



**Вищий навчальний заклад  
«Університет економіки та права «КРОК»**

**Науково-практична конференція молодих учених**

# **«Актуальні питання сучасної науки та практики»**

*15 листопада 2018 року  
місто Київ*

УДК 001(063)  
А 43

*Рекомендовано до друку Вченою радою Університету «КРОК»  
(протокол №2 від «27» грудня 2018 р.)*

**Рецензенти:**

*Терехов В.І., доктор економічних наук, професор, Університет «КРОК»*

*Семикіна М.В., доктор економічних наук, професор, Центральноукраїнський національний технічний університет*

ISBN 978-966-170-031-3

А 43 Актуальні питання сучасної науки та практики. Матеріали науково—практичної конференції (15 листопада 2018, Київ). Київ, 2018. 816 с.

Збірник містить матеріали учасників науково-практичної конференції «Актуальні питання сучасної науки та практики», що була організована та проходила у вищому навчальному закладі «Університет економіки та права «КРОК» 15 листопада 2018 року.

Призначено для здобувачів вищої освіти, науково-педагогічних працівників, а також тих, хто цікавиться актуальними питаннями сучасної наукової думки.

Тези опубліковані в авторській редакції. Організатори конференції не несуть відповідальності за їх зміст.

ISBN 978-966-170-031-3

© колектив авторів, 2018  
© ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2018

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

<i>Алдошин Д.О.</i> Управління підприємницькою діяльністю та розвиток в сучасних умовах	17
<i>Амеліна О.А., Юрченко О.А.</i> Зміни в законодавстві по виплатам працівникам	19
<i>Андрєєва В.А.</i> Особливості оцінки нематеріальних активів підприємства	21
<i>Аскерова Е.С.</i> Інноваційна товарна політика сервісного підприємства	23
<i>Безнощук П.В.</i> Діяльність ЄБРР на українському фінансовому ринку	25
<i>Безручко Н.Ю., Петрова І.Л.</i> Види маркетингових комунікацій	27
<i>Бєглова С.Ю., Тулуш Л.Д.</i> Вплив системи оподаткування на доходи населення України	29
<i>Бєленов В.Ю., Петрова І.Л.</i> Фактори ефективної діяльності рекламної агенції	32
<i>Бігич І.В.</i> Місцеві бюджети – фінансова основа розвитку регіонів	34
<i>Білик В.А., Ромашко О.М.</i> Особливості організації обліку грошових коштів	37
<i>Білокур Г.В., Карюк В.І.</i> Аналіз системи показників оцінки рівня безробіття в Україні	39
<i>Білошкурський М.В., Павлова Н.Ю.</i> Діагностика проблем забезпечення економічної безпеки банків	42
<i>Білякова Т.Г., Хорошенюк А.П.</i> Маркетингова стратегія освоєння нових ринків	45
<i>Бобров Є.А.</i> Вплив цифрових технологій в секторах попиту та пропозиції енергії	47
<i>Богомолов О.О., Брадул О.М.</i> Проблеми організації обліку виробничих запасів та шляхи їх вдосконалення	49
<i>Божок А.І., Штундер І.О.</i> Пошукові системи в інтернеті – рекламоносій	51
<i>Бойко І.В., Літвін Н.М.</i> Загальний зв'язок поведінкової економіки та концепційного тестування з економічною безпекою інноваційного підприємства	53
<i>Бойко Я.С., Луценко К.О.</i> Стратегічні рішення в інтернет-маркетингу	56
<i>Бондаренко О.С., Міщенко В.С.</i> Формування та ефективне використання нематеріальних активів підприємства ТОВ «Парсек»	58
<i>Брадул Т.В.</i> Формування облікової політики в умовах гармонізації бухгалтерського обліку	61
<i>Будченко Т.О., Штундер І.О.</i> Розвиток маркетингової діяльності організації на основі ВТL-технологій	63
<i>Бутнік Сіверський М.Р., Грушко В.І.</i> Стратегічне планування	66
<i>Бухтяк Ю.М., Румик І.І.</i> Аналіз фінансової проблеми підвищення рівня зайнятості в Україні	67
<i>Ванджурак І.В., Терехов В.І.</i> Особливості формування інноваційної політики підприємств	69

<i>Ващук І.Р., Чумаченко О.Г.</i> Фінансовий лізинг: проблеми та перспективи розвитку	72
<i>Вірко І.В., Штундер І.О.</i> Реклама як засіб маркетингової комунікації	75
<i>Волкова М.П., Шепелюк В.А.</i> Економічний зміст поняття «витрати» страхової компанії	77
<i>Галстян Н.М., Петрова І.Л.</i> Нематеріальна мотивація в системі соціальної відповідальності бізнесу	80
<i>Гирич А.А., Румик І.І.</i> Банківське кредитування підприємств: стан та перспективи розвитку	82
<i>Глушко Б.М., Плетенецька С.М.</i> Державний борг України	84
<i>Глушко Я.М., Плетенецька С.М.</i> Оцінка торговельного балансу України	87
<i>Голубєва Е.В., Румик І.І.</i> Регіональна децентралізація як основа покращення фінансового стану місцевих громад	90
<i>Голубєва Е.В., Наумова О.О.</i> Регіональна політика держави та її реалізація в Україні	93
<i>Горбачук О.І.</i> Політико-дипломатична складова економічної безпеки держави	97
<i>Греснюк К.А., Мельничук Д.П.</i> Фінансове планування на підприємстві	100
<i>Гриценко В.В., Паскевич А.А., Ришко Д.В., Наумова О.О.</i> Актуальні проблеми сприйняття споживчої вартості товарів	103
<i>Гриценко В.В., Румик І.І.</i> Активізація процесів кредитування в Україні	104
<i>Гричик Є.М., Плетенецька С.М.</i> Управління платоспроможністю страхової компанії	107
<i>Гульченко М.С., Ромашко О.М.</i> Облікові аспекти іноземних інвестицій в Україні	109
<i>Давиденко А., Румик І.І.</i> Фінансово-кредитна система України	111
<i>Даниленко В.С., Рокоча В.В.</i> Сертифікаційні вимоги до товарів при входженні іноземних компаній на європейські ринки	113
<i>Данильчук Ю.А., Грушко В.І.</i> Фінансовий механізм соціального страхування в Україні	117
<i>Данилюк І.В., Терехов В.І.</i> Етапи формування організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємств	120
<i>Даценко Ю.М., Мельничук Д.П.</i> Світовий досвід розвитку антимонопольної політики держави на початковому етапі формування	122
<i>Даценко О.А., Ромашко О.М.</i> Економічна сутність поняття «товар»: історичний аспект	124
<i>Деца В.В., Терон І.В.</i> Аспекти організації рекламних кампаній	127
<i>Дмитренко Г.О., Грушко В.І.</i> Боргова безпека країни та механізм її досягнення	128
<i>Дороніна Н.В., Плетенецька С.М.</i> Фінансове планування на підприємстві	131
<i>Дорошенко Б., Терон І.В.</i> Маркетинг—мікс у сфері послуг	133
<i>Дроворуб І.М., Грушко В.І.</i> Теоретико – методологічні основи обліково-аналітичного менеджменту діяльності корпорацій	135
<i>Дроздова К. В., Сова О.Ю.</i> Аналіз системи медичного страхування в Україні	137

<i>Дьоміна П.Д., Петрова І.Л.</i> Метамодернізм як складова формування бренду	139
<i>Дяченко Ю.О., Плетенецька С.М.</i> Фінансова діяльність на підприємстві	141
<i>Желепа А.А., Терон І.В.</i> Реклама послуг: планування, реалізація і контроль	144
<i>Жеревчук О.Г., Скулиш Ю.І.</i> Фінансова стійкість банку, її оцінка та шляхи підвищення	146
<i>Животяга Я.О., Андрєєва В.А.</i> Стратегічні засади оновлення продукції підприємства ПАТ «Яготинський маслозавод»	148
<i>Зачосова Н.В.</i> Глобальні тенденції і проблеми реалізації міжнародних освітніх і наукових програм	151
<i>Земляна А.О., Румик І.І.</i> Формування інвестиційного клімату в Україні	153
<i>Івасів В.В., Федорак В.І.</i> Стратегія та шляхи активізації інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості	155
<i>Івахненко В.Р., Плетенецька С.М.</i> Ринок цінних паперів в Україні: стан функціонування, ефективність регулювання	158
<i>Карюк В.І.</i> Роль компетентнісного підходу в розвитку кадрового потенціалу підприємства	160
<i>Квоуд С. Ш. М. С., Мельничук Д.П.</i> Маркетингові інструменти забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання	163
<i>Кизима С.П., Румик І.І.</i> Фінансове регулювання доходів населення	164
<i>Кияниця Д.В., Румик І.І.</i> Антиінфляційна політика як основа фінансової стабільності держави	167
<i>Кльоц М.В., Тулуш Л.Д.</i> Напрями розвитку спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва	169
<i>Книга В.</i> Роль держави у розвитку соціально-трудових відносин	172
<i>Коваль Я.С.</i> Економічні нормативи діяльності банківських установ України та їх вплив на державне регулювання	174
<i>Копитко М.І.</i> Чинники впливу на рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств	176
<i>Костюк Т.С., Грушко В.І.</i> Пропозиції щодо покращення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками	180
<i>Котелянець Ю.В., Кузьмінський В.З.</i> Особливості управління активами підприємства	181
<i>Кравівін Є.П., Румик І.І.,</i> Вдосконалення структурних елементів фінансового механізму держави	187
<i>Красильников К.М., Лелюк О.О.</i> Побудова ефективної системи мотивації персоналу на підприємстві	190
<i>Кривошлик А.А., Плетенецька С.М.</i> Управління витратами підприємства	192
<i>Круть А.О., Сова О.Ю.</i> Особливості сегментування ринку страхування	195
<i>Курочкіна А.К., Петрова І.Л.</i> Маркетингові дослідження на ринку освітнього продукту	196
<i>Кутова Д.В., Румик І.І.</i> Оцінка інфляційних процесів на початку 1990-х років в Україні	198
<i>Ламазян А.О., Ромашко О.М.</i> Фінансовий контроль податку на додану вартість	201

<i>Лаптев М.С., Захаров О.І.</i> Механізм протидії загрозам економічної безпеки закладу вищої освіти	203
<i>Лаптева Т.С., Румик І.І.</i> Фінансова санація як засіб відновлення платоспроможності комерційних банків	207
<i>Лебедєв П.О., Румик І.І.</i> Інфляційні процеси на сучасному етапі розвитку України	209
<i>Леонова Н.В., Кузьмінський В.З.</i> Організація контролю вибуття основних засобів	211
<i>Лисюченко А.П., Сова О.Ю.</i> Особливості укладання договорів медичного страхування	213
<i>Літвінова Ю., Брадул О.М.</i> Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні	215
<i>Лойко Є.М., Пазєєва Г.М.</i> Управління фінансовою поведінкою домогосподарств	217
<i>Луценко В.Ю., Брадул О.М.</i> Реклама, як сучасний інструмент маркетингових комунікацій	220
<i>Лученко Є.С., Петрова І.Л.</i> Аналіз і вдосконалення асортиментної політики підприємства на ринку	222
<i>Ляшенко М.С., Скулиш Ю.І.</i> Теоретична сутність пенсій та пенсійного забезпечення	224
<i>Макаренко М.П.</i> Роль комерційних банків у розвитку економіки України	226
<i>Марченко В.О., Штундер І.О.</i> Сутність конкурентоспроможності персоналу в ринковій економіці	228
<i>Машевська К.В., Плетенецька С. М.</i> Управління активами підприємства	230
<i>Мірошніченко І.Ю., Грушко В.І.</i> Облік, контроль і аналіз розрахунків за податком з доходів фізичних осіб	233
<i>Молочкова Е.Р., Радіонова І.Ф.</i> Фінансові аспекти рекламного бізнесу в Україні	235
<i>Мордас Н.М., Пекна Г.Б.</i> Креативно-інноваційний потенціал підприємства та його вплив на ефективність господарської діяльності	237
<i>Москов В.А., Сідак В.С.</i> Технології блокчейн в економіці: теорія та практика впровадження	240
<i>Москусенко А.О., Плетенецька С.М.</i> Управління фінансовими ресурсами підприємства	242
<i>Мошляк І.О., Чумаченко О.Г.</i> Сприяння активізації інвестиційного розвитку підприємств аграрного сектору	244
<i>Музика Є.В., Пекна Г.Б.</i> Управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства	246
<i>Мусієнко М.М., Кузьмінський В.З.</i> Розвиток платіжних систем в Україні	248
<i>Некрутенко А., Наумова О.О.</i> Сприйняття покупцями стратегії низьких цін	251
<i>Нечай А.В., Румик І.І.</i> Державний борг України: аналіз та шляхи покращення	252
<i>Нечай А.В., Румик І.І.</i> Державний борг України: аналіз та шляхи покращення	254

<i>Нікішин Є.В.</i> Логістизація АПК в аспекті теорії дифузії інновацій та загальної теорії систем	257
<i>Ніколаєв Д.Г.</i> Напрями вдосконалення валютної політики України в контексті економічної інтеграції з ЄС	259
<i>Одягайло Б.М.</i> Особливості формування та розвитку транснаціональних корпорацій в Україні	261
<i>Оснач І.В., Плетенецька С.М.</i> Захист інформації в системі економічної безпеки підприємства	263
<i>Остафійчук А.В., Терехов В.І.</i> Теоретичні аспекти планування інноваційного розвитку підприємств	266
<i>Панаріна С.А., Брадул О.М.</i> Проблеми практики обліку грошових розрахунків	268
<i>Паплінський В.А., Чумаченко О.Г.</i> Контролінг в системі фінансового управління	271
<i>Паскевич А.А., Румик І.І.</i> Покращення якісної структури грошової маси	273
<i>Пастернак Н.А., Грушко В.І.</i> Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні: проблеми та перспективи	275
<i>Перепелиця Г.М.</i> Вдосконалення обліку виробничих запасів підприємств в Україні	277
<i>Перець К.Г., Петрова І.Л.</i> Значення засобів PR для створення корпоративного іміджу	280
<i>Пироженко А.О., Сова О.Ю.</i> Форми страхового захисту громадян	282
<i>Поліщук О.В., Лелюк О.О.</i> Мотивація креативної діяльності підприємства	283
<i>Поліщук Ю.І., Плетенецька С.М.</i> Проблеми та перспективи страхування в Україні	286
<i>Попова Ю.О., Румик І.І.</i> Вдосконалення елементів грошової системи України	289
<i>Попозогло (Костюк) Т. С., Луценко К.О.</i> Теоретичне обґрунтування методів управлінського обліку на підприємстві	291
<i>Пусь С.А., Хмурковський Г.В.</i> Розробка маркетингової програми інтернет-магазину	292
<i>Радзиховська А.Р., Чумаченко О.Г.</i> Управління фінансовими ресурсами підприємства	295
<i>Ришко Д.В., Румик І.І.</i> Напрями розвитку фондового ринку в Україні	298
<i>Рощина М.М., Штундер І.О.</i> Маркетинг по-українськи: формування та розвиток культури та етики маркетингової діяльності	300
<i>Руліковська Н.В., Наумова О.О.</i> Актуальні проблеми маркетингу у соціальних медіа	303
<i>Румик І.І.</i> Вдосконалення бюджетного процесу в Україні	306
<i>Руцак С.Б., Скулиш Ю.І.</i> Страховий ринок України: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку	309
<i>Самійленко Т.М., Румик І.І.</i> Управління витратами підприємства	311
<i>Середняк А.М., Петрова І.Л.</i> роль матеріальної і нематеріальної мотивації в управлінні сучасним підприємством	313
<i>Середняк О.О., Кузьмінський В.З.</i> Розвиток платіжних систем в Україні	316

<i>Сидорчук А.В., Чумаченко О.Г.</i> Фінансовий лізинг: проблеми та перспективи розвитку	318
<i>Січевлюк А. В., Рокоча В.В.</i> Вплив діяльності європейських банків для розвитку банківської системи України	321
<i>Sova O. Yu.</i> Trends of development of life insurance in Ukraine	323
<i>Солдаткіна Н., Терон І.В.</i> Брендинг: сутність та процеси в сучасній економіці	324
<i>Стукаленко О.В., Плетенецька С.М.</i> Кредитування фізичних осіб комерційними банками	326
<i>Танчик В.І., Плетенецька С.М.</i> Пенсійна система України: сучасні проблеми та перспективи розвитку	329
<i>Темник І.О., Брадул О.М.</i> Визначення поняття «матеріальні ресурси» в економічній літературі	331
<i>Тельний О.М., Румик І.І.</i> Фінансове забезпечення розвитку малого підприємництва	333
<i>Тирлич І.В., Чумаченко О.Г.</i> Кредитування фізичних осіб комерційними банками в Україні	336
<i>Ткаченко Є.О., Терон І.В.</i> Переваги та недоліки пошукових систем як рекламоносія	339
<i>Товкач К.В., Румик І.І.</i> Антиінфляційна політика держави на сучасному етапі розвитку економіки	341
<i>Тулуш Л.Д., Данько Ж.О.</i> Контроль дебіторської заборгованості в системі управління підприємством	344
<i>Халаберда О.Є., Скулиш Ю.І.</i> Підвищення платоспроможності страхової компанії, як одна з умов покращення фінансової стійкості страховика	346
<i>Хмельюк В.Р., Плетенецька С.М.</i> Оцінка та шляхи покращення фінансового стану підприємства	350
<i>Хмельюк Ю.С., Грушко В.І.</i> Облік, контроль і аналіз розрахунків за податком на прибуток	354
<i>Храпа А.І., Тулуш Л.Д.</i> Проблеми та перспективи розвитку оподаткування доходів фізичних осіб	357
<i>Чердакчі Едіс, Терон І.В.</i> Особливості життєвого циклу послуги	360
<i>Шаранін В.В., Штундер І.О.</i> PR в системі маркетингових комунікацій	362
<i>Школа Ю.О., Мельничук Д.П.</i> Розвиток виробничого потенціалу як запорука економічної безпеки держави	364
<i>Школа Ю.О., Пилипенко А.І.</i> Статистичний аналіз динаміки курсів валют	366
<i>Шрамко Д.О., Наумова О.О.</i> Актуальні проблеми позиціонування бренду на споживчому ринку	369
<i>Шуляр О.В., Плетенецька С.М.</i> Джерела фінансування підприємства та напрями їх оптимізації	370
<i>Шуневич А.С., Румик І.І.</i> Оптимізація системи непрямого оподаткування в Україні	373
<i>Юрченко О.А., Бережна Т.О.</i> Облік придбання основних засобів за рахунок коштів спеціального фонду бюджетної установи	375
<i>Юрченко О.А., Півень О.А.</i> Документальне оформлення витрат	378



*Ягода А.І., Грушко В.І.* Регулювання грошового обігу в Україні: проблеми та перспективи 380

## **СЕКЦІЯ 2. МЕНЕДЖМЕНТ**

*Jalal Eddin Elbaruni, Parionova N.M.* Defining goals in public it projects 383

*Андрусин Ю.М., Самородченко Г.В.* Роль та задачі стратегічного управління персоналом організації 384

*Бас Д.В., Данченко О.Б.* Ідентифікація стейкхолдерів арт-проектів 387

*Басюк Р.Ю., Сова О.Ю.* Місце андерайтингу в системі страхового менеджменту 390

*Бєлова О.І., Сафар Хішам, Елбаруні Джалал* Формування та становлення організаційної культури на підприємстві 391

*Білошицька А.А., Андрєєва В.А.* Креативні стратегії управління персоналом організації 394

*Білявський О.С., Петрова І.Л.* Конкурентоспроможність персоналу як фактор ділового успіху компаній 397

*Бондар О.В., Петрова І.Л.* Види стратегій взаємовідносин з клієнтами на ринку послуг 399

*Борисова А.О., Радіонова І.Ф.* Управління персоналом в системі менеджменту організацій 401

*Гаврилаш Т.Є.* Проблеми бізнес-адміністрування сучасних компаній 403

*Галуган А.В., Мала І.Б.* Соціально відповідальний маркетинг в роботі ТОВ «Нова пошта» 406

*Головня Г.І., Філатов С.А.* Міжнародний контракт як основа функціонування міжнародної логістичної системи 408

*Головченко Л.М., Алькема В.Г.* Цифрова трансформація логістичної діяльності в Україні 410

*Гурець Н.В., Шмаркова А.О.* Особливості управління проектом впровадження системи екологічного менеджменту у муніципальних утвореннях 413

*Денчик О.Р., Данченко О.Б.* Інтегрований процес управління ризиками проектів агропромислового комплексу 415

*Єрусланов А.А., Алькема В.Г.* Оптимізація складових міжнародних транспортних коридорів 417

*Жиляков С.С., Самородченко Г.В.* Особливості управління персоналом організації в умовах інноваційного розвитку 421

*Заріцька Д.* Сучасний інструментарій в розвитку управлінця 423

*Захаренкова Л.О., Алькема В.Г.* Розвиток та функціонування інтермодальних перевезень 425

*Капустянська О.О., Алькема В.Г.* Модернізація як шлях до забезпечення конкурентоспроможності економіки 427

*Карпенко З.М., Алькема В.Г.* Автономія закладів загальної середньої освіти – як основний принцип впровадження системних інновацій 429

*Кравцова О.* Вітчизняний досвід при формуванні умов гідної праці 433

*Круль К.Я., Данченко О.Б.* Ідентифікація ризиків стейкхолдерів проектів агропромислового комплексу 435

<i>Кугай А.О.</i> Розвиток персоналу, як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємства	438
<i>Мазуркевич А.Г., Данченко О.Б.</i> Аналіз типових змін в іт-проектах	440
<i>Малигіна О.В.</i> Інноваційні підходи формування мотиваційної системи	442
<i>Петренко Г.М., Самородченко Г.В.</i> Соціально-трудоий потенціал організації, як механізм управління	445
<i>Поскрипко Ю.А.</i> Кольорова типологія членів проектних команд	447
<i>Сепеда Гуаман Д. Ф.</i> Врахування аспектів поведінкової економіки в організаційних проектах на прикладі стейкхолдерів	450
<i>Сингаївська О.О., Віткін Л.М.</i> Ризик – менеджмент в системі управління діяльністю випробувальної лабораторії легкої промисловості	452
<i>Скуратівська М.О.</i> Впровадження моделі освіти впродовж життя: з досвіду німецькомовних країн	455
<i>Терентьєв С.Б., Самородченко Г.В.</i> Функції PR-менеджменту в управлінні організацією	457
<i>Чегрінець Д.С., Мала І.Б.</i> Особливості процесу управління мотивацією в сучасній організації	460
<i>Чирва О.Г., Яцук Т.А.</i> Актуальність реформування фінансового забезпечення діяльності закладів вищої освіти України за рахунок бюджетних коштів	462
<i>Чічкан М.О., Мала І.Б.</i> Актуальні проблеми використання трудового потенціалу в організації	465
<i>Шепелюк В.А.</i> Корпоративне управління як система відносин учасників корпорації	467
<i>Шихалов Р.Р.</i> Методологічні підходи до оцінювання ефективності стратегії розвитку креативного потенціалу на підприємстві	470
<i>Ельгувири Хатим, Рокочая В.В.</i> Управление качеством продукции как составная формирования конкурентоспособности предприятия	481
<i>Юсіна Л.Б., Алькема В.Г.</i> Прогнозування результативності та ефективності логістичної системи вантажних автотранспортних перевезень в міжнародному сполученні	484
<i>Яніцька М.І., Пекна Г.Б.</i> Креативний менеджмент і корпоративна культура як інноваційного розвитку організації	487
<b>СЕКЦІЯ 3. ПСИХОЛОГІЯ</b>	
<i>Антонець С.А., Абаніна Г.В.</i> Чинники ефективної комунікації в бізнес-організаціях	490
<i>Боліла А.П., Сингаївська І.В.</i> Професійно-особистісні важливі якості психолога	492
<i>Василик Г.В., Сингаївська І.В.</i> Соціально-психологічна підтримка адаптації ветеранів АТО	494
<i>Ватаманюк Г.І., Васильченко О.М.</i> Особливості соціальних уявлень старшокурсників юридичних спеціальностей про ідеальний життєвий шлях	497
<i>Вересова В.Д., Абаніна Г.В.</i> Проблема професійної ідентичності в контексті феномену психологічного благополуччя	499

<i>Довжук Д.А., Живоглядов Ю.О.</i> Теоретико-психологічний аналіз проблеми задоволеності якістю життя	501
<i>Жебчук І.В., Васильченко О.М.</i> Ауто-психологічна компетентність як складова управлінської діяльності керівника ЗЗСО	504
<i>Запорожець Т.В., Абаніна Г.В.</i> Формування соціальної відповідальності підлітків	506
<i>Карнаух Т.П., Кутас М.С.</i> Соціально-психологічні чинники, які впливають на виникнення педагогічних конфліктів	509
<i>Ковалькова Т.О.</i> Використання ігор-змагань у процесі викладання психологічних дисциплін	512
<i>Колодій О.В., Абаніна Г.В.</i> Психологічні чинники суїцидальної поведінки підлітків	514
<i>Коцюба В.А., Сингаївська І.В.</i> Принципи психосоматичної корекції	516
<i>Кудринська Г.В., Алюшина Н.О.</i> Оцінка мотивації як компетентності кандидата на зайняття вакантної посади методом поведінкового інтерв'ю	519
<i>Леляєва О.Ю., Петрунько О.В.</i> Особливості психолого-педагогічної взаємодії з людьми індиго	522
<i>Логвин К.М., Васильченко О.М.</i> Гендерні особливості формування професійної компетентності у студентів-юристів	524
<i>Лозко Г.</i> Проблеми гармонізації міжконфесійних відносин в Україні	525
<i>Лук'янюк Т.Г., Сингаївська І.В.</i> Психологічні особливості людей з хронічними інфекційними хворобами	528
<i>Мінакова А.О., Абаніна Г.В.</i> Смыслжиттєві цінності в психологічному просторі особистості студента	530
<i>Мороз І.В., Петрунько О.В.</i> Соціально-психологічне забезпечення професійної діяльності психолога	533
<i>Мосьпан Н.В.</i> Поняття тексту в термінах семіотики	535
<i>Мусієнко З.О., Васильченко О.М.</i> Гендерні стереотипи в структурі професійного становлення особистості	538
<i>Нагайцева І.Д.</i> Образ успішного керівника середньої ланки управління	540
<i>Нагірняк Ю.В., Кутас М.С.</i> Психологічні чинники розвитку професійно-важливих якостей фахівців фармацевтичної сфери	541
<i>Натальченко Л.Ю., Васильченко О.М.</i> Когнітивні моделі як складова шлюбної поведінки особистості	543
<i>Нікітчина І.Ю., Кутас М.С.</i> Аналіз феномену емоційного інтелекту у дітей дошкільного віку	546
<i>Остапюк А.А., Абаніна Г.В.</i> Проблема розвитку комунікативної культури юриста	549
<i>Пекна Г.Б., Сингаївська І.В.</i> Психологічні особливості сприйняття театрального мистецтва	551
<i>Пилипон Н.І., Сингаївська І.В.</i> Особливості емоційної сфери дітей дошкільного віку	553
<i>Езех Чукувонсо Питер Ексель, Ковалькова Т.А.</i> Психологические особенности адаптации женщин к беременности	555

<i>Романова С.І., Ірхін Ю.Б.</i> Методика встановлення заподіяння моральної шкоди та розміру її компенсації: погляд експерта-психолога	556
<i>Савченко В.С., Шевченко В.Є.</i> Психологічний аналіз передумов скоєння особою правопорушення з використанням комп'ютерних технологій	560
<i>Смирнов О.О., Кутас М.С.</i> Тьютор, як регуляторний елемент мікро та макроточення дитини з особливими освітніми потребами в початковій школі	562
<i>Смірнов А.Є., Сингаївська І.В.</i> СОціально-психологічний аналіз проблеми дезадаптації працівників на робочому місці	564
<i>Тарасюк Т.В., Живоглядюв Ю.О.</i> Смисложиттєві орієнтації студентства	566
<i>Тесленко В.М., Петрунько О.В.</i> Закриті педагогічні системи та їх ресурси з попередження професійного вигорання	568
<i>Федорець С.Б., Сингаївська І.В.</i> Вивчення гендерних особливостей менеджменту в умовах державної служби	570
<i>Цуканова С.М., Петрунько О.В.</i> Особистісна толерантність психологів	572
<i>Чернікова Ю.Л., Васильченко О.М.</i> Гендерні особливості формування професійної компетентності майбутніх економістів	574
<i>Чмір О.В., Васильченко О.М.</i> Особливості смисложиттєвих орієнтацій студентства	577
<i>Шабанова А.В., Сингаївська І.В.</i> Критичне мислення як фактор адекватного сприйняття впливів ЗМІ	580
<i>Яковенко О.І., Сингаївська І.В.</i> Особливості сприйняття жінки-бізнесмена в масовій свідомості	582
<i>Яценко О.М., Петрунько О.В.</i> Психологічні чинники залучення осіб зрілого віку до соціальних мереж	585
<b>СЕКЦІЯ 4. ПРАВО</b>	
<i>Атаманчук В.В., Доляновська І.М.</i> Актуальні проблеми законодавчого регулювання захисту безпритульних дітей в Україні	588
<i>Ivan Balykin</i> Fighting participation of adolescents in destructive online communities	590
<i>Баликіна-Галанець Л.І.</i> Право користуватися рідною мовою національних меншин та корінних народів України	594
<i>Бобров А.С., Доляновська І.М.</i> Кримінологічні аспекти попередження вчинення терористичних актів як посягань на стан громадської безпеки	596
<i>Ващук М.М., Корольова В.В.</i> Особливості формування правового статусу військового капелана на сучасному етапі розвитку українського державотворення	598
<i>Величко Г.О., Олійник О.Б.</i> Кримінологічно-правові засади запобігання злочинності в процесі здійснення детективної та правоохоронної діяльності	600
<i>Гдичинський В.Б.</i> Синергетична парадигма в сучасному правовому науковому співтоваристві	602
<i>Гіфес О.В., Доляновська І.М.</i> Омбудсмен з прав дитини: актуальні проблеми його розвитку в Україні та світі	604

<i>Говорун А.М., Гіжєвський В.К.</i> Роль приватних детективів у мінімізації фінансових ризиків під час провадження господарської діяльності	606
<i>Грабенко Т.В., Француз А.Й.</i> Захист прав і охоронюваних інтересів суб'єктів господарювання, як один із напрямків діяльності приватних детективів	610
<i>Григоренко А.О., Корольова В.В.</i> Проблемні питання дискреційних повноважень органів державної влади та місцевого самоврядування при здійсненні владних функцій у сфері земельних відносин	612
<i>Григорчук М.В.</i> Теоретико-правове розуміння самозахисту як інструмента реалізації права на захист суб'єктом господарювання	615
<i>Гусейнгулієва Д.З., Доляновська І.М.</i> Кримінально-правові аспекти ризикової діяльності під керуванням штучного інтелекту	617
<i>Демченко Я.Ю., Олійник О.Б.</i> Проблематика сурогатного материнства в українському законодавстві та в світлі персоналістичної біоетики	621
<i>Дермановський О.І., Ткач Д.І.</i> Уряд Угорщини на початку 90 – х років	623
<i>Доляновська І.М.</i> Захист особистих прав і свобод громадян нормами кримінального законодавства під час реалізації конституційного права на пересування	625
<i>Зайцева Ю.А.</i> Особливості правового регулювання оренди комерційної нерухомості	628
<i>Івахненко Ю.</i> Становлення та розвиток інституту приватних охоронних послуг в Україні	630
<i>Копиленко П.</i> Філософсько-правова методологія вивчення проблематики правових стратегій	634
<i>Корольова В.В.</i> Проблемні питання продовольчої безпеки в Україні	636
<i>Корченко Т.С., Доляновська І.М.</i> Колізії в кримінальному праві	638
<i>Кочутенко Є.О., Корольова В.В.</i> Права дитини та їх класифікація	641
<i>Красюк І.А., Корольова В.В.</i> Способи захисту прав дитини в Україні	643
<i>Лисенко О.В., Француз А.Й.</i> Права і свободи людини та громадянина: досвід гарантування та реалізації зарубіжних країн для України	645
<i>Лященко М.М., Француз А.Й.</i> Антикорупційний комплаєнс - інноваційний інструмент для боротьби з корупцією в Україні	647
<i>Макас Л.О., Корольова В.В.</i> Проблемні питання захисту прав і свобод дитини та їх прояви у сучасному суспільстві	652
<i>Марченко Б.С., Доляновська І.М.</i> Особливості звільнення осіб від кримінальної відповідальності у зв'язку з дійовим каяттям	654
<i>Мацик А.Ю., Доляновська І.М.</i> Сучасний стан захисту прав дітей в Україні	656
<i>Мельничук О.П., Француз А.Й.</i> Розвиток і регулювання міграційних процесів в Україні	658
<i>Міхновець Ю.А.</i> Інститут приватних детективів у національному законодавстві України: сучасний стан та перспективи розвитку	661
<i>Наумова О.О.</i> Актуальні проблеми збирання та подання до суду електронних доказів	664
<i>Остапюк А.А., Гіжєвський В.К.</i> Правове регулювання забезпечення прав дітей-сиріт та дітей позбавлених батьківського піклування	665

<i>Поліщук В.С., Француз А.Й.</i> Про потребу збільшення функцій уповноваженого з виконання антикорупційної програми в Україні	668
<i>Польовик К.О., Скоморовський В.Б.</i> Захист прав дітей як об'єкт координаційно-управлінської діяльності владних інституцій	670
<i>Саєнко Д.В., Ткач Д.І.</i> Формування та розвиток багатопартійності в Угорщині	672
<i>Саламахіна І.В., Француз А.Й.</i> Захист прав дітей в умовах збройного конфлікту в Україні	674
<i>Самойленко С.В., Француз А.Й.</i> Детективні послуги, їх поняття та зміст, перспективи розвитку	676
<i>Скакун М.Л., Міщук М.С.</i> Участь громадськості в прийнятті рішень міністерствами та іншими центральними органами виконавчої влади: реалії та проблемні питання	679
<i>Сміленко М.Ю., Гіжевський В.К.</i> Морально-етичні засади як один з основних елементів в професійній діяльності приватних детективів (слідчих) в зарубіжних країнах	681
<i>Сорока М.</i> Теоретичні питання співвідношення моралі і права у контексті теорії держави і права	683
<i>Сорокопуд В.О., Доляновська І.М.</i> Особливості юридичної (кримінальної) відповідальності за корупційні правопорушення	686
<i>Сотничек О.С., Міщук М.С.</i> Роль та види діяльності суб'єктів приватної детективної діяльності	688
<i>Степаненко Н.В., Француз А.Й.</i> Теоретико-правовий аспект деструктивних інтернет-комунікацій неповнолітніх: удосконалення чинного законодавства	690
<i>Степанченко І.О.</i> Відповідальність медичних працівників	693
<i>Телліс С.О., Ткач Д.І.</i> Порівняльний аналіз порядку виборів президента в Угорщині та в Україні: політико-правовий аспект	697
<i>Трепак О.І., Леоненко І.В.</i> Історія розвитку споживчого кредитування в Україні	699
<i>Anatoly Frantsuz, Tetiana Kurinna</i> The phenomenon of drug abuse among young people online: the legal aspect of counteraction	702
<i>Француз А.Й., Левішко І.В.</i> Концептуальні засади організації приватної детективної діяльності в Україні	705
<i>Француз-Яковець Т.А.</i> Окремі аспекти гарантій організацій та діяльності бікамеральних парламентів ЄС	710
<i>Хміляр Ю.М., Француз А.Й.</i> Охоронна діяльність, її поняття та зміст, шляхи удосконалення	714
<i>Чернетченко О.М.</i> Актуальні проблеми правового забезпечення діяльності приватних детективів	717
<i>Шеляженко Ю.В.</i> Участь студентів і аспірантів в управлінні університетом як гарантія академічної свободи	718

## **СЕКЦІЯ 5. ПОЛІТОЛОГІЯ**

- Barai Candy, Marukhovska-Kartunova O.A.* The contribution of O.V. Kartunov to the origin and development of political sciences and ethnopolitology in ukraine 722
- Filonenko Anastasiia, Marukhovska O.O.* Political Science at Universities in Europe and Ukraine: A Comparative Analysis 724
- Маруховська-Картунова О.О., Маруховський О.О.* Методологічний та концептуальний внесок О.В. Картунова у започаткування та розвиток політології та етнополітології як нових наук в Україні 726

## **СЕКЦІЯ 6. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ**

- Брадул О.М.* Критерії вибору інформаційної системи обліку діяльності корпорацій 730
- Бурська І.І., Рач В.А.* Форсайт в освіті 731
- Данченко Л.В., Пилипенко А.І.* Алгоритм складання розкладу занять з врахуванням обмеженості ресурсів 733
- Жукова В.В., Брадул О.М.* Дистанційна освіта в Україні: досвід, проблеми та перспективи 735
- Краснова К.Н., Тищенко Ю.В., Рач В.А.* Усовершенствование ментальных карт с позиции деятельностного подхода 737
- Осташевський Б.В., Медведєва О.М.* Проектна культура та знання як фактори виникнення небажаного розширення розроблюваного функціоналу в ІТ проектах в умовах невизначеності 738
- Хазанжеев К.Г., Ризо В.Д., Цибенко Р.С., Чернозубкін І.О., Дворніченко М.В.* Доповнена реальність у сфері навчання 741
- Ченчик О.О., Рач В.А.* Особливості впровадження Agile-технології на українських підприємствах на прикладі ІТ-продукту 743

## **СЕКЦІЯ 7. ТУРИЗМ**

- Yevhenii Kudriashov, Alyona Mikho* Specificity inorganization of innovative types of tourism: space tourism 746
- Гаврилюк С.П.* Основні напрями імплементації інновацій в готельному бізнесі 748
- Ковальчук А.П.* Економічні аспекти розвитку туризму в Івано-Франківській області 751
- Кондес Т.В.* Психофізичні аспекти підготовки менеджерів з туризму 753
- Кудряшов Є.О., Лесіна М.Д., Сокол Т.Г.* Екскурсійна діяльність: пошуки сучасної тематики. екскурсія «Ностальгія за радянським Києвом» 756
- Мелько Л.Ф.* Туристична платформа ЮНЕСКО «Подорожі об'єктами всесвітньої спадщини» 758
- Міхо О.І.* Виставково-ярмаркова діяльність в туризмі 761
- Пономаренко Д.С., Мелько Л.Ф.* Тенденції розвитку гольф-туризму в європейському регіоні та в Україні 763
- Романова М.І.* Готельне господарство Києва: сучасні тенденції 766
- Семенюк М.М., Сокол Т.Г.* Сучасний стан розвитку екскурсійної справи в Україні 769

<i>Смоян Е.А., Мелько Л.Ф.</i> Іспанія як популярний туристичний напрям в Україні	772
<i>Федорук К.О., Міхо О.І.</i> Специфіка організації розважальних турів: світовий досвід, українські реалії	774
<b>СЕКЦІЯ 8. МАЛА АКАДЕМІЯ НАУК</b>	
<i>Бейгель І.М.</i> Різноманіття іудаїзму в Україні: постановка проблеми	778
<i>Болгар Т.В., Моїсеєнко Є.В.</i> Спільний побут українців і поляків у ХХ столітті	779
<i>Ващенко О.М., Сандугей В.В.</i> Вплив тнк на соціально-економічний розвиток країни	781
<i>Великанова Н.О.</i> Григорій Сковорода як гасло часу	784
<i>Водарчук М.А.</i> Відродження діяльності Києво-Печерської лаври у 1988 році	785
<i>Геркіял К.С.</i> Жіноча конверсія в іслам в Україні: каузальний аспект	787
<i>Дмитришин Р.А., Кот Т.Ю.</i> Правове регулювання окремих аспектів розвитку аквакультури в Україні	788
<i>Зінченко С.С., Шульга В.І.</i> Організаційно-економічний механізм формування соціально-трудова відносин	790
<i>Кирилова Є.В., Шульга В.І.</i> Міжнародний досвід переробки побутових відходів	793
<i>Кікта М.І.</i> Християнська есхатологія	796
<i>Ковальчук А.В.</i> Виховний потенціал шкільного музею на формування особистості	798
<i>Ковач О.В.</i> Самовиховання особистості в педагогічній спадщині Василя Олександровича Сухомлинського	799
<i>Комар І.А., Кравець Ю.В., Сандугей В.В.</i> Наслідки гендерної нерівності для економіки країни	802
<i>Костюккіна М.А., Шевчук В.О.</i> Механізм державного регулювання зайнятості в Україні	805
<i>Костюшко У.В., Кот Т.Ю.</i> Сталість конституції України як запорука збереження української державності	807
<i>Кошова О.В., Шульга В.І.</i> Аналіз моделей фінансової поведінки домогосподарств	809
<i>Марчук О.Р.</i> Категорія гідності в поглядах Любомира Гузара	811
<i>Настенко Т.Ю.</i> Аналіз ставлення учнів школи та їх батьків до освіти в Україні (на основі соціологічного дослідження)	812
<i>Серпун Д.Р., Кот Т.Ю.</i> Окремі аспекти міжнародного космічного права щодо екології космосу	814



# **СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА**

*Алдошин Д.О., магістр,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТА РОЗВИТОК В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Підприємницька діяльність – це праця індивіда, заснована на розвитку особистісних факторів, розширенні знань про свої можливості, спрямована на досягнення найкращого результату у господарській діяльності, на отримання економічної вигоди і насамперед, привласнення додаткового продукту.

Підприємницькою діяльністю не можна вважати виконання будь-якого завдання, отриманого від іншої особи, якщо у виконавця був відсутній хоча б один із факторів виробництва та не було права свободи такої діяльності. Найважливішими факторами підприємницької діяльності є особиста власність, фізичні, розумові здібності, знання і досвід, становище в суспільстві тощо.

Метою дослідження є аналіз становлення, розвитку та функціонування інституту підприємництва в неусталеній господарській системі України, виявлення засобів впливу на інститут підприємництва та шляхів підвищення його ефективності.

Одним із найважливіших завдань сучасного українського суспільства є пошук чинників стабільного економічного зростання та розвитку. Особливу роль у цих процесах відіграє підприємницька діяльність, яка не лише виступає чинником економічного зростання, але й сприяє розв'язанню низки соціально-економічних проблем. Тому, з'ясування глибинних механізмів функціонування підприємництва та виявлення умов для реалізації його потенціалу як одного із чинників поступального розвитку національної господарської системи набуває важливого значення.

Підприємництво завжди розвивається у певному соціально-економічному та історичному середовищі і для його здійснення потрібні економічні, політичні, юридичні та психологічні передумови.

Головними суб'єктами підприємницької діяльності виступають підприємств. Тому необхідно звернути увагу на розкриття їх суті.

Підприємство – це основна ланка господарства країни, самостійний господарський суб'єкт, що має право юридичної особи і здійснює виробничу, науково-дослідну та комерційну діяльність з метою одержання прибутку.

Підприємство виробляє основну масу продукції, має закінчений цикл відтворення, самостійний баланс, розрахунковий рахунок у банку, печатку, товарний знак.

У народногосподарському комплексі країни підприємство є органічною складовою частиною, яка визначена на основі поділу праці, має складну

внутрішню структуру (бригади, ділянки, цехи тощо) і свій трудовий колектив з його інтересами.

У країнах з розвинутою ринковою економікою становлення підприємницького сектору відбувалося еволюційним шляхом; норми, правила та формати цього виду діяльності формувалися протягом тривалого часу. Однак, навіть з врахуванням багатовікових традицій, у цих країнах триває постійний пошук нових способів стимулювання та розвитку підприємницької діяльності. Україна протягом тривалих періодів свого історичного поступу була позбавлена змоги розвивати власний підприємницький сектор. Упродовж декількох десятиліть ХХ ст. підприємницька діяльність заборонялася та засуджувалася. Зрештою на початку 1990-х років постала необхідність формування всіх складових підприємництва одночасно. Очевидно, що перебудова господарських процесів та зв'язків, інститутів суспільства, ментальності населення не могла відбутися одномоментно. Як наслідок, утворилися серйозні диспропорції у структурі економічної системи загалом та її окремих елементів.

Світова та вітчизняна наука не завжди приділяла достатню увагу підприємництву як економічному явищу, оскільки підприємницька активність сприймалася як щось органічно притаманне ринковому господарству. Вивчення підприємництва, як правило, зосереджене на процесах функціонування окремої фірми. Для політ економічного аналізу пріоритетними залишаються окремі види підприємницької діяльності: мале підприємство, інноваційне підприємство, зовнішньоекономічне підприємство, галузеве підприємство тощо. Відтак сьогодні здійснюється невелика кількість комплексних досліджень підприємництва як окремого суспільного інституту. Важливим завданням за сучасних умов є вироблення наукового підґрунтя для визначення пріоритетів у розвитку підприємництва, стимулювання підприємницької активності загалом, усунення інституційних прогалин, подолання диспропорцій розвитку підприємницького сектору та забезпечення його конкурентоспроможності на міжнародному рівні.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бойчик І.М. *Економіка підприємства :навч. посібн.* / І.М. Бойчик. – К. : Вид-во Атіка, 2002. – 478 с.
2. *Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради, 2003. – № 18*
3. Григорук А.А., Палюх М.С., Литвин Л.М., Літвінова Т.Д. *Основи економічної теорії: політекономічний аспект / За ред. Григорука А.А., Палюха М.С. – Тернопіль, 2002. – 304 с.*
4. Завадський Й. С. *Менеджмент: Management. – У 3 т. – Т.1. – 3-вид., доп. – К.: Вид-во Європ. ун-ту. – 2001. – 542 с.*
5. *Закон України «Про акціонерні товариства» // Відомості Верховної Ради, 2008. – № 50-51.*

*Амеліна О.А., студентка магістратури,  
Юрченко О.А., кандидат економічних наук  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ЗМІНИ В ЗАКОНОДАВСТВІ ПО ВИПЛАТАМ ПРАЦІВНИКАМ**

Згідно викладеного матеріалу можна сформулювати основну мету даного дослідження: чи полегшить життя зміни, які набули чинності з 1 жовтня 2018р. учасникам цього процесу – пацієнту, лікарю та роботодавцю, чи уникнемо корупційних схем купівлі листків непрацездатності.

Питання виплати та нарахування працівникам лікарняних та декретних завжди були актуальними для бухгалтерів, законодавчі зміни, які відбулися з 11 жовтня 2017р., пов'язані з підрахунком періодів страхового стажу й обчисленням обмежень для лікарняних і декретних.

На виконання ст.34 та абзацу 4 ст.42 Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування», правління Фонду соціального страхування України 19 липня 2018 року затвердили постанову № 12 «Про затвердження порядку фінансування страхувальників для надання матеріального забезпечення за рахунок коштів Фонду», яка набула своєї чинності з 1 жовтня 2018 р.

Згідно п. 2 постанови № 12 «У разі настання у застрахованій особі страхового випадку, пов'язаного з тимчасовою втратою працездатності, комісія із соціального страхування підприємства, з урахуванням вимог Положення про комісію із страхування з тимчасової втрати працездатності, на підставі поданих документів, передбачених ст. 31 Закону, приймає рішення про призначення матеріального забезпечення застрахованій особі. На підставі рішення комісії із соціального страхування підприємства про призначення матеріального забезпечення страхувальник нараховує суми матеріального забезпечення та оформлює заяву-розрахунок, яка повинна бути передана до робочих органів виконавчої дирекції Фонду не пізніше 5 робочих днів з дати прийняття комісією такого рішення.»

Впровадження електронного реєстру листків тимчасової непрацездатності є необхідним, так як ми живемо вже в ХХІ столітті але й досі ходимо до медичних закладів, ставимо безліч печатей і це насамперед суперечить основній функції листка непрацездатності – захисту людини під час непрацездатності.

Перед тим як створювати електронні листки непрацездатності потрібно забезпечити працівників Фонду соціального страхування України якісними технічними засобами (комп'ютерами, швидкісним інтернетом тощо), і паралельно лікарів якісними технічними засобами (комп'ютера, планшетами, ноутбуками, швидкісним інтернетом тощо).

Іншим не менш важливим аспектом впровадження електронного реєстру листків непрацездатності є синхронізація цієї бази даних з іншими закладами та реєстрами.

Основними плюсами впровадження таким змін є:

- економія державних коштів (в державі обмежена кількість паперових носіїв);
- уникнення корупційних схем в купівлі лікарняних;
- менше паперової роботи ,економія часу.

Згідно постанови також були введені терміни подачі документів:

- 10 днів з дня подачі працівником до місця роботи лікарняного листка;
- 5 днів для подачі до органів Фонду заяви-розрахунку на виплату листка непрацездатності:
- 10 робочих днів для виплати лікарняного листка на спецрахунок страхувальника.

Регулює порядок розрахунку лікарняних постанова КМУ «Щодо обчислення середньої зарплати для розрахунку виплат по соціальному страхуванню» від 26 вересня 2001 р. № 1266.

Затвердженні норми максимального обмеження листка непрацездатності, а саме сума лікарняних у розрахунку на місяць не повинна перевищувати розміру максимальної величини бази нарахування ЄСВ, що встановлена у попередньому місяці до виходу працівника на лікарняний.

Мінімальних обмежень на лікарняний листок на сьогодні немає.

Страховий стаж — це період протягом якого особа підлягала страхуванню у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та за який щомісяця сплачено нею та роботодавцем або нею страхові внески в сумі не меншій, ніж мінімальний страховий внесок. Цей стаж обчислюється у місяцях (частина перша ст. 21 Закону № 1105).

З урахуванням змін внесених до Закону № 1105 від 11.10.2017р. до страхового стажу прирівнюються також періоди починаючи з 01.01.2016 р., протягом яких особа не підлягала страхуванню за Законом про соціальне страхування, але нею або роботодавцем за неї сплачено єдиний внесок відповідно до Закону про ЄСВ.

З вище наведеного тексту можна зробити висновки, що введення електронного реєстру лікарняних залишить бюрократичну тяганину в минулому, полегшивши життя одразу всім – пацієнтам, лікарям, бухгалтерам, працівникам Фонду соціального страхування. Зменшить корупційні ризики і навіть зекономить кошти держави, але все ж таки варто наголосити, що все перелічене вище стане можливими лише за правильно налагодженого процесу оформлення електронних заяв розрахунків, наявної техніки на робочих місцях та компетентного в цих питаннях персоналу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 23 вересня 1999 року № 1105-XIV.
2. Постанова КМ «Про обчислення середньої заробітної плати для розрахунку виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням» від 26 вересня 2001р. № 1266.
3. Постанова правління Фонду соціального страхування України «Про затвердження порядку фінансування страхувальників для надання матеріального забезпечення за рахунок коштів Фонду» від 19.07.2018р. № 12.

## **ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Державне регулювання оціночної діяльності полягає в забезпеченні формування та розвитку інфраструктури оцінки майна в Україні, об'єктивності та законності її проведення, у тому числі відповідності оцінки майна нормативно-правовим актам з оцінки майна, впровадження в практику оціночної діяльності міжнародних норм та правил оцінки майна [1].

Обов'язковим для застосування суб'єктами оціночної діяльності під час проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності, а також особами, які здійснюють відповідно до законодавства рецензування звітів про оцінку є Національний стандарт N 4 [2].

Нематеріальні активи – це немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані та утримуються підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи для надання в оренду іншим суб'єктам ринку [3]. Окремі елементи нематеріальних активів мають особливості правового захисту. Власники об'єктів промислової власності отримують виключні права на їх використання за допомогою патентів на винахід, промислових зразків, корисних моделей, а також свідоцтва на товарний знак.

У міжнародній практиці існують три головні методи оцінювання нематеріальних активів фірми: за собівартістю; за купівельною вартістю; за ринковою вартістю.

За собівартістю, як правило, оцінюють нематеріальні активи, які створенні безпосередньо підприємством, шляхом накопичення всіх витрат, що пов'язані з їхнім створенням на окремому субрахунку бухгалтерського обліку.

За купівельною вартістю оцінюють нематеріальні активи, що купуються в процесі діяльності підприємства.

Порядок оцінювання нематеріальних активів визначається Наказом Фонду державного майна України, Державного комітету з питань науки і технологій та може здійснюватися такими способами [4]:

- шляхом визначення сучасної вартості відтворення щодо нематеріальних активів, які взяті на облік в результаті проведеної інвентаризації на дату приватизації;
- шляхом капіталізації прибутків для визначення сумарної вартості нематеріальних активів, що не відображені в бухгалтерському балансі на дату приватизації;
- шляхом поєднання двох способів.

Експертне оцінювання виявлених при інвентаризації нематеріальних активів при прийнятті їх на облік, на підставі п. 17 Положення про інвентаризацію майна державних підприємств, що приватизуються, а також

майна державних підприємств та організацій, яке передається в оренду (№ 158-93-п), здійснюється комісією по інвентаризації об'єкта приватизації відповідно до їх сучасної вартості відтворення.

У випадку прийняття рішення про експертне оцінювання нематеріальних активів, оцінка статутного фонду створюваного акціонерного товариства на суму, що враховує потенційну прибутковість, не проводиться.

Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється протягом строку їхнього корисного використання, який установлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), але не більше ніж 20 років.

При визначенні строку корисного використання об'єкта нематеріальних активів слід урахувати: строки корисного використання подібних активів; моральний знос, що передбачається; правові або інші подібні обмеження щодо строків його використання та інші фактори.

Метод амортизації нематеріальних активів обирається підприємством самостійно, виходячи з умов отримання майбутніх економічних вигід. Якщо такі умови визначити неможливо, то амортизація нараховується із застосуванням прямолінійного методу. Розрахунок амортизації при застосуванні відповідних методів нарахування здійснюється згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби".

Під час розрахунку вартості, яка амортизується, ліквідаційна вартість нематеріальних активів прирівнюється до нуля, крім випадків:

- коли існує зобов'язання іншої особи щодо придбання цього об'єкта наприкінці строку його корисного використання;
- коли ліквідаційна вартість може бути визначена на підставі інформації існуючого активного ринку і очікується, що такий ринок існуватиме наприкінці строку корисного використання цього об'єкта.

Термін корисного використання нематеріального активу та метод його амортизації переглядаються в кінці звітного року, якщо в наступному періоді очікуються зміни строку корисного використання активу або зміни умов отримання майбутніх економічних вигід.

Амортизація нематеріального активу нараховується, виходячи з нового методу нарахування амортизації і строку використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем змін. Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому нематеріальний актив став придатним для використання. Нарахування амортизації припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття нематеріального активу.

Фінансовий результат від вибуття об'єктів нематеріальних активів визначається як різниця між доходом від вибуття (за вирахуванням непрямих податків і витрат, пов'язаних з вибуттям) та їх залишковою вартістю.

Метод нарахування амортизації нематеріального активу підлягає перегляду наприкінці звітного періоду, якщо він перестає відповідати особливостям використання цього активу або очікуваній формі отримання майбутніх економічних вигід.

### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 № 2658-III // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14)
2. Національний стандарт N 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF>
3. Черевко Г.В. Інтелектуальна власність: Навчальний посібник / Г.В. Черевко. – К.: Знання, 2008. – 412 с.
4. Наказ Фонду державного майна України «Про затвердження порядку експертної оцінки нематеріальних активів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0292-95>

*Аскерова Е.С., студентка,  
Наумова О.О., кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу та поведінкової економіки,  
Університет економіки та права «КРОК»*

## **ІННОВАЦІЙНА ТОВАРНА ПОЛІТИКА СЕРВІСНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Діяльність будь-якого сервісного підприємства здійснюється в постійно мінливій економічній ситуації. У залежності від галузі, ринку, ступеня державного регулювання економіки підприємство виявляється в умовах тієї чи іншої ринкової моделі. І щораз воно зіштовхується з поруч взаємозалежних проблем:

1. Які товари варто робити й у яких кількостях? Коли їх треба робити, яке співвідношення повинне бути між різними товарами, тобто випускати більше продуктів харчування і менше одягу чи навпаки?

2. На яких ринках припускає працювати підприємство, тобто визначення кола потенційних покупців і попиту на пропоновану продукцію.

3. Яким чином ці продукти виготовити, за допомогою яких ресурсів, у тому числі кадрових і технологічних? І, отже, яка буде пропозиція цього товару?

4. Яка конкурентоздатність даного товару в порівнянні з товарами конкурентів?

Відповіді на всі ці питання і складають зміст товарної політики.

**Товарна політика** — це складова частина плану розвитку підприємства (бізнес-плану). Цей розділ плану розвитку буде згодом визначати всі інші. Вірніше сказати, що всі інші розділи плану розвитку підприємства будуть обґрунтовувати реалізацію товарної політики з позицій необхідної кількості різних видів ресурсів (технічних, технологічних, виробничих, матеріальних, трудових, фінансових і ін.).

*Розробка товарної політики передбачає виконання наступного переліку робіт:*

- комплексний аналіз можливостей діючих ринків з позиції забезпечення успішної реалізації попередньої номенклатури продукції, тобто оцінка ринків збуту;
- оцінка рівня конкурентноздатності власного товару й аналогічного товару, виробленого конкурентами;
- вибір найбільш сприятливих ринків і встановлення для кожного з них відповідної номенклатури продукції, обсягу реалізації, ціни;
- аналіз зміни виторгу, визначення її оптимальних обсягів і відповідних їм цін, а також розробка плану перспективної номенклатури продукції з урахуванням її конкурентноздатності.

По кожній товарній одиниці, включеній в асортиментний портфель в рамках проведеної товарної політики, приймається рішення про марочне найменування: використовувати єдину марочну назву для всіх товарів, чи назва фірми в сполученні з індивідуальними марками товарів, чи застосувати багатомарочний підхід (дві і більш марки для однієї товарної категорії).

Елементом товарної політики в рамках товарної одиниці є також ухвалення рішення про упакування товару, що сприймається як складова частина якості товару, що формує його образ, а також і образ підприємства; про маркірування товару; ухвалення рішення про сервісне обслуговування покупця.

**Під сервісним обслуговуванням** розуміється надання безкоштовних послуг, зв'язаних із самим реалізованим товаром. Прикладами сервісного обслуговування можуть служити навантаження товару, доставка в межах визначеної відстані, оформлення кредиту, гарантії, консультації, інструктаж і ін. Характерною рисою сервісних послуг є те, що ціна товару не зміниться в залежності від того, скористається ними чи покупець відхилить їх.

Вибір підприємством каналу поширення товару також є елементом товарної політики. Традиційний ланцюжок поширення товару: виробник — оптовик — роздрібний торговець — споживач. Але можуть бути й інші можливості поширення товару. Основою для вибору того чи іншого каналу є властивості самого товару, а також додаткові вимоги, пов'язані з порядком продажу, збереження й обслуговування даного товару.

Таким чином, **товарна політика** — багатомірна, складна сфера діяльності, що вимагає прийняття рішень про конкретні особливості товарної номенклатури, товарного асортименту, використання марочних назв, упакування, сервісних послуг, каналах розподілу товару.

#### **Список використаних джерел:**

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: краткий курс. / Котлер Ф.: пер. с англ. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2007. – С.230-254.



## **ДІЯЛЬНІСТЬ ЄБРР НА УКРАЇНСЬКОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ**

Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) було засновано на початку 1990-х років, одразу після розпаду СРСР та усього комуністичного блоку, з метою сприяння переходу нових суверенних країн від командно-адміністративної системи регулювання економікою до ринкових відносин. У цьому процесі банк відіграв історичну роль, накопичивши унікальний досвід в стимулюванні ринкових перетворень в Центрально- та Східноєвропейському регіоні і відкривши нову сторінку в історії Європи.

Тобто з моменту створення ЄБРР слугував справі просування «економіки, орієнтованої на ринок, а також розвитку приватної та підприємницької ініціативи». Цей принцип незмінно є його місією і на сьогодні. Відтак банк бере активну участь в реформуванні банківських систем нових європейських країн, лібералізації цін, приватизації і формуванні надійної нормативно-правової бази щодо майнових прав фізичних і юридичних осіб, тобто в усіх життєво важливих сферах ринкових перетворень.

Крім цього усі підтримувані ЄБРР реформи підкріплюються кваліфікованим консультуванням, професійною підготовкою і передачею технічних навичок і значними інвестиціями в приватний і державний сектори. В умовах, коли вітчизняного капіталу виявляється недостатньо, Банк виступає в ролі посередника, надаючи допомогу в залученні зовнішніх ресурсів як з приватних, так і з державних джерел різних країн світу [1].

На початку 90-х, в умовах адміністративної економіки фінансового ринку в Україні практично не існувало, оскільки формування ресурсів та їх перерозподіл здійснювалися на директивних засадах через бюджет та банківську систему. Навіть кредити виділялися згідно з планом, а не на засадах торгівлі ними. За умов централізованого формування, розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів у адміністративному порядку потреби у відповідній інфраструктурі - фінансовому ринку просто не було.

ЄБРР по суті став активним учасником формування українського фінансового ринку і одночасно найбільшим міжнародним фінансовим інвестором в Україні. З початку діяльності в 1993 році банк взяв на себе сукупні зобов'язання з надання майже 12,1 млрд євро в рамках близько 400 проектів. Банк фінансує проекти як у фінансовому, так і в реальних секторах економіки, вкладаючи кошти у створення нових підприємств і спрямовуючи інвестиції в існуючі компанії [1, 3].

ЄБРР фінансує в Україні проекти і в державному, і в приватному секторах, причому за увесь період лише близько чверті проектів виконувалося в державному секторі. Хоча у грошовому вимірі державний сектор отримував майже 50% загального фінансування. Пріоритетними напрямками інвестиційних

проектів були агробізнес, муніципальна та екологічна інфраструктура й банківсько-фінансовий сектор. Водночас у державному секторі кошти вкладалися лише за двома напрямками: муніципальна й екологічна інфраструктура (27,52 % від загальної суми фінансування) та природні ресурси (72,48 %).

Завдяки співробітництву з Банком, Україна бере участь у Фонді Східно-європейського партнерства. Здійснюючи незначні внески до Фонду відповідно до Угоди, наша країна щороку отримує багатомільйонні цільові надходження на виконання найрізноманітніших проектів.

На початку жовтня 2018 року ЄБРР визначив операційні та стратегічні пріоритети в Україні на найближчі п'ять років (останнього разу банк затвердив стратегію для України в 2011 році, а з 2014 року в країні діяли пакети кризового реагування з урахуванням політичного та макроекономічного середовища в країні) [2].

За новою програмою дій, банк буде приділяти особливу увагу проектам, в яких інвестиції будуть поєднуватися з просуванням реформ в таких сферах, як приватизація, енергетична безпека та ефективність, фінансовий сектор, торгівля і інфраструктура. Крім цього, ЄБРР буде сприяти у стимулюванні участі приватного сектора в усіх галузях і подальшої комерціалізації компаній державного сектора. Також буде продовжено підтримку впровадження сучасних підходів до закупівель в державному секторі і ефективного управління.

У сфері енергетики ЄБРР буде виділяти ресурси на створення енергетичного ринку і збільшення енергетичних зв'язків. Банк також буде допомагати в підвищенні ресурсоефективності та збільшенні використання енергії з відновлюваних джерел.

На фінансовому ринку України ЄБРР сприятиме розвитку стабільного та ефективного банківського сектора, розширення різноманітності небанківських фінансових каналів і їх використання. Серед інших напрямків роботи в рамках нової стратегії - сприяння торгівлі та інвестиціям, розширення інфраструктурних зв'язків і підтримки наближення до стандартів ЄС: банк буде інвестувати в поліпшення пов'язаності через розвиток інфраструктури, допомагати в збільшенні торгових і інвестиційних потоків [3].

До найближчих планів Банку входить відкриття нових офісів в Україні на базі наявних бізнес-організацій для підтримки розвитку малого та середнього бізнесу і підсилення цих організацій завдяки досвіду, накопиченому ЄБРР. Підтримка сектору малого і середнього бізнесу – один із пріоритетів ЄБРР у межах Ініціативи розвитку малого бізнесу (Small Business Initiative), яка діє з липня 2014 р.

Перед українськими малими та середніми підприємствами постають ширші можливості для розвитку. Консультативна та фінансова допомога ЄС і ЄБРР зробить ці компанії сильнішими й конкурентоспроможнішими як на місцевих, так і на міжнародних ринках. Відкриття нових офісів і створення мережі центрів підтримки бізнесу по всій країні вказують на прихильність ЄБРР меті підтримання економічного зростання в Україні [2].

### **Список використаних джерел:**

1. *Європейський банк реконструкції та розвитку*. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.ebrd.com/ru/home.html>
2. *Іванов С. М., Клименко К. В. Співробітництво України та ЄБРР: тенденції розвитку*. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.google.com/search?q=&ie=utf-8&oe=utf-8&client=firefox-b>
3. *ЄБРР затвердив для України нову стратегію, яка замінить кризові пакети*. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/10/8/641409/>

**Безручко Н.Ю., студентка,  
Петрова І.Л, доктор економічних наук, професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## **ВИДИ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ**

В умовах насиченого ринку недостатньо розробити новий якісний товар, встановити на нього оптимальну ціну і вибрати ефективні канали розподілу. Дедалі більшого значення набуває така складова комплексу маркетингу, як маркетингові комунікації. Система їх спрямована на інформування, переконування, нагадування споживачам про товар фірми, підтримку його збуту, а також створення позитивного іміджу компанії [3].

Виділяють шість основних видів маркетингових комунікацій:

Реклама — будь-яка платна не персоніфікована форма інформаційного впливу на споживача з метою формування мотивів купівлі товарів [2]. Під рекламною комунікацією розуміється передача звернення від джерела інформації до її отримувача.

Сутність процесу на прикладі можна розкрити проведеної акції від компанії «Кока-кола», яка використовувала оригінальний надпис на кожній пляшці.

Першим елементом у процесі комунікації є джерело повідомлення, тобто комунікатор (підприємство або особа), який передає інформацію в оточення. В нашому випадку — це компанія Кока-Кола. Другий елемент — це кодування, або процес перетворення ідей, думок, образів у повідомлення за допомогою символів, зображення, малюнків, звуків тощо. Ідея унікальності кожного споживача напою, що відображається у відповідному надписі на пляшці. Третій елемент — повідомлення, або інформаційна сукупність слів, зображень, символів, образів, яка передається цільовій аудиторії. Власне сам надпис — Марійка, Обійми, Сергій тощо. Четвертим елементом є канали передачі повідомлення — засоби, за допомогою яких повідомлення доводять до цільової аудиторії. Це були точки продажу продукту, реклама на телебаченні та соц. мережах. П'ятий елемент, або декодування — це процес, за допомогою якого цільова аудиторія (приймач) приписує зміст символам, що надійшли від комунікатора, або розшифровує повідомлення. Покупці зрозуміли і позитивно сприйняли ідею виробника. Шостий елемент — приймач — цільова аудиторія, яка сприймає повідомлення і певним чином на нього реагує. Зростання обсягів

продажу в наслідок проведеної компанії склало більше ніж 30 %. Сьомий елемент — відгук, або сукупна реакція цільової аудиторії (приймача) після ознайомлення з повідомленням. Споживачі активно ділилися фото з напоями в соц. мережах, жваво обговорювали надписи, що сприяло збільшенню обсягів продажу продукту. Восьмий елемент — зворотний зв'язок — частина відгуку приймача, що надходить до джерела повідомлення або комунікатора [1].

Персональний продаж — будь-яка платна форма усного представлення товару в процесі бесіди з одним або кількома потенційними покупцями під час його продажу з метою формування мотивів купівлі певного товару та партнерами з метою можливого укладання угод про подальше співробітництво [2].

Процес ефективного персонального продажу ми можемо розглянути на прикладі компанії Avon. Компанія має великий світовий досвід продажу продукції через торговельних представників, що самостійно розвивають мережу своїх клієнтів. Компанія не є багаторівневою, її представник працює безпосередньо з районним менеджером з продажу.

Стимулювання збуту — короточасні платні примусові заходи заохочення цільової аудиторії до купівлі товару та плідного співробітництва [2].

Прикладом ефективного стимулювання збуту знову беремо компанію Avon яка надає перевагу друкованій продукції, а саме: каталогам, брошурам, листівкам. Друкована продукція відіграє роль «вітрин магазинів» Avon. Оскільки товарний асортимент продукції компанії дуже широкий (понад 500 найменувань), а компанія працює виключно за методом прямого продажу, каталоги є єдиною можливістю ознайомити потенційних споживачів із продукцією Avon. Тому особливу увагу менеджери-маркетологи приділяють плануванню графіка дії друкованої продукції та власне самій структурі кожного окремого видання. Каталог оновлюється кожні три-чотири тижні (тривалість однієї кампанії з просування, або один операційний цикл компанії). Такий термін визначено як найоптимальніший для заходів стимулювання збуту.

Пропаганда — будь-яка безкоштовна, добровільна особиста форма інформаційного впливу на громадськість з метою її інформування про фірму, її діяльність та товари, що вона випускає [2].

Паблік рилейшнз — будь-яка платна форма особистого чи не особистого інформаційного впливу на громадськість з метою формування позитивного її ставлення до фірми, її діяльності та товарів, що вона випускає, з допомогою засобів масової інформації [2].

На прикладі вмілого використання пропаганди та паблікрелішнз можемо розглянути досвід «Моторола», який експортував більше ніж в 100 країн світу автомобілі «Шкода», мотоцикли «Ява», мопеди, велосипеди. Саме головне що продукція мала збут на ринках де вже існували відомі нам конкуренти, як «Форд моторе» і т.д. Успіх був у тім що гонщики використовували його мотоцикли у гонках, ралі та здобували чемпіонські титули.

Директ-маркетинг — будь-яка платна форма особистого інформаційного впливу на споживача та партнерів через адресні звернення з метою формування мотивів купівлі певних товарів, довгострокових взаємовигідних партнерських стосунків та залучення їх до діалогового режиму [2].

Один з найвдалиших прикладів застосування директ-маркетингу - це рекламна кампанія American Airlines. Компанія збиралася проінформувати своїх клієнтів про відкриття нового трансатлантичного рейсу. Не секрет, що більшість рекламних листів не доходять до керівництва компаній, осідаючи у секретарів. Тоді фахівці American Airlines прийняли рішення зробити цільовою аудиторією свого послання саме секретарів організацій - їм були розіслані букети живих квітів і рекламні буклети. Успіх рекламної кампанії був приголомшливий, адже найчастіше саме секретарі приймають рішення, в якій саме компанії будуть замовлені авіаквитки для керівництва [4].

Отже, кожне підприємство використовуючи будь-який із видів маркетингових комунікацій та спрямовуючи свої інформаційні зусилля в оточення, прагне досягти бажаного результату, так би мовити зворотного зв'язку від постачальників та маркетингових посередників у вигляді співпраці на взаємовигідних умовах, та від споживачів, як наслідок, збільшення обсягів продажу товару.

**Список використаних джерел:**

1. Король І.В. *Маркетингові комунікації: Навч. посіб.* – Умань: Візаві, 2018. – с. 14-16.
2. Примак Т. О. *Маркетинг: Навч. посіб.* — К.: МАУП, 2004. — 228 с.
3. <http://posibniki.com.ua/>
4. [https://stud.com.ua/marketing/pryamiy\\_marketing](https://stud.com.ua/marketing/pryamiy_marketing)

*Бєглова С.Ю., студентка,  
Тулуш Л.Д., к.е.н., доцент,  
кафедри національної економіки та фінансів*

## **ВПЛИВ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ НА ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ**

Ефективність сучасної системи оподаткування забезпечується стимулюванням розвитку пріоритетних галузей економіки, перерозподілом доходів між різними суб'єктами оподаткування, категоріями населення тощо. В умовах ринкової економіки оптимальне податкове регулювання доходів населення є важливим компонентом економічного управління, чинником як суспільного добробуту, так і розвитку країни. Податкова політика держави стосовно доходів населення повинна сприяти забезпеченню соціальної справедливості. Однак значущість та роль проведеної податкової реформи 2014–2018 років виявилася насамперед у стимулюванні економічної активності та наповненні дохідної частини бюджету. Разом з тим невирішеними залишаються питання щодо рівномірного розподілу податкового навантаження на доходи фізичних осіб.

Питання оподаткування доходів фізичних осіб досліджувалися в роботах таких вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, як: О. Балакірева, С. Барулін, О. Данілов, О. Рябчук, В. Рядінська, Л. Сідельникова, Л. Тулуш, К. Швабій, А. Шварц, І. Шевчук та інші. Проте недостатня ефективність

податкового механізму, повільне відновлення зростання економіки і доходів громадян вказує на необхідність подальших досліджень з цих питань.

Мета статті – проаналізувати особливості та вплив системи оподаткування на доходи населення та визначити пріоритетні напрями її вдосконалення.

Згідно з Податковим кодексом України важливим принципом податкової політики є соціальна справедливість. Податкова політика держави повинна забезпечувати оптимальне регулювання доходів громадян, що попереджує глибоку їх диференціацію, стимулює населення до продуктивної праці. Особливо це є важливим для України з низьким рівнем життя населення, яке виступає основним суб'єктом оподаткування.

В Україні податки, сплачені населенням, складають більше 70% податкових надходжень бюджету і ця частка постійно зростає. Серед них переважає (дві третини) акцизний збір і податок на додану вартість, які населення сплачує опосередковано, як кінцевий споживач товарів і послуг. При значній ефективності в фіскальному аспекті, непрямі податки, що входять в ціну товару, створюють вагомий тиск на доходи населення при здійсненні ним постійних необхідних споживчих витрат.

Основними податками, що мають безпосередній негативний вплив на доходи і відповідно платоспроможність і заощадження більшості населення, є прямі податки. З 2014 року дещо посилилась роль соціального аспекту системи прямого оподаткування основного доходу фізичних осіб – зарплати завдяки підвищенню верхньої межі прогресивної шкали її оподаткування з 17% до 20%. Проте з 2016 року після фінансово-економічної кризи, через потребу в збільшенні фінансових ресурсів держави, відмінено стимулюючий характер оподаткування зарплати. Це, поряд з повільним переглядом Урядом соціальних стандартів, обумовило перевищення зростання сплачених податків з зарплати до бюджету над приростом цього доходу. При цьому введення єдиної ставки 18% для зарплати привело до переміщення податкового навантаження з високооплачуваних найманих працівників на осіб з більш низькими зарплатами. З 2017 року разом з військовим збором її сплачує кожен громадянин, незалежно від сум отримуваної заробітної плати (1 МЗП, 2 МЗП або 15МЗП). Втрата можливості застосування пільг переважною кількістю населення з низькими доходами зумовлена підняттям МЗП до 3200 грн. у 2017р. та 3723грн у 2018р., що вище ПСП. Тому ПСП є неефективним інструментом соціальної підтримки малозабезпечених верств населення. Все це погіршує їх фінансовий стан – не вистачає коштів навіть на необхідні товари і послуги після сплати податків, не говорячи вже про можливість здійснення заощаджень.

Зазначене особливо посилює податковий тягар на населення України в цілому, враховуючи переважання заробітної плати (65,3%) в структурі зароблених доходів громадян, що включають також підприємницький дохід та пасивні доходи. Частка зарплати зростає в після кризові роки завдяки збільшенню МЗП та відповідно зарплат на підприємствах і бюджетних установах. Проте ще більшою (87,9%) є частка податку на зарплату в структурі податків на зазначені доходи. Адже база оподаткування цього податку нижче, а ставка вище, порівняно з іншими заробленими доходами.

Так, використання спрощеної системи оподаткування доходів фізичних осіб-підприємців обумовлює незначну частку (8,1%) єдиного податку в загальній сумі прямих податків населення. Це у 3,7 рази менше частки їх доходів в структурі об'єкту оподаткування, незважаючи на поступове з 2015 року обмеження дій спрощеного механізму для фізосіб та значне прискорення (у 2,3 рази) зростання сплачених ними податків ніж доходів (у 1,4 рази). Хоча, з іншого боку, причиною заниження їх частки в податках може бути тіньова діяльність та доходи, які не подаються у фіскальні органи і потребують посилення контролю.

В той же час незначними (5%) залишаються пасивні доходи у вигляді процентів на депозити та дивідендів через низьку кількість заможних громадян. Хоча їх доходи у вигляді, зокрема, дивідендів, значно перевищують зарплату, а ставка нижче – переважно 5% і 9% для сплати підприємствами відповідно платниками та неплатниками податку на прибуток.

В цілому результатом введення пропорційної системи оподаткування доходів фізичних осіб, враховуючи також вплив фінансово-економічної кризи, є погіршення платоспроможності найбільшої групи населення- найманих працівників, основним доходом яких є зарплата. Заощадження цієї групи у 2016 році впали на 36,4 млрд. грн. порівняно з зростанням у 2013 році на 3,2 млрд. грн., Проте у більш доходних категорій фізичних осіб-підприємців заощадження прискорили зростання з 89,4 млрд. грн. до 93,7 млрд. грн.

Отже, аналіз тенденцій в оподаткуванні доходів фізичних осіб в Україні та впливу на них свідчить про наявність проблеми значної нерівномірності розподілу податкового навантаження на фізичних осіб, використання не повною мірою фіскального потенціалу фізосіб-підприємців та отримувачів дивідендів, а також відсутності ефективного контролю за пасивними доходами. Це негативно впливає на фінансовий стан значної частини працюючого населення.

В той же час позитивним в податковій системі за останні роки було введення податку на нерухомість (у %від МЗП з площі квадратних метрів, які є у власності громадян), а також податку на автомобілі, що є новими й досить коштовними, - у розмірі 25 тисяч гривень.

З метою оптимізації оподаткування доходів фізичних осіб важливим є:

- забезпечення соціальної справедливості стосовно оподаткування фізичних осіб: використання диференційованих ставок податків на доходи залежно від виду діяльності, розміру та джерела отриманого доходу;
- вдосконалення системи ПСП - передбачити для широких верств населення величини неоподаткованого доходу, прив'язаного у різних пропорціях до прожиткового мінімуму;
- в зв'язку з збільшенням з 2018 року бази оподаткування для податку на нерухомість, передбачити пільги, які б враховували доходи її власників;
- посилення, згідно з Меморандумом МВФ, вимог до підприємців, які працюють за спрощеною системою оподаткування: збільшення ефективної ставки для малих платників податків та поліпшення адміністрування; посилення критеріїв реєстрації. Хоча законодавці обговорюють більш жорсткі заходи – скасування спрощеної системи;

- в умовах повного скасування дії спецрежиму ПДВ для сільгосппідприємств з 2017 року, пропонується введення зниженої ставки ПДВ на продукти харчування, в тому числі й на сільгосппродукцію. Ця ставка діятиме в інтересах кінцевих споживачів для забезпечення їм цінової доступності життєво необхідних продуктів харчування.

Таким чином, оптимізація податкової системи відповідно до положень ЄС та міжнародного досвіду, направленої на реалізацію не лише фіскальної, а й стимулюючої, соціально-вирівнюючої функцій, виступатиме запорукою зростання економіки та добробуту всіх категорій населення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Податковий кодекс України / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112.
2. Румик І. І. Напрями реформування системи оподаткування / І. І. Румик; Вищий навчальний заклад "Університет економіки та права "КРОК". - м. Київ, 2015. - С. 161-163.
3. Рядінська В. Доцільність прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб / В. Рядінська // Наука і правоохорона. – 2013. – №8. – С. 196-201.
4. Сайт Державної казначейської служби України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.
5. Сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Тулуш Л.Д. Оподаткування нерухомості в Україні: проблеми запровадження та перспективи функціонування // Вчені записки Університету "КРОК": Економічні науки. - 2014. - Вип. 36. - С. 77-88.
7. Швабій К. І. Фіскальна ефективність податку на доходи фізичних осіб / К. І. Швабій // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 31–37.

**Беленов В.Ю.,** бакалавр,  
**Петрова І.Л.** доктор економічних наук, професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕКЛАМНОЇ АГЕНЦІЇ**

Проблеми ефективної діяльності рекламних агенцій є важливими з огляду на роль реклами у просуванні продукції.

Розглянемо основні фактори, які впливають на ефективність діяльності рекламної агенції у їх взаємозалежності. За приклад візьмемо діяльність рекламного агентства «Promotion Technologies».

Ефективність діяльності рекламної агенції залежить від багатьох факторів, таких як: спеціалізація в сегменті суб'єктів рекламної діяльності, обіг реклами в агенції, кількість та рівень кваліфікації персоналу рекламної агенції, строк роботи на ринку реклами, кількість постійних клієнтів та інше.

Перше, що впливає на ефективність рекламної агенції, це обрана спеціалізація в сегменті, яка має такі типи:

- Рекламодавець – виробник або продавець товару визначає об'єкт рекламування і (або) зміст реклами;



- Рекламовиробник – особа, яка здійснює повністю або частково приведення інформації в готову для розповсюдження у вигляді реклами форму;
- Рекламорозповсюджувач – особа, яка здійснює розповсюдження реклами будь-яким способом, в будь-якій формі і з використанням будь-яких засобів [1].

Обираючи сегмент слід урахувати можливості та досвід компанії, наявність необхідного устаткування та кваліфікованого персоналу. На сьогодні багато агенцій об'єднують в собі всі напрямки спеціалізацій, та перетворюються в рекламні холдинги.

Наявність кваліфікованого персоналу в рекламній агенції відіграє майже основну роль в ефективній діяльності рекламної агенції. Найефективнішими робітниками вважаються так звані smart-працівники. Це працівник який може виконувати обов'язки не лише свого рівня, а й нижчого, або вищого за структурою персоналу, як приклад надана структура рекламної агенції «Promotion Technologies» [2].

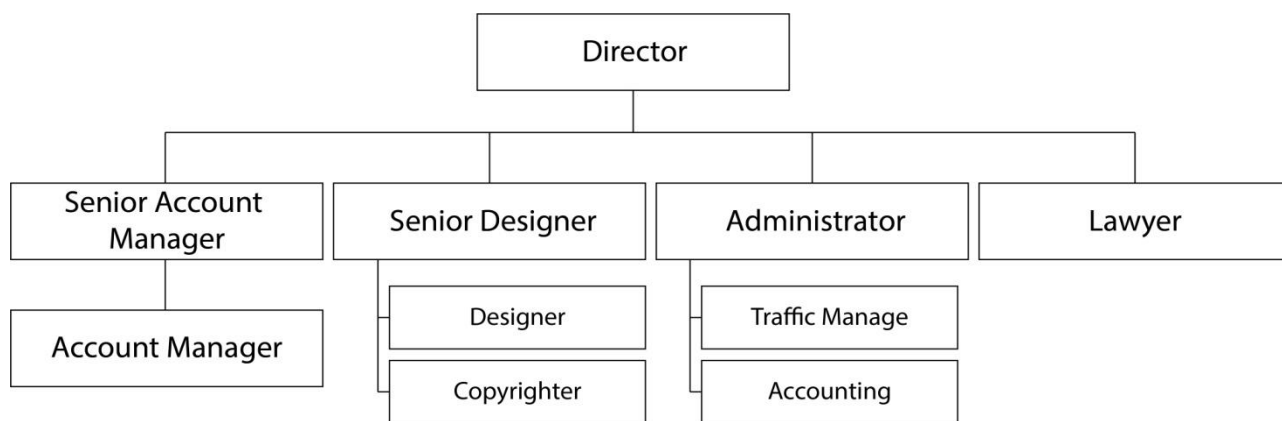


Рис.1. Структура рекламної агенції «Promotion Technologies»

В рекламній агенції smart-працівниками вважають Account Manager, тому що від них залежить ефективність рекламної компанії, її успіх та задоволення клієнта рекламною компанією, і як правило це впливає на ефективність рекламної агенції.

Зазвичай, перед організацією рекламної компанії агенція повинна виграти тендер серед інших агенцій, і перше на що звертає увагу замовник, на досвід роботи обраного агентства. Таким чином, досвід відіграє найважливішу роль в ефективності роботи рекламної агенції. Також замовник звертає увагу на досвід в організації конкретного виду рекламних послуг. Якщо digital-агенція спробує виграти тендер на організацію event заходу, то їх відсіють ще на першому, із трьох, етапів.

Отже, розберемо на прикладі рекламної агенції «Promotion Technologies» ефективність вищевказаних факторів. Ми можемо прослідкувати залежність одного фактора від іншого. Вибір напрямку діяльності рекламної агенції залежить від досвіду в певному сегменті рекламного ринку, Promotion Technologies на ринку з 2001 року їх основний напрямок, організація BTL та

Event заходів, досвід та ім'я рекламної агенції приваблює клієнтів, з високими бюджетами на рік, та кваліфікований персонал. Для працівників робота в успішній компанії надає змогу розвиватися самому, та підвищувати свій кваліфікаційний рівень. Добре мотивовані працівники роблять свою роботу ефективно, так щоб клієнти залишилися задоволеними, а цей фактор впливає на запити в участі в тендерах міжнародних компаній.

**Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про рекламу», Розділ 1. Загальні положення.
2. Статут Товариства з Обмеженою Відповідальністю «Аутфорс».

*Бігич І.В., магістр,  
ВНЗ « Університет економіки та права «КРОК»*

## **МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ - ФІНАНСОВА ОСНОВА РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ**

Ефективність державного регулювання розвитку регіонів значною мірою залежить від державної регіональної фінансової, політики, в якій закладаються принципи розподілу доходів і видатків між державним та місцевим бюджетами; засади формування та використання коштів місцевого бюджету.

Держава здійснює регулювання міжбюджетних відносин з допомогою міжбюджетних трансфертів. Міжбюджетні відносини - це відносини між державою та її адміністративно-територіальними одиницями - АР Крим, областями, органами місцевого самоврядування щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання своїх повноважень, передбачених законодавством. Міжбюджетні трансферти - кошти, які безповоротно передаються з одного бюджету до іншого.

Для визначення величини міжбюджетних трансфертів використовується фінансовий норматив бюджетної забезпеченості. Він визначається шляхом ділення загального обсягу фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію бюджетних програм, на кількість населення або споживачів певних послуг. Фінансові нормативи для місцевих бюджетів коригуються з урахуванням особливостей регіону - соціально-економічних, демографічних, кліматичних, екологічних та інших.

Основними видами міжбюджетних трансфертів є:

- дотації вирівнювання;
- субвенції;
- субсидії.

*Дотації вирівнювання* - надаються бюджетам АР Крим, обласним, якщо прогнозована величина доходів відповідних бюджетів не покриває видатків, обрахованих з використанням фінансових нормативів бюджетної забезпеченості.

*Субвенції* - надаються місцевим бюджетам з метою компенсації втрат унаслідок введення пільгового оподаткування, що призвело до зменшення

доходів бюджету; на здійснення програм соціального захисту та виконання інвестиційних проектів.

*Субсидії* - виділяються місцевим бюджетам для покриття витрат населенню, пов'язаних з підвищенням цін і тарифів на роботи і послуги соціального характеру.

Міжбюджетні трансферти формуються за рахунок:

- 25 % прибуткового податку з громадян, що справляється на території АР Крим та відповідної області;
- 25% плати за землю, що справляється на території АР Крим та відповідної області;
- плати за ліцензії та інші спеціальні дозволи на здійснення певних видів господарської діяльності.

Самостійність бюджетів забезпечується шляхом встановлення за бюджетами різних рівнів відповідних джерел доходів, правом виконавчих органів місцевого самоврядування визначати напрями їх використання, розглядати і затверджувати бюджети.

Відповідно до законодавства України до доходів місцевих бюджетів належать:

- місцеві податки і збори;
- плата за землю - 100 % плати для бюджетів міст Київ та Севастополь; 75% плати - для міст республіканського й обласного значення; 60 % плати - для міст районного значення, сіл та селищ;
- податок з власників транспортних засобів;
- податок на промисел;
- плата за забруднення навколишнього природного середовища;
- кошти від відчуження майна, що знаходиться у комунальній власності;
- податок на прибуток підприємств комунальної власності;
- платежі за спеціальне використання природних ресурсів місцевого значення;
- надходження від місцевих грошово-речових лотерей;
- фіксований сільськогосподарський податок тощо.

*Місцевими податками і зборами в Україні є:*

- готельний збір;
- збір за паркування автотранспорту;
- ринковий збір;
- податок з реклами;
- збір за використання місцевої символіки;
- збір за право проведення кіно-, телезйомок;
- збір за право проведення місцевих аукціонів, конкурсного розпродажу, лотерей;
- збір за видачу ордера на квартиру;
- курортний збір;

- збір за проїзд автотранспорту прикордонними областями;
- збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та інші.

*До видатків місцевих бюджетів належать видатки на:*

- місцеву пожежну охорону;
- позашкільну освіту;
- соціальний захист і соціальне забезпечення;
- місцеві програми розвитку житлово-комунального господарства та благоустрою населених пунктів;
- культурно-мистецькі програми місцевого значення;
- програми підтримки засобів масової інформації місцевого значення;
- місцеві програми розвитку фізичної культури і спорту; типове проектування, реставрацію та охорону пам'яток архітектури;
- дорожньо-транспортне господарство;
- регулювання земельних відносин;
- програми природоохоронних заходів та інші цілі.

Чинне бюджетне законодавство сприяє відповідним радам місцевого самоврядування запроваджувати місцеві податки і збори та визначати напрями використання коштів місцевих бюджетів.

Місцева влада часто постає перед необхідністю робити непростий вибір місцевих податків, цілей, на які будуть спрямовані її видатки, та методів управління і стимулювання процесів економічного розвитку. З цієї причини фінансування і формування бюджету місцевої влади є однією з найважливіших сфер державних фінансів, і тому потребує свого подальшого дослідження та пошуку нових підходів до реформування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Чумаченко О.Г., Грушко В.І. *Національні фінанси: підручник / за ред. д. ек. н., проф. В.І. Грушка - К.: Університет економіки та права "КРОК", 2017. - 660 с*
2. Закон України «Про Державний бюджет України на 2018 рік»<http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>
3. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні»  
<http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>

## **ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ**

У період виходу України з кризи підприємства, кредитні установи, інші господарюючі суб'єкти вступають у договірні правовідносини по користуванню розпорядженню грошових коштів, що обумовлює зростання важливості організації обліку грошових коштів як необхідної умови отримання достовірної інформації для прийняття обґрунтованих рішень, вибору надійних господарських партнерів і запобіганню підвищеного ризику діяльності. Більшість підприємств звертає недостатньо уваги на правильність та ефективність організації обліку грошових коштів.

З врахуванням того, що в Україні настав етапу гармонізації та стандартизації обліку, основним міжнародним стандартом у якому дано визначення поняття «грошові кошти» є Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (IAS 7) «Звіт про рух грошових коштів»[1]. У згаданому стандарті визначено грошові кошти як готівку в касі та депозити до запитання.

Щодо національних стандартів, то відповідно до НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» до грошових коштів відносяться готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання .

Під час здійснення своєї господарської діяльності підприємство вступає у взаємовідносини з іншими господарськими органами, юридичними чи фізичними особами, які являють собою систему грошових відносин, яка ґрунтується на господарському розрахунку, обліку, контролю і аналізу грошових коштів та еквівалентів [1].

Облік грошових коштів є однією із найважливіших ділянок обліку, оскільки кошти присутні як на початковому так і на кінцевому етапах облікового циклу, що включає придбання товарів, виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг, а також їхній продаж і одержання грошових коштів в касу підприємства чи на рахунки у банку [1,].

На сьогодні найбільше змін в обліку грошових коштів зазнали зміни щодо ведення касових операцій. Новації законодавства 2018 року передбачають, що суб'єкти господарювання повинні самостійно розробити і затвердити порядок оприбуткування готівки в касу та порядок розрахунку ліміту каси. Названі документи є додатками до облікової політики підприємства.

Важливим при формуванні облікової політики щодо грошових коштів та їх еквівалентів є правильна класифікація та функції обліку[2] .

Щодо класифікації грошових коштів та їх еквівалентів слід зазначити основні ознаки класифікації, а саме: за видами валют; за місцем зберігання; за призначенням; за джерелами надходження.

Крім того науковцями [3] виділено основні функції обліку грошових коштів та їх еквівалентів в системі управління підприємством:

- 1) організаційна;

- 2) кількісного відображення та якісної характеристики;
- 3) контрольна;
- 4) інформаційна;
- 5) забезпечувальна;
- 6) зворотного зв'язку;
- 7) аналітична;
- 8) рекомендаційна .

Бухгалтерські рахунки та фінансова звітність, яка використовується для узагальнення інформації про стан та зміну об'єктів обліку, у тому числі і грошових коштів та їх еквівалентів має важливе значення при формуванні показників діяльності підприємства, а також для прийняття рішень користувачами ефективних управлінських рішень. Враховуючи значення обліку в управлінні підприємством, стає зрозуміло яку значну роль відіграє раціональна організація обліку на підприємстві.

Науковці виділяють три етапи облікового процесу, а саме: етап первинного обліку, етап поточного обліку та етап узагальнюючого або підсумкового обліку [4]

На етапі первинного обліку грошових коштів важливим завданням бухгалтера є формування первинних документів. Даний процес повинен виконуватись вчасно і, головне, з дотриманням вимог нормативних документів, які визначені НБУ. Важливе значення має форма первинного документу, яка повинна містити повну інформацію про здійснену операцію, оскільки первинний документ є доказом здійснення господарської операції. Ведення обліку грошових коштів підприємства здійснюється з використанням бланків типових форм, які затверджуються відповідною постановою НБУ.

Одним із основних принципів організації бухгалтерського обліку є звітність матеріально-відповідальних осіб в установлені строки та ведення аналітичного обліку грошових коштів в місцях здійснення операцій з грошовими коштами, в бухгалтерії та в місцях їх зберігання.

Етап підсумкового обліку передбачає узагальнення інформації про рух грошових коштів та їх залишки у звітності підприємства. З цією метою облік ведеться за видами діяльності підприємства, а саме: операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Результати руху грошових коштів формують грошові потоки, що відображаються у Звіті про рух грошових коштів за звітний період. Залишки грошових коштів та їх еквівалентів відображаються у Звіті про фінансовий стан (Баланс) на визначену дату [2].

Побудова раціональної та ефективної системи обліку і контролю грошових коштів та їх еквівалентів, як сукупності окремих елементів повинна відбуватися з врахуванням вимог чинного в Україні законодавства, а також розробок, які застосовуються у міжнародній практиці, та з врахуванням практичного національного досвіду обліку і контролю грошових коштів підприємства [1,3,4].

### **Список використаних джерел:**

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7) «Звіт про рух грошових коштів» від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_019](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_019)
2. Облікова політика підприємства : навч. посібник для вчз / Ю. А. Верига [та ін.] ; М-во освіти і науки країни, Полтав. ун-т економіки і торгівлі. -К. : Центр учб. літ., 2015. -312 с.
3. Остафійчук С. М. Грошові кошти та їх еквіваленти – найліквідніші активи підприємства / С. Остафійчук // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. - Серія Економіка. Спецвипуск 33. Частина 2. – С. 215-220.
4. Скоробогатова В.В. Бухгалтерський облік та контроль монетарних активів: проблеми теорії та методології : монографія / В.В. Скоробогатова. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – 520 с.

**Білокур Г.В.,** магістр,

**Карюк В.І.,** к.е.н,

Університет економіки та права «КРОК»

## **АНАЛІЗ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ**

Показник безробіття є не лише одним із ключових показників для визначення загального стану економіки, оцінки її ефективності, а і важливим соціальним показником.

Не дивлячись на ґрунтовний аналіз стану та причин безробіття багатьма як українськими, так і зарубіжними вченими, питання його подолання в Україні за умов євроінтеграційних процесів є досить новим і дискусійним, та потребує подальших досліджень.

Не достатньо вивченими у наукових роботах є аспекти, що стосуються методики оцінки ступеня впливу макроекономічних факторів на рівень безробіття в країні, що також потребує подальшого дослідження та удосконалення з метою підвищення ефективності регулювання безробіття в Україні.

безробіття, що обумовлює собою деградацію трудового потенціалу.

Для визначення факторів, що за сучасних умов мають найбільший вплив на рівень безробіття в країні, нами було запропоновано систему показників, які разом з їх розрахунковими значеннями у 2012-2017 роках, представлено у таблиці 1.

Запропонована система показників необхідних для визначення впливу різних факторів на рівень безробіття в країні є динамічною та порівнюваною, що дозволяє об'єктивно оцінювати найближчі завдання та цілі державної політики.

За останні роки в Україні спостерігається тенденція погіршення економічного становища, зростання безробіття, зменшення населення працездатного віку, зростання рівня інфляції, зменшення величини допомоги по безробіттю по відношенню до середньої заробітної плати тощо.

Таблиця 1

**Система показників для оцінки впливу різних факторів на рівень  
безробіття в Україні, %**

№ п/п	Показник	Роки					
		2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Відношення кількості осіб, випущених з ВНЗ, до загальної кількості населення працездатного віку	0,0177	0,0179	0,0153	0,0149	0,0146	0,0154
2	Відношення кількості осіб працездатного віку, що виїхало закордон до загальної кількості населення працездатного віку	0,0336	0,0321	0,0327	0,0298	0,0142	0,0250
3	Відношення кількості економічно неактивного населення до загальної чисельності населення	0,0003	0,0002	0,0003	0,0003	0,0003	0,0003
4	Співвідношення кількості безробітного міського населення і загальної кількості населення працездатного віку	0,1739	0,1821	0,1794	0,1985	0,1651	0,6461
5	Індекс інфляції	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4	113,7
6	Коефіцієнт смертності	14,5	14,6	14,7	14,9	14,8	14,5
7	Коефіцієнт народжуваності	11,4	11,1	10,8	10,7	10,3	9,4
8	Безробітних з вищою освітою %	74	72	80	78	80	81
9	Індекс споживчих цін	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4	113,7
10	Індекс реальної заробітної плати	111	106,8	86,5	90,1	106,5	118,9
11	Частка безробітних за станом здоров'я	1,2	1	1,2	1,2	1,2	1,8
12	Частка пенсіонерів	50,3	51	53,3	53,3	52,8	53,6
13	Відношення кількості безробітних жінок до загальної кількості безробітних	2,0050	2,1225	1,6331	1,9923	1,5854	4,5767
14	Частка студентів денної форми навчання	24,6	24,8	21,5	22,3	21,4	20,7
15	Співвідношення величини допомоги по безробіттю і середньої заробітної плати	0,3044	0,3238	0,3071	0,2761	0,3084	0,2656
16	Відношення кількості безробітних чоловіків до загальної кількості безробітних	1,5331	1,7449	1,3569	1,3448	1,2963	4,9383
17	Співвідношення кількості зайнятого населення до загальної кількості працездатного населення	0,9971	0,9956	0,9495	0,9452	0,9407	0,9397
18	Співвідношення кількості безробітних до кількості осіб працездатного віку	0,0823	0,0779	0,0971	0,0951	0,0969	0,0988

*Джерело: Розроблено авторами на основі даних [3]*

Сучасна економіка України потребує створення та підсилення регулювання державними органами виконавчої влади систем економічної, соціальної, політичної та інших сфер розвитку країни в цілому. Необхідне створення висококоординованої та всеохоплюючої системи економічного регулювання процесів відтворення робочого потенціалу країни.

Виділимо основні пропозиції щодо скорочення рівня безробіття в країні:



- орієнтація держави на підвищення знань, вмінь, навичок, компетентності підростаючого працездатного населення;
- удосконалення статистики робочих місць, виведення її з тіні;
- підсилення дій з боку державного апарату щодо підготовки робочої сили до новітніх умов праці, тобто підвищення кваліфікації та перекваліфікація працівників відповідно до потреб ринку праці і заявлених потреб роботодавців;
- стимулювання реєстрації безробітних у державних центрах зайнятості шляхом збільшення виплат допомоги з безробіття, надання широкого спектру послуг з навчання, пошуку місця роботи відповідно фаху та попередньої займаної посади;
- поліпшення системи охорони здоров'я при якій державою покривалися збитки пов'язані з погіршенням здоров'я безробітних;
- орієнтація державної економіки на створення та «повернення до життя» робітничих спеціальностей в різних сферах зайнятості країни;
- підсилення відповідальності за порушення правопорядку та порушення законів держави;
- підсилення державної політики щодо створення українського господарства, покращення життя в сільській місцевості, створення робочих місць аграрної промисловості, зацікавлення населення сільської місцевості в вагомості даної сфери діяльності;
- створення соціально-економічних умов для продовження життя громадян, підвищення купівельної спроможності населення.

**Список використаних джерел:**

1. *Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки (колективна монографія) / [Лібанова Е.М., Макарова О.В., Курило І.О. та ін.]; за ред. Е.М.Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 320 с.*
2. *Марченко І. С. Довготривале безробіття в Україні / І. С. Марченко // Демографія та соціальна економіка. - 2013. - № 2. - С. 224-233. Маршавін Я.Ю. Ренулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу: монографія. – К.: Альтерпрес, 2011. – 396 с.*
3. *Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.*
4. *Тарасова К. І. Статистичне дослідження проблем безробіття в Україні в регіональному розрізі [Електронний ресурс] / К. І. Тарасова // Економіка та суспільство. – 2018. – № 14. – С. 745-752.*
5. *Федоришина Л.М. Безробіття в Україні: актуальні проблеми і шляхи вирішення / Л. М. Федоришина // Сталій розвиток економіки. - 2015. - № 4. - С. 103-108.*

*Білошкурський М.В., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки  
Павлова Н.Ю., магістрант,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

## **ДІАГНОСТИКА ПРОБЛЕМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ**

Проблема економічної безпеки банку не може існувати сама по собі. Її сутність і зміст впливають із завдань, що їх вирішує банк на кожному з етапів свого економічного розвитку. Конкретний обсяг завдань економічної безпеки змінюється залежно від внутрішніх та зовнішніх умов діяльності банку, які складаються у певний проміжок часу. Водночас економічна безпека є складовою безпеки діяльності банку. З одного боку, вона є самостійним елементом безпеки банку, з іншого - характеризує економічні аспекти кожного з елементів безпеки: охорони, режиму, інформаційно-аналітичного забезпечення. Особлива значущість економічної безпеки банку обумовлюється низкою чинників як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. По-перше, необхідність і важливість економічної безпеки випливає з наявної різноманітності інтересів суб'єктів ринку банківських послуг. Прагнення до збільшення прибутків суб'єктів ринку загострює конкурентну боротьбу, а остання, у свою чергу, завжди перебувала в площині економічної безпеки.

По-друге, обмеженість фінансових ресурсів банків та джерел їх створення вимагає від них розроблення досить ефективних технологій банківського виробництва, застосування економічних інструментів підтримання ліквідності та конкурентоспроможності банків на необхідному рівні, якісного використання їх ресурсної бази.

По-третє, нестабільна економічна ситуація, досить несподівані і різкі її зміни обумовлюють готовність банку до роботи в майже кризових умовах, з досить високим ступенем ризику, іноді на межі втрати своєї ліквідності. Усе це вимагає від банків вироблення адекватної економічної політики, економічної поведінки на ринку банківських послуг, поєднання принципів раціональності і доцільного ризику при вкладенні коштів.

По-четверте, зростання економічної злочинності, насамперед у кредитно-фінансовій сфері, ставить банківську діяльність у ряд досить ризикованих і тим самим обумовлює високу відповідальність банків перед своїми клієнтами, вкладниками й акціонерами. У зв'язку з цим усі заходи безпеки спрямовуються і концентруються якраз навколо економічної безпеки, що й обумовлює її місце у системі безпеки банківської діяльності. Виходячи з викладеного можна зазначити, що економічна безпека банку - це стан, за якого забезпечується економічний розвиток і стабільність діяльності банку, гарантований захист його фінансових і матеріальних ресурсів, здатність адекватно і без суттєвих втрат реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації.

Слід наголосити на тому, що розвиток банку - один із компонентів і умов забезпечення його економічної безпеки. Якщо банк в економічному плані не

досягає розвитку, то у нього скорочуються можливості до виживання, опірності, пристосовуваності до внутрішніх та зовнішніх загроз. Тобто економічний розвиток банку забезпечує його стійкість на ринку - одну із складових економічної безпеки. Тому основна мета стратегії економічної безпеки полягатиме в забезпеченні економічного зростання банку.

Забезпечення економічного зростання, у свою чергу, завжди залежатиме від платоспроможного попиту на послуги банку. Низький попит на банківські послуги призводить до їх звуження, зменшення ресурсної бази банку і, як наслідок, до порушення його ліквідності. Платоспроможний попит формується як об'єктивними чинниками, так і суб'єктивними. При цьому обидва чинники досить збалансовані, і порушення такого балансу з будь-якого боку веде до гальмування економічного зростання банку. За таких обставин банки з урахуванням наявних економічних умов, які створюються у державі, повинні постійно працювати над розширенням своїх послуг, удосконаленням технологій банківського виробництва, привабливістю взаємовідносин з клієнтами, розраховувати свої послуги на всі верстви населення, орієнтуючись як на багатих, так і на малозабезпечених клієнтів. Тут досить важливим може бути розосередження попиту як за регіональним принципом, так і за суто банківським (розширення спектра банківських операцій і послуг). Тобто основним завданням має бути формування послуг і розроблення банками операцій, які б за будь-яких умов забезпечували платоспроможний попит на них. А критерієм виконання зазначеного завдання буде рівень уміння кожного банку формувати такий попит на свої послуги.

Ще однією складовою забезпечення економічного зростання є гарантія повернення і стабільності роботи фінансових ресурсів банків. Тут, крім загальнодержавних заходів, особливо велике значення мають заходи кожного з банків щодо забезпечення захисту своїх інтересів в активних операціях.

Слід зазначити, що особливості сьогоденної економічної ситуації в Україні створюють умови підвищеного ризику для всіх без винятку банківських операцій. Як показує досвід, практично завжди існує загроза втрати банками своїх коштів, вкладених у ті чи інші проекти. Тому в сучасних умовах усі банківські операції, які передбачають вкладання коштів, у своїх технологіях повинні містити елементи захисту, певні гарантії їх повернення.

Організація системи економічної безпеки банківських операцій носить, як правило, комплексний характер і залежить від ефективного і кваліфікованого використання їх технологій, а також формування та активного застосування заходів захисту. Враховуючи, що в загальному обсязі прибутку банків доходи від кредитних операцій складають більшу їх половину, ці операції підлягають найбільш серйозному захисту.

Банки проводять вивчення і аналіз їх діяльності, визначають їх надійність, платоспроможність, кредитоспроможність, прогнозують ризик неповернення кредиту і приймають рішення про можливість видачі кредиту. Якщо ж рішення про видачу кредиту позитивне, то наступним етапом забезпечення безпеки кредитної операції є проведення її моніторингу, в ході якого здійснюється контроль за виконанням умов договору сторонами, поведінкою і діяльністю

позичальників. Слід відмітити, що неефективне проведення моніторингу кредитних операцій приводить до негативних ситуацій, які ведуть до неповернення кредитних коштів.

Складним етапом захисту кредитної операції є повернення коштів у випадку невиконання позичальниками своїх зобов'язань щодо кредитних договорів. Досвід показує, що банкам в таких ситуаціях слід реструктуризувати кредитні борги і пролонгувати термін їх повернення, проводити переговори з боржниками, під час яких знаходити взаємоприйнятні рішення, вести претензійно-позовну роботу та брати участь у виконавчому провадженні, відкритому по їх боргах, капіталізувати свої борги в корпоративні права, ініціювати Банкрутство боржників, інформувати інші Банки про недобросовісне відношення боржників до виконання своїх зобов'язань, спільно з правоохоронними органами виявляти ознаки злочинного використання кредитних коштів і ініціювати кримінальне провадження щодо боржників, а також використовувати інші методи.

Операції з цінними паперами займають друге (після кредитних) місце щодо ступеня ризику. Саме під час цих операцій значна кількість клієнтів Банків і самі Банки зазнають збитків, втрачають можливості ефективного вкладання своїх коштів та отримання корпоративних прав перспективних підприємств. Якраз в результаті таких дій шахраїв фондового ринку клієнти банків можуть отримати цінні папери безперспективних або неіснуючих емітентів, а в деяких випадках, вклавши гроші, взагалі не отримати ніяких прав. Тому заходи безпеки в першу чергу спрямовуються на перевірку достовірності договорів і відповідності стану емітентів пред'явленим умовам. Так, в ході операцій Банків з покупки-продажу акцій велика увага приділяється перевірці прав власності на ці акції їх держателя. Крім того, під час проведення операцій з акціями вивчається фінансовий стан і перспективи емітентів, їх конкурентоспроможність, час перебування на ринку, визначається, хто є основними власниками акцій, прибутковість акцій і стабільність бізнесу емітентів.

Комерційні банки проводять різноманітні операції з векселями: кредитні, торгові, гарантійні, розрахункові, комісійні. Під час проведення таких операцій Банки ретельно вивчають фінансовий стан, кредито- і платоспроможність платників по векселях і зобов'язаннях, а також осіб, з якими вони укладають договори на проведення вказаних операцій. Крім того, банки проводять експертизу векселів, для чого обов'язковим є надання їм оригіналів або нотаріально завірених копій цих документів. Забезпечення безпеки проведення касових операцій здійснюється двома способами: особливим обладнанням приміщень Банків, де проводяться такі операції, і робочих місць працівників, які виконують такі операції, а також особливою поведінкою працівників під час проведення ними касової роботи. В першому випадку у відповідності із будівельними нормами банківських споруд приміщення касових вузлів і сховищ цінностей, підходи (під'їзди) до них устатковуються необхідними засобами застереження, захисту, оповіщення і підлягають ретельній охороні. В другому - поведінка працівників, які здійснюють касові операції, повинна базуватися на

спеціальних правилах касової роботи і відповідати нормам безпеки при перевезенні готівки.

Отже, деструктивний вплив банківської кризи на загальноекономічну активність, фінансову стійкість і безпеку банківської системи і країни в цілому визначає необхідність розробки алгоритму аналізу банківських криз як основи для моніторингу банківської системи на чутливість до зовнішніх шоків та розробки системних заходів з їх подолання.

*Білякова Т.Г.,* магістр,  
*Хорошенюк А.П.,* кандидат педагогічних наук  
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»

## **МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ОСВОЄННЯ НОВИХ РИНКІВ**

Українські реалії ринкових умов господарювання характеризуються високим рівнем мінливості та ризиковості. Саме тому вітчизняним господарюючим суб'єктам важливо звертати особливу увагу на довгострокову перспективу. Особливо важливим кроком є власне довгострокове стратегічне маркетингове планування, що стосується подальшого розвитку та зростання підприємства.

Маркетинговими стратегіями даного напрямку прийнято вважати стратегію проникнення на ринок, стратегію освоєння нових ринків, стратегію розвитку продукту та стратегію диверсифікації.

Варто зупинитися більш детально на стратегії освоєння нових ринків.

В сучасних умовах господарювання основними можливими умовами застосування стратегії освоєння нових ринків є наступні [1]:

- Компанія дуже успішна в існуючій діяльності і може поширити свій успішний досвід на нові ринки: у компанії існує унікальний товар, унікальна технологія, унікальна форма побудови і ведення бізнесу і т.п.
- Нові ринки не насичені, мають низькі вхідні бар'єри; на нових ринках існує незадоволений попит в області, в якій успішна компанія.
- Нові ринки мають високі темпи зростання.
- Компанія володіє додатковим капіталом для розвитку і закріплення компанії на нових ринках.

Якщо діюча стратегія підприємства відповідає вищезазначеним вимогам, то освоєння нових ринків буде результативним. Якщо підприємство не відповідає цим вимогам – зазнає збитків.

Варто також наголосити, що стратегія освоєння нових ринків ефективна, якщо фірма прагне збільшити збут існуючої продукції. Вона може проникати на нові географічні ринки; виходити на нові сегменти ринку, попит на яких ще не задоволений; по-новому пропонувати існуючі товари; використовувати нові методи розподілу та збуту; зробити більш інтенсивними зусилля з просування своїх товарів [2].

Підкреслимо, що основною метою, з якою підприємства виходять на нові ринки, є максимізація прибутку за рахунок використання ефекту масштабу.

Досягнення цієї мети не вичерпує всі елементи мотиваційного механізму (рис.1.3), який складається із конкретних збуджувальних мотивів. Водночас не слід залишати поза увагою й інші фактори, які ставлять під сумнів доцільність освоєння підприємством нових ринків [3].

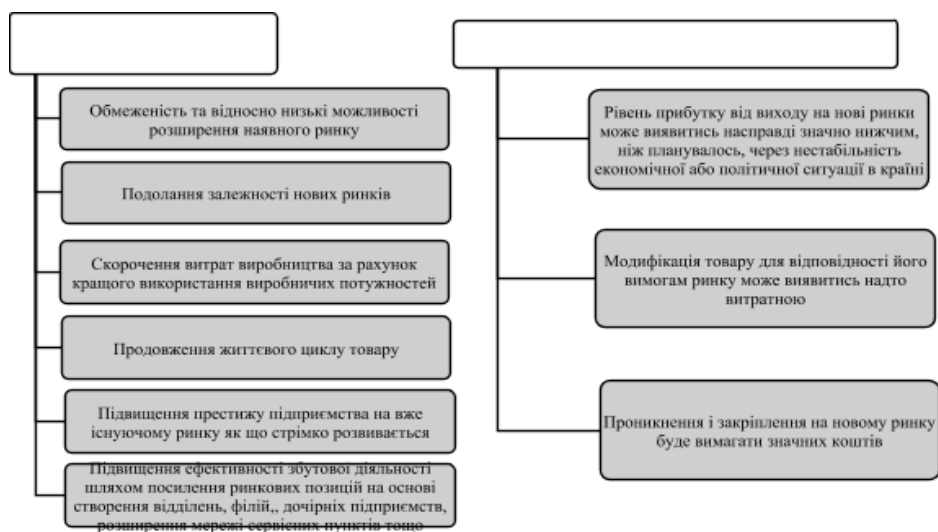


Рис.1. Елементи мотиваційного механізму освоєння підприємством нових ринків [6]

Важливим етапом розробки маркетингової стратегії освоєння нових ринків є формування цілей та завдань діяльності. При формуванні стратегічних цілей стратегії росту ринку необхідно виходити насамперед із системи цілей загальної корпоративної стратегії та розвитку основного бізнесу [4].

Тому основними цілями підприємства у процесі освоєння нових ринків є: підвищення конкурентоспроможності; підвищення дохідності; забезпечення стійкості та стабільності; зниження ризиків; підвищення репутації та іміджу; підвищення інвестиційного потенціалу.

Стратегія освоєння нових ринків формується із послідовних кроків, що передбачають наступні етапи її реалізації:

- Визначення прогнозного рівня попиту на товари, цілі та завдання організації щодо виходу на нові ринки збуту.
- Аналіз підприємства для роботи в цільовому сегменті.
- Оцінка стану конкурентного становища та рівня конкуренції.
- Визначення достатності витрат на просування товарів на новому ринку
- Визначення сегментів цільового ринку та ставлення споживачів до ціни.

Поступове виконання кожного кроку реалізації стратегії освоєння нових ринків підприємством в результаті може принести підприємству очікуваний позитивний результат – максимізація прибутків.

Таким чином, стратегія освоєння нових ринків є стратегією екстенсивного зростання і пропонує компанії освоювати нові ринки для існуючих товарів або

послуг, за рахунок залучення нової аудиторії до споживання товару, збільшити свій дохід і прибуток в довгостроковому періоді. За такої стратегії, компанія повинна зосередитися на інтенсивному розвитку свого товару серед нової аудиторії. При вдалому застосуванні стратегії, стратегія «освоєння нових ринків» перейде в стратегію «існуючий ринок і існуючий товар» і компанія зможе застосовувати вже стратегію подальшого проникнення на ринок.

**Список використаних джерел:**

1. 4 стратегії зростання підприємства в маркетингу. // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/matrica-ansoffa/opisanie-strategij/>.
2. Матриця Анософфа. Основи маркетингу. // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.grandars.ru/student/marketing/matrica-ansoffa.html>
3. Ліпич Л.Г., Фатенок-Ткачук А.О. СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ. Інноваційно-інвестиційна модель розвитку економіки – ЕКОНОМІЧЕСКИЕ НАУКИ. // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/77994/44-Lipych.pdf?sequence=1>.
4. Фролова Т.О. Інвестиційні корпоративні стратегії в умовах глобалізації: моногр. / Т.О. Фролова. — К.: КНЕУ, 2012. — 426 с.
5. Біловодська О.А., Карпіщенко М.Ю. НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ НА РИНОК ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ. - Маркетинг і менеджмент інновацій, 2013, №2. // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>.

**Бобров Є.А.**, доктор економічних наук,  
кафедра національної економіки та фінансів,  
Університет економіки та права «КРОК»

## **ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СЕКТОРАХ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЕНЕРГІЇ**

Постійне розгортання технологій, падіння витрат і широкі можливості до підключення дозволяють використовувати нові моделі виробництва та споживання енергії. Оцифровування (*digitalization*) підтримує потенціал будувати нові архітектури взаємопов'язаних енергетичних систем, включаючи ліквідацію традиційних меж між попитом та пропозицією.

Вплив цих величезних цифрових досягнень та їх швидке розгортання в енергетичному секторі піднімає питання про нову цифрову еру в економіці загалом, і в енергетиці, зокрема, та нові тенденції в них.

Цифрові технології вже широко використовуються в секторах кінцевого споживання енергії (транспорт, будівництво/споруди, промисловість) з прицілом на широкомасштабне впровадженням потенційно трансформованих технологій, таких як автономні машини, інтелектуальні системи домашнього господарства та машинне навчання. Незважаючи на те, що ці технології можуть підвищити ефективність, деякі можуть також викликати ефекти зворотного характеру, що збільшать загальне використання енергії.

Енергетичні компанії – постачальники енергії вже багато років впроваджують цифрові технології, які допомагають збільшити видобуток

виробничі процеси, зменшувати витрати та підвищувати безпеку.

**Нафтова та газова промисловість** давно використовує цифрові технології, особливо у видобувному секторі (*upstream*), і має значні потенційні можливості для їх подальшого розширення. Широке використання цифрових технологій може знизити витрати на видобуток від 10% до 20%, зокрема шляхом вдосконалення обробки сейсмічних даних, використання датчиків та вдосконалення моделювання покладів корисних копалин. Технологічно видобувні ресурси нафти і газу можуть збільшитися приблизно на 5% в усьому світі, причому очікується це більшою мірою у видобутку сланцевого газу.

У **вугільній промисловості** цифрові технології все більше використовуються в геологічному моделюванні, оптимізації процесу, автоматизації, прогнозованому обслуговуванні та поліпшенні здоров'я та безпеки працівників.

У **електроенергетиці** завдяки використанню цифрових технологій потенційно можна заощадити близько \$80 мільярдів щороку, або близько 5% загальних річних витрат на виробництво електроенергії. Це може бути досягнуто за рахунок зниження експлуатаційних витрат та витрат на технологічне обслуговування, покращення ефективності роботи енергоблоків та мережі, зменшення позапланових відключень та простоїв, а також збільшення терміну експлуатації обладнання.

На сьогоднішній день найбільший трансформаційний потенціал для цифрових технологій – це його здатність розбити кордони між енергетичними секторами, збільшити гнучкість та забезпечити інтеграцію по всій системі. Енергетичний сектор є основою цієї трансформації, де цифрові технології розмивають різницю між виробництвом і споживанням та дозволяють використовувати чотири взаємопов'язані можливості:

- Інтелектуальна реакція на попит (*smart demand response*).
- Цифрові технології можуть допомогти інтегрувати відновлювані джерела енергії, що мають нестабільне виробництво електроенергії, пристосовуючи електричні мережі, щоб вони краще відповідали попиту на енергію в той час, коли світить сонце та дує вітер.
- Розробка та впровадження інтелектуальних технологій заряджання електромобілів може допомогти змінити заряджання до тих періодів, коли потреба в електроенергії є низькою, а пропозиція є достатньою.
- Цифрові технології можуть сприяти розвитку розподілених енергоресурсів, таких як побутова панель сонячних батарей та сховища енергії, шляхом створення стимулів та полегшення виробникам зберігання та продажу надлишкової електроенергії в електричну мережу.

Хоча цифрові технології можуть принести багато позитивних переваг, вони також можуть зробити енергетичні системи більш вразливими до кібератак. На сьогоднішній день перебої в енергетичних системах спричинені кібератаками, порівняно невеликі. Однак, кібернапади стає все простіше і дешевше організувати. Більш того, зростання сектору Інтернет-речей (*Internet of Things*) збільшує потенціальну «площину» для кібератак в енергетичних



системах. Повне запобігання кібератакам неможливе, але їх вплив може бути обмеженим, якщо країни та компанії будуть добре підготовлені. Створення системної стійкості залежить від усіх суб'єктів та зацікавлених сторін, перш за все знаючи про існуючі ризики.

Підсумовуючи зазначимо, що тенденції до збільшення використання цифрових технологій активізуються завдяки значному прогресу в обробці даних, аналітики та зв'язку:

- збільшення обсягів даних завдяки зниженню витрат на датчики та зберігання даних;
- швидкий прогрес у поглиблених аналітичних дослідженнях, таких як машинне навчання (*machine learning*);
- більша здатність підключення людей та пристроїв, а також швидка та дешева передача даних.

Цифрові технології допомагали вдосконалювати енергетичні системи протягом десятиліть, але темпи їх застосування прискорюються. Так глобальні інвестиції в цифрову інфраструктуру та програмне забезпечення електроенергії за останні роки збільшуються на 20% щорічно.

Цифрові технології мають значний вплив на транспорт, будівлі та споруди, промисловість: транспорт стає розумнішим і більш пов'язаним, з підвищеною безпекою та ефективністю; енергоспоживання у будівлях знижується й стає раціональним; в промисловості спостерігається підвищення безпеки та продуктивності праці, вдосконалення технологічного контролю, економія енергії, впровадження нових технологічних рішень.

Енергетичні компанії вже багато років впроваджують цифрові технології, які допомагають збільшити видобуток викопних ресурсів, вдосконалювати виробничі процеси, зменшувати витрати та підвищувати безпеку.

Вбачається, що для досягнення максимальних переваг цифровими технологіями та вирішення проблем, що виникають, включаючи кібербезпеку, конфіденційність даних та втрати робочих місць, в майбутньому необхідно стане розробка відповідної галузевої та міжгалузевої політики.

**Богомолов О.О.**, магістр,  
**Брадул О.М.**, д.е.н., професор,  
ВНЗ « Університет економіки та права КРОК »

## **ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВДОСКОНАЛЕННЯ**

Для забезпечення можливості стабільного та неперервного виробничого процесу на підприємстві повинні бути в достатній кількості оборотні засоби в матеріальній формі. Так, підприємство повинно мати в необхідних розмірах запаси сировини і матеріалів, насіння, кормів, нафтопродуктів та інших цінностей, що задіяні у господарській діяльності.

До великих втрат призводять певні недоліки організації обліку виробничих запасів. Це говорить про недосконалість вивчення багатьох важливих питань

щодо розробки системи їх обліку. Проблема важлива і нагальна однак до остаточного вирішення цього питання ще досить далеко, незважаючи на те що її порушено в багатьох публікаціях. Дане питання розглядається в роботах Китайчук Т.Г. [1], Мальцевої М.М. [2], Михалевича С.Г. [3], Старика М.В. [5], та інших вчених – економістів.

Головними завданнями обліку виробничих запасів є забезпечення, контролю за їх рухом та правильністю використання, дотримання встановлених норм запасів та їх видатків, своєчасне виявлення невикористаних матеріалів, що підлягають реалізації та отримання точних відомостей про їх залишки на складах і забезпечення зберігання [5].

Процес документального оформлення операцій з руху виробничих запасів є досить складним і трудомістким. Дані про запаси формуються за окремими групами рахунків, субрахунків, де зазначають використання цінностей у виробництві за нормами та відхилення від норм [1].

Дослідження організації обліку виробничих запасів та застосування типових форм первинних документів показують на ряд недоліків, які, потребують додаткового вивчення з метою врегулювання. Зокрема це стосується дублювання записів у бухгалтерських документах та необхідності підвищення їх контрольної функції. А тому, актуальним залишається питання зменшення трудомісткості складання первинних документів з одночасним забезпеченням наявності вичерпної інформації про здійснювані операції з метою контролю за правильністю їх відображення в обліку [3].

Для вирішення даного питання необхідно, в першу чергу, відредагувати документи, в яких відбувається повторення інформації, що не є суттєвою – це прискорить процес документального оформлення. А для того, щоб підвищити контрольну функцію – додати в журналі реєстрації графу «прострочені».

Проблемою обліку виробничих запасів є їх оцінка на дату складання балансу. Так, згідно з П(с)БО 9 “Запаси” [4] на дату балансу запаси відображаються у бухгалтерському обліку за меншою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації. У цьому стандарті важливу увагу приділено уцінці запасів, а збільшення їх вартості передбачається лише на суму попередньої уцінки. Це призведе до зловживань і масових уцінок запасів із подальшою їх реалізацією, низькі ціни на них на момент складання балансу спотворять реальну вартість оборотних активів у цілому і виробничих запасів зокрема.

Тому логічним буде внесення змін у цей стандарт, що дало б змогу підприємствам здійснити дооцінку запасів відповідно до діючих ринкових цін із віднесенням цих сум на поповнення власних обігових коштів.

До напрямів удосконалення обліку та відображення у звітності запасів виробничих підприємств відносять уніфікацію вимог фінансового та податкового обліку, оскільки, як було вище зазначено, окремі вимоги податкового законодавства спотворюють економічний зміст деяких господарських операцій.

При безоплатній передачі виробничих запасів також існують проблемні питання. Відповідно до вимог податкового законодавства, у підприємства, яке

здійснює дані операції утворюються доходи, які необхідно оподатковувати, що суперечить самому економічному змісту операції. Враховуючи, що при безоплатній передачі виробничих запасів виручка від реалізації дорівнює нулю, фактично від таких операцій підприємство несе лише витрати. Тому таке тлумачення не збігається з фіскальним підходом контролюючих органів.

Отже, перспективи подальших досліджень проблеми організації та обліку виробничих запасів є дуже широкими і впродовж багатьох років викликатимуть інтерес у вчених-економістів із урахуванням розмірів і форм власності підприємств, видів економічної діяльності, системи оподаткування, організаційно-правових форм тощо. Дані проблеми та шляхи їх вдосконалення не є вичерпними й потребують доповнень, змін, уточнень та конкретизації.

#### **Список використаних джерел :**

1. *Китайчук Т.Г. Проблеми синтетичного та аналітичного обліку запасів в аграрних формуваннях // Облік і фінанси АПК. – 2010. – №4. – С.79-82*
2. *Мальцева М.М. Удосконалення організації обліку товарних запасів підприємства // Управління розвитком. – 2011. – №7(104). – С.31-33*
3. *Михалевич С.Г. Первинний облік надходження виробничих запасів та шляхи його вдосконалення // [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/inek/2010\\_5/99.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_5/99.pdf)*
4. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затв. наказом Мініфіну України від 2.11.99р. №751/4044*
5. *Старик М.В. Особливості обліку виробничих запасів // Управління розвитком. – 2010. – №2(78). – С.120-122*

**Божок А.І., студентка,  
Штундер І.О., кандидат економічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## **ПОШУКОВІ СИСТЕМИ В ІНТЕРНЕТІ – РЕКЛАМОНОСІЙ**

Актуальність розміщених відомостей та збільшення користувачів мережі сьогодні робить рекламу в Інтернеті потужним знаряддям формування громадської думки і, зокрема, купівельних переваг.

В даній роботі ми досліджуємо основні інструменти та методи які використовуються для реклами в Інтернеті. Основні цілі реклами для підприємства можна розділити таким чином: збільшення кількості продажу; вибір асортименту товарів чи послуг якими підприємство може займатись; виявлення кількості продукції яку підприємство може збути; PRтовару на ринку та реклами підприємства; пошук представників та способів розповсюдження продукції; визначення критичного об'єму продажу та порогів вартості товару або послуги; аналіз конкурентоспроможності підприємства; узгодження цінової політики.

На сьогоднішній день Інтернет дає величезні можливості та економію часу для людей. Також, реклама в Інтернет являється одним із найпотужніших важелів впливу на суспільство, адже аудиторія збільшується і розвивається. Безумовними перевагами даного виду реклами можна назвати також такі:

великий вибір способів реклами (які я опишу нижче); таргетинг, якість та можливість змінювати рекламу; швидкість опрацювання та відносно не висока вартість.

Почну з того що Google, Bing і ще деякі пошуковики використовуються по всьому світу, але існують країни в яких на першому місці своя пошукова система (наприклад Росія і Китай). В Україні віддають перевагу Google. Деякі користувачі використовують Яндексзаходячи через VPN сервіси (так як даний сервіс в Україні заборонений). З цієї точки зору розглянемо всі можливі варіанти Яндекс реклами також. Статистика (середнє за рік): Google 87.56%, Мейлру 8,75%, Яндекс 8,75%, Bing 1,03%, Yahoo 0,74%.

Українські розробники представляють такі сервіси з пошуку інформації:

- Sova.com.ua – працює на базі google;
- Gala.Net – каталог;
- Online.ua;
- MetaPing – працює на пошук інформації по всьому світу;
- Аванпорт – є пошуковою системою і каталогом;
- Мета – здійснює пошук, використовуючи систему Google;
- UA port – здійснює пошук, як на українському, так і на інших мовах;
- Атлас UA – містить масу інформації;
- I.ua;
- Ukr.net;
- Meta.ua;
- Poshukach.com;
- Shukalka.com.ua;
- TopPING – здійснює пошук по новинах, сайтам українського

інтернету.

На сьогоднішній день є дуже велика кількість інструментів реклами в Інтернет:

- Youtube Facebook Instagram Email
- Служби сообщений (ViberTelegram)
- Проплаченные а=посты
- Каталоги и справочники
- Купонаторы
- PR в сетевых СМИ
- Вирусные ролики
- Рейтинги
- PUSH уведомления

Існує велика кількість видів реклами в Інтернет. Перерахуємо найвідоміші з них: Яндекс.Директ; РСЯ; ремаркетингчиретаргетинг; аудиторний таргетинг; ретаргетинг з YouTube; Instagram; таргетВКонтакте; Масслайкінг ВКонтакте; розкрутка груп ВКонтакте; Google Аккаунты (AdWords); КМС Adwords; Avito Контекст; SEO; inboundmarketing; канал на YouTube; Реклама в Facebook; проплачені пости; CPA – мережа(партнерки); E-mailмаркетинг; купонатор; PRв мережі ЗМІ; рейтинги; відгуки + SERM; довідники, каталоги; прямі розміщення; вірусні ролики; лідсканер; push-повідомлення; Messenger; однокласники.

Найважливішим показником ефективності Інтернет-реклами прийнято вважати показник рентабельності інтернет-реклами (ROІінтернет-реклами)– відношення прибутку отриманого від рекламної компанії до затрат на ту ж саму рекламну компанію. Найпростішим показником ефективності Інтернет реклами є хіти та хости. Їх фіксують лічильники сайтів. Більш поширеним Інтернет-показником є CTR(clickthroughrate). Це відношення користувачів які пройшли за посиланням до загальної кількості показів рекламного повідомлення. CTV(click-to-buyratio) – показник ефективності який показує відношення числа покупців до кількості відвідувачів Коефіцієнт CТІ (clicktointerest) – показник ефективності який вимірюється як відношення кількості зацікавлених відвідувачів до їх загальної кількості.

Але важливо розуміти що ефективність реклами для кожного випадку розраховується по різному, адже можуть бути різними цілі реклами.

Виходячи з вищесказаного, бачимо що реклама в Інтернеті дає величезні можливості охопити цільову аудиторію у найкоротший термін та за не великі ціни на рекламування. На сьогоднішній день ми спостерігаємо стрімкий зріст Інтернет-реклами в Україні та світі, адже зростає кількість сайтів і користувачів Інтернету. Виділяють велику кількість показників ефективності Інтернет-реклами. Ця молода галузь розвивається і кожен власник бізнесу має приділяти велику увагу цьому напрямку для досягнення цілей рекламних компаній.

#### **Список використаних джерел:**

1. Інтернет-реклама як засіб просування товарів / [І.І. Поліщук, А.А. Дунець, С.Є. Кур'євич]. – Хмельницький, 2016. – С. 169–172.2.
2. Тулунов В.В. Реклама: теорія і практика / Тулунов В.В. – Воронеж: Видавництво ВГУ, 2011 – 400 с.
3. Гусаров Ю.В., Гусарова Л.Ф /Рекламна діяльність: підручник/ Ю.В. Гусаров. – М.:ИНФРА-М, 2013. – 313 С.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. <https://marketer.ua/ua/search-engine-stat-2018/>

**Бойко І.В.**, аспірант,  
**Літвін Н.М.**, кандидат економічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ЗАГАЛЬНИЙ ЗВ'ЯЗОК ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА КОНЦЕПЦІЙНОГО ТЕСТУВАННЯ З ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Проблемам вивчення поведінкових механізмів споживачів, що впливають на подальшу долю непродовольчих інноваційних товарів присвячені роботи Д. Канеман [1,2], Д. Шварц [3], П. Буржат [4] та ін.

Коли Даніель Канеман, лауреат Нобелівської премії з економіки 2002 року, опублікував книгу «Думай повільно... вирішуй швидко» [1] у 2011 році, фахівці з маркетингових досліджень почали приділяти більше уваги поведінці

споживачів. Д. Канеман, у своїй теорії показує, як люди формують враження, розвивають сприйняття та приймають рішення, покладаючись на пріоритетні психічні процеси. Ці процеси є швидкими, інтуїтивними, та сильно залежать від минулого досвіду і часто пов'язані з емоціями (так звана система 1). Система 1 може бути описана як робочий режим людини за замовчуванням, на відміну від системи 2, що є більш повільним та логічним способом мислення, який ми, як правило, не бажаємо застосовувати.

Виходячи з цієї теорії та теорії Д. Шварца [3] багато маркетологів формують моделі для концепційних тестувань своїх інноваційних продуктів. В залежності від трактування теорії Д. Канемана командою спеціалістів з маркетингу залежить, за яким принципом буде проведено концепційне тестування інноваційного товару. Відповідно якщо таке дослідження буде побудовано за хибними параметрами, то і отриманні результати не будуть релевантно показувати ставлення споживачів до нового продукту. Через це виникає ризик просування на ринок невдалого продукту, або обрання неправильної маркетингової стратегії, що безпосередньо може вплинути на економічну безпеку підприємства. Одна точка зору, яка базується на формальному підході до поведінкової економіки (розуміння та експерименти з психології, щоб краще зрозуміти економічний вибір та прийняття рішень), свідчить про те, що традиційні концепції тестування використовують неадекватні інструменти для залучення поведінки споживачів, оскільки:

1. Споживачі, що працюють під Системою 1, нераціональні.
2. Опитування змушують споживачів думати занадто багато реагуючи на нові продукти та способами, які не відповідають Системі 1.
3. Емоція - це показник, який краще фіксує справжню поведінку споживачів порівняно з іншими показниками тесту концепції.

Проте інший підхід, що сформований на емпіричних дослідженнях показує, що емоції дійсно не відображають прийняття рішень споживачів, і що емоція не є магічною метрикою, яка може передбачати, як буде відбуватися процес вибору інноваційного товару споживачем. Це зумовлено тим, що споживачі та покупці цілеспрямовані і, швидше за все, будуть діяти відповідно до основних переваг та мотивів. Це робить споживачів доволі раціональними. Раціональність не припускає, що споживачі усвідомлюють свої переваги, мотиви та процеси прийняття рішень.

Споживачі, що працюють під Системою 1, не завжди можуть робити найбільш послідовний вибір, але це не робить їх по суті ірраціональними споживачами. Наприклад, поклатись на наші відчуття - типова стратегія системи 1 – це ефективний спосіб уникнути неправильного вибору. Врешті-решт, якщо припущення полягає в тому, що споживачі нераціональні, то ні оцінювання сприйняття, ні емоцій, ні намірів покупки, пов'язаних з новим продуктом, ніколи не може бути використане для прогнозування ринкової поведінки. Споживачі не витрачають час на роздуми над тим, чи новий продукт вирішує потребу чи відповідає їхньому життю. Ідея про те, що пряма оцінка емоцій – це універсальний показник і він більш повно показує, як споживачі насправді діють на ринку, є химерною. У концептуальному тесті емоції не є

найкращим показником купівлі товарів широкого вжитку, аніж купівельний намір. Тобто, коли дослідник сильно концентрується на емоціях споживача і не враховує інші фактори, то це може стати причиною вибору хибної маркетингової стратегії. З іншого боку, дослідник, все ж таки, повинен враховувати фактор емоцій. Тому доцільним буде використовувати підхід запропонований П. Буржатом [4], що полягає у вимірюванні релевантності, вартості та диференціації для концепції нового продукту, а також для найчастіше придбаного продукту для кожного споживача. Цей підхід відповідає поведінковим уявленням щодо прийняття рішень:

- Орієнтири (наприклад, найчастіше придбані продукти) є типовими складовими ситуацій судження та прийняття рішень (незалежно від того, чи споживачі діють автоматично, або оцінюють продукти свідомо).
- Актуальність (і в деякій мірі вартість) є основою мотивації та уникає спотворюючого ефекту, який виникає якщо покладатися лише на емоції.
- Диференціація є ключовим компонентом оцінки концепції інноваційного продукту (використовуючи процес подібності та контрастів відмінності) та впливає на оцінку та рішення споживача.

Поведінкова економіка поглиблює наше розуміння того, як споживачі приймають рішення. Вона також показує, як рекламодавці брендів можуть найкращим чином пристосовуватися до механізмів поведінки споживачів та мотивувати їх. Правильне використання таких знань дає перспективи не тільки зберегти економічну безпеку, а й вийти на рівень конкурентоспроможності.

Але розглядаючи тільки емоції, намір покупки споживача дослідником не діагностується. Оскільки виробники, в такому випадку, будуть просувати свої концепції базуючись на емоційному процесі споживача, для них буде важко зрозуміти, як розширити можливості, чи змінити концепції нових інноваційних продуктів, які не можуть досягти цілей. Іншими словами, які саме аспекти концепції необхідно поліпшити важко оцінити базуючись на емоціях. Отже, приділення надмірно великої уваги емоціям споживачів при тестуванні концепцій інноваційного продукту, не дозволяє прогнозувати просування цього товару на ринку і є ризиком для економічної безпеки інноваційного підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Канеман Д. *Думай медленно... решай быстро* / Д. Канеман. – Москва: АСТ, 2013. – 625 с.
2. Канеман Д. *Рациональный выбор, ценности и фреймы* / Д. Канеман, А. Тверски. // *Психологический журнал*. – 2003. – №4. – С. 75–79.
3. Schwartz D. *Concept Testing: How to Test New Product Ideas Before You Go to Market* / David Schwartz., 1987. – 276 с. – (First Printing edition).
4. Bourgeat P. *Concept Testing and the Tale of Two Systems [Електронний ресурс]* / Pascal Bourgeat. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: [www.ipsos.com/innoquest](http://www.ipsos.com/innoquest).

**Бойко Я. С.**, М (ДСТ), I курс,  
Університет КРОК регіони, м. Кривий Ріг  
**Луценко К. О.**, к.п.н., дійсний член Міжнародної  
асоціації професорів слов'янських країн,  
доцент кафедри іноземних мов та спеціальної мовної підготовки,  
Університет «КРОК»

## **СТРАТЕГІЧНІ РІШЕННЯ В ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ**

У ХХІ-му столітті невід'ємною частиною сучасності є становлення й розвиток нової глобальної віртуальної економіки на базі загальносвітового середовища Інтернету. Ця економіка є прогресивною і характеризується наступними рисами: глобальним характером; мережею фінансових потоків та обробкою інформації. Віртуальна економіка змінює комунікацію між фірмою (підприємством) та споживачами, надає набагато більше можливостей у порівнянні з традиційною економікою. Віртуальна економіка широко використовує можливості маркетингу і з цієї причини з'являється Інтернет-маркетинг. Аналіз наукової літератури з досліджуваної проблеми виявив, що вона є актуальною та інтерес до неї проявляють як, закордонні так і вітчизняні науковці.

Метою статті є визначення основних стратегічних рішень в Інтернет-маркетингу.

Для досягнення поставленої мети дослідження використовувалися теоретичні – системний аналіз наукової літератури з досліджуваної проблеми та абстрактно-логічний методи – для теоретичних узагальнень і формулювання висновків дослідження.

Сьогодні майже 100 % компаній зацікавлені в просуванні в Інтернет-просторі. З цього приводу в своїх наукових доробках У. Хенсон, А. Хартман детально аналізують особливості віртуального Інтернет-простору, спорідненого з ним бізнесу й впливаючих із цього ефективних маркетингових підходів [1, 2]. Але тільки А. Хартман намагається визначити чинники успішного Інтернет-бізнесу та розробляє маркетингові стратегії.

Як, зазначає Литовченко І. Л.: «Маркетингова стратегія як сукупність стратегічних рішень передбачає інвестиційну підтримку конкурентних переваг бізнесу, визначення джерел конкурентних переваг під впливом ключових чинників комерційного успіху. До цих рішень належать переваги позиціонування підприємства та його товару, а також орієнтація на досягнення цілей для зростання бізнесу й одержання прибутку» [3, с. 40].

Найважливіші стратегічні рішення пов'язані із досягненням маркетингових цілей бізнесу, до яких можна віднести —зростання прибутку, досягнення переваг перед конкурентами тощо.

До стратегічних маркетингових рішень Литовченко І. Л. відносить рішення, що передбачають ставлення до споживачів в аспектах забезпечення якості й вибору відповідних цін; відповідальність перед робітниками (високий рівень зарплати, умови праці) та громадськістю регіону (підтримка рівня



зайнятості, відповідність європейським стандартам) [3, с. 40]. Тобто дослідниця вбачає необхідність передбачати не лише технологічні, а й соціально-економічні зміни та тенденції чинників зовнішнього середовища.

В умовах сучасності виникає потреба в нових стратегіях, визначенні стратегічних рішень для Інтернет-маркетингу. Тому що, виникають нові категорії Інтернет-бізнесу, інноваційні товари та послуги, посилення конкуренції і на цьому фоні виникає потреба розвитку інноваційних стратегічних рішень в Інтернет-маркетингу.

Для успішної діяльності в Інтернет-просторі потрібна – стратегія (план дій для досягнення бажаного результату). Розробка стратегії означає для фірми (підприємства) напрям діяльності, виконання поставлених цілей, перспективу на майбутнє, оцінку слабких та сильних сторін, загроз для фірми (підприємства). В Інтернет-просторі все вирішують споживачі і це унеможливорює створення довгострокових стратегічних планів. Якщо правильно розібратися в ефективності використання можливостей Інтернет-простору фірма (підприємство) має шанс на процвітання в віртуальній економіці. Це визначається прийняттям правильної маркетингової стратегії для просування Інтернет-простором. Зрозуміло, що стратегія повинна бути недосяжною для конкурентів і враховувати значні витрати для споживачів при купівлі таких же товарів та послуг у конкурентів.

Отже, можна зробити наступні висновки:

1. Тенденції й перспективи розвитку Інтернет-середовища дозволяють прогнозувати різке збільшення у найближчі роки кількості підприємств, що займаються Інтернет-бізнесом.

2. Для спрощеного входження в нову економічну віртуальну реальність захисту від помилок і великих збитків необхідно:

а) вивчати й творчо застосовувати досвід компаній, що функціонують на розвинених локальних віртуальних ринках.

3. Фірмам (підприємствам), які працюють в Інтернет-бізнесі, слід розробляти згідно із запропонованою методикою багатокомпонентний портфель маркетингових стратегій, що дозволяє створювати конкурентні переваги в Інтернет-економіці.

Предмет подальших досліджень вбачаємо в дослідженні та аналізі стратегічних рішень Інтернет-бізнесу в Україні.

#### **Список використаних джерел:**

1. Хэнсон У. *Internet-маркетинг: Учебно-практическое пособие* / У. Хэнсон; пер. с англ. Ю.А.Цыпкина. — М. : Юнити-Дана, 2001. — 527 с.
2. Хартман А. *Стратегии успеха в Интернет-экономике* / А. Хартман, Дж. Сифонис; пер. с англ. П. Быстров. — М. : ЛОРИ, 2001. — 274 с.
3. І.Л. Литовченко *Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу: Монографія*. — К.: Наукова думка, 2008. — 196 с.

*Бондаренко О.С., здобувач,  
Міщенко В.С., к.е.н., професор кафедри  
теоретичної та прикладної економіки,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ПАРСЕК»**

Зміщення економічних пріоритетів у бік нематеріальних активів, що відбувається в економіці України в останні роки, визначає підвищення їх значущості для суб'єктів господарювання різних сфер економіки. Провідні сучасні підприємства мають позитивну діловою репутацією, впізнаваний бренд, реалізують товари під власними торговими марками (у тому числі під власним найменуванням), використовують новітні технологічні розробки. Залучення нематеріальних активів (НМА) у фінансово-господарську діяльність підприємств сприяє підвищенню їх капіталізації, інвестиційної привабливості, результативності та конкурентоспроможності. Отже питання визначення ефективності нематеріальних активів на підприємствах стає все більш актуальними для держави, адже, без налагодженого їх обліку і управління немає перспективи прискореного розвитку промисловості.

Метою статті є аналіз формування нематеріальних активів ТОВ «Парсек» та ефективне їх використання для збільшення капіталізації підприємства.

Економічна наука стверджує, що будь-який предмет, матеріальний або нематеріальний, який представляє цінність для свого власника, потенційно є активом. Матеріальні активи включають в себе землю, будівлі або споруди, машини та обладнання, товарні запаси, інвестиції, дебіторську заборгованість і готівку; до нематеріальних активів належать патенти, авторські права та торгові марки та інше [1, с. 9].

Таблиця 1

Визначення «Нематеріальних активів» відповідно до нормативно-правової бази законодавства України

Визначення	Нормативно правовий акт та рік прийняття документу
Нематеріальні активи — право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном і майновими правами.	Податковий кодекс № 2755-УІ від 2 грудня 2010 року, набрав чинності з 1 січня 2011 року, ст. 14.1.120 [2]

Основними видами надходжень нематеріальних активів на підприємство є:

- їх придбання;
- створення їх силами підприємства або залучення сторонніх виконавців на договірній основі;
- придбання на умовах обміну;
- надходження в рахунок внеску до статутного капіталу підприємства;
- безоплатне надходження;

- здійснення спільної діяльності.

На першому етапі аналізу стану та ефективності використання нематеріальних активів визначається загальний обсяг нематеріальних активів підприємства у вартісному вимірі та вивчається динаміка обсягу нематеріальних активів порівняно з попередніми періодами.

З таблиці 2 видно, що в структурі нематеріальних активів найбільша частка належить правам на об'єкти промислової власності (понад 90%). Зростання рівня цього виду активів у 2017 році можна оцінити позитивно, оскільки ці вкладення спрямовані на вдосконалення якісних параметрів виробництва і продукції.

Таблиця 2

Аналіз обсягів та динаміки нематеріальних активів  
ТОВ «Парсек» за 2013-2017 р.р., тис.грн.

Показники	Роки										
	2013		2014		2015		2016		2017		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
Права користування природними ресурсами	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Права користування майном	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Права на комерційні позначення	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Права на об'єкти промислової власності	--	--	--	--	--	--	25,1	76,5	86,7	91,0	
Авторське право та суміжні з ним права	1,3	22,8	1,3	22,8	1,3	22,8	1,3	4,0	1,3	1,4	
Інші нематеріальні активи	4,4	77,2	4,4	77,2	4,4	77,2	6,4	19,5	7,3	7,6	
Гудвіл	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Усього	5,7	100	5,7	100	5,7	100	32,8	100	95,3	100	

Важливим напрямом аналізу нематеріальних активів є оцінювання ефективності їх відтворення на підприємстві. Для цих цілей І.Т. Райковська пропонує застосовувати таку систему показників:

- коефіцієнти зносу і придатності окремих нематеріальних активів - для характеристики їх технічного стану, коефіцієнти оновлення, вибуття, приросту нематеріальних активів – для оцінки їх руху у звітному періоді [3, с. 111].

В процесі такої оцінки використовуються показники, наведені в Таблиці 3.

Таблиця 3

Аналіз стану нематеріальних активів ТОВ «Парсек» за 2013-2017 р.р.

Показники	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт амортизації нематеріальних активів	0,86	0,93	0,98	0,22	0,18
Коефіцієнт придатності нематеріальних активів	0,14	0,07	0,02	0,78	0,82

Зміна значень коефіцієнта амортизації свідчить про зменшення амортизаційних відрахувань.

Значення коефіцієнта придатності є досить високим, що свідчить про якість нематеріальних активів, в 2017 році він суттєво зріс в порівнянні з 2013 роком, що може свідчити про усвідомлення керівництвом необхідності інвестування в нематеріальні активи. Результатом зменшення амортизації

нематеріальних активів є збільшення показника їх придатності. Так, у 2017 році він збільшився на 0,68 та склав 0,82. Тобто, 80 % нематеріальних активів були придатними для експлуатації.

Таблиця 4

Аналіз показників ефективності використання нематеріальних активів  
ТОВ «Парсек» за 2013-2017 р.р.

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
1. Нематеріальні активи тис.грн.	0,8	0,4	0,1	25,7	78,0
2. Виручка від реалізації тис.грн	8604,9	4221,3	5853,9	9948,5	2080,8
3. Чистий прибуток тис.грн.	-4388,5	-307,1	11,4	-493,1	10012,0
4. Рентабельність нематеріальних активів (п.3:п.1*100%)	--	--	114,0	--	12835,9

Протягом 2016-2017 років підприємством під замовлення в науково-виробничому підрозділі розроблялась складна наукова та матеріалоемна продукція, яка була реалізована в IV кварталі 2017 р. В зв'язку з цим підприємство отримало значний прибуток. Відповідно и зросла Рентабельність нематеріальних активів.

Таким чином, аналіз використання нематеріальних активів є важливим напрямком аналізу господарської діяльності підприємства, оскільки цей вид активів являється засобом праці і від його ефективного використання залежить величина прибутку і відповідно фінансовий стан.

Отже, на основі цього дослідження визначено, що основними шляхами надходження нематеріальних активів на підприємство є створення їх власними силами, придбання з оплатою грошовими коштами, отримання у разі обміну на подібний актив, на неподібний актив, безоплатно, при об'єднанні підприємств, а також шляхом внесення до статутного капіталу. При цьому, здійснюючи господарську діяльність, керівництво підприємства повинне пам'ятати, що нематеріальні активи є досить неоднорідними за своїм складом, за характером використання, за ступенем впливу на фінансовий стан і результати господарської діяльності підприємства, і тому регулярно важливо проводити аналіз їх структури та динаміки.

Подальші дослідження в цьому напрямку повинні бути сфокусовані на тому, що аналіз наявності та використання нематеріальних активів є важливою складовою аналізу фінансового стану підприємства.

**Список використаних джерел:**

1. Бріль І.В., Булеєв І.П. *Формування та використання нематеріальних активів підприємств для підвищення їх капіталізації: наукова доповідь.* – К., 2015 – 71 с.
2. *Податковий кодекс України. [Електронний ресурс].* – Режим доступу: [http://kodeksy.com.ua/podatkovij\\_kodeks\\_ukraini/statja-14.htm](http://kodeksy.com.ua/podatkovij_kodeks_ukraini/statja-14.htm).

3. Райковська І.Т. Економічний аналіз забезпеченості та ефективності використання нематеріальних активів: методичний підхід / І.Т. Райковська // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2009. – № 1 (47). – С. 108–114.

4. Фінансовий звіт та Баланс ТОВ «Парсек».

*Брадул Т.В., ст. викладач,  
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»*

## **ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ГАРМОНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ**

В умовах розвитку міжнародної економіки, глобалізаційних процесів, розширення зовнішньоторговельних зв'язків підприємств, збільшення обсягів прямого іноземного інвестування набувають актуальності питання адаптації вітчизняної практики обліку до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності.

В сучасних умовах розвитку економіки ведення бухгалтерського обліку здійснюється на підставі нормативно-правових документів, що дає змогу регламентувати єдині принципи та закони з метою регулювання бухгалтерського обліку в Україні. Проте, суб'єкти підприємницької діяльності самостійно визначають облікову політику, зокрема це ті способи і прийоми, якими керується підприємство при організації та веденні бухгалтерського обліку відповідно до своєї спеціалізації.

Вагомий внесок у дослідження проблеми облікової політики зробили такі вчені: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, А.В. Загородній, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник. Проте, незважаючи на значну кількість досліджень єдиного підходу до трактування облікової політики немає.

Методичні засади є основною складовою облікової політики підприємства. В методичних засадах визначаються принципи і головне, методи і процедури ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Підприємства України мають певний досвід формування облікової політики, але зі змінами законодавчо-правових і нормативних актів, які безпосередньо чи опосередковано впливають на порядок обліку окремих видів активів, зобов'язань і господарських операцій, змінюються і методичні засади облікової політики і тому цей процес безперервний [1].

Особливо важливо сформувати облікову політику, а в ній і методичні засади публічним акціонерним товариством, які повинні перейти до складання фінансової звітності за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) і тому вести облік за Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (МСБО) [1].

Формуючи облікову політику, підприємства повинні дотримуватись принципу послідовності, що передбачає постійне (із року в рік) застосування принципів, методів і процедур ведення бухгалтерського обліку, що були обрані підприємством. Тому питання формування методичних засад завжди є

актуальним для кожного підприємства і повинно вирішуватись з урахуванням регулюючих законодавчо-правових і нормативних актів [1].

Облікова політика – це не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, а й вибір методики обліку, яка дає змогу використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя. В широкому розумінні її можна визначити як управління обліком, а у вузькому – як сукупність способів ведення обліку (вибір підприємством конкретних методик ведення обліку) [2].

Термін «облікова політика» (англ. – *accounting policies*) офіційно почав використовуватись у міжнародній практиці з 1973 року, з'явившись у МСБО 1 «Розкриття облікової політики» та МСБО 5 «Інформація, яка підлягає розкриттю у фінансових звітах». З 1997 року діє новий МСБО 1 «Подання фінансових звітів», виданий на базі цих стандартів, який містить вимоги до розкриття інформації в облікових політиках [3]. Варто відзначити також МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки», що розкриває відповідні питання [3], а також Концептуальну основу до міжнародних стандартів, що містить вимоги щодо розкриття облікової інформації та практичні рекомендації із застосування стандартів, сприяє гармонізації стандартів бухгалтерського обліку та процедур, пов'язаних із висвітленням облікової політики у фінансових звітах.

При формуванні облікової політики підприємства можуть застосовувати вимоги міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Це, в першу чергу, відноситься до підприємств, які повинні складати фінансову звітність за МСФЗ (публічні акціонерні товариства та ін.). Застосування таких вимог відноситься тільки до тих конкретних операцій, подій та умов господарської діяльності, відносно яких в національних положеннях (стандартах) та інших нормативно-правових актах, відсутні норми відображення їх в бухгалтерському обліку і фінансової звітності [1].

На сьогодні міжнародні стандарти не тільки узагальнюють накопичений досвід різних країн, а й активно впливають на розвиток національних систем бухгалтерського обліку та звітності. Міжнародні стандарти фінансової звітності стають обов'язковою умовою обігу цінних паперів на світових фондових ринках. У зв'язку з цим зростає кількість транснаціональних компаній, які застосовують Міжнародні стандарти [4, с. 24].

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) – система принципів, методів та процедур ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності. МСБО виникли внаслідок інтеграційних процесів в економіці й спрямовані на зближення бухгалтерського обліку і фінансової звітності в різних країнах світу.

На сучасному етапі міжнародної інтеграції у сфері економіки посилилась увага до проблеми уніфікації бухгалтерського обліку. Зараз відомі два основні підходи до вирішення цієї проблеми: гармонізація і стандартизація.

Гармонізацію бухгалтерського обліку та фінансової звітності доцільно визначати за такими складовими: теоретико-методологічна база, що включає гармонізацію принципів і методологічних положень (стандартів), а також

практичний інструментарій стосовно гармонізації практики ведення бухгалтерського обліку. Це сприяє кращому розумінню економічної природи основних напрямів зближення бухгалтерського обліку та звітності, дозволяє розробити ефективні заходи гармонізації національної системи бухгалтерського обліку та звітності з міжнародними стандартами.

Стандартизація дає змогу глобалізувати облікову політику, принципи і систему бухгалтерського обліку та звітності. Вона здійснюється в рамках уніфікації обліку на міжнародному рівні, яку проводить Комітет з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (International Accounting Standards Committee, IASC). Під підходом стандартизації обліку розуміють те, що має існувати уніфікований набір стандартів для будь-якої облікової ситуації в будь-якій країні, а тому відпадає потреба в розробці національних стандартів.

Отже, удосконалення методологічних підходів ведення бухгалтерського обліку та результатів фінансової звітності в умовах гармонізації з міжнародними стандартами передбачає внесення змін в існуючу методичну базу. Гармонізація обліку висуває існуючі у сфері бухгалтерського обліку проблеми на міжнародну арену, направляючи процес обміну економічною інформацією таким чином, щоб забезпечити для її користувачів можливість створення єдиного підходу до вирішення облікових проблем.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бабіч В.В. *Основи методичних засад облікової політики та їх нормативно-правове регулювання* / В.В. Бабіч, І.А. Герасимович // *Вісник ЖДТУ*. – 2012. – № 1 (59) – С. 31-32.
2. *Організація бухгалтерського обліку* // За ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП "Рута", 2014. – 592 с.
3. *Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]* / Режим доступу: // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/>
4. Іонін Є. *Проблеми впровадження в Україні міжнародних стандартів розкриття інформації (IOSCO): аналітичні аспекти* / Є.Іонін // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2007. – №4. – С. 24–34

**Будченко Т.О.,** магістрант,  
**Штундер І.О.,** к.е.н., доцент  
ВНЗ «Університет «КРОК»

## **РОЗВИТОК МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ОСНОВІ VTL-ТЕХНОЛОГІЙ**

У сучасному світі сильний вплив на людей робить телебачення, радіо, інтернет, друк. Засоби масової інформації є розповсюджувачами реклами, яка може бути представлена оголошеннями в газеті чи журналі, аудіо або відео заставками по радіо і телебаченню, рекламними роликами.

Процес економічної модернізації сприяв динамічному розвитку регіонального ринку ритейлу і посилюванню конкурентної боротьби, що змусило компанії проводити перманентну (непереривну, постійну) оцінку становища свого бренду на ринку для подальшого забезпечення його стійкості.

Дана обставина призвела до пошуку інклюзивного показника, здатного охарактеризувати розвиток бренду як з фінансово - економічної, так і з соціально - організаційної сторони. Аналіз сучасних концепцій показав, що саме поняття «життєздатність» є основним показником в оцінці не тільки реального стану бренду на ринку і в умах споживачів, а й у визначенні стадії його розвитку.

Життєздатність бренду роздрібної торговельної мережі забезпечується всім комплексом маркетингу, але особлива роль у цьому процесі відводиться його комунікаційним елементам, серед яких VTL є найбільш економічним інструментом маркетингових комунікацій, що дозволяють точково впливати і давати результати в короткостроковій перспективі, що особливо важливо для регіональних маркетингових бюджетів.

VTL - так звана «непряма реклама». Але якщо глибше підійти до цього поняття, розібратися в цьому, то саме засобами VTL організовується безпосередня комунікація рекламодавця з потенційним клієнтом.

VTL - це всі комунікації, в яких не задіяні традиційні рекламні носії - ЗМІ і зовнішня реклама.

VTL - «непряма реклама».

VTL - це цілеспрямована діяльність по впливу на споживача в момент прийняття рішення про покупку, що включає в себе проведення промо-акцій, семплінгу, дегустацій, демонстрацій, надання знижок, бонусів та інше.

У всіх цих визначеннях йдеться про одну властивість VTL - комунікацій: це використання нетрадиційних медіаканалів, а так само просування товару і вплив на вибір споживача в місцях продажів. Насправді ж, різні фахівці в різних країнах нашої планети під терміном VTL мають на увазі різні предмети і послуги. Для порівняння: у західному бізнесі під VTL розуміють рекламну технологію, яка використовує менш переконуючі методи, ніж традиційна реклама.

VTL включає в себе :

- стимулювання збуту серед торгових представників;
- стимулювання збуту серед споживачів;
- прямий маркетинг;
- specislevents;
- POS-матеріали.

VTL, як один з різновидів реклами, являє собою сукупність дій, спрямованих на зближення з цільовою аудиторією з метою завоювання довіри клієнтів і збільшення продажів своєї продукції, причому в місцях продажів. Звідси можна виділити основні цілі та завдання проведення VTL- акцій :

1. Стимулювання проб, перших і повторних покупок.
2. Коригування цінової політики стосовно кожної групи товарів.
3. Зміцнення іміджу бренду.
4. Зростання інтересу до торгової марки і підвищення її впізнаваності.
5. Збільшення продажів.
6. Поліпшення знань про торгову марку.

Знаючи цілі проведення промо-акцій, можна провести ряд заходів для виконання поставлених завдань.



Ефективне планування використання інструментарію BTL- комунікацій (стимулювання продажів, подієвий маркетинг, DigitalMedia, розповсюдження друкованої продукції, партизанський маркетинг та ін.) для забезпечення життєздатності бренду роздрібною торговою мережою на регіональному ринку, спрямоване на вирішення конкретних маркетингових завдань (залучення нових споживачів, стимулювання повторних відвідувань, збільшення середнього чека, підвищення впізнаваності бренду і т.д.) і вплив на показники життєздатності бренду (ступінь популярності, частка ринку, обсяг продажів, рівень лояльності і т.д.), дозволить підприємству нівелювати ризики, пов'язані з інвестуванням значних коштів у маркетингові комунікації

В даний час свій активний розвиток отримують BTL-комунікації. Більшість акцій спрямовані на вирішення короткострокових завдань: познайомити споживача з новим товаром (дегустація, роздача зразків), розширити аудиторію, утримати існуючих споживачів (всілякі бонуси), підтримати повторну покупку (різні знижки). Але BTL може допомогти і в досягненні такої довгострокової мети, як створення і підтримка іміджу марки. У таких випадках зазвичай проводяться так звані *specialevents* (спеціальні заходи). За допомогою BTL компанії можуть вирішити багато важливих завдань. По-перше, швидко збільшити рівень продажів. Промо-акції розраховані на короткостроковий ефект, але він вже одразу буде помітний. По-друге, сформуванню позитивного ставлення до фірми. На думку психологів, 90% рішень приймаються емоційно, і це можна вигідно використовувати в своїх цілях. Добре організована і проведена промо-акція не залишить байдужими споживачів, що дозволить завоювати їх лояльність. BTL-технології є найефективнішими інструментами формування позитивних асоціацій, пов'язаних з даною маркою. Динаміка розвитку *Below-the-line* на Заході і в Україні змушує все більшу кількість потенційних клієнтів замислитися про перспективи цього сегмента ринку реклами.

#### **Список використаних джерел:**

1. Івашова Н.В., «Формування бренд-орієнтованої системи управління комунікаціями промислового підприємства», «Економіка та управління підприємствами» (виробництво машин та устаткування; хімічне виробництво), Сумський державний університет, Суми, Україна. 2010.
2. Ірина Лилик. Інтуїтивний маркетинг споживача. - Київ, УАМ, 2014.
3. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: Підручник. 2012.
4. Інформаційно-аналітичне агентство «BTL як форма просування рекламного об'єкта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.socreklama.ru>.
5. Рекламне агентство β маркетинг «Поняття BTL» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://beta.at.ua/publ/2-1-0-5>

*Бутнік Сіверський М.Р., магістр,  
Грушко В.І., доктор економічних наук, професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ**

Успішне стратегічне планування потребує чітко усвідомлювати тренди теперішнього часу та бути готовим до їх змін у майбутньому особливо в умовах сучасної динамічності економіки України.

Стратегічне планування це одна з основних функцій управління – представляє процес визначення цілей створення організації і шляхи їх досягнення, є основою для всіх управлінських рішень. Без використання переваг даної функції організація буде позбавлена способу реальної оцінки цілей та напряму розвитку. Воно стає актуальнішим для Українських підприємств через конкуренцію не тільки між собою, але і з іноземними компаніями.

Фази складання стратегічного плану:

Фаза А – формулювання стратегії. Поділена на чотири кроки:

- 1) визначення мети економічної діяльності підприємства;
- 2) визначення факторів оточення (зовнішній аналіз);
- 3) критичний самоаналіз (внутрішній аналіз);
- 4) формування стратегії.

Фаза В – надання стратегії конкретної форми. проблеми, з якими найчастіше доводиться зустрічатися при наданні стратегії конкретної форми:

- 1) надання конкретної форми вимагає більше часу, ніж планувалося;
- 2) була відсутня належна координація дій;
- 3) вступали в дію некеруючі зовнішні фактори;
- 4) недостатня поінформованість і підготовка нижчого ешелону.

Фаза С – оцінка і контроль.

Оцінка і контроль – процес детального розгляду всієї діяльності та її результатів, які порівнюються із запланованими. Хоча оцінка і є останньою фазою процесу стратегічного планування, вона служить ніби зворотним зв'язком з попереднім процесом. Усі відхилення реєструються, обмірковуються їх причини та наслідки. Можливе коригування стратегії. [1]

Результативність стратегічного управління залежить від організації процесу стратегічного планування. Як правило, ресурси планування розподіляються неефективно. Значно більше зусиль витрачається на інформаційний аналіз порівняно з розробкою і впровадженням стратегії. Це неминуче призводить до неповної реалізації запланованого. За деякими оцінками, до 95 % стратегічних планів за останні двадцять років не було виконано повністю. Збільшення рівня докладених зусиль на етапах розробки і впровадження, а також накладання фаз процесу шляхом виділення змін, впровадження яких можна починати до закінчення розробки стратегії, гарантує більш успішну реалізацію стратегічного плану. [2]

На сьогоднішній день є багато причин чому можливості стратегічного планування недостатньо ефективні:

- 1) недостатня розвиненість розробки стратегічного планування;
- 2) незнання сучасних методів через низьку кваліфікацію;
- 3) негативний досвід директивного планування на пострадянському просторі;

4) нестабільність сьогоденної економічної ситуації.

Для вирішення проблем потрібно:

- 1) залучати підтримку спеціалістів;
- 2) адаптувати та застосовувати методи закордонних підприємств;
- 3) розробляти альтернативні плани
- 4) розуміти суть стратегічного планування та мету використання цього методу

Стратегічне планування потрібне для швидкого реагування на зміни тенденцій ринку, щоб триматися правильного курсу і не відставати від конкурентів, чи бути попереду. Ця тема є широкою та вивчається вже давно, кількість проблем значно більша і потребує подальшого вивчення для максимально ефективного їх вирішення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Осовська Г.В. *Основи менеджменту: Навчальний посібник, для студентів вищих навчальних закладів / Осовська Г.В. – К.: «Кондор».– 2003. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://library.if.ua/book/3/331.html>*
2. Кириченко О.А. *Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / Кириченко О.А. – К., 2008. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://pidruchniki.com/1055110241034/ekonomika/strategichne\\_planuvannya](https://pidruchniki.com/1055110241034/ekonomika/strategichne_planuvannya)*

**Бухтяк Ю.М., студентка магістратури,  
Румик І.І., кандидат економічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## **АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ**

Ринкова економіка неможлива без існування ринку праці, основним результатом функціонування якого є формування визначеного рівня і структури зайнятості населення. Тому питання зайнятості населення є дуже важливою темою для дослідження, оскільки проблема зайнятості – одна з найактуальніших проблем економічного розвитку і одна з найважливіших, що характеризують загальний стан макроекономіки, що дають уявлення про її ефективність. Зайнятість являє собою діяльність частини населення щодо створення суспільного продукту (національного доходу). Саме в цьому полягає її економічна сутність. Вона відбиває досягнутий рівень економічного розвитку, внесок живої праці в досягнення виробництва та демонструє найбільш узагальнену характеристику економіки.

Метою роботи є дослідження сучасного рівня зайнятості та визначення напрямів його збільшення.

Державна активна політика зайнятості розвинених країн передбачає розробку програм сприяння зайнятості населення, в яких дані програми зайнятості регулярно розробляються, фінансуються і виконуються, враховуючи специфіку конкретної соціально-економічної ситуації [4].

Зайнятість – це трудова діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, що не суперечить законодавству і, як правило, приносить заробіток (трудоий дохід).

Згідно з Законом України "Про зайнятість населення" відносини зайнятості в Україні ґрунтуються на таких принципах:

- виключне право громадян розпоряджатися своїми здібностями до праці, заборона обов'язкової, примусової праці (крім випадків, спеціально встановлених законодавством). Цей принцип передбачає право людини працювати чи не працювати, а якщо працювати – то там і стільки, де і скільки це їй потрібно. Сфера найманої праці стає однією з рівноправних сфер суспільно корисної діяльності (як наприклад, навчання, виховання дітей, ведення домашнього господарства, зміцнення здоров'я, громадська і благодійницька діяльність, спорт та інші незаборонені види діяльності);

- створення державою умов для реалізації права громадян на працю, на захист від безробіття, на допомогу в працевлаштуванні і матеріальну підтримку в разі втрати роботи згідно з Конституцією України [2].

Зайнятість розкриває один із найважливіших аспектів соціально-економічного життя людини, пов'язаний із задоволенням її потреб у сфері праці.

Разом із тим, трудова зайнятість населення країни забезпечує виробництво ВВП як економічну основу життя суспільства. Зайнятість має також соціальний характер, бо відображає потреби людей не лише в одержанні доходу, а й у самореалізації через суспільно корисну діяльність. Зайнятість є надзвичайно важливим явищем суспільного життя. Воно багатогранне, включає раціональне використання праці, рівень доходів, достатній для гідного рівня життя людини, яка працює, задоволення потреб економіки в робочій силі, а у працівників – потреби в набутті і підтриманні кваліфікації та соціальну підтримку у разі втрати роботи [3].

Однією з найгостріших проблем вітчизняного ринку праці є загроза скорочення трудового потенціалу та рівня зайнятості. Фінансово-економічна криза ще більше загострила цю проблему. В першу чергу, це проявилось у скороченні чисельності економічно активного населення у 2009 та 2010 роках, що до цього стабільно зростала (на 11% у 2009 та 0,4% у 2010 р., за методологією МОП).

Економічна криза, яка розпочалася наприкінці 2008 року, призвела до значного погіршення ситуації на вітчизняному ринку праці. Однією з найбільш серйозних проблем стало скорочення зайнятості та зростання безробіття населення. Так, у 2009 р. кількість зайнятого населення віком 15-70 років зменшилось, порівняно з 2008 р. на 780 тис. осіб, або на 3,7% та становила 20,2 млн осіб. Рівень зайнятості в цілому по Україні знизився з 59,3% до 57,7%.

Разом з тим, показник рівня економічної активності населення, віком 15-70 років, у 2009 р. залишився на рівні 2008 р. (63,3%), а у 2010 р. він навіть зріс на 0,6% до 63,7%, у 2010 р. [1].

Отже для того, щоб в Україні була ефективна політика зайнятості, вона має включати в себе два напрями: підвищення рівня економічної активності населення та досягнення структури зайнятості постіндустріального типу, для якої притаманне збільшення частки осіб, зайнятих у сфері послуг, передусім в інформаційному секторі економіки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
2. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Підручник / О.А. Грішнова. – 5-те вид., оновлене. – К.: Знання, 2011. – 390 с.
3. Економічна теорія / Під редакцією Предборського В.А. – К.: Кондор, 2003. – 492 с.
4. Чумаченко О.Г., Грушко В.І. Національні фінанси: підручник / за ред. д.ек. н., проф. В.І. Грушка – К.: Університет економіки та права "КРОК", 2017. – 660 с.

**Ванджурак І.В.,** магістрант,  
**Терехов В.І.,** д.е.н., професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ**

Сучасні умови господарювання характеризуються динамічністю і мінливістю зовнішнього середовища, високим рівнем конкуренції, швидкими темпами науково-технічного прогресу, що змушує підприємства приділяти значної уваги формуванню інноваційної політики та розробці заходів її реалізації. Інноваційна політика має передбачати послідовну цілеспрямовану комплексну інноваційну діяльність щодо підвищення ефективності виробництва та зростання конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі. Саме тому розкриття сутності та структурних елементів інноваційної політики, особливостей її формування на підприємстві набуває особливо важливого значення.

Питання інноваційної політики підприємств є досить актуальними і перебувають в центрі дослідження таких науковців як М.Л. Березіна [1], О.М. Грабчук [2], Л.В. Кадол [3], Т.С. Максимова [5] та ін. Незважаючи на значну кількість публікацій, їх наукове та практичне значення, низка питань стосовно формування інноваційної політики підприємств вимагає уточнення та нових підходів до вирішення.

Мета дослідження – обґрунтувати теоретичні засади формування інноваційної політики підприємств. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: дослідити сутність економічної категорії «інноваційна політика підприємств»; систематизувати структурні елементи інноваційної

політики та уточнити їх зміст; визначити принципи та етапи формування інноваційної політики підприємств.

Об'єктом дослідження є процеси формування інноваційної політики підприємств. Предметом дослідження – теоретичні аспекти формування інноваційної політики підприємств.

Узагальнення підходів до трактування сутності інноваційної політики підприємства у наукових джерелах [5; 6; 8] дозволяє визначити цю економічну категорію як частину загальної стратегії підприємства, що визначає мету, умови та процес здійснення інноваційної діяльності, встановлює порядок взаємодії її структурних елементів у процесі розробки та реалізації інновацій. Інноваційна політика забезпечує реалізацію стратегічних цілей підприємства та спрямована на підвищення його конкурентоспроможності шляхом максимально ефективного використання інноваційного потенціалу, адаптації інновацій до ринкових вимог і забезпечення безперервної системної інноваційної діяльності.

До основних структурних елементів інноваційної політики на підприємстві відносяться: 1.Маркетингова політика. Ця політика спрямована на формування тактики і стратегії поведінки підприємства на ринку і націлена на вирішення завдань щодо здійснення маркетингових досліджень, розробки товарної, цінової, збутової, комунікаційної політики та оцінки їх ефективності. 2.Політика у галузі науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок. Її завданням є визначення наукового потенціалу підприємства, формування науково-технічної політики з урахуванням результатів маркетингових досліджень і створення механізмів її реалізації, формування технологічної політики, оцінювання результатів впровадження наукових розробок. 3.Політика структурних змін. Зорієнтована на дослідження внутрішнього середовища підприємства, формування адекватної інноваційним завданням організаційної структури і культури підприємницької діяльності. 4.Технічна політика. Спрямована на визначення технічних можливостей впровадження новацій. Її завданнями є дослідження можливостей виробництва та, за необхідності, усунення виявлених невідповідностей, розробка шляхів технічного переозброєння, модернізації основних засобів, удосконалення техніко-технологічного стану підприємства, аналіз та оцінювання ефективності технічної політики. 5.Інвестиційна політика. Охоплює всі фінансово-економічні аспекти щодо забезпечення реалізації інноваційної політики на підприємстві і зосереджена на управлінні грошовими потоками з метою акумулювання коштів, необхідних для впровадження інноваційних проєктів. 6.Кадрова політика. Передбачає набір і навчання персоналу, формування кваліфікованого складу працівників, стимулювання ініціативності та творчої активності, створення робочих груп для генерації інноваційних ідей, організацію внутрішнього підприємництва, визначення шляхів розвитку кадрів, розробку методів подолання опору змінам. Складові інноваційної політики перебувають у постійній взаємодії. Кожна із них може стати ініціатором певних інновацій [7].

Формування інноваційної політики слід здійснювати на основі таких принципів: переважання стратегічної спрямованості, орієнтація на потреби ринку, цілеспрямованість, збалансованість, комплексність, планомірність,

інформаційна забезпеченість. Відповідно до наведених принципів, формування інноваційної політики підприємства має відбуватися у певній послідовності: 1.Визначення місії підприємства. 2.Визначення цілей інноваційного розвитку підприємства. 3.Визначення складових інноваційної політики. 4.Визначення напрямків формування складових інноваційної політики. 5.Формування показників оцінки інноваційної політики підприємства. 6.Інформаційне забезпечення системи оцінки інноваційної політики. 7.Оцінка інноваційної політики підприємства. 8.Розробка моделі та матриці взаємодії складових інноваційної політики підприємства. 9.Інтегральна оцінка інноваційної політики підприємства. 10.Аналіз зовнішнього середовища підприємства. 11.Визначення типів інноваційної політики підприємства. 12.Реалізація інноваційної політики підприємства [4].

Таким чином, інноваційна політика – це симбіоз цілей розвитку та маркетингової діяльності, досліджень і досягнень у науковій та виробничій сферах, управлінських рішень щодо їх впровадження з урахуванням ресурсних обмежень і можливостей підприємств. Формування ефективної інноваційної політики сприяє досягненню стратегічних цілей і завдань, зміцненню позицій на ринку та розширенню конкурентних переваг на тривалу перспективу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Березіна М.Л. Інноваційна політика підприємств АПК: тактичні та стратегічні аспекти / М.Л. Березіна. // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2013. – №4. – С. 122–132.
2. Грабчук О.М. Інструменти інноваційної політики промислових підприємств / О.М. Грабчук, В.Я. Плаксієнко. // *Економіка та держава*. – 2017. – №2. – С. 11–15.
3. Кадол Л.В. Принципи формування інноваційної політики підприємства / Л.В. Кадол, Л.М. Кравчук // *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки*. – 2016. – Вип. 17(1). – С. 76-79.
4. Лановська Г.І. Методичні підходи до оцінки інноваційної політики підприємств спиртової промисловості: монографія / Г.І. Лановська. – К.: МВЦ «Медінформ», 2013. – 204 с.
5. Максимова Т.С. Формування інноваційної політики / Т.С. Максимова, О.В. Філімонова, К.В. Лиштван. // *Економічний вісник Донбасу*. – 2010. – №2. – С. 181–183.
6. Римар М.В. Етапи та принципи здійснення інноваційної діяльності підприємства / М.В. Римар, Н.В. Ликун // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління*. – 2012. – № 725. – С. 360-365.
7. Стадник В.В., Йохна М.А. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. – К.: Академвидав, 2006. – 464 с.
8. Черненко О.В. Формування ефективної інноваційної політики підприємства / О.В. Черненко, С.Д. Нечитайло // *Ефективна економіка*. – 2018. – № 7.

*Ващук І.Р., магістрант,  
Чумаченко О.Г., кандидат економічних наук,  
доцент кафедри національної економіки та фінансів  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Фінансовий лізинг є однією з найефективніших альтернатив кредитуванню, що підтверджується його широким використанням у країнах з розвинутою економікою. Серед видів підприємницької діяльності в останні роки динамічно розвивається саме фінансовий лізинг. В даний час для розвитку фінансового лізингу та лізингового кредитування в Україні створені основи законодавчої, нормативно-правової та методичної бази, відзначається також збільшення потреб підприємств у якнайшвидшому технічному переозброєнні виробництва.

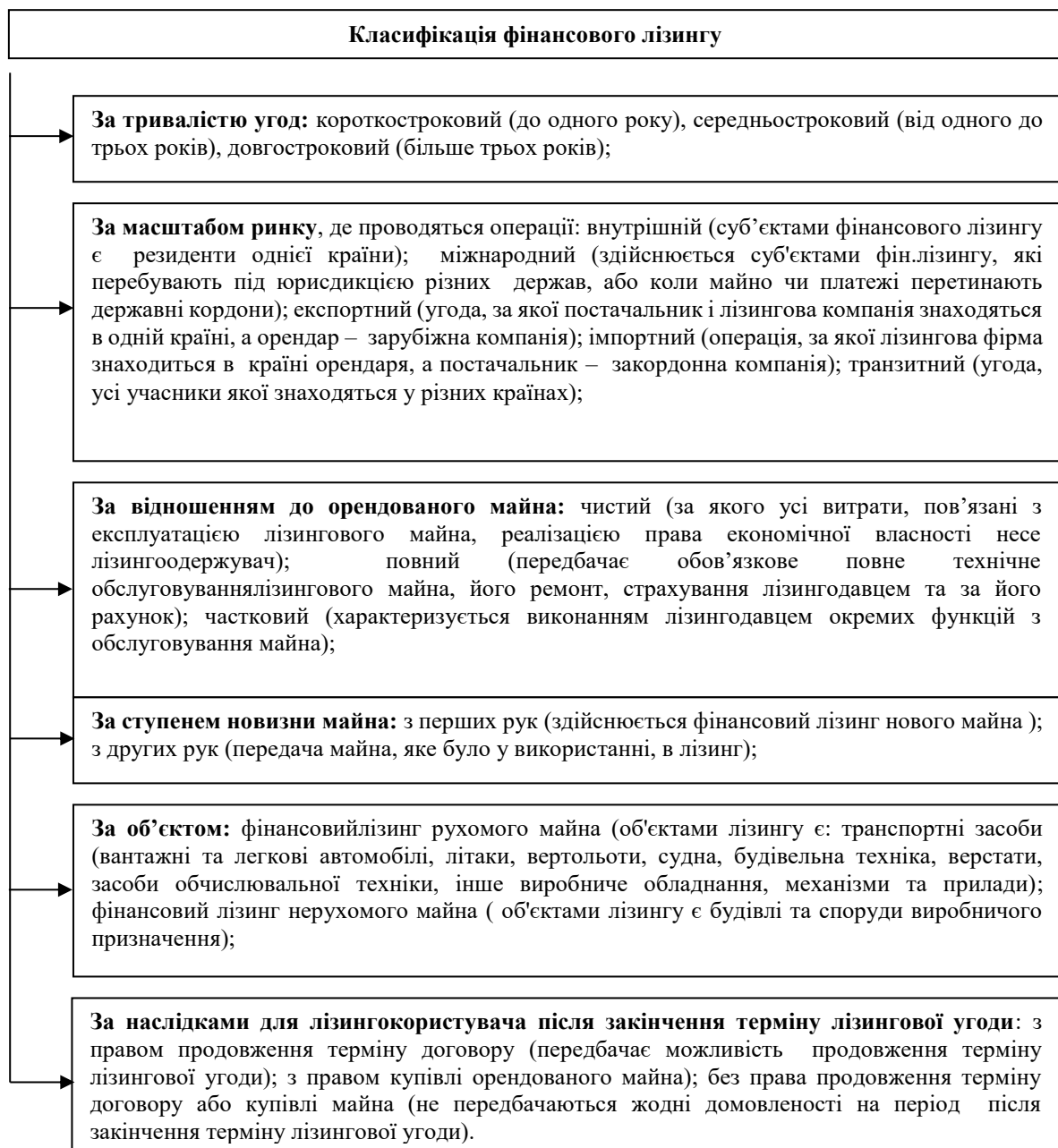
Аналіз літературних джерел та власні дослідження дають змогу класифікувати фінансовий лізинг за такими ознаками (рис.1).

Основними законодавчими актами України, що регулюють лізингові операції і визначають їх сутність, види і форми, є: Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Закон України «Про фінансовий лізинг», Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», Податковий Кодекс України, положення «Про надання послуг з фінансового лізингу юридичними особами – суб'єктами господарювання, які, за своїм правовим статусом, не є фінансовими установами» та інші нормативно-правові акти.

Ринок фінансового лізингу України знаходиться на етапі формування. Однак попит на лізингові послуги значно перевищує пропозицію (фахівці відмічають співвідношення 10:1).

На сьогоднішній день в Україні існує 362 лізингові компанії, з яких насправді працює менше десяти. Вони (як й інші компанії, які не спеціалізуються на цій діяльності, але займаються нею) лише розробляють лізингові програми і поступово приступають до їх реалізації. Лізингові компанії є фінансово слабкими, оскільки повністю залежать від засновників, їм нерідко бракує коштів на придбання саме того обладнання, яке цікавить виробників як потенційних лізингоодержувачів. Насправді лізингових проектів дуже мало, у більшості випадків вони здійснюються за підтримки держави. Успішних приватних проектів взагалі одиниці.





**Рис.1 Класифікація фінансового лізингу**

Спостерігаючи за темпами становлення і розвитку лізингового ринку, які не є досить значними, можна зробити висновок про складність ситуації, що склалася. Насправді перешкод, які заважають розвитку так необхідного інвестиційного інструменту, досить багато. Серед них можна виділити такі групи:

- 1) макроекономічні проблеми, які створюють несприятливий інвестиційний клімат у країні в цілому;
- 2) слабка державна підтримка розвитку ринку фінансового лізингу;
- 3) недосконалість законодавчої бази;
- 4) відсутність пільг, спрямованих на підтримку лізингу;
- 5) слабкий розвиток інфраструктури ринку фінансового лізингу.

Основними напрямками збільшення пропозиції лізингових послуг є удосконалення цивільного та господарського законодавства з питань лізингу та здійснення інтеграції національного законодавства до міжнародних стандартів;

удосконалення системи оподаткування з фінансового лізингу; активізація рекламної діяльності стосовно ринку фінансового лізингу; стимулювання державної підтримки розвитку фінансового лізингу; створення економічних умов щодо розвитку ефективного інвестиційного ринку; розширення кількості компаній, які займаються фінансуванням саме фізичних осіб; створення більш розвинутої інвестиційної інфраструктури ринку лізингових послуг; забезпечення захисту прав учасників ринку фінансового лізингу; забезпечення рівних можливостей для доступу до ринку лізингових послуг.

Повноцінний розвиток ринку фінансового лізингу як ефективного інструменту прискорення науково-технічного прогресу можливий лише на фоні загального оздоровлення всього господарського організму. Держава повинна сприяти створенню великих лізингових компаній, особливо для поставок обладнання малому і середньому бізнесу, які б виступили як генеральні орендарі і вели розрахунки як з вітчизняними, так і зарубіжними постачальниками, і на основі суборенди здавали б обладнання в користування малим і середнім підприємствам. При цьому роль держави повинна кардинально змінитися, а саме у бік відмови від жорсткого адміністративного регламентування, здійснення контролю, регулювання економіки, створення сприятливого економічного середовища, нормативно – правового поля для розвитку усіх форм власності і господарювання в різних секторах економіки і лізинговому бізнесі.

Важливим напрямом активізації діяльності з фінансового лізингу є консолідація фінансових ресурсів. Для вирішення цього комплексного фінансово-господарської завдання ми пропонуємо створити обласний лізинговий фонд у кожному регіоні України при облдержадміністрації, основною метою якого стане забезпечення підприємств необхідною кількістю основних засобів для повноцінного здійснення виробничої діяльності. Обласний лізинговий фонд планується як оператор між аграрними підприємствами, лізингодавцями, комерційними банками, обласною адміністрацією, який діє в умовах конкуренції.

Привабливість операцій з фінансового лізингу для комерційних банків пояснюється наявністю реального матеріального забезпечення, оскільки кредитор зберігає за собою право власності на об'єкт забезпечення. Посилення права банку у процедурі стягнення забезпечення має призвести до поліпшення кредиту та сприяти підвищенню якості інвестиційних проектів. Крім того, безпосередня участь банківської установи як одного з суб'єктів лізингового бізнесу надасть можливість банкам розширити коло своїх операцій, установити контроль за використанням коштів банку, підвищити якість обслуговування клієнтів і таким чином збільшити їхню кількість, зміцнити традиційні зв'язки та встановити нові взаємовигідні партнерські відносини з клієнтами. Перевага лізингового бізнесу також полягає у високому ступені його рентабельності для банку. Через лізингові платежі банк отримує нове джерело доходів у вигляді комісійних виплат. Крім того, комерційні банки у процесі розвитку лізингового бізнесу можуть економити кошти за рахунок відносної простоти обліку операцій з фінансового лізингу порівняно з кредитними операціями довготермінового характеру.

### **Список використаних джерел:**

1. Березовська О. А. Аналіз сучасного стану функціонування лізингового ринку України / О.Березовська // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 1 (30). – С. 79
2. Вчені записки Університету «КРОК» / Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». – Вип. 1 (1997). – Вип. 48. – К., 2017. – 201 с. – 88. – (Серія "Економіка та управління національним господарством")
3. Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. Національні фінанси: Підручник. – К. : ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017. – 660 с.
3. Вчені записки Університету «КРОК» / Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». – Вип. 1 (1997). – Вип. 48. – К., 2017. – 201 с.
4. Румянцева С. Розвиток фінансового лізингу в Україні // Цінні папери в Україні. – 2010. – № 13 (555). – С. 20-21
5. Саблук Р. П. Теоретичні аспекти лізингових відносин / Р. П. Саблук // Економіка АПК. – 2014. – № 11. – С. 49–57.

**Вірко І.В.**, студентка,  
**Штундер І.О.**, кандидат економічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **РЕКЛАМА ЯК ЗАСІБ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ**

В сучасному світі реклама є елементом загальнонаціональної культури мистецтва та компонентом соціальної інформації. Тобто реклама – часткове відображення суспільства, котре її породжує. Суспільство знаходиться під культурним тиском реклами, але в той же час ставить її в певні рамки. Реклама є джерелом впливу на формування стереотипів та іміджів, тож викликає великий інтерес з боку фахівців в галузі лінгвістики, психології, економіки та журналістики.

Різноманітні проблеми, що виникають у процесі рекламної діяльності суб'єктів господарювання, та шляхи їх вирішення у західних країнах досліджують вчені та практики: Арроу Р., Бове К., Дрофман Д., Літл Джон Д.Ч., Нельсон П., Стейнер П., Гольман І.О., Матанцев А.Н., Панкратов Ф.Г., Юрашев В. та ін. Суттєвий внесок у дослідження рекламної діяльності підприємств зробили українські вчені: Балабанова Л.В., Лисиця Н.М., Пан Л.В., Ромат Є.В., Семеняк І.В., Старостіна А.О., Шапіро С.Б. та ін.

Реклама – це будь-яка платна форма неособистого пропозиції та представлення ідей, товарів і послуг від імені відомого спонсора, а також форма комунікації, яка допомагає перевести якість товарів та послуг на мову потреб і потреб покупців.[1]

Як засіб маркетингової комунікації реклама дає інформацію для продуманого вибору, сприяє наближенню до ідеалу в повсякденному житті предметів побуту, надає споживачеві повну свободу і незалежність в ухваленні рішення. Часто рекламу критикують за зміну її первісної функції на користь маніпуляції людиною і підбурення її на певні дії, що відбуваються в ілюзії свободи вибору та формують далеко не бездоганний смак.

Таким чином, обидві точки зору мають право на існування, оскільки реклама впливає на різні сфери суспільства і викликає як позитивні, так і

негативні наслідки. Також необхідно визнати, що реклама є вагомою частиною функціонування і розвитку суспільства ринкового капіталізму, що забезпечує стабільну циклічність в збуті товарі та запобігає економічній стагнації. Попри це, існує інший погляд на рекламу, згідно з яким витрати на маркетингову діяльність складають значну частину витрат підприємства і тягнуть за собою нераціональне використання економічних ресурсів.

Особливістю сучасної реклами як елемента системи маркетингу вже є не формування попиту, а управління ним всередині обраної групи споживачів. Поясненням є те, що ринок складається з сегментів, які відображають специфіку смаків та потреб споживачів, і відповідно компанії повинні знайти свій сегмент, на який необхідно зосередити всі зусилля для максимального проникнення в свідомість клієнта. Відомий рекламист Д. Огілві сказав: "Виробник, який присвятить свою рекламу створенню найбільш сприятливого образу, найбільш опукло представить відміну свого бренду від бренду від конкурентів, завоює найбільшу частку ринку і буде отримувати максимальний прибуток протягом тривалого часу".

Цілі реклами можуть бути різноманітними: презентація нового продукту, вихід на новий ринок, ознайомлення споживачів з можливими способами використання продукту, формування позитивного бренду товару, збільшення попиту тощо.

В залежності від способу поширення інформації рекламу можна класифікувати наступним чином:

- пряма реклама (вручається особисто або надсилається поштою);
- реклама в пресі;
- друкована;
- екранна реклама;
- зовнішня реклама;
- реклама на місці продажу;
- реклама на засобах транспорту;
- безпосередня реклама.

Як форма комунікації реклама має свої переваги і недоліки.

Переваги:

- реклама розрахована на значну кількість споживачів і має відносно низьку вартість з розрахунку на кожного;
- реклама публічна, а отже товар перевірений і його придбання не матиме засудження з боку громадськості;
- реклама дозволяє звертатися до споживача багаторазово;
- реклама сенсативна, так як впливає на органи чуття і внаслідок на свідомість людини.

Недоліки:

- реклама безлика і немає миттєвої зворотної реакції;
- сумарна вартість рекламної кампанії може бути досить високою;
- живий продавець переконливіший за рекламу.

Основні принципи реклами:

- зацікавити клієнтів, використовуючи різні способи реклами, що привертають увагу клієнтів;
- підтримувати їхню зацікавленість, підкреслюючи винятковість вигідної пропозиції;
- викликати бажання чи асоціації у клієнта, що підсвідомо ототожені з вигодою;
- показати переваги: висока не вартість, а обслуговування та якість;
- гідно відноситись до клієнта, викликаючи почуття поваги та спрямовуючи відносини до партнерства;
- організувати (полегшити) покупку: проінформувати клієнтів про реалізації конкретних пропозицій щодо товару чи послуги;
- закликати до дії: "не витрачай часу", "поквапся", "щасливий випадок", тобто зацікавити клієнтів в найкоротші терміни скористатись запропонованою пропозицією.

Сучасний маркетинг вимагає більше, ніж створити товар, що задовольняє потреби клієнта, призначити на нього відповідну ціну і зробити доступним для кінцевих споживачів. Підприємства мають здійснювати комунікацію зі своїми клієнтами. При цьому комунікації не можуть носити випадковий характер, адже при мінімальних негативних наслідках підприємство може зазнати фінансових втрат та псування іміджу.

**Список використаних джерел:**

1. Короткий курс лекцій з дисципліни «Маркетинг». Режим доступу: [https://studme.com.ua/10981205/marketing/reklama\\_sisteme\\_marketingovyh\\_kommunikatsiy.htm](https://studme.com.ua/10981205/marketing/reklama_sisteme_marketingovyh_kommunikatsiy.htm)
2. Основи маркетингу. Деділова Т.В. - Конспект лекцій, Харків, 2011. Режим доступу: <https://buklib.net/books/37398/>
3. Миронов Ю.Б., Крамар Р.М. Основи рекламної діяльності. Дрогобич: Посвіт, 2007. – 108 с. Режим доступу: <http://kerivnyk.info/osnovy-reklamnoi-diyalnosti1-2>

**Волкова М.П.,** магістр,  
**Шепелюк В.А.,** к.е.н., доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»

## **ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПОНЯТТЯ «ВИТРАТИ» СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ**

Головною особливістю діяльності страхової компанії є те, що страховик спочатку залучає грошові ресурси, а потім виконує зобов'язання перед страхувальниками, на відміну від, наприклад, виробничих підприємств, де спочатку проводяться витрати, а потім реалізується продукція. Так, витрати, загалом як і доходи, пов'язані із двоїтим характером діяльності страхової організації, яка передбачає проведення власне страхування (страхових операцій) і виконання страховиком ролі активного інвестора, тобто інвестування і розміщення тимчасово вільних коштів страхових резервів та власних коштів.

Термін «витрати» може застосовуватися в різних значеннях. За П(С)БО 16 витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення

зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [1].

Витрати страхової компанії, так само, як і доходи, пов'язані із двоїтим характером її діяльності. Виокремлюють витрати на проведення страхових операцій (саме вони формують собівартість страхової послуги) і витрати на проведення інших операцій (витрати, що супроводжують одержання доходів від інвестиційної та фінансової діяльності, а також інших його доходів від звичайної діяльності та надзвичайних операцій).

Понад 90 % загальної суми витрат страхової компанії припадає, безперечно, на «страхові» витрати. Ці витрати дуже неоднорідні. Усю їх сукупність можна за економічним змістом поділити на три великі групи: 1) виплати страхових сум та страхових відшкодувань за договорами страхування й перестраховування; 2) витрати на обслуговування процесу страхування і перестраховування; 3) витрати на утримання страхової компанії.

Дві останні групи витрат можна об'єднати поняттям «витрати на ведення справи».

Найвагоміша стаття витрат страховика — виплати страхових сум та страхових відшкодувань. Виплати страхових відшкодувань і страхових сум — це ті витрати, які, відповідно до структури тарифної ставки, забезпечуються страховими нетто-преміями.

Виплату страховик здійснює згідно з договором страхування або керуючись законодавством на підставі заяви страхувальника (його правонаступника або третіх осіб, визначених умовами страхування) і страхового акта (аварійного сертифіката), що складається страховиком або уповноваженою ним особою (аварійним комісаром) у формі, яку визначає сам страховик.

Наступна група витрат страховика — витрати на обслуговування процесу страхування і перестраховування. У практиці західних страхових компаній ці витрати поділяють на: організаційні (витрати, що пов'язані із організацією, створенням страхової компанії, відносяться до фінансових ресурсів страховика, є інвестиціями); аквізційні (виробничі витрати страховика, пов'язані із залученням нових страхувальників, укладанням нових страхових договорів); інкасаційні (витрати, пов'язані із обслуговуванням товарно-грошового обігу страхової компанії, витрати на виготовлення бланків, квитанцій, облікових реєстрів тощо); ліквідаційні (витрати, пов'язані із ліквідацією збитку, спричиненого страховим випадком, до них відносяться витрати на оплату праці ліквідаторам, судові витрати, поштово-телеграфні витрати тощо); управлінські (витрати поділяються на загальні витрати управління та витрати по управлінню майном, ці витрати пропорційні зібраним страховим внескам). При оцінці рентабельності діяльності страхової компанії головне значення мають управлінські витрати.

Зазначені витрати разом із страховими виплатами — це специфічні витрати. Саме вони відрізняють витрати страховика від витрат інших суб'єктів господарювання.

Остання група витрат — витрати на утримання страхової компанії — це такі самі адміністративно-управлінські витрати, які має будь-який господарюючий суб'єкт. Вони включають заробітну плату персоналу компанії (основну і додаткову) з нарахуваннями, плату за оренду приміщення, оплату комунальних послуг, послуг зв'язку; витрати на придбання канцелярських і господарських товарів, рекламу, відрядження, утримання й обслуговування автотранспорту, амортизаційні відрахування та інші витрати, які, згідно з чинним законодавством, відносять до складу операційних витрат страховика.

З огляду на структуру тарифної ставки зауважимо, що витрати на обслуговування процесу страхування і перестраховування та витрати на утримання страхової компанії, тобто всі витрати на ведення справи, звичайно становлять 20—25 % страхового тарифу, тоді як на виплати страхових сум і страхового відшкодування припадає від 60 до 80 %.

У практиці українських страховиків інкасаційні витрати у складі специфічних витрат страховика не виокремлюються. Закон України «Про страхування» свого часу запровадив такий склад витрат страховика: 1) виплати страхових сум та страхових відшкодувань; 2) відрахування в централізовані страхові резервні фонди; 3) відрахування в технічні резерви, інші, ніж резерв незароблених премій; 4) витрати на проведення страхування (тобто звичайні витрати на утримання фірми і здійснення її основної діяльності).

Окрім витрат, які забезпечують виконання страховиком його основної діяльності (страхування і перестраховування) і на основі яких визначається собівартість страхової послуги, страхова компанія має витрати, пов'язані із забезпеченням інвестиційної та фінансової діяльності, тобто витрати з управління своїми активами та пасивами. Характер цих витрат залежить від конкретних видів та структури активів і пасивів страховика. Здебільшого такі витрати складаються з оплати послуг фінансово-кредитних установ, які діють на ринку цінних паперів. Порівняно з доходами від інвестиційних операцій, ці витрати виглядають досить незначними, проте вони існують. Так само як і витрати, пов'язані з одержанням доходів від іншої звичайної операційної діяльності та надзвичайних операцій. Усі перелічені види витрат страхова компанія бере до уваги при визначенні фінансових результатів своєї діяльності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати". Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. N 318. // <http://zakon2.rada.gov.ua/>
2. М. В. Негрей, О. І. Муравська Оптимізація управління діяльністю страхових компаній // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchnu\\_ekon/2011\\_3\\_1/090-093.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2011_3_1/090-093.pdf)
3. Столяр Л.Г. Сутність «витрат» та особливості трактування// [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_oif/2011\\_8\\_4/27.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_4/27.pdf)

*Галстян Н.М., аспірант,  
Петрова І.Л., доктор економічних наук, професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **НЕМАТЕРІАЛЬНА МОТИВАЦІЯ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ**

В умовах, що склалися в Україні на нинішньому етапі її розвитку, проблема мотивації особистості набула важливого значення, бо вирішення завдань, які стоять перед суспільством, можливе лише за умови створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати персонал підприємств до ефективної діяльності. Тобто в підприємницькій діяльності мають застосовуватися такі форми і методи стимулювання людини, які б підвищували результативність її роботи. Роль соціальної відповідальності бізнесу об'єктивно зростає у зв'язку з поширенням принципів і практики соціально відповідального бізнесу на організаційну культуру та практику ведення бізнесу, особливо середніх та малих підприємств, що не володіють достатніми знаннями у сфері управління діловою етикою та зв'язками з громадськістю, значним досвідом соціальної діяльності, а також фінансовими, інформаційними та інтелектуальними ресурсами для її здійснення.

Значення нематеріальної мотивації праці для забезпечення соціальної відповідальності підприємства є менш дослідженою пропонуємо зупинитися на ній більш детально. Нематеріальна мотивація в першу чергу викликана забезпечити відданість працівників підприємству, сформувані сприятливі внутрішньо організаційні відносини. За допомогою нематеріальної мотивації компанія проявляє увагу до особистих потреб персоналу. Її метою є зробити так, щоб працівники поділяли загальні цінності і норми відношення до свого підприємства, гордилися працею на ньому та розуміли значення економічної безпеки підприємства.

Нематеріальна мотивація — це процес спрямований на немонетарне заохочення та формування корпоративного духу працівників, що сприяє підвищенню зацікавленості персоналу в якості своєї роботи та підвищенні економічної безпеки підприємства. Пропонуємо розглянути форми нематеріальної мотивації праці (рис 1).

Однією з важливих форм мотивації є просування службовими сходами. Найчастіше таке просування або його можливість у перспективі є гарним способом підвищення лояльності до компанії.

Наступною формою нематеріальної мотивації праці є навчання, можливість підвищення свого професійного рівня. Ці фактори є дійсно важливими для більшості гарних фахівців. На даний момент становище на ринку праці в більшості галузей таке, що співробітник, який не підвищує кваліфікацію, поступово втрачає свою привабливість для роботодавця, отже, професійне зростання є об'єктивною необхідністю.



Важливою формою нематеріальної мотивації є виробниче середовище. До даної форми ми віднесемо комфорт, зручність, а також «прийняття» робочого місця та стосунки в колективі.



Рис. 1. Характеристика нематеріальної мотивації підприємства

Іншою формою нематеріальної мотивації є підтримка. Відчуття співробітниками турботи з боку компанії: відсутність необґрунтованої понаднормової роботи, що не залишає часу на особисте життя, наявність різних соціальних пакетів, спрямованих на турботу про здоров'я співробітника, а також різні компенсаційні пакети. Важливе також відчуття загального, згуртованого колективу. Цьому можуть сприяти різні корпоративні заходи, спільні святкування днів народжень, нового року й інших значимих дат, які формують загальні спогади про приємні моменти та можливість краще дізнатися своїх колег. Іноді вдихнути життя в процес зімкнення допомагає вибір загального ворога, як варіант — конкурента на ринку, але в жодному разі не усередині колективу.

На сьогоднішній день все більша увага надається розробці методів нематеріального стимулювання. Дедалі більше почали розроблятися кадрові стратегії, зокрема керівниками підприємств, що мають фінансовий успіх на ринку. Такі стратегії включають різноманітні аспекти управління процесом праці в контексті соціальної відповідальності. Безумовно, для кожного конкретного працівника повинна бути побудована окрема система стимулювання з урахуванням: особистих якостей, наявності тих або інших ресурсів в організації, стилем керівництва в компанії і у відділі. Дієвість запропонованих методів може бути оцінена лише з часом. Проте, зарубіжний досвід дозволяє стверджувати, що нематеріальні методи дають можливість успішно застосувати їх для вирішення задач підвищення ефективності діяльності працівників.

**Список використаних джерел:**

1. Азарова А.О. Дослідження множини чинників нематеріальної мотивації на підприємстві / А.О. Азарова, О.А. Ковальчук // *Економічний простір*. — 2010. — № 5. — С. 53—58.
2. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / Кол. автор.: Лазоренко О., Колишко Р., та ін. — К.: Видавництво «Енергія», 2008 — 96 с.
3. Дікань Л.В., Синюгіна Н.В. Сучасні підходи до визначення сутності мотивація // *Економіка розвитку*. — 2007. — № 3(43). — С.55—57
4. Туровец О.Г. Теория организации социального партнерства: учеб.пособие / О.Г. Туровец, В.Н.Родионова. — М.: Инфра\_М, 2004. — 213 с.

*Гирич А.А., студент КЕПІТ,  
Румик І.І., кандидат економічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Глибока криза, що охопила українську економіку в 2013-2015 рр., викликала знецінення гривні, розбалансованість економіки, відсутність системного державного регулювання, зниження рівня життя населення і посилення соціальної напруги, внаслідок якого значно ускладнилася діяльність вітчизняних підприємств. Вони відчули гостру нестачу власних фінансових ресурсів, скорочення притоку іноземного капіталу, відсутність джерел довгострокового залучення коштів.

Тому особливої актуальності набувають питання ролі банківського сектору у забезпеченні фінансової підтримки підприємств, адже основним призначенням банків є забезпечення безперервного фінансування всіх сфер виробництва, обслуговування руху грошових коштів між секторами економіки та між економічно активними агентами.

Метою роботи є дослідження сучасного стану банківського кредитування підприємств та визначення умов його розвитку.

До інструментів, що використовуються для фінансового забезпечення діяльності підприємств реального сектору економіки з боку банківських установ, відносять банківські кредити. Дослідження обсягів короткострокових кредитів в поточних зобов'язаннях підприємств України впродовж 2010-2015 рр. виявило наступні тенденції (табл. 1):

1) найбільш вагомим джерелом поповнення оборотного капіталу підприємств реального сектора економіки залишається кредиторська заборгованість. Її питома вага в структурі поточних зобов'язань підприємств України у 2010-2013 рр. знаходилася на рівні 80-84 %, що є свідченням сповільнення оборотності оборотних активів внаслідок поганого стану взаєморозрахунків і вимагає додаткового залучення капіталу в оборот підприємства;

## Поточні зобов'язання і забезпечення підприємств за 2010-2014 рр.\*

Період	Поточні зобов'язання і забезпечення — усього, млн. грн.	у тому числі, млн. грн.			
		короткострокові кредити банків	питома вага, %	кредиторська заборгованість	питома вага, %
Станом на 31.12.2010 р.	1891268,2	225825,6 1	11,94	1596043,7	84,39
Станом на 31.12.2011 р.	2183258,9	275217,8	12,61	1839503,5	84,26
Станом на 31.12.2012 р.	2472841,7 3	316987,2	12,82	2065065,8	83,51
Станом на 31.12.2013 р.	2689338,2	371760,5	13,82 2	2169850,8	80,68
Станом на 31.12.2014 р.	3151253,0	428243,2 1	13,59 1	1733245,0	55,00

*Джерело: складено на основі джерела [1]*

2) протягом 2010-2015 рр. простежувалася тенденція незначного підвищення ролі короткострокового банківського кредитування в фінансовому забезпеченні поточної діяльності підприємств. Однак, такий потужний важіль впливу на активний розвиток підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки як банківський кредит залишається недостатньо задіяним.

Таким чином, перспективи розвитку вітчизняного промислового сектору залежать певною мірою від спроможності банківських установ виступати в якості джерел фінансування діяльності вітчизняних підприємств. З цією метою банки повинні реалізувати свої можливості розвитку банківського бізнесу: розширити асортимент пропонованих послуг, модернізувати систему контролю за ризиками, розширити клієнтську базу, збільшити запозичення зовні для забезпечення власної ліквідності.

Поряд з цим, як зазначає колектив авторів [4], банки повинні розширити свої конкурентні переваги за допомогою забезпечення лідерства в ціноутворенні, високої якості обслуговування клієнтів, переважного розвитку тих продуктів і послуг, де досягнутий найбільший ефект, пропозиції нових продуктів.

Важливого значення набуває аналіз сучасного стану можливостей фінансування розвитку підприємств за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання та розкриття взаємозв'язку між результатами діяльності вітчизняних підприємств і обсягами використання банківських кредитів у процесі фінансування виробничої діяльності.

Слабкою стороною є те, що більшість підприємств в Україні працюють в «тіні», тобто приховують свої доходи від оподаткування, що впливає на показники офіційної статистики і викривляє фінансові результати до оподаткування підприємств України, та, як наслідок, показники рентабельності операційної діяльності великих та середніх підприємств.

Отже, для подальшого дослідження слід зосередити на досвіді Центральних банків різних країн світу щодо стимулювання інвестиційної активності в середині країни та створенні адаптованого до України механізму підтримки реального сектору економіки з боку банківських структур.

Загрозами для результатів проведених досліджень є те, що обсяг ресурсів банківських установ є нестабільним, що пов'язане з низькою їх капіталізацією, проблемою формування довгострокових ресурсів, значною незбалансованістю між строками надходження коштів та їх вкладенням у відповідні проекти.

**Список використаних джерел:**

1. Діяльність підприємств // Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www//URL: www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
2. Островська, Н.С. Аналіз стану та динаміки кредитування в Україні (2011-2013 рр.) / Н.С. Островська, Н.В. Грапко // Економічний часопис-XXI. - 2014. - № 9-10(2). - С. 15-18.
3. Воронченко, О.В. Фінансове забезпечення розвитку реального сектору економіки / О.В. Воронченко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 50-56.
4. Дзюблюк, О.В. Банківська система України: становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів : монографія / О.В. Дзюблюк. – Тернопіль: Вектор, 2012. – 462 с.

**Глушко Б.М, студент,  
Плетенецька С.М., к.е.н, доцент,  
ВНЗ Університет «КРОК»**

## **ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ**

Державний борг виступає важливою складовою ринкової економіки. Сьогодні важко знайти державу, яка спроможна була б обходитися без запозичень. Використання державою позик зумовлено нестачею власних фінансових ресурсів, необхідних для фінансування державного бюджету. За умови ефективного використання залучені кошти можуть стати позитивним чинником економічного зростання, але в іншому випадку збільшення заборгованості призводить до фінансової кризи, порушення макроекономічної стабільності.

Дослідженню державного боргу присвячені праці М. Максгрейвера, А. Лернера, Г. Роузена, Дж. Сакса та інших зарубіжних економістів. А також, доклали зусиль багато вітчизняних вчених, такі як, зокрема, Т.П. Вахненко, О.Д. Василик, Є.Р. Гавриленко та інші.

За економічним змістом державний борг – це загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх прийнятих та непогашених боргових зобов'язань держави, включаючи боргові зобов'язання держави, що вступають в дію в результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язання, що виникають на підставі законодавства або договору [1].

Граничний обсяг державного боргу визначається за ст. 18 Бюджетного кодексу України, в якій зазначено, що величина суми боргу не має перевищувати 60% фактичного річного ВВП України [2; 4].

У разі перевищення граничної величини боргу Кабінет Міністрів України зобов'язаний вжити термінових заходів з метою зменшення суми державного боргу до встановленої величини і нижче.

Розмір державного боргу розраховується у грошовій формі як непогашена основна сума прямих боргових зобов'язань держави. Стан державного боргу визначається на останній день звітного періоду та включає операції за цей день.

Поточна економічна ситуація в Україні характеризується вагомим зростанням боргового навантаження, що виступає одним з базових факторів гальмування розвитку економіки країни. Основними причинами зростання обсягу державного боргу в 2014–2018 рр. стали такі:

- політична криза, анексія АР Крим та тривалий військовий конфлікт на сході країни;
- фінансування за рахунок державних запозичень дефіциту державного бюджету, зростання якого обумовлене значною мірою збільшенням видатків на оборону та обслуговування державного боргу;
- необхідність потужної державної підтримки державних підприємств та банків, зокрема НАК «Нафтогаз України» та інші.

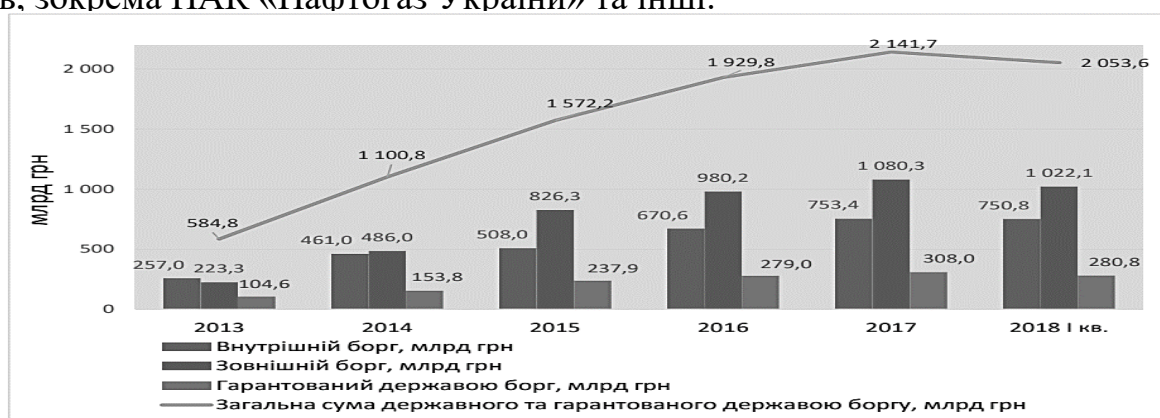


Рис. 1. Динаміка державного і гарантованого державою боргу України та його складових

У 2017-2018 рр. відносні показники боргового навантаження України певною мірою покращилися, але не досягли економічно безпечного рівня. У відносному вимірі державний і гарантований державою борг на кінець 2013 року склав 38,4% ВВП, а в кінці 2015 – вже 79,1% ВВП. Максимального значення співвідношення державного боргу і ВВП було досягнуто в кінці 2016 року – 81% ВВП. З того часу відносний показник боргового навантаження поступово знижувався – до 71,8% ВВП на кінець 2017 р. і до 68,8% на кінець березня 2018 року. Такі зрушення були зумовлені ревальвацією реального обмінного курсу гривні, повільним відновленням економічної активності, а також погашенням незначної частини внутрішнього і зовнішнього боргу в I кварталі поточного року. Діаграма також відображає тенденцію збільшення показника, який негативно впливає на боргову безпеку держави і є визначальним для неї.

Таким чином, державний борг, його розміри, методи розміщення і погашення прямо чи опосередковано впливають майже на всі процеси економічного життя держави. Тому держава не повинна категорично відмовлятися від залучення державного боргу як макроекономічного інструменту у процес реформ. Однак при його використанні доцільно пам'ятати, що, як будь-який економічний інструмент, державний борг може здійснювати як

позитивний, так і негативний вплив на економіку. Залучення зовнішніх позик означає надходження додаткових ресурсів, що можуть дати поштовх економічному зростанню, а зовнішня заборгованість дає можливість країні здійснювати більші сукупні витрати, ніж вироблений національний дохід та фінансування інвестицій, що не забезпечуються внутрішніми заощадженнями. Тому лише застосування ефективної стратегії управління державним боргом сприятиме ефективному використанню запозичень і створить необхідні умови для оптимізації боргового навантаження [3].

Управління державним боргом – це сукупність заходів держави з виплати відсоткових доходів кредиторам і погашення позик, зміни умов уже випущених позик, визначення умов і випуску нових позик. Проблема управління державним боргом полягає в забезпеченні платоспроможності держави, реальних джерел погашення державного боргу. Під час управління державним боргом, передусім зовнішнім, треба шукати варіанти, які б мінімізували втрати для держави і населення.

У процесі управління державним боргом необхідно враховувати економічну та політичну ситуацію в країні, рівень інфляції, ділову активність суб'єктів підприємницької діяльності, ступінь ризику країни щодо неповернення боргу.

До основних методів управління державним боргом відносять: Пролонгація боргу, консолідація боргу, конверсія боргу, викуп боргу із дисконтом на вторинному ринку, анулювання частини боргу, обмін боргу на акції національних підприємств чи національну валюту, тимчасовий мораторій на виплату відсотків або частини основного боргу [3].

Управління державним боргом здійснюється за тісної взаємодії і співпраці різних міністерств і відомств, які несуть відповідальність за розроблення та реалізацію ефективної боргової стратегії держави. В Україні в управлінні державним боргом беруть участь: Кабінет Міністрів України, Міністерство Фінансів України (Департамент державного боргу), Національний банк України, Державне казначейство України.

У залученні та розміщенні коштів беруть участь Міністерство фінансів України та Національного банку України, а функцію погашення та обслуговування державного боргу безпосередньо виконує Державна казначейська служба.

Управління державною заборгованістю є одним із ключових факторів забезпечення макроекономічної стабільності в державі. Від характеру врегулювання боргової проблеми залежать бюджетна дієздатність країни, стан її валютних резервів, а відповідно, і стабільність національної валюти, рівень відсоткових ставок, інвестиційний клімат, характер поведінки всіх сегментів фінансового ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Рожко О.В. Економічна природа та значення державного кредиту в економіці України / О.В. Рожко // Банківська справа. – 2008. – № 4. – С. 81–89.
2. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи / Т.П. Вахненко // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 14–28.

3. *Фінанси: Підручник/ За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.:Знання, Ф59 2008. – 611с.*
4. *Бюджетний кодекс України(Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51, ст.572)*
5. *Динаміка державного і гарантованого державою боргу України та його складових [Електронний ресурс]. – Режим доступу :www.minfin.gov.ua*

*Глушко Я.М, студент,  
Плетенецька С.М., к.е.н, доцент,  
ВНЗ Університет «КРОК»*

## **ОЦІНКА ТОРГОВЕЛЬНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ**

Участь країни у міжнародній торгівлі здійснюється з метою отримання коштів за експортовані товари і послуги. Водночас, імпортуючи товари і послуги, вона змушена розраховуватися за них. Такі розрахунки щодо експорту та імпорту товарів і послуг формують торговельний баланс країни.

Дослідженню проблем торговельного балансу присвячено праці таких вітчизняних учених, як В. Андрійчук, О. Анісімова, О. Береславська, С. Боринець, О. Дроб, С. Ніколайчук, П. Пищик, А. Ставицький, О. Сунцова, А. Шкляр, В. Юрчишин та ін.

Торговельний баланс – це співвідношення між вартістю експорту й імпорту протягом даного року (або іншого обраного періоду) незалежно від термінів їх оплати. Тому торговельний баланс входить у розрахунковий баланс. Регулювання торговельного балансу є найважливішим узагальнюючим інструментом планування й управління зовнішньою торгівлею країни, а оскільки торговельний баланс становить більшу частку в платіжному балансі, то, отже, він має значну вагу в управлінні всією системою зовнішньоекономічних зв'язків.

Україна вважається експортоорієнтованою країною. Ще з 90-х років наша країна обрала найлегший спосіб отримання доходів від продажу неготової продукції замість розвитку технологічного виробництва, отримуючи низьку додану вартість. Слід зазначити, що всі країни-виробники сировини перебувають у зоні ризику: їх основні товари можуть у будь-який момент подешевшати та обвалити економіку. Тому сировинні країни не можуть контролювати власний розвиток. Істотну частину виробленого продукту Україна експортує, а та частина, що залишається, потрапляє на внутрішній ринок, де намагається конкурувати з імпортною продукцією.

Торговельний баланс України за періоді з 2007 по 2016рр. був дефіцитним, що свідчило про високу частку імпорту на внутрішньому ринку. Крім того, певна частина імпорту є в собівартості української продукції, що експортується. Але все ж сальдо торговельного балансу України залишається негативним, незважаючи на зростання експорту у 2017-2018рр.

Слід зазначити, що за підсумками 2016 р. обсяг торговельного обороту був меншим, ніж після кризового періоду 2009 р. При цьому скорочення триває п'ятий рік поспіль, підтверджуючи негативну тенденцію стагнації економіки.

Істотний дефіцит торговельного балансу, який спостерігався протягом тривалого часу, перекривався за рахунок надходжень від інвестицій або запозичень, формуючи загальне позитивне зведене сальдо платіжного балансу, що свідчило про загальний приплив у країну валютної виручки.

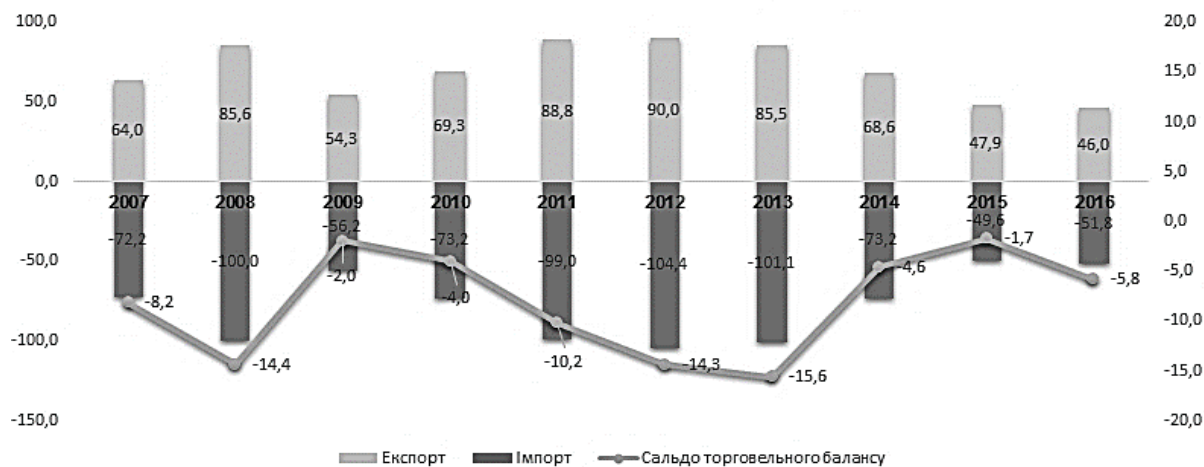


Рис.1 Торговельний баланс України, млрд \$

Однак у 2009 і 2014 рр. тривав різкий відтік валютних коштів, у результаті чого сальдо зведеного балансу становило \$ 13,7 і \$ 13,3 млрд.

Умовами цих процесів стали наслідки світової фінансової кризи (2009) і початок військового конфлікту в Україні (2014), що послужило сигналом інвесторам про виведення коштів. Ситуацію доводиться рятувати, але Уряд обирає не методи структурних змін, а фактично повністю покладається на співпрацю з міжнародними кредиторами, які, надаючи нашій країні кредити, диктують нам вигідні для них умови, заганняючи Україну в «боргову яму».

Зовнішня торгівля відіграє важливу роль в економіці України. Тенденцією протягом 2012-2016 років було скорочення виручки від експорту товарів з одночасним скороченням експорту агропромислової продукції. Не дивлячись на загальний негативний тренд, у 2017 році спостерігалось зростання експорту, в тому числі і на сільськогосподарську продукцію. За 2017 рік загальний експорт продукції склав 43,3 млрд. дол. США, що на 19% більше ніж за 2016 рік. Станом на першу половину 2018 року загальний експорт продукції з України становив 23,3 млрд. дол. США, що на 3% менше порівняно з аналогічним періодом минулого року.

Динаміка агропродовольчого сектору демонструвала аналогічний тренд як і решта експортних товарів, проте темп скорочення агропродовольчого експорту були меншими ніж загального і, не дивлячись на спад після кризових 2012/13 років, зростання поставок спостерігалось вже у 2016 році. Історично рекордний обсяг агропродовольчого експорту спостерігався у 2012 році, він склав порядку 17,9 млрд. дол. США. Рекордного показника майже вдалося досягнути у 2017 році – експорт склав 17,8 млрд. дол. США. За останні 5 років частка продукції АПК у структурі експортної виручки України зросла з 27% у 2013 році до 41% у 2017. За результатами першої половини 2018 року частка агропродовольчої продукції склала 36,5%. Проте варто зазначити, що основу аграрного експорту все ще становить експорт сировини, а саме продукція рослинного походження –



пшениця, кукурудза, ячмінь та соєві боби. Частка цієї продукції в структурі становить порядку 55%.

Лідуючою позицією в аграрному експорті займає соняшникова олія, обсяг її реалізації за січень-червень 2018 року склав 2,2 млрд. дол. США. Україна вже декілька років поспіль є світовим лідером з виробництва і експорту соняшникової олії. Решту ключових позицій займають зернові культури (кукурудза, пшениця, ячмінь), а також олійні (соєві боби) і продукти переробки олійних (макуха соняшникова). Ці ТОП-10 продуктів становлять 82% всього експорту агропродовольчих продуктів з України.

Імпорт після кризових 2012/13 років також демонстрував спад. Проте починаючи з 2016 року спостерігається нарощення імпорتنих закупок Україною, як всієї продукції так і агропродовольчої. У 2017 році імпорт продукції АПК зріс на 10,5% порівняно з 2016 і досяг 4,3 млрд. дол. США. За перші 6 місяців 2018 року загальний імпорт становив 25,7 млрд. дол. США, що на 4% менше в порівнянні з аналогічним періодом минулого року. В той час імпорт агропродовольчої продукції за цей період зріс на 20% і становив 2,4 млрд. дол. США.

За даними державної служби статистики можна зробити висновок, що існує тенденція до зниження зовнішньо-торгівельного обороту з 2012 р. Експорт України також невпинно зменшується, через військові події на сході держави, падіння економіки, знецінення гривні, велику інфляцію. Щодо імпорту спостерігаємо більш позитивну картину, адже у 2016 р. відбувся приріст на 2030 млрд. дол. США порівняно з 2015 р. Сальдо за 2016 рік було негативне і становило 337 млрд. дол. США, а за 2015 – позитивне і становило відповідно 3733 млн. дол. США.

Отже, обсяги зовнішньої торгівлі України значно вирости, але сальдо торговельного балансу України залишається негативним і до нині.

#### **Список використаних джерел:**

1. «Основи економічної теорії», А.Гальчинський, П. Єценко, Ю. Палкін, К 1995- 462 с.
2. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник: / За заг. ред. А. І. Кредісова, 2-ге вид., випр. і доп.. - К. : ВІРА-Р, 2002. - 552 с
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/).
4. Основні показники зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.usab.ua>

*Голубєва Е.В., студентка КЕПІТ,  
Румик І.І., кандидат економічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **РЕГІОНАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВА ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ МІСЦЕВИХ ГРОМАД**

Політичні події, що відбулися в Україні наприкінці 2013 – на початку 2014 р. повернули на порядок денний питання щодо продовження реформ у напрямі децентралізації – передати максимум управлінських повноважень на місця. Україна переходить в нову епоху історії і український народ отримує унікальний шанс побудувати нову економічно розвинену Україну

Метою роботи є дослідження сучасного стану регіональної децентралізації та визначення шляхів покращення фінансового стану місцевих громад.

Реформа місцевого самоврядування та територіальної організації влади передбачає відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення фінансової спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні. Крім того, мова йде про реалізацію положень Європейської хартії місцевого самоврядування, принципів субсидіарності, повсюдності і фінансової самодостатності місцевого самоврядування.

Тривала відсутність політичної волі для проведення повноцінної децентралізації у державному управлінні стала однією з причин політичної кризи. Наслідками політики тотальної централізації влади в Україні стали: істотна залежність територій від центру; інфраструктурно, фінансово та кадрово слабкі громади; деградація сільської місцевості; низький рівень інвестиційної привабливості територій; складна демографічна ситуація; низька якість надання публічних послуг; низький рівень довіри до влади; надмірні витрати на утримання чиновницького апарату; високий рівень корупції; низька ефективність управлінських рішень.

Ці виклики вимагають від України проведення кардинальних реформ у частині державного управління, місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні.

Аналіз фінансової спроможності регіонів України за результатами 2014 року показав, що, висока централізація влади привела до того, що лише кожен 4-й регіон в Україні був самодостатнім (Рис. 1).

Таким чином, значно було проявлено проблему регіональних диспропорцій. Паралельно із формуванням нового адміністративно-територіального устрою – створенням нових спроможних об'єднаних територіальних громад, завдяки прийнятим змінам до Бюджетного та Податкового кодексів України, починаючи із 2015 року було розпочато фінансову децентралізацію. Цей процес передбачає нову модель фінансового забезпечення місцевих бюджетів.

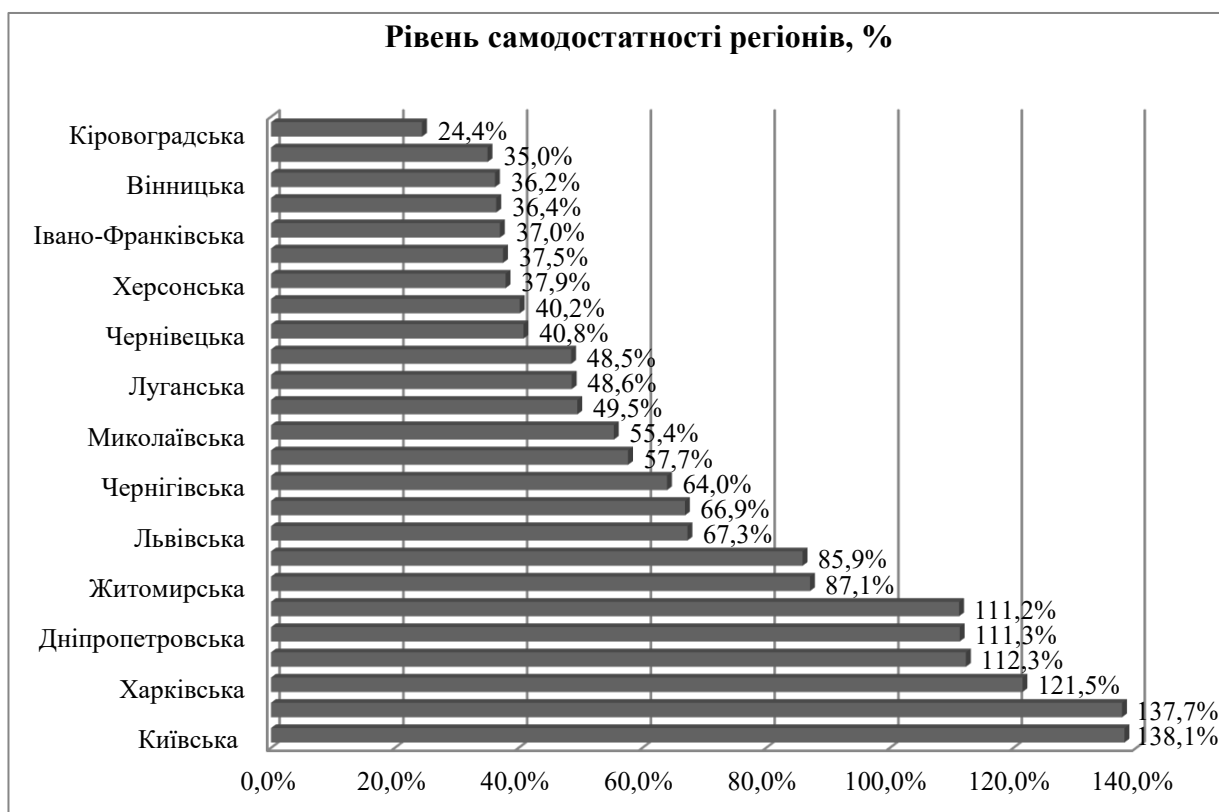


Рис. 1. Рівень самодостатності регіонів по результатам 2014 року

Запровадження нових механізмів сприяло збільшенню мотивацій до нарощування дохідної власної бази місцевих бюджетів. Але слід зазначити, що протягом 2015-2018 років цей процес відбувався по-перше поступово, коли органи місцевого самоврядування, роблячи перші кроки з деяким побоюванням підходили до питань планування податкових надходжень, а по-друге, фінансові результати залежали не лише від бази оподаткування, а й від активності органів місцевого самоврядування щодо управління активами громад [4].

Так на початку 2015, коли впроваджувалася бюджетна децентралізація, органи місцевого самоврядування планували обсяг місцевих бюджетів країни на рівні 70 млрд. грн, а закінчили рік з 98,5 млрд. Місцеві бюджети 2016-го більшість громад схвалили на рівні 2015-го, побоюючись, що не зберуть більше податків. Але вже у середині 2016-го бюджети були перезатвердженні до 125 млрд. грн., а закінчили рік із 149 млрд. У 2017 році власні що на 31% перебільшило показники попереднього року. На 2018 рік с прогнозовано ріст власних доходів місцевих бюджетів ще на 20% у порівнянні із попереднім роком і за прогнозом МФУ очікується, що вони становлять 231 млрд. грн. Тобто фактично за 4 роки реформи цей показник збільшився більш, ніж на 300%. До загального фонду місцевих бюджетів у січні-вересні 2018 року, без урахування трансфертів, надійшло 148,9 млрд.грн., що складає 64,4% від річного обсягу надходжень із змінами, затвердженого місцевими радами. Приріст надходжень до відповідного періоду минулого року склав близько 20%. При цьому, по 21 області забезпечено темп приросту надходжень вище середнього по Україні.

Пошук оптимального рівня децентралізації є складним питанням. В одному варіанті сценарію децентралізація настільки обмежена, що роль субнаціональних територіальних рівнів влади номінальна через всепоглинаючу роль центральної влади. В іншому випадку децентралізація йде надто далеко, так що роль центральної влади стає вкрай обмеженою, що має наслідками загрози національному суверенітету. Завданням саме фіскальної децентралізації є визначення та запровадження оптимальної схеми міжбюджетних відносин в конкретний період часу.

Таким чином, розпочата у 2014 році в Україні реформа місцевого самоврядування та територіальної організації влади та започаткована паралельно з нею, як фінансовий інструмент її забезпечення – фінансова децентралізація також потребує глибокого аналізу економічних та соціальних наслідків такого впровадження, з точки зору оптимальності розподілу повноважень та ресурсів та при необхідності коригування прийнятих рішень.

#### **Список використаних джерел:**

1. Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/vykonannia-dokhodiv-mistsevykh-biudzhetiv?category=bjudzhet>
2. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/decentralization/>
3. Про внесення змін до Закону України "Про добровільне об'єднання територіальних громад" щодо добровільного приєднання територіальних громад сіл, селищ до територіальних громад міст обласного значення. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=61814](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=61814)
4. Бюджетний Кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51, ст.572). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page6>
5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розширення повноважень органів місцевого самоврядування з управління земельними ресурсами та посилення державного контролю за використанням і охороною земель). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=58610](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58610)
6. Голвазін О.М. Вплив фінансової децентралізації на територіальний розвиток України в умовах економічної концентрації. / О.М.Голвазін // Ефективна економіка. – 2016. – №6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5049>.
7. Fiscal Federalism 2016 Making Decentralisation Work. OECD, KIPF, Pages: 154. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/governance/fiscal-federalism-2016\\_9789264254053-en#page26](http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/governance/fiscal-federalism-2016_9789264254053-en#page26)
8. Кузькін Є.Ю. Ключові проблеми формування фіскальної спроможності місцевих бюджетів / Є.Ю.Кузькін. // Наукові праці НДФІ. – 2017. – № 1 (78). – С. 53-67.

*Голубєва Е.В., здобувач  
Коледжу економіки, права та інформаційних технологій  
Наумова О.О., кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу та поведінкової економіки*

## РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ

В Україні впроваджується нова регіональна політика, яка базується на європейських принципах, підходах, стандартах та інструментах і спрямована, в першу чергу, на сталий розвиток територіальних громад.

Україна держава з великою за світовими мірками територією, регіони якої суттєво відрізняються між собою, а більшість із них є навіть спів розмірними із деякими окремими країнами Європи.

Головними проблемами регіональної політики України є асиметрія розвитку регіонів, концентрація економічної діяльності в обмеженій кількості центрів, замкненість регіональних політичних, інформаційних, освітніх, частково економічних просторів і їх слабка інтегрованість у загальноукраїнський простір; невідповідність між економічною потужністю регіону та його показниками соціального благополуччя та якості життя.

Аналіз фінансової спроможності регіонів України у 2014 році, на початку впровадження реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади, що безпосередньо пов'язана із реалізацією державної регіональної політики показав, що, в наслідок застосування державної політики, побудованої на тотальній централізації влади, тільки кожен 4-й регіон в Україні був самодостатнім (рис. 1).

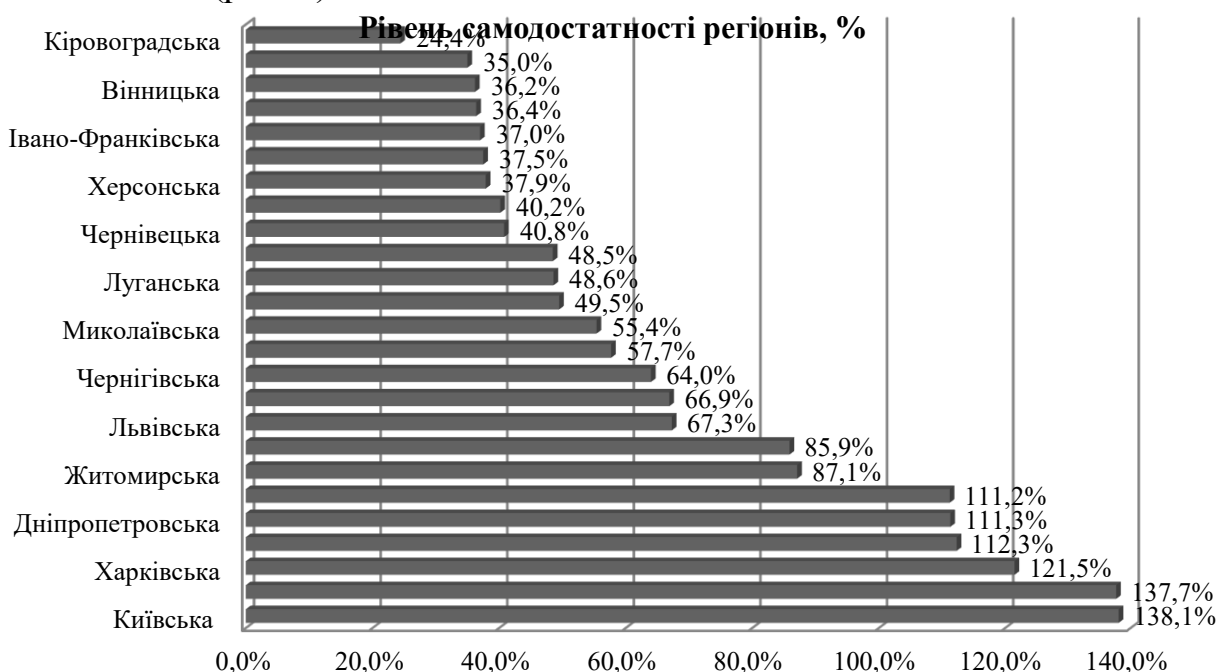


Рис. 1. Рівень самодостатності регіонів по результатам 2014 року

Таким чином фактично в Україні значно було проявлено проблему регіональних диспропорцій.

Реалізація державної регіональної політики здійснюється на основі системи взаємопов'язаних документів, що ґрунтуються на Стратегії розвитку України, Генеральній схемі планування території України, схемах планування територій на регіональному та місцевому рівнях.

До документів, що визначають державну регіональну політику, відносять:

- 1) державна стратегія регіонального розвитку України;
- 2) план заходів з реалізації Державної стратегії регіонального розвитку України;
- 3) регіональні стратегії розвитку;
- 4) плани заходів з реалізації регіональних стратегій розвитку;
- 5) інвестиційні програми (проекти), спрямовані на розвиток регіонів.

Розроблення документів, що визначають державну регіональну політику, здійснюється з урахуванням пріоритетів державної регіональної політики, визначених законом України "Про засади державної регіональної політики" та документів державного прогнозування і стратегічного планування, визначених законодавством.

В результаті реалізації реформи державної регіональної політики має бути створена дієва система управління регіональним розвитком, яка базується на п'яти ключових елементах такої системи:

1. *Планування* на національному і регіональному рівнях через розробку державної та регіональних стратегій розвитку і планів їх реалізації
2. *Фінансування* проектів регіонального розвитку розроблених на досягнення цілей державної стратегії та регіональних стратегій розвитку
3. Зміну підходів щодо *реалізації* регіональної політики з виключно «об'єктного» на «проектний»
4. *Моніторинг ефективності реалізації* політики
5. Дієву систему державних та недержавних *інституцій* регіонального розвитку.

За останній час досягнуто значного прогресу у формуванні законодавчої та інституційної основи для формування та реалізації державної регіональної політики. Зокрема, затверджено Державну стратегію регіонального розвитку та план її реалізації на період до 2020 року яка визначає стратегічні пріоритети та завдання влади щодо розвитку регіонів.

Для координації національних секторальних політик і їх узгодження із цілями державної регіональної політики створено Міжвідомчу координаційну раду з питань регіонального розвитку та Урядовий комітет з регіонального розвитку. Повноваження у сфері державної регіональної політики сконцентровано у Міністерстві регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства.

В усіх областях (25 регіонів) розроблено та затверджено семирічні стратегії регіонального розвитку і плани їх реалізації, які містять конкретні розвиткові проекти на трирічну перспективу.

На протязі останні 4 років держава підтримує реалізацію проектів щодо регіонального розвитку, забезпечуючи фінансування через Державний фонд регіонального розвитку. Щорічно тисячі проектів будівництва та реконструкції доріг, шкіл, лікарень, закладів культури та інші об'єкти відкривають свої двері для відвідувачів. Але головне, реалізуються розвиткові регіональні проекти, які зменшують диспропорції регіонів.

Загалом за 5 останніх років державна підтримка регіонального розвитку збільшилась у 76 разів з 0,5 млрд. грн. до 29 млрд. грн.

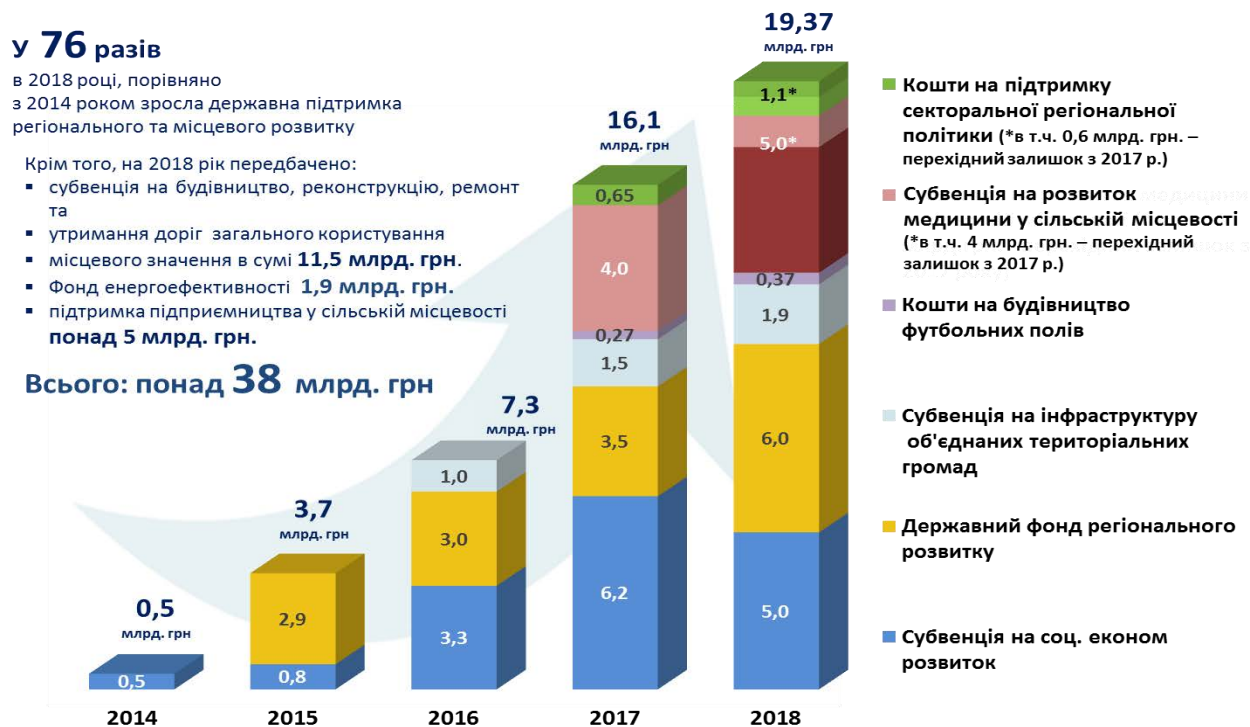


Рис. 2. Державна підтримка регіонального та місцевого розвитку в Україні

Державна стратегія регіонального розвитку України має наступні стратегічні цілі:

1. Створити умови для динамічного, збалансованого розвитку регіонів України з метою забезпечення соціальної та економічної єдності держави.
2. Підвищити рівень конкурентоспроможності регіонів.
3. Активізувати економічну діяльність в регіонах.
4. Підвищити рівня життя населення.
5. Забезпечити додержання гарантованих державою соціальних та інших стандартів для кожного громадянина незалежно від місця проживання.
6. Організувати ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку.

Окремим важливим завданням регіональної політики є забезпечення сталого розвитку міст та сільського розвитку, розвиток міжрегіональної та транскордонної співпраці, розвиток депресивних територій, відновлення територій, які постраждали внаслідок військових дій.

Для прискорення впровадження європейських стандартів управління регіональним розвитком, зокрема поєднання планування регіонально розвитку з його стабільним фінансуванням необхідно:

- Перейти на стандарти моніторингу стану регіонального розвитку, які використовуються в країнах ЄС. Для цього необхідно привести систему статистики України, зокрема методологію, класифікацію, реєстри та показники до стандартів Євростату, запровадити статистичну звітність на регіональному рівні у форматі NUTS;

- Збільшити частку коштів, що передбачаються Державним бюджетом для Державного фонду регіонального розвитку та запровадити механізми стабільного фінансування середньо та довгострокових інвестиційних проектів та програм регіонального розвитку.

- Визначити кошти Державного фонду регіонального розвитку одним із джерел фінансування програм та проектів Плану заходів з реалізації Державної стратегії регіонального розвитку.

Державна регіональна політика в Україні має міжгалузевий характер. Вона є важливим інструментом проєкції секторальних політик в таких галузях як інфраструктура, навколишнє середовище, сільське господарство, енергетика та, в першу чергу, економічний розвиток на рівень території. Така проєкція відбувається в рамках процесу планування та з метою забезпечення передбачуваних інвестицій, які підвищують рівень регіональної конкурентоспроможності та якості життя.

#### **Список використаних джерел:**

1. Сайт Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/vykonannia-dokhodiv-mistsevykh-biudzhetiv?category=bjudzhet>
2. Сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/decentralization/>
3. Про внесення змін до Закону України "Про добровільне об'єднання територіальних громад" щодо добровільного приєднання територіальних громад сіл, селищ до територіальних громад міст обласного значення, - [Електронний ресурс]: Проект Закону від 18.05.2017р. № 6466 Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=61814](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=61814)
4. Бюджетний Кодекс України(Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51, ст.572)Редакція від 14.05.2017. [Електронний ресурс]: Закон України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page6>
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 11.11.2015 р. № 931 «Про затвердження Порядку розроблення Державної стратегії регіонального розвитку України і плану заходів з її реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених Стратегії і плану заходів». . [Електронний ресурс]: Закон України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/931-2015-%D0%BF>
6. Постанова Кабінету Міністрів України від 11.11.2015 р. № 932 «Про затвердження Порядку розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених регіональних стратегій і планів заходів». . [Електронний ресурс]: Закон України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/932-2015-%D0%BF>
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 21.10.2015 р. № 856 «Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації



державної регіональної політики». [Електронний ресурс]: Закон України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/856-2015-%D0%BF>

8. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за 2017 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/05/Reytingova-otsinka-za-2017-rik-prezentatsiyi-materiali.pdf>

**Горбачук О.І.**, к.е.н., доцент,  
кафедра міжнародних економічних відносин  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## ПОЛІТИКО-ДИПЛОМАТИЧНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Теоретичні та прикладні питання забезпечення економічної безпеки держави засобами економічної дипломатії є маловивченими в українській економічній науці. Натомість зарубіжні фахівці впродовж кількох десятиріч здійснюють активні емпіричні дослідження у цій галузі, займаючись розробкою методик і основних підходів до подібних досліджень.

Засновуючись на досвіді західних колег, було вирішено з'ясувати дієвість української економічної дипломатії, що передбачає емпіричну перевірку значущості впливу її інструментів на показники зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) України (експорт, імпорт, обсяги залучених прямих іноземних інвестицій), а звідси - на стан її економічної безпеки.

З цією метою здійснено статистичний аналіз великого масиву емпіричних даних, які охоплюють період з часу набуття незалежності України - до 2015 року і стосуються зовнішньополітичних і зовнішньоекономічних відносин України з 28 країнами світу. За результатами кореляційного аналізу первинних даних отримано коефіцієнти кореляції близькі до  $R=1$ . Значущими виявилися також результати регресійного і дисперсійного аналізу щільності зв'язку виділених даних [1, Розд. 2, 3]. Це дає підстави припустити, що інструменти економічної дипломатії можуть здійснювати прямий вплив на зовнішньоекономічну та інвестиційно-інноваційну складові економічної безпеки держави, а також опосередкований вплив на інші складові. А це у свою чергу може суттєво корегувати загальний інтегральний індекс рівня економічної безпеки України.

Однак для того, щоб отримати кількісні показники цього впливу, необхідно знайти спосіб внесення до переліку 9 складових економічної безпеки України, політико-дипломатичного компоненту. Після попереднього вивчення цього питання зроблено висновок, що доповнювати новими індикаторами існуючі складові економічної безпеки не доцільно. Потрібно вводити нову складову в перелік дев'яти існуючих, яку ми умовно назвали «політико-дипломатичною безпекою».

Виходячи зі специфіки політико-дипломатичної безпеки, вважаємо за доцільне розглядати як індикатори цієї складової відносні величини:

$$J_{it} = \frac{x_{it}}{\max\{x_{it}\}}, \quad (1)$$

де,  $x_{it}$  — кількісне значення  $i$ -го фактора (інструмента економічної дипломатії) за рік  $t$ ;

$\max\{x_{it}\}$  - максимальне значення  $i$ -го фактора за рік з усього досліджуваного періоду або еталонне максимальне значення  $i$ -го фактора попередньо встановлене методом експертної оцінки;

$J_{it}$  — індикатор політико-дипломатичної складової розрахований на основі  $i$ -го фактора за рік  $t$ .

Можна вважати, що ці індикатори в сукупності здатні об'єктивно оцінити рівень економічної безпеки держави у політико-дипломатичній сфері.

Нами запропоновано метод розрахунку порогових значень (верхньої і нижньої межі) для кожного індикатора. Ці значення отримано шляхом співставлення максимальних і мінімальних показників по кожному з інструментів за кожен рік впродовж усього досліджуваного періоду. Ці максимальні і мінімальні значення були нормовані на 1 шляхом ділення самого на себе (верхня межа) і ділення мінімального значення на максимальне (нижня межа).

Таблиця 1

**Числові значення індикаторів політико-дипломатичної складової економічної безпеки України**

№	Інструменти ЕД за 1 рік у період з 2004-2015 рр.	Максимум $\max\{x_{it}\}$	Мінімум $\min\{x_{it}\}$	Порогові значення нормовані (верхня межа)	Порогові значення нормовані (нижня межа)
1	Посольства (за увесь період найкращі і найгірші показники рейтингу українських посольств - %)	38,754	0,114	1	0,002942
2	Посольства (за увесь період найкращі і найгірші показники рейтингу іноземних посольств - %)	46,092	0,035	1	0,000759
3	Генеральні консульства України (за весь період)	7	1	1	0,142857
4	Генеральні консульства іноземних держав (за весь період)	6	1	1	0,166667
5	Почесні консульства України (за весь період)	9	1	1	0,111111
6	Почесні консульства іноземних держав (за весь період)	3	1	1	0,333333
7	Візити Президента (за рік здійснено найбільше і найменше)	35	16	1	0,457143
8	Візити глав іноземних держав (за рік здійснено найбільше і найменше)	16	4	1	0,25
9	Візити високого рівня з України (за рік здійснено найбільше і найменше)	75	36	1	0,48
10	Візити високого рівня в Україну (за рік здійснено найбільше і найменше)	81	13	1	0,160494
11	Угоди (за рік підписано найбільше і найменше)	108	29	1	0,268519
12	Постійно діючі міжнародні органи вис. рівня (кількість за увесь період)	5	2	1	0,4
13	Українська діаспора, тис. чол. (за весь період)	2943,3	3,5	1	0,001189
14	Громадські організації української діаспори за кордоном (за весь період)	120	2	1	0,016667

*Джерело: складено автором на основі наукового дослідження*

Субіндексом політико-дипломатичної складової пропонується вважати розрахований у ході статистичного аналізу інтегральний індекс економічної

дипломатії  $I_{ED} = 0,170039276$ , який, по суті сформовано за методикою Міністерства економічного розвитку і торгівлі (МЕРТ):

$$I_m = \sum_{i=1}^n d_i y_i \quad (2)$$

де  $I_m$  — агрегований показник/субіндекс  $m$ -ї сфери економічної безпеки, де  $m = 1, 2, 3 \dots 9$ , враховуючи значення 10-го субіндексу

$m = 1, 2, 3 \dots 9, 10$ ;

$d_i$  — ваговий коефіцієнт, що визначає ступінь внеску  $i$ -го показника в інтегральний індекс складової економічної безпеки;

$y_i$  — нормалізована оцінка  $i$ -го індикатора [2].

Відмінність полягає в тому, що субіндекс  $I_{ED}$  розбивається ще на три підсубіндекси - інтегральні індекси показників ЗЕД (експорту, імпорту і ПП), які розраховуються за наведеною вище формулою. Сам же субіндекс  $I_{ED}$  розраховується як середньозважена величина, шляхом згортки значень цих підсубіндексів.

Метод розрахунку вагових коефіцієнтів, запропонований нами, дещо відрізняється від методу МЕРТ, оскільки вагові коефіцієнти розраховувались на основі емпіричних даних за допомогою факторного аналізу. Ця відмінність викликана неможливістю застосувати експертні оцінки в характеристиці важливості  $i$ -х індикаторів для узагальнених субіндексів економічної безпеки, через недостатній рівень розробки цього питання у вітчизняних наукових колах.

Тепер необхідно здійснити компонентний перерахунок вагових коефіцієнтів усіх наявних дев'яти складових ЕБД з урахуванням десятої з усією сукупністю їх індикаторів, порогових і граничних значень. Однак, якщо брати за основу методичні рекомендації МЕРТ, - поки що нема можливості отримати вихідні дані для такого перерахунку і не існує якоїсь іншої спрощеної моделі внесення додаткових параметрів до загального переліку індикаторів і узгодження їх вагових коефіцієнтів з уже існуючими. Ця наукова проблема відкриває перспективу подальшого наукового пошуку в галузі впливу політико-дипломатичного компоненту на рівень економічної безпеки держави.

#### **Список використаних джерел:**

1. Горбачук О.І. Економічна дипломатія в забезпеченні економічної безпеки держави - Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 21.04.01 - економічна безпека держави (економічні науки) - ВНЗ "Університет економіки та права "КРОК", Київ, 2017
2. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» (Наказ Мінекономічного розвитку України від 29.10.2013 № 1277) [Електронний ресурс] – Режим доступу до статті: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>

## **ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

У сучасних умовах роль фінансового планування принципово змінилася на відміну від часів централізовано керованої економіки.

Фінансове планування - процес розробки системи фінансових планів і планових (нормативних) показників по забезпеченню розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами і підвищенню ефективності його фінансової діяльності в майбутньому періоді.

Як відомо, фінансове планування як управлінська функція є однією з найважливіших функцій фінансового менеджменту підприємства. У практиці більшості українських підприємств процеси фінансового планування і бюджетування є неефективними з декількох причин, у число яких входять концептуальні помилки, неузгодженість із процесом стратегічного планування, технологічні обмеження інструменту, обраного для реалізації фінансового планування. Зростаючий ступінь невизначеності інформації та нестабільності зовнішнього середовища призводять до того, що реалізація фінансових планів відбувається за непередбачуваних умов.

Наявність наведених проблем свідчить про необхідність розробки і застосування принципово нових підходів до фінансового планування в умовах невизначеності, властивих сучасній економіці. Для забезпечення ефективного управління фінансовими ресурсами підприємств актуальним стає створення адаптивної системи фінансового планування, що має бути гнучкою стосовно умов реалізації фінансових планів, і методів її практичного використання на базі впровадження новітніх інформаційних технологій.

Метою фінансового планування є забезпечення господарської діяльності необхідними джерелами фінансування.

Основними завданнями фінансового планування на підприємстві є:

- забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
  - установа раціональних фінансових відносин з суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями тощо;
  - визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінювання раціональності його використання;
  - виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів;
  - здійснення контролю за утворенням та використанням платіжних засобів.
- Фінансове планування дає змогу розв'язати такі конкретні питання:
- які грошові кошти може мати підприємство у своєму розпорядженні;
  - які джерела їх надходження;
  - чи достатньо засобів для виконання запланованих завдань;
  - яка частина коштів має бути перерахована в бюджет, позабюджетні фонди, банкам та іншим кредиторам;

- як повинен здійснюватись розподіл прибутку на підприємстві;
- як забезпечується реальна збалансованість планових витрат і доходів підприємства на принципах самоокупності та самофінансування.

Термін "планування діяльності підприємства" можна розглядати з двох сторін: по-перше, з позиції теорії фірми і її природи; по-друге, як конкретно-управлінський, що належить одній з функцій фінансового менеджменту, тобто розуміти як уміння передбачати майбутнє компанії та використовувати це передбачення на практиці. Обидва підходи тісно взаємопов'язані.

З допомогою планування зводяться до мінімуму невизначеність ринкового середовища та його негативні наслідки для будь-якої організації. Крім того, планування усуває надмірні транзакційні витрати усередині компанії з торгових операцій (транзакцій), наприклад: на пошук покупців і постачальників, проведення переговорів про предмет угоди, оплату послуг консультантів тощо.

У процесі планування можна оцінити:

- рівень розвитку підприємства (економічний потенціал) та результати його господарсько-фінансової діяльності;
- обсяг ресурсів (включаючи і фінансові), при якому можуть бути досягнуті його мети;
- віддачу вкладених підприємством коштів у конкретні інвестиційні проекти (програми);
- можливі ризики, супутні реалізації даних проектів.

На основі системи довгострокових та оперативних планів здійснюється організація запланованих робіт, контролюється мотивація персоналу, результати і їх оцінка на базі планових показників. Компанія не в змозі повністю усунути підприємницький ризик, але може знизити його негативні наслідки за допомогою прогнозування (передбачення). Як показує практика розвинених країн, використання планування створює для компанії наступні переваги:

- дає можливість підготуватися до імовірним майбутнім несприятливих умов в ринковій кон'юнктурі;
- дозволяє більш реально оцінити проблеми, що виникають;
- стимулює менеджерів до реалізації своїх рішень;
- покращує координацію дій між структурними підрозділами підприємства;
- забезпечує керівництво корисною для нього інформацією;
- сприяє більш ефективному використанню ресурсів та посилення внутрішньогосподарського контролю.

Розробка підприємствами фінансових планів (бюджетів) займає важливе місце в системі заходів щодо стабілізації грошового обігу. Визначимо основні поняття, пов'язані з фінансовим плануванням.

Фінансовий план - узагальнений плановий документ, який відображає надходження і витрачання грошових коштів організації на поточний (до одного року) і довгостроковий період.

Він включає в себе складання операційних (на місяць, квартал) і поточних бюджетів (на рік з поквартальною розбивкою показників), а також прогноз фінансових ресурсів на два-три роки.

Бюджет підприємства - оперативний фінансовий план, що розробляється на період до одного року, показує надходження і витрачання грошових коштів за поточною інвестиційною та фінансовою діяльністю. У практиці управління фінансами компанії використовують три види бюджетів:

1. операційні (наприклад, бюджет продажу, бюджет доходів і витрат та ін);
2. фінансові (бюджет доходів і витрат, бюджет руху грошових коштів та бюджет по балансовому листу);
3. капітальний (інвестиційний бюджет).

Бюджетування - процес розробки конкретних бюджетів виходячи з цілей оперативного планування. Бюджетування капіталу - технологія розробки бюджету по управлінню капіталом організації, тобто джерелами його формування (пасиви балансу), наприклад, балансу активів і пасивів на кінець майбутнього кварталу. Мета складання такого документа - забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності і ліквідності балансу підприємства в прогнозованому періоді.

Бюджетний контроль - поточний контроль за виконанням окремих показників бюджетів і виявлення відхилень, які потребують втручання керівників структурних підрозділів та дирекції компанії.

Отже, дослідження проблем фінансового планування свідчить, що разом із зростанням розміру малих підприємств і переходом їх у статус середніх зростає потреба у фінансовому аналізі й обґрунтованому фінансовому плануванні. Для малих підприємств значною потребою є прогнозування грошових потоків, оскільки тільки стабільність надходження виручки та правильність визначення витрат виступають гарантом їх безперервної діяльності. Приділяючи більше уваги фінансовому плануванню, можна досягти зміцнення фінансової стабільності підприємства за умови виконання прогнозованих бізнес-планом обсягів операційної та інвестиційної діяльності на засадах фінансової стійкості, створення передумов для отримання чистого прибутку, достатнього для самоокупності та самофінансування підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Марцин В. С. Планування як основна складова процесу фінансової діяльності / В. С. Марцин // *Фінанси України*. – 2008. – № 4 – С. 23–31.
2. Біла О.Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств / *Фінанси України*. – 2007. – № 4. – С. 112-118.
3. Малік Л.В., Павлова К.І. Проблеми фінансового планування і бюджетування. – Режим доступу: <http://intkonf.org/malik-l....uvannya>
4. Плетенецька С.М. Вибір фінансової стратегії підприємств у сучасних умовах. / Міжвузівська студентська економічна конференція "Економіка України: шляхи виходу із кризи" (Київ, 11 грудня 2015 року) / Вищий навчальний заклад "Університет економіки та права "КРОК". - К.: Університет економіки та права "КРОК", 2015, с.154-156.

*Гриценко В.В., Паскевич А.А., Ришко Д.В., здобувачі  
Коледжу економіки, права та інформаційних технологій  
Наумова О.О., кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу та поведінкової економіки  
Університету «КРОК»*

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СПРИЙНЯТТЯ СПОЖИВЧОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ**

Сучасні умови зростання рівня розвитку товарної пропозиції, використання маркетингових підходів для просування та стимулювання збуту товарів сприяли появі споживачів нового типу, очікування та вимоги яких суттєво відрізняються від тих, що існували кілька десятиліть тому. Виокремлюємо такі чинники зміни поведінки споживачів: легкого доступу до інформації завдяки Інтернет, на основі якого споживачі мають загальне розуміння ситуації на ринку, обізнані щодо характеристик підприємств-виробників, технологій виробництва, якості товарів та послуг, особливостей їх використання, обслуговування та утилізації, цінової політики конкурентів тощо; розширення можливостей спілкування з іншими споживачами, обміну досвідом, об'єднання в групи; отримання свободи вибору продуктів, яка сприяє самостійності та одноосібності прийняття рішень (тобто зменшення прямого впливу референтних груп); посилення опору зростаючому потоку щоденних комерційних пропозицій та їх ігнорування; збільшення швидкості отримання будь-якої інформації, що в свою чергу формує певне несприйняття тривалих розмов або складних для сприйняття пропозицій.

В результаті впливу перерахованих чинників зміни поведінки споживачів підвищилася вимогливість останніх до якості продукції, стилю обслуговування, наявності додаткових послуг, каналів розподілу тощо. Тому актуальним є висвітлення особливостей орієнтації підприємств на створення та надання високої споживчої цінності товарів за використання нематеріальних активів, серед яких передусім слід назвати: взаємодію із споживачами, формування ефективного ланцюга споживчої вартості, знання та навички працівників, інформаційних технологій, фокусування на впровадженні інновацій, оптимізації внутрішніх організаційних процесів тощо.

Процес створення споживчої вартості здебільшого описують ланцюгом вартості, запропонованим М. Портером [1, с. 87] та удосконаленим, відповідно до вимог часу, сучасними авторами. Згідно цього підходу вартість товару створюється в результаті поєднання основних (матеріально-технічне постачання, виробничо-технологічні операції, вихідне матеріально-технічне забезпечення, маркетинг і збут, обслуговування) і допоміжних (інфраструктура підприємства, управління персоналом, розвиток технологій, правове забезпечення) видів діяльності зі створення вартості в межах підприємства.

Використання «ланцюга цінностей» за М. Портером дозволяє визначити і прослідкувати рух витрат для виконання певного виду діяльності і визначити потенційні джерела конкурентних переваг.

Тому можна визначити, що основними складовими формування споживчої вартості товару є взаємодія маркетингового та логістичного міксів з орієнтацією на задоволення запитів споживачів, що проявляються у вищій якості товарів (послуг), їх функціональних властивостях, нижчих витратах на

виробництво та розподіл продукції, а відповідно і нижчій ціні та кращому сервісному обслуговуванні споживачів [2].

Таким чином, ланцюг створення споживчої вартості товару умовно можна розділити на три послідовних субпроцеси: визначення необхідної споживчої цінності (маркетингові дослідження потреб ринку та закупівельна логістика), перетворення ресурсів в цінності (виробництво узгоджене з потребами ринку й орієнтоване на систему якості TQM та виробнича логістика) та передача цінностей до споживача (реклама, організація продажів та розподільча логістика) [3].

**Висновок.** Виявлено, що в сучасних умовах господарювання, формування підприємствами споживчої вартості товарів на засадах інтеграції комплексів маркетингу та логістики забезпечує створення вищої якості товарів, їх функціональних властивостей, зниження витрат на виробництво та розподіл продукції, а відповідно і нижчу ціну та досконале сервісне обслуговування споживачів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Портер М. Конкуренція : [учеб. пос.] / Портер М. – М. ; СПб ; К. : Изд. дом «Вильямс», 2000. – 495 с
2. Магомедов Ш.Ш. Сущность теории потребительской ценности товаров / Ш.Ш. Магомедов // Стандарты и качество. – 2010.
3. Безноева А.В. Формування нових підходів до створення споживчої цінності продукції на засадах маркетингу і логістики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_em/2010\\_7\\_4/6.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_em/2010_7_4/6.pdf)

**Гриценко В.В.,** студентка КЕПІТ,  
**Румик І.І.,** кандидат економічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **АКТИВІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Дослідження процесів кредитування та шляхи їх активізації важливо тому, що за допомогою кредитів мобілізуються тимчасово вільні кошти і здійснюється їхнє спрямування на потреби розширеного відтворення. Кредитні відносини виникають з приводу мобілізації тимчасово вільних грошових коштів підприємств, організацій, держави і населення та використання цих коштів на умовах повернення і платності для задоволення економічних і соціальних потреб суспільства. Кредитна система складається з декількох ланок, кожна з яких виконує специфічні функції з акумуляції та розподілу грошових коштів. Розподіл функцій між ланками кредитної системи об'єктивно зумовлений відмінностями в методах і засобах діяльності та різним значенням в процесі відтворення капіталу.



Мета роботи – це дослідження процесів кредитування та визначення шляхів їх розвитку.

Процес формування ринкових відносин в економіці України об'єктивно зумовлює необхідність підвищення ролі банківського кредиту, що є одним із найважливіших чинників, які забезпечують безперервність розширеного відтворення. Така роль визначається насамперед широкою сферою застосування кредитних операцій банків.

Водночас слід зазначити, що за період реформування господарського механізму в Україні, яке супроводжувалося значним спадом виробництва і ділової активності, суттєво знизилась роль банківського кредиту у забезпеченні виробничого сектора необхідними грошовими ресурсами. Про це свідчить незначна частка позик банків у валовому внутрішньому продукті країни.

Не можна позитивно оцінювати стійку тенденцію до зростання банківських кредитних вкладень в економіку при збереженні загального скорочення обсягів виробництва. Особливо негативним аспектом цієї тенденції є порівняно незначна частка кредитів, наданих безпосередньо виробникам [1].

У ситуації, коли близько половини всіх кредитних вкладень банків спрямовується не на потреби господарського сектора, ефективність банківського кредитування власно знижується.

Протягом 2017 р. на тлі погавлення кредитування населення спостерігається слабке зростання кредитування корпоративного сектору економіки. Через це сукупні показники кредитування мають ознаки стагнації.

Зокрема, станом на 30 листопада 2017 року сукупна заборгованість за кредитами, наданими банками юридичним особам та домогосподарствам (крім фізичних осіб-підприємців), становила 989,1 млрд. грн., що на 1% менше, ніж на 31 грудня 2016 року (998,7 млрд. грн.).

Заборгованість за кредитами бізнесу, наданими в гривні, станом на 30 листопада 2017 року становила 457,3 млрд. грн., це на 6,6% більше аналогічного показника на 31 грудня 2016 року (429 млрд. грн.). Проте на кінець листопада залишок за кредитами в іноземній валюті, наданими корпоративному сектору, становив 370,7 млрд. грн. порівняно з 408,3 млрд. грн. на початок січня – зниження становить 9,2%. Таким чином, збільшення залишків за кредитами бізнесу в національній валюті чималою мірою пов'язано зі значними обсягами операцій з реструктуризації валютних кредитів, які надавалися раніше, у кредити в національній валюті [2].

На тлі відновлення ресурсної бази банків, та низьких ставок за депозитами, що є важливими передумовами для активізації кредитування, залишаються на відносно високому рівні відсоткові ставки за банківськими кредитами.

Активізація кредитування в Україні не свідчить про стабілізацію світової та, відповідно, національної економіки.

Банки відновили кредитування, виходячи з того, що кошти, які надходять від депозитів фізичних осіб необхідно вкладати, аби не бути збитковими. При цьому скорочувати депозитну базу банки не бажають.

Певне зростання кредитування в українській економіці – це реальне зростання, але воно не віддзеркалює відновлення світової економіки, як і

внутрішньої. Оскільки ми не спостерігаємо зростання доходів фізичних осіб, більш того, – є досить суттєві ризики, пов’язані з інфляційними очікуваннями. При цьому, спостерігається погіршення якості кредитів, що негативно впливає на ситуацію в банку в цілому.

Наразі в Україні реалізується проект зі створення системи кредитних гарантій за підтримки ОЕСР, що сприятиме вирішенню проблеми малих і середніх підприємств з низьким рівнем забезпечення. Такі кредитні гарантії доцільно надавати в розмірі 30-50% від вартості основних фондів, які купуються для ведення бізнесу. Державні гарантії були б доречні в схемі додаткового гарантування безпеки бізнес-клієнтів при розміщенні ними коштів у банках, які вже далі зможуть спрямовувати їх на потреби реального сектору економіки; також гарантування повернення та платності наданих кредитів з боку державних фондів.

Таким чином, на державному рівні варто розглянути доцільність запровадження довгострокової програми з розвитку банківського кредитування малого і середнього бізнесу із зазначенням конкретних сум та джерел фінансування цієї програми. Успішність такої програми можлива насамперед за умови постійного контролю виконання заходів та витрат цільових коштів. Питання усунення перешкод доступу підприємств малого і середнього бізнесу до кредитних ресурсів має бути ключовим завданням такої програми [3].

Отже, проблема активізації процесів кредитування в Україні полягає у тому, що вітчизняний бізнес і банки поки що вкрай важко знаходять спільну мову. Успішному вирішенню цього питання значною мірою заважає відсутність у спеціалістів підприємств і працівників банків єдиних уявлень про сутність цієї діяльності. Щоб одна сторона могла отримати банківський кредит на прийнятних умовах, а інша – повернути свої гроші разом з належними їй відсотками, необхідно, щоб обидві сторони добре розуміли інтереси і проблеми один одного та дійшли до узгодженої оцінки реальних ризиків при кредитуванні.

#### **Список використаних джерел:**

1. Долбнева Д.В. Стан та перспективи розвитку банківського кредитування МСП в Україні / Д.В. Долбнева // Вісник Запорізького національного університету – №2 (22). – Запоріжжя, 2016. – С. 197-206.
2. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]: офіційний сайт – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
3. Панцир С. Політика підтримки: доступ до фінансово-кредитних ресурсів / С. Панцир, А. Козут // Європейський інформаційно-дослідницький центр. – Київ, 2015. – 32 с.

*Гричик Є.М., магістр,  
Плетенецька С.М., кандидат економічних наук,  
доцент кафедри національної економіки та фінансів  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ**

Дослідження економічної спроможності представляє інтерес для всіх учасників економічного процесу - страхувальників, керівництва і акціонерів страхової компанії, державних органів. Важливість оцінки фінансової стійкості страхової компанії обумовлена, перш за все, специфікою діяльності страховика, пов'язаною із чинниками стохастичного характеру, що потребує постійного контролю та управління платоспроможністю бізнесу. Обґрунтована оцінка фінансового стану страхової компанії дозволяє визначити реалії ведення бізнесу з перспективою на майбутнє. Для керівництва і власників компанії - це спосіб отримання достовірної якісної інформації про її реальні можливості. Особливо це важливо для розробки стратегії виживання в нових економічних умовах, які викликані кризовими явищами сьогодення.

Актуальні проблеми управління платоспроможністю страхової компанії висвітлено в працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Зокрема, серед дослідників цієї проблематики слід виділити М.М. Александрову, В.Д. Базилевича, В.Д. Бігдаш, Н.М. Внукову, О.Д. Вовчак, Н.Б. Грищенко, Є.Ф. Дюжикова, А.М. Єрмошенко, Є.В. Коломіна, І.В. Котлобовського, С.В. Луконіна, М.В. Мниха, Л.О. Орланюк-Малицьку, С.С. Осадця, Т.А. Ротову, Ю.А. Сплетухова, К.Е. Турбіна, Т.А. Федорова.

Платоспроможність страхової компанії означає її здатність своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями з кредиторами. Мова йде про зовнішніх кредиторів до яких належать зобов'язання перед страхувальниками, перестраховиками, фінансовими і банківськими установами а також внутрішніх кредиторів, серед яких належні платежі засновникам, філіям та представництвам, зобов'язання перед працівниками компанії.

Серед зобов'язань страхової компанії пріоритетними є зобов'язання за страховими договорами. Страхова платоспроможність забезпечується за рахунок двох основних джерел — коштів страхових резервів і власних вільних коштів.

Коли бракуватиме страхових резервів, страховик повинен буде виконати страхові зобов'язання за рахунок власних коштів.

Для забезпечення платоспроможності Законом передбачено, що страховик, відповідно до обсягів страхової діяльності зобов'язаний підтримувати належний рівень фактичного запасу платоспроможності (нетто-активів). На будь-яку дату фактичний запас платоспроможності страховика (ФЗП) повинен перевищувати розрахунковий нормативний запас платоспроможності(НЗП).

Закон України «Про страхування» (ст. 30) зобов'язує страховиків дотримуватися вимог, які повинні забезпечити їх платоспроможність, а саме:

– наявність сплаченого статутного фонду та гарантійного фонду;

– створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань;

– перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності.

Якщо фактичний запас платоспроможності перевищує нормативний, то страхова компанія є платоспроможною. В іншому випадку страховик повинен представити в уповноважений орган нагляду за страховою діяльністю план фінансового оздоровлення, і залежно від його виконання до компанії можуть застосовуватися ті чи інші санкції

Механізм забезпечення платоспроможності страховика має двояких характер, з одного боку, його можна розглядати як сукупність форм та методів формування, розподілу та використання фінансових ресурсів страховика з метою забезпечення потреб держави в інвестиційних ресурсах, а представників бізнес – середовища та населення у страховому захисті, що виявляється у компенсації можливих фінансових втрат внаслідок реалізації певних страхових ризиків. З іншого боку, цей механізм є сукупністю відносин, що проявляються у:

- визначенні джерел формування та напрямів використання страхових резервів та інших фондів грошових коштів, які знаходяться у розпорядженні страховика;

- фінансовому плануванні, методи якого враховують особливості організації страхового бізнесу;

- управління грошовими коштами та інвестиційними ресурсами страховика;

- особливостях правового регулювання ринку страхування та законодавчих вимогах щодо забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості страховиків.

Механізм забезпечення платоспроможності страховика передбачає підвищення фактичного запасу платоспроможності, що можна забезпечити за рахунок впровадження таких заходів:

- удосконалення структури формування активів у частині збільшення обсягу власного капіталу та забезпечення майбутніх витрат і платежів. Це зумовлено тим, що при розрахунку фактичного запасу платоспроможності враховується обсяг довгострокових та поточних зобов'язань, які зменшують цей запас, а отже це врахування дасть змогу значно зменшити використання поточних та довгострокових зобов'язань для фінансування активів;

- збільшення обсягів страхових резервів, використання яких зможе збільшити суму нерозподіленого прибутку та усунути непокриті збитки;

- у структурі активів доцільно перерозподілити фінансові ресурси із статті «грошові кошти та їх еквіваленти» на статтю «довгострокові фінансові інвестиції» та «поточні фінансові інвестиції».

Отже, згідно вітчизняного законодавства страхова компанія має підтримувати позитивну різницю між фактичним та нормативним запасом платоспроможності, проте, основною проблемою у збільшенні маржі платоспроможності є нестабільність інвестиційного клімату в Україні та негативні тенденції у фінансовому секторі, що знижує достовірність та

надійність прогнозів щодо коливань дохідності фінансових інструментів на ринку та не дозволяє побудувати стійку фінансово-інвестиційну політику на базі довгострокових інвестицій в різні сфери національної економіки України.

**Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про страхування» № 85/96-ВР від 7 березня 1996 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Гамакова О. О. Фінанси страхових організацій : Навч. посіб. / О. О. Гамакова. – К.: КНЕУ, 2007. – 328 с.
3. Грушко В.І. Фінансове прогнозування з урахуванням економічної безпеки підприємства / В.І. Грушко, Т.В. Ганущак // Вчені записки / Університет економіки та права "КРОК". - 2009. - № 19. - С. 154-160.
4. Клепікова О. А. Розробка моделей оцінки економічної спроможності страхової компанії з використанням сучасних технологій імітаційного моделювання / О. А. Клепікова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 2(1). – С. 32-39.
5. Плетенецька С.М. Формування фінансової стратегії інноваційно-активних підприємств / Плетенецька С. М. // Вчені записки Університету "КРОК". - 2013. - Вип. 34. - С. 155-162. - (Серія "Економіка")
6. Сова О.Ю. Проблематика забезпечення фінансової стійкості страхових компаній / Сова О.Ю. // Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції "Сучасні економічні дослідження". - Вінниця: ТОВ "Нілан-ЛТД", 2017. - С. 166-170.
7. Управління платоспроможністю страховика, формуванням та використанням прибутку [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://helpiks.org/5-102759.html>.

**Гульченко М.С., магістрант,  
Ромашко О.М., к.е.н., доцент,  
ВНЗ «Університет «КРОК»**

## **ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ**

Іноземні інвестиції – це цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [1]. Міжнародні інвестиції завжди виступали вагомим інструментом діяльності українських підприємств, невід'ємною частиною розвитку національної економіки, допомагаючи їй увійти до глобально-економічного середовища [3]. Саме тому, актуальним питанням є організація бухгалтерського обліку, оцінки іноземних інвестицій, а саме принципи, за якими проводять оцінку цих інвестицій; адже, на сьогодні частка підприємств, що мають облікову політику, не наводять методи, за якими відбувається облік іноземних інвестицій, а лише зазначають пункти П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» [4] та ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2]. Щоб достовірно провести облік іноземних інвестицій потрібно мати юридично правильно сформовані первинні документи з обліку інвестицій, вчасно проводити переоцінку до справедливої вартості, відображати в звітності операції з придбання, переоцінкою та погашенням іноземних інвестицій. При цьому, потрібно брати до уваги класифікацію інвестицій, тому що методи, які застосовуються при обліку інвестицій неоднозначні, не мають єдиного стандарту і це призводить до неоднозначного

обчислювання іноземних інвестицій, що надійшли до держави, так як у П(С)БО класифікація інвестицій відсутня.

Облік інвестицій проводиться ще на початку їх формування первісної вартості (придбання) за різними принципами:

- справедлива вартість обліку інвестицій при їх обмінні на цінні папери;
- ціна придбання з урахуванням абсолютно всіх витрат;
- ціна, що утворена за бартерним контрактом [4].

Таким чином виникає проблема оцінки іноземних інвестицій та відображення їх у балансі підприємств, адже на це впливають різноманітні фактори: чи придбані ці інвестиції з метою отримання прибутку чи з метою подальшого продажу, метод оцінки за амортизованою собівартістю й метод участі в капіталі.

Облік іноземних інвестицій потребує удосконалення у частині формування аналітичної інформації про ввезені необоротні активи. Обсяг капітальних інвестицій у необоротні активи визначається не лише потребою у таких об'єктах, а й наявністю джерел їх фінансування. Щоб вирішити питання, чи можна придбати або збудувати відповідний об'єкт, слід проаналізувати наявність джерел, тобто правильно і реально оцінити свої можливості. Отже, з метою задоволення потреб користувачів у інформації про джерела інвестора (на дату балансу); оцінка вибуття [5, с. 183]. Так, всі капітальні інвестиції відображаються на рахунку 15 «Капітальні інвестиції» (складається з наступних субрахунків: 151 «Капітальне будівництво»; 152 «Придбання (виготовлення) основних засобів»; 153 «Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів»; 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів»; 155 «Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів»), саме на цьому, хотілось би зупинити свою увагу. Субрахунок 151 «Капітальне будівництво» відображає витрати на будівництво, що здійснюється як господарським, так і підрядним способом, для власних потреб підприємства, ведеться облік устаткування, що підлягає монтажу в процесі будівництва. Але для більшої деталізації інформації про інвестиції як загалом, так і іноземних, актуально було б виділити окремо «види поліпшень (реконструкцій, модернізацій)» на рахунках третього порядку, а саме:

- 1511 «Капітальні інвестиції на модернізацію існуючих приміщень»;
- 1512 «Капітальні інвестиції для реконструкції існуючих приміщень, будівель»;
- 1513 «Капітальні інвестиції в добудову»;
- 1514 «Капітальні інвестиції для робіт, що капіталізуються».

Саме створення рахунків третього порядку, що будуть відображатись у відомості 4.1. «Аналітичний облік капітальних інвестицій», надасть конкретизацію робіт відповідних субрахунків та інформацію в розрізі об'єктів. Це допоможе використовувати відомість 4.1 як основне джерело управлінської інформації щодо капітальних інвестицій.

На нашу думку, було б доречно виділити ще декілька субрахунків:

- 156 «Капітальні інвестиції для матеріалів на реконструкцію/модернізацію»- для відображення капітальних інвестицій для матеріалів, конструкцій, обладнань, запчастин, що в майбутньому будуть використовуватись при будівництві/монтажу.

На цьому субрахунку можна було б вести облік всіх отриманих будівельних матеріалів, устаткування, інструменти, предмети прокату, тари, що не були передані в експлуатацію:

- 158 «Другорядні капітальні інвестиції».

На нашу думку, система, що буде використовуватись для обліку іноземних інвестицій повинна являти собою сукупність компонентів, що знаходяться в упорядкованості і це дасть можливість підвищити інформативність даних (числових даних іноземних інвестицій в країні). Саме такі компоненти були запропоновані у статті.

#### **Список використаних джерел:**

1. Герзанич В.М. Основні недоліки та проблеми залучення іноземних інвестицій в Україні [Електронний ресурс]/В.М. Герзанич // Ефективна економіка. наук. фах. вид. – 2014. - № 4. – Режим доступу : <http://www.econotyu.nauka.com.ua/n=4&y=2014>.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 №996-XIV. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua.laws/show/93/96-вр?info=1>
3. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 №93/96-ВР. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua.laws/show/996-14>;
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» (П(С)БО 12) від 26.04.2000 №91 - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua.laws/show/z0284-00>.
5. Хмельниченко С.В. Методологічні основи побудови бухгалтерського обліку інвестиційної діяльності на підприємстві / С.В.Хмельниченко // Стратегія економічного розвитку України: наук.зб. - КНЕУ, 2009. – Вип. 6 (13). – С. 180–187.

*Давиденко А., студентка КЕПІТ,  
Румик І.І., кандидат економічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА УКРАЇНИ**

Наявність ефективно діючої фінансово-кредитної системи є однією з найважливіших ознак незалежності держави. Тому вивчення цієї теми є важливим питанням, особливо у період трансформаційних процесів в економіці та суспільстві.

Метою роботи є дослідження сучасного стану фінансово-кредитної системи та визначення напрямів її ефективного функціонування.

З проголошенням політичної і економічної незалежності України постало питання про створення національної фінансово-кредитної системи. Справа в тому, що фінансова і кредитна системи, які функціонували в Україні на той час, виражали економічні відносини колишньої радянської політичної і господарської системи, а їх центральні установи знаходилися за межами української держави.

Сучасна фінансово-кредитна система України складається з таких структурних елементів, як:

- Національний банк України (НБУ);
- банківські установи;
- небанківські установи.

Національний банк України є центральним банком України, особливим центральним органом державного управління, юридичний статус, завдання, функції, повноваження і принципи організації якого визначаються Конституцією України, Законом України "Про Національний банк України" та іншими законами України. Він є економічно самостійним органом, який здійснює видатки за рахунок власних доходів у межах затвердженого кошторису, а у визначених Законом України "Про Національний банк України" випадках – також за рахунок Державного бюджету України.

Банківські установи – це фінансові посередники і установи, функцією яких є кредитування суб'єктів господарської діяльності та громадян за рахунок залучення коштів підприємств, установ, організацій, населення та інших кредитних ресурсів, касове та розрахункове обслуговування народного господарства, виконання валютних та інших банківських операцій, передбачених цим Законом.

Небанківські фінансово-кредитні установи теж є фінансовими посередниками грошового ринку, які і здійснюють акумуляцію заощаджень і розміщення їх у дохідні активи: у цінні папери та кредити (переважно довгострокові). У своїй діяльності вони мають багато спільного з банками.

На сьогоднішній день фінансово-кредитна система України перебуває у складному становищі. Говорячи про сучасний стан фінансово-кредитної системи України, необхідно відзначити, що політична та військова нестабільність, значна інфляція та загальна економічна дестабілізація негативно вплинули на банківський сектор та показники діяльності банків, що працюють на території України. Також важливим фактором, що характеризує сучасний стан фінансово-кредитної системи, є активне втручання НБУ у функціонування цієї системи. Програма реформ оздоровлення банківської системи, запропонована Національним банком України, призвела до суттєвого зменшення кількості банків та до радикальних змін у функціонуванні найбільш важливих системних банків.

Щоб стабілізувати стан сучасної фінансово-кредитної системи та її нормалізації треба застосувати низку заходів, спрямованих на загальноекономічну стабілізацію, створення умов для курсової стабілізації національної валюти, посилення контролю за процесом розподілу й використання бюджетних коштів, формування та використання необхідних додаткових резервів як на рівні НБУ, так і на рівні комерційних банків, повернення довіри до банківського сектору та підвищення ефективності діяльності НБУ у сфері контролю та регулювання банківської системи. Реалізація запропонованих заходів дозволить знизити вплив негативних факторів у короткостроковій перспективі та створить умови для прискореного розвитку фінансово-кредитної системи України у майбутньому.



Отже, фінансово-кредитна система держави є необхідною умовою стабільності й стійкості всього суспільного розвитку. Одним з найважливіших напрямків сучасної фінансової політики уряду України є досягненням сталої збалансованості бюджету. Для удосконалення збалансованості фінансово-кредитної системи необхідно проводити всебічний аналіз наявних показників щодо консолідації і розподілу бюджетних коштів з метою їх ретельного контролю. Сучасний її стан не в найкращому стані, тому потребує стабілізації та впровадження заходів для нормалізації.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>
2. Офіційний сайт Нацкомфінпослуг України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua>
3. Нестеренко А.С. Фінансова система України: проблеми теорії : монографія / А.С. Нестеренко. – О.: Фенікс, 2014.
4. Золотарьова О.В., Галаганов В.О. Сучасний стан на перспективи розвитку банківської системи. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.library.in.ua>

**Даниленко В. С., магістр**  
**Рокоча В.В., док. наук, проф.**  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **СЕРТИФІКАЦІЙНІ ВИМОГИ ДО ТОВАРІВ ПРИ ВХОДЖЕННІ ІНОЗЕМНИХ КОМПАНІЙ НА ЄВРОПЕЙСЬКІ РИНКИ**

Для здійснення успішної товарознавчої та комерційної діяльності на регіональному та міжнародному рівні необхідно володіти теоретичними знаннями в галузі сертифікації. Сертифікація продукції проводиться в порядку, який передбачено державними стандартами і правилами, розробленими на їх основі, але для цього потрібно знати технічні вимоги, вимоги до фітосанітарних та санітарних заходів, а також екологічні вимоги при входженні іноземних компаній на європейські ринки.

*Технічні вимоги.* Основні технічні вимоги класифікуються у секторах безпеки продукції, технічної стандартизації, упаковки та маркування продукції.

Загальні вимоги у сфері безпеки продукції визначені Директивою Європейського Парламенту та Ради 2001/95/ЄС від 3.12.2001 р. “Про загальну безпеку продукції”. Даний законодавчий акт застосовується за відсутності конкретних правил, що регулюють безпеку окремих категорій товарів або якщо конкретні правила (галузеві), є недостатніми.

Відповідно до положень Директиви, продукт вважається безпечним, якщо відповідає положенням безпеки, передбаченим в європейському законодавстві або, у разі відсутності таких правил, за умови відповідності національним вимогам держави-члена ЄС де він продається, або запускається у ринковий обіг.

Продукт також вважається безпечними, якщо він відповідає європейському стандарту.

У свою чергу, виробник продукції та дистриб'ютор зобов'язані:

- поставляти на ринок продукти, які відповідають загальним вимогам безпеки;
- забезпечувати споживачів необхідною інформацією щодо потенційної загрози продукту, зокрема, коли це безпосередньо не очевидно;
- інформувати відповідні національні органи про факти щодо потенційної або прямої небезпеки продуктів, а також співпрацювати з цими органами у контексті реалізації заходів, вжитих для захисту споживачів.
- Директивою передбачено, що контроль за безпекою продукції покладається на компетентні органи держав-членів ЄС. Зокрема, такі органи відповідають за:
  - моніторинг відповідності продукції вимогам нормам техніки безпеки;
  - вжиття необхідних заходів по відношенню до небезпечних продуктів і відповідне інформування ЄК.

У свою чергу на рівні ЄС, запроваджено функціонування “Системи швидкого сповіщення про непродовольчі товари, що створюють серйозний ризик” - RAPEX (Rapid Alert System for non-food products posing a serious risk), створеної з метою оперативного обміну інформацією між державами-членами ЄС та Єврокомісією у разі виявлення продукції, яка становить серйозну небезпеку[1]. Процедури функціонування RAPEX встановлені згаданою вище Директивою Європейського Парламенту та Ради 2001/95/ЄС від 3.12.2001 р.

Загальний порядок та умови розміщення продукції на внутрішньому ринку ЄС, проведення робіт з оцінки відповідності та акредитації, а також механізм ринкового нагляду окреслені у Регламенті Ради ЄС № 765/2008 від 9.07.2008 р. та Рішенні Європейського Парламенту та Ради ЄС № 768/2008 від 9.07.2008 р.

Гармонізовані стандарти можуть бути розроблені трьома незалежними органами по стандартизації:

- Європейським комітетом з стандартизації (CEN);
- Європейським комітетом з стандартизації в галузі електротехніки (CENELEC);
- Європейським інститутом телекомунікаційних стандартів (ETSI).

У свою чергу, процедури з оцінки відповідності здійснюються виробником продукції або третьою стороною, яка несе відповідальність за таку оцінку. В якості третьої сторони виступають уповноважені органи в кожній державі-члені ЄС[2].

Маркування CE вказує, що продукт відповідає всім діючим вимогам і пройшов процедуру оцінки відповідності. Упаковка товарів, що постачаються на ринок має відповідати вимогам, викладеним у Директиві Європейського Парламенту та Ради 94/62/ЄС від 20.12.1994 р. щодо пакування та поводження з відходами пакування.

*Екологічні вимоги.* Екологічні вимоги до продукції, яка постачається на ринок ЄС складаються з наступних основних елементів:

- Регулювання торгівлі небезпечними хімікатами.
- Імпорт небезпечних хімічних речовин в ЄС підлягає контролю відповідно до Роттердамської конвенції про процедуру попередньої обґрунтованої згоди відносно окремих небезпечних хімічних речовин і пестицидів у міжнародній торгівлі. Положення Конвенції імплементовані в законодавство ЄС Регламентом ЄП та Ради ЄС 689/2008 від 17.06.2008 р. щодо експорту та імпорту небезпечних хімікатів. Уся інформація щодо вимог імпорту, встановлених для конкретних товарів міститься в Європейській базі даних експорту та імпорту небезпечних хімічних речовин – EDEXIM[3].

- Контроль на наявність стійких органічних забруднювачів.
- Політика ЄС спрямована на усунення або зведення до мінімуму використання цих продуктів у відповідності до Стокгольмської конвенції про стійкі органічні забруднювачі та Протоколу до регіональної Конвенції ЄЕК ООН з транскордонного забруднення повітря на великі відстані. Базовий документ законодавства Євросоюзу - Регламент ЄП та Ради ЄС № 850/2004 від 29.04.2004 р.

- Реєстрація, оцінка, дозвіл та обмеження хімічних речовин (REACH).
- REACH введено в дію Регламентом ЄП та Ради ЄС № 1907/2006 від 18.12.2006 р. Ним встановлено систему обліку існуючих і нових речовин, а також визначено вимоги для виробників держав-членів ЄС та імпортерів Євросоюзу щодо продуктів, які містять хімічні речовини. Управління системою REACH здійснюється з боку Європейського хімічного агентства (ECHA) [4].

- Класифікація, маркування та упаковка речовин і сумішей.
- Хімічні речовини можуть бути розміщені на ринку ЄС, якщо вони класифіковані, марковані та упаковані відповідно до положень Регламенту ЄП та Ради ЄС № 1272/2008 від 16.12.2008 р.

- Вимоги до засобів захисту рослин та біоцидів.
- В ЄС засоби захисту рослин для розміщення на ринку мають бути авторизовані у відповідності до положень Регламенту ЄП та Ради ЄС № 1107/2009 від 21.10.2009 р. У свою чергу, біоциди (дезінфікуючі засоби, консерванти, несільськогосподарські пестициди), що постачаються на ринок ЄС мають відповідати вимогам Директиви ЄП та Ради ЄС 98/8/ЕС від 18.02.2008 р. та низці інших законодачих актів Євросоюзу.

- Поряд з окресленим вище основними екологічними вимогами також регламентовано імпорт на територію ЄС миючих засобів, добрив, озоноруйнуючих речовин, фторованих парникових газів, вимираючих видів тварин, відходів тощо.

*Вимоги у сфері санітарних та фітосанітарних заходів.* Товари, що ввозяться на митну територію ЄС, мають відповідати санітарним і фітосанітарним вимогам ЄС щодо захисту здоров'я людей і тварин. Ці вимоги класифікуються у секторах безпеки продуктів харчування та кормів, здоров'я рослин і громадського здоров'я.

Правила ЄС з офіційного контролю у сфері СФЗ втсновені Регламентом ЄП та Ради ЄС № 882/2004 від 29.04.2004 р. (контроль за дотриманням законодавства у сферах продуктів харчування, кормів, здоров'я та благополуччя тварин) та Регламентом ЄП та Ради ЄС № 854/2004 від 29.04.2004 р. (спеціальні правила організації офіційного контролю щодо продуктів тваринного походження призначених для споживання людиною).

Контроль у сфері СФЗ здійснюється компетентними органами держав-членів ЄС, координується Європейською Комісією та Європейським органом з питань безпеки продуктів харчування[5].

Продукти харчування, які імпортуються на територію ЄС мають відповідати умовам, які включають:

- загальні принципи і вимоги харчового законодавства (Регламент ЄП та Ради ЄС № 178/2002);
- реєстрацію імпортерами ЄС постачальників продукції з країни походження товару;
- загальні правила гігієни харчових продуктів та специфічні вимоги до гігієни харчових продуктів тваринного походження;
- правила щодо мікробіологічних критеріїв харчових продуктів;
- правила щодо залишків пестицидів, ветеринарних препаратів та забруднюючих речовин у продуктах харчування;
- спеціальні правила щодо генетично-модифікованих харчових продуктів та кормів, біо-білків і нових продуктів;
- спеціальні правила щодо окремих груп продовольчих товарів (мінеральних вод, какао, швидкозаморожених харчових продуктів) і продуктів харчування, спрямованих на конкретні групи населення (продукти для немовлят і дітей);
- конкретні маркетингові вимоги та вимоги щодо маркування, вимоги щодо вихідних матеріалів, складових кормів і кормів, призначених для конкретних поживних цілей;
- загальні правила щодо матеріалів, призначених для контакту з харчовими продуктами.

Імпорт тварин і продуктів тваринного походження здійснюється у відповідності до таких правил:

- країна-експортер має бути включена до списку держав, яким дозволено експортувати відповідну категорію продукції до ЄС;
- продукти тваринного походження можуть бути імпортовані на територію ЄС за ціймови їх виробництва на затверджених переробних підприємствах, в країні-експортері;
- увесь імпорт тварин і продуктів тваринного походження має супроводжуватися сертифікатом здоров'я, виданим офіційним ветеринарним компетентним органом країни-експортера;
- кожна партія товару підлягає перевірці на пункті пропуску, де перетинається митний кордон ЄС.

У разі, якщо у країні-екпортері зафіксовано спалах ветеринарного захворювання, яке становить серйозну загрозу для тваринного або громадського здоров'я, Євросоюзом застосовуються тимчасові захисні заходи, у тому числі призупинення імпорту з усієї або частини території країни.

Отже, усі товари, які імпортуються на митну територію ЄС в обов'язковому порядку повинні відповідати усім вимогам Європейського Союзу, спрямованим на забезпечення захисту споживачів. Ці вимоги суттєво різняться у залежності від конкретного товару, але у цілому можуть бути згруповані за такими напрямками:

- Технічні вимоги;
- Екологічні вимоги;
- Вимоги у сфері санітарних та фітосанітарних заходів.

Крім того, до певних видів продукції на рівні ЄС встановлюються маркетингові стандарти, а також застосовуються імпорту обмеження, що також можуть розглядатися як механізми захисту внутрішнього ринку від імпортованих товарів, якість і безпека яких не відповідає вимогам Євросоюзу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Процедури функціонування RAPEX встановлені Директивою Європейського Парламенту та Ради 2001/95/ЄС від 3.12.2001 р. [http://ec.europa.eu/consumers/archive/safety/rapex/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/consumers/archive/safety/rapex/index_en.htm).
2. Процедури з оцінки відповідності виробником продукції в кожній державі-члені ЄС: <http://ec.europa.eu/enterprise/newapproach/nando>.
3. Вимоги імпорту, встановлені для конкретних товарів в Європейській базі даних експорту та імпорту небезпечних хімічних речовин - EDEXIM: <http://edexim.jrc.ec.europa.eu/>.
4. Управління системою REACH з боку Європейського хімічного агентства ЕСНА: <http://www.echa.europa.eu>.
5. Контроль у сфері СФЗ держав-членів ЄС, з питань безпеки продуктів харчування European Food Safety Authority: <http://www.efsa.europa.eu>.

*Данильчук Ю.А., студентка магістратури,  
Грушко В.І., доктор економічних наук, професор  
ВНЗ «Університет«КРОК»*

## **ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ**

В період численних змін у соціально-економічному та політико-правовому житті нашої держави проблематика створення ефективного фінансового механізму соціального страхування опинилась у центрі уваги науковців, політиків та громадськості. Зокрема, ця тема висвітлена у працях таких вчених, як: В. Грушко [2]; В. Безугла, Д. Загірняк, Л. Шаповал [3]; І. Яцкевич, О. Голинська [4]; М. Горна [5]; Л. Бабич [6]; Л. Васечко [7].

Метою дослідження є аналіз діючої моделі системи соціального страхування в Україні та виявлення актуальних напрямків функціонування її фінансового механізму.

У конституції України зазначено, що «громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом»[1]. Дане право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел [2, ст. 15].

Роль фінансів найвагомніше відчувається під час вирішення соціальних проблем. Для забезпечення потреб на соціальні цілі державою створюються позабюджетні та благодійні фонди, а також фонди на зазначені цілі в складі бюджету.

Фінансовий механізм являє собою сукупність способів організації фінансових відносин, які застосовуються суспільством з метою забезпечення сприятливих умов для економічного і соціального розвитку [4].

Функціонування фінансового механізму соціального страхування полягає у зваженому регулюванні руху відповідних фінансових ресурсів через спеціальні страхові фонди – своєрідний транзит страхових коштів, які, здійснюючи рух від страхувальників до страховиків (у вигляді страхових внесків) і від страховиків до страхувальників (у вигляді страхових виплат), акумулюються на рахунках фондів соціального страхування [6].

Структура системи соціального страхування передбачає, що реалізація функцій, покладених на кожен вид соціального страхування, відбувається за рахунок спеціальних фондів, які є некомерційними організаціями та здійснюють управління видами загальнообов'язкового державного соціального страхування, контролюють формування ресурсів та їх використання, забезпечують фінансування у разі настання страхових випадків [5, с. 15].

Сьогодні система соціального страхування України свої функції розподіляє між державою, яка виступає страховиком та бере на себе відповідальність з приводу утворення фондів соціального страхування та їх ефективного функціонування, а також недержавними фінансовими інститутами. Представниками держави є такі державні установи як: Пенсійний фонд України (далі – ПФУ), Фонд соціального страхування України, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, а до недержавних фінансових організацій належать страхові компанії та недержавні пенсійні фонди [3, с. 11].

Охарактеризувати фінансовий механізм вище зазначених страхових фондів можна, як «внески – фонди – виплати», де фонди, насамперед їх формування, є найважливішою ланкою всієї системи, що поєднує внески і виплати.

Збереження принципу еквівалентності страхових внесків і соціальних виплат наближає фінансовий механізм соціального страхування до "страхового"

механізму, а використання принципу солідарності, на супротив еквівалентності між страховими внесками і виплатами, наближає механізм соціального страхування до бюджетного соціального забезпечення.

Дослідивши модель соціального страхування України можна визначити, що вона є соціал-демократичною та передбачає активну участь держави як гаранта, тоді як соціальний захист в інших країнах відбувається на засадах державно-приватного партнерства. Зазначене, призводить до порушення страхових принципів організації соціального страхування, а також основних форм соціального захисту (соціального страхування і соціального забезпечення), що в свою чергу зумовлює підвищення видатків бюджету на соціальний захист.

Наразі перед системою соціального страхування України постають соціальні небезпеки, які пов'язані зі зростанням кількості громадян, що потребують соціального захисту, зниженням доходів фондів соціального страхування, збільшенням рівня безробіття, старінням нації.

Підвищення ефективності функціонування фінансового механізму соціального страхування в Україні потребує вирішення низки важливих завдань.

Так, найбільш відчутними недоліками, що перешкоджають належному функціонуванню системи соціального страхування України є:

- значна недосконалість законодавчої бази у сфері соціального страхування, яка містить багато розбіжностей;
- незначна ефективність та якість соціальних послуг, що надаються;
- низький рівень забезпечення соціального страхування фінансовими ресурсами, що не дає можливості ефективно та своєчасно профінансувати всі законодавчо передбачені соціальні виплати;
- відсутність злагоджених автоматизованих інформаційних систем;
- неефективне управління соціальними процесами у суспільстві.

Процес регулювання у сфері соціального страхування є процесом постійної дії, який має відслідковуватися відповідними державними органами і врегульовуватися за допомогою відповідних фінансових важелів впливу – страхових внесків, розміру пенсій, страхових виплат тощо [6].

Крім того, кожна окрема ланка фінансового механізму соціального страхування має бути складовою єдиного цілого але функціонувати як відносно самостійна одиниця.

Тобто, фінансовий механізм соціального страхування є основною складовою частиною економічного механізму соціального страхування, що характеризує саму сутність функціонування системи соціального страхування в цілому. За його допомогою досягається акумуляція певних фінансових ресурсів для реалізації заходів підтримки реального рівня життя працездатних громадян та малозабезпечених верств населення, а завдяки системі важелів фінансового механізму соціального страхування реалізується вплив фінансів на процеси, що відбуваються у сфері соціального страхування [7].

#### **Список використаних джерел:**

1. Конституція України // Комп'ютерно-довідкова система законодавства України ([www.liga-zakon.com.ua](http://www.liga-zakon.com.ua))

2. Пенсійна система : підручник / за ред.. В. І. Грушка / Вищий начальний заклад «Університет економіки та права «КРОК», 2017. 368 с.
3. Безугла В.О. Соціальне страхування: навчальний посібник / В.О. Безугла, Д.М. Загірняк, Л.П. Шаповал. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 208 с.
4. Яцкевич І. В.. Фінанси : навч. посіб. / І. В. Яцкевич, О. В. Голинська. - Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2014. - 316 с.. 2014
5. Горна Марина Олексіївна. Статистичне забезпечення управління фондами соціального страхування: дисертація. ... канд..екон.наук. 08.00.10 / Горна Марина Олексіївна. – Київ, 2016. – 232 с.[Електронний ресурс]: Режим доступу:<https://kneu.edu.ua>.
6. Бабич Л. М. Оптимізаційна модель фінансового механізму соціального страхування України / Л. М. Бабич, Л. І. Васечко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1 (91). – С. 158 – 170.
7. Васечко Л. І. Структурні компоненти фінансового механізму соціального страхування / Л. І. Васечко // Вісник КНУТД. – 2011. – № 4. – С. 140 – 144.

**Данилюк І.В.,** магістрант,  
**Терехов В.І.,** д.е.н., професор  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Проблеми інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств набувають в останні роки все більшого значення. Адже саме інновації ведуть до якісних перетворень, сприяючи розширення асортименту товарів і послуг, поліпшенню їх якості, впровадженню нових методів виробництва та збуту продукції, підвищенню ефективності управління. Однак не достатньо тільки генерувати інноваційні ідеї, необхідно чітко визначати цілі конкретного інноваційного рішення і планувати процес його реалізації відповідно до встановлених цілей. Тому для ефективної реалізації інновацій на підприємстві доцільно сформувавши спеціальний організаційно-економічний механізм забезпечення інноваційної діяльності, що і визначило актуальність теми даного дослідження.

Дослідженням проблем інноваційної діяльності підприємств з точки зору його активізації та розробки відповідного організаційно-економічного механізму присвячено наукові праці А.А.Коваль [2], О.Ю. Мірошніченко [3], С.О. Тульчинської [5], А.В. Шевченка [6] та інших. Проте, незважаючи на накопичений науковий і практичний досвід з визначеної проблематики, залишається актуальними питання щодо визначення етапів формування організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємств, розв'язання якого дозволить підвищити результативність інноваційної діяльності підприємств.

Мета дослідження – обґрунтувати і поглибити теоретичні положення формування організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємств. Відповідно до мети дослідження ставляться такі завдання: уточнити зміст поняття «організаційно-економічний механізм інноваційної діяльності підприємств»; визначити складові елементи організаційно-



економічного механізму; запропонувати та проаналізувати етапи формування організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємств.

Об'єкт дослідження – процес формування організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємств.

Предмет дослідження – теоретичні засади формування організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємств.

На підставі аналізу та узагальнення наукових джерел [2; 3; 5; 6] під організаційно-економічним механізмом інноваційної діяльності підприємств розуміємо сукупність взаємопов'язаних елементів і зв'язків, які утворюють систему стратегічного управління з метою підтримки такого рівня інноваційної діяльності, яка забезпечуватиме покращення їх якісного стану за рахунок оптимального використання внутрішніх можливостей в мінливих умовах зовнішнього середовища.

Більшість дослідників вважає, що організаційно-економічний механізм має два основні складники – організаційний блок та економічний блок. Організаційний механізм – це система адміністративних методів, способів та прийомів формування та діяльності суб'єктів інноваційної діяльності. Сюди входять усі зв'язки, що виникають у процесах управління, виробництва, утворення цін, фінансування тощо. Організаційний механізм регулювання інноваційної діяльності складається з планування, організації та контролю на етапі створення нововведення, забезпечує взаємодію винахідників та підприємців-новаторів, сприяє поширенню інновацій у суспільстві [4]. Економічний механізм регулювання інноваційної діяльності – це система заходів, форм, методів, інструментів впливу на економічні відносини та процеси. Сюди входять процеси фінансування та оподаткування інноваційної діяльності, процеси ціноутворення інноваційної продукції. До методів управління належать оподаткування, кредитування, інвестування, бюджетне, венчурне чи іноземне фінансування, самофінансування, матеріальне стимулювання тощо [1].

У загальному вигляді за структурою організаційно-економічний механізм інноваційної діяльності на промисловому підприємстві може бути поданий як ряд етапів, що у своїй сукупності утворюють комплексну систему функціональних зв'язків між об'єктами, суб'єктами, засобами, методами та іншими складовими інноваційної діяльності та може використовуватися для досягнення широкого спектра стратегічних цілей підприємства [3].

На першому етапі відбувається визначення цілей інноваційної діяльності підприємства на основі аналізу поточних та перспективних планів його діяльності та розвитку. На другому етапі оцінюється фактичний інноваційний потенціал підприємства, як сукупність трудових, нематеріальних, матеріальних і природних ресурсів, залучених чи не залучених з яких-небудь причин в процес виробництва, але таких, що володіють реальною можливістю брати участь в ньому. Метою третього етапу є виявлення загроз і можливостей зовнішнього середовища та сильних і слабких сторін внутрішнього середовища. Виходячи з проведеного аналізу, на наступному етапі формується множина альтернативних інноваційних стратегій та здійснюється вибір оптимальної з них. Потім відбувається формування комплексу заходів для реалізації стратегії, обраної на

попередньому етапі, а також вибір інструментарію реалізації інноваційних заходів, визначення джерел фінансування, оптимізація їх структури тощо. Далі йде етап втілення вибраної стратегії в життя, тобто практична реалізація інноваційних заходів, що включає контроль за їх виконанням та підведення підсумків. Якщо стратегічні цілі не досягнуті, керівникові варто визначити основне коло проблем підприємства, його «слабкі сторони» та розробити можливі варіанти їх вирішення з метою мінімізації негативних наслідків відхилень від вибраної мети, а також розробити нові стратегічні цілі або переглянути та уточнити існуючі, враховуючи ситуацію, що склалася. Підведення підсумків має обов'язково включати етап оцінювання результатів інноваційної діяльності та визначення їх ефективності.

Отже, для активізації інноваційної діяльності, розробки, використання і поширення нововведень потрібне формування сучасного ефективного організаційно-економічного механізму. Запропонований підхід дозволяє забезпечити безперервність пошуку нових ідей і розробок, функціональну взаємодію учасників інноваційної діяльності та сприятиме вирішенню однієї з найважливіших проблем сучасного господарювання – підвищення конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гуменюк В.Я. Механізми ринкового господарювання: галузеві особливості / В.Я. Гуменюк. – Рівне : НУВГП, 2005. – 281 с.
2. Коваль А.А. Особливості формування організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю підприємства / Коваль А.А. // Вісник КНУТД. – 2011 р. – №2. – С.40-47.
3. Мірошніченко О.Ю. Етапи формування організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємств / О.Ю. Мірошніченко, В.І. Карюк // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2012. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/>
4. Прядко І.В. Сутнісна характеристика організаційно-економічного механізму / І.В. Прядко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2017. – № 24 (1). – С. 51–54.
5. Тульчинська С.О. Функціонування організаційно-економічного механізму інноваційного процесу / Тульчинська С.О. // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1 (6). – С.89-95.
6. Шевченко А.В. Формування організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю підприємств : монографія / А.В. Шевченко. – К. : НАУ, 2007. – 144 с.

**Даценко Ю.М.,** аспірант,  
**Мельничук Д.П.,** д.е.н., доц., професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ АНТИМОНОПОЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ НА ПОЧАТКОВОМУ ЕТАПІ ФОРМУВАННЯ**

В умовах ринкової економіки, конкуренція залишається одним із основних факторів розвитку. Сьогодні у науковій літературі досить рідко можна знайти детальний опис справ, пов'язаних із розвитком антимонопольної політики держави на початковому етапі її формування. Проте саме під час цього періоду

почали проявлятися перші особливості державного регулювання угод, що в подальшому дало поштовх до прийняття антимонопольних законів та впровадження конкурентної політики у багатьох розвинених країнах.

Конкуренція – один із основних факторів, який визначає, стане країна успішною чи зазнаватиме невдач [3]. Саме завдяки здоровій конкуренції домогосподарства та підприємства можуть використовувати власні конкурентні переваги, збагачуючи себе і державу, та даючи можливість доступу до ресурсів новим підприємцям. Тому детальне дослідження конкуренції та конкурентної політики не втрачає своєї актуальності.

Конкурентна політика держави передбачає комплекс систематизованих дій органів влади, спрямованих на створення та розвиток конкурентного середовища в державі. Антимонопольна політика часто є складовою конкурентної та передбачає роботу, пов'язану зі зменшенням негативного прояву монополізму. На даний час, за різними оцінками, антимонопольну політику впроваджено більш ніж у 100 державах [4, с. 18], [2, с. 47].

У працях Князевої І. В. розглядається 5 концептуальних етапів розвитку антимонопольного законодавства та практики антимонопольного регулювання [2, с. 47]. Перший етап, найбільш ранній, на думку цього автора, починається з прийняття Закону Шермана в США, 1890 рік. За словами Борисенко З. М., до прийняття цього закону, який є першим у світі, направленим на обмеження деструктивної діяльності трестів, існували лише обмеження монополістичних угод, що базувалися на звичаєвому праві [1, с. 69]. У країнах англосаксонської правової системи, основну роль у вирішенні спорів між конкурентами відігравав прецедент, проте сьогодні досить рідко у науковій літературі можна знайти більш-менш детальний опис таких справ, хоча вони можуть вносити ясність у особливості розвитку антимонопольної політики на початковому етапі формування, що і є метою дослідження.

Перша відома заборона на торгівельну угоду, що була розглянута у рамках загального права англійським судом, датована ще 1414 роком, так званий кейс Даєра [4, с. 18-19]. Згідно даними справи, судом було відмовлено у накладенні штрафу на Джона Дайєра, який дав позивачу обіцянку не здійснювати торгівлю у тому ж місці протягом шести місяців. З цього часу розпочався процес, що, на думку А. Пападополуса поступово трансформовував судові принципи у статuti[4].

Після розгляду справи Дарсі проти Аллейна, яка стала раннім прецедентом в англійському праві, надання виняткових прав на виробництво почало вважатися неправомірним [5], [4, с. 19]. Дана справа була пов'язана з наданням королевою ліцензії на монополію у сфері імпорту та продажу всіх гральних карт в Англії. Цей кейс дав поштовх до прийняття Статуту монополії (Statute of Monopolies, 1624) [4].

Основним питанням, яке повинні були вирішувати суди, стало те, чи проголосити рішення про обмеження торгової угоди для збереження «справедливості торгівлі», чи варто проводити межу між загальними і додатковими обмеженнями на торгівлю, де перші будуть визнані недійсними де-факто, але останні повинні бути піддані аналізу для оцінки їх позитивного і

негативного впливу на ринок, а потім прийматися рішення щодо їх заборони[4, с. 19]. У справі Мітчела проти Рейнольдса, 1711 р. (Mitchel v. Reynolds decision), яка стала показовою та мала значний вплив на подальше формування конкурентної політики в Англії та США, судом було залишено в силі такі додаткові обмеження, в значній мірі через те, що мали місце географічні та часові рамки. Суть цього кейсу полягала у тому, що Рейнольдс, будучи пекарем в одному з районів Лондона, вибрав для оренди пекарський бізнес Мітчела. Сума застави склала 50 фунтів. За умовами оренди, Рейнольдс був зобов'язаний утримуватись від діяльності пекаря в районі Мітчела наступні 5 років. Рейнольдс, не дочекавшись закінчення п'ятирічного терміну, відновив свій бізнес і суд зобов'язав його повернути заставу. Це стало наступним знаковим прецедентом, пов'язаним із конкуренцією в англійському праві.

Варто зазначити, що заслуговують уваги й інші кейси з історії британського права. На початковому етапі розвитку антимонопольного законодавства не існувало детально прописаних положень, тому в подальшому чи не найголовнішу роль відігравало прецедентне право, яке встановлювало межі конкуренції і дало поштовх формуванню державної антимонопольної політики в багатьох країнах.

#### **Список використаних джерел:**

1. Борисенко З. М. Конкурентна політика держави: Підручник / З. М. Борисенко. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2013. – 272 с.
2. Князева И. В. Антимонопольная политика государства: Учебное пособие. / И. В. Князева. – СибАГС. – Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2010. – 232 с.
3. Портер М. Э. Конкуренция / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
4. Papadopoulos A. S. The Role of the Competition Law and Policy of the EU in the Formation of International Agreements on competition: PhD thesis: U615911 / Papadopoulos Anestis S. – London, 2018. – p. 327.
5. *The Selected Writings and Speeches of Sir Edward Coke*, ed. Steve Sheppard (Indianapolis: Liberty Fund, 2003). Vol. 1.

**Дащенко О.А.,** магістрант,  
**Ромашко О.М.,** к.е.н., доцент,  
Університет «КРОК»

## **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ТОВАР»: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ**

У сучасних умовах господарювання важливим фактором ефективної організації діяльності торговельного підприємства є раціональне управління процесами надходження та реалізації товарів, що складають вагому частину в складі активів суб'єкта господарювання.

Зростання якості управління товарами в господарській діяльності є неможливим без однозначного розуміння сутності поняття “товари”, що визначає ефективність формування системи бухгалтерського обліку та забезпечує безперервність функціонування суб'єкта господарювання.

Товари є складовою частиною групи матеріальних ресурсів, які формують економічні (виробничі) ресурси суб'єкта господарювання (рис. 1.1).

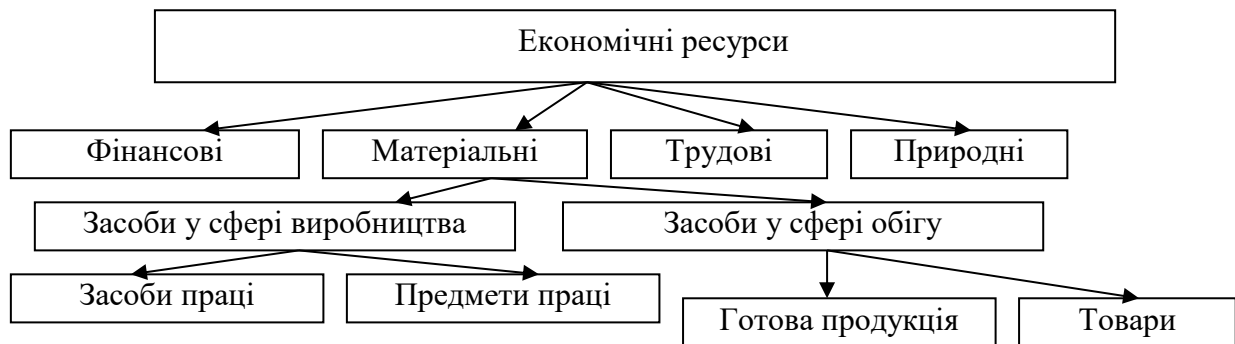


Рис. 1.1. Місце товарів у складі економічних ресурсів [3 с. 115]

Торговельна діяльність не може існувати без наявності товарів, оскільки саме товари є основою їх здійснення. Метою діяльності суб'єктів господарювання є отримання прибутку, що досягається в торговельній діяльності за допомогою операцій з товарами.

Необхідно відзначити, що проблемі визначення змісту поняття “товари”, присвячені праці провідних вчених-економістів, які зробили вагомий внесок в розвиток та становлення економічної думки про сутнісні характеристики та властивості товарів.

Цікавим науковим підходом до визначення вартості товарів є підхід А.А. Чаплінської, яка вказує на те, що “вартість – це уречевлена в товарах праця, що робить всі товари порівняльними, спільномірними. Як споживчі вартості, товари якісно різні, як вартості – якісно однорідні. Вартість як економічна категорія виражає відносини між товаровиробниками з приводу затрат їхньої праці на виробництво продуктів, якими вони обмінюється як товарами. Споживна вартість і вартість – два полюси товару, що постійно перебувають у суперечності” [4].

За період існування та розвитку різних економічних шкіл поняття “товари” трактувалось як економічне благо, продукт виробництва, призначений для обміну та задоволення потреб споживачів. У свою чергу, згідно підходів вчених-економістів товар у своєму змісті містить два види вартостей: споживча (обмінна) вартість та вартість, яка формується на основі витраченої праці в процесі створення (виготовлення) товару.

Розглянемо підходи вчених різних наукових шкіл в частині історичного розвитку бухгалтерського обліку наявності та руху товарів у таблиці 1.1.

Таким чином, у процесі розвитку облікової думки про надходження та рух товарів у господарській діяльності використовувались бухгалтерські торгові книги, де зазначались кількість та рух товарів, що спрощували порядок організації та ведення бухгалтерського обліку. Відповідно процес руху товарів суб'єкта господарювання був регламентований на законодавчому рівні, що надавало змогу встановити єдині правила щодо облікового відображення надходження та руху товарів у процесі здійснення господарської діяльності.

**Підходи представників різних наукових шкіл до становлення та розвитку бухгалтерського обліку товарів: історичний аспект [1]**

<b>Школа, період</b>	<b>Представники</b>	<b>Характеристика проваджень</b>
Італійська (XIX-поч. XX ст.)	В. Котрулі, Л. Пачолі, Л. Флорі	Використовувались облікові книги, в які заносилися дані про кількість та рух товарів, а також кредиторську заборгованість за реалізовані товари
Французька (XIX ст.)	Е. Дегранж, Ж-Б. Кольбер, Г. Брюндлер	Видано торгівельний статут під назвою “Ордоннанс” 1673 р., де поряд з іншими були висвітлені єдині правила ведення рахівництва, регламентовано облік торгівельних підприємств і банків, застосування торгової калькуляції
Німецька (XIX-поч. XX ст.)	Г. Грамматеус, І. Готліб	Замість складання опису запропоновано виконувати записи прямо в товарних книгах в натуральних залишках, в кредит відповідних рахунків. Оскільки з цих рахунків видно рух товарів, то такий порядок дозволяв відразу, автоматично виконувати бухгалтеру ті функції, для яких служить порівняльна відомість
Російська (XIX-поч. XX ст.)	Г.Ф. Шерешневич, Н.Р. Вейцман, П.І. Рейнбот	Встановлено правила і форми організації бухгалтерського обліку та торгівельних підприємствах на основі Закону про порядок ведення купцями торгових книг (1834)

На сучасному етапі розвитку суспільно-економічних відносин поняття “товар” визначається як: «продукт праці, виготовлений з метою обміну або продажу». Обмін і продаж є одним із засобів задоволення тих чи інших потреб суспільства і з'являється разом із суспільним поділом праці тих економічно відособлених окремих виробників, які спеціалізуються на виробництві різних продуктів. Тому обмін продуктами мав місце в умовах первіснообщинного способу виробництва, поширенішим став в умовах рабовласницького та феодального способів, хоча переважаючим там було натуральне господарство. Але найбільшого поширення обмін (продаж) набув при капіталізмі, де товарне виробництво стало загальноохоплюючим” [2, с.156].

Наявність різноманітної кількості наукових думок щодо визначення поняття “товар” дозволяє стверджувати, що існує низка протиріч у трактуванні даної категорії, що призводить до несистемного та неоднозначного розуміння поняття “товари”. Так, зокрема, окремі автори розглядають товар з політекономічної точки зору, що є не завжди доцільним у процесі визначення «товару» як оборотного активу. Інші дослідники вказують на те, що товари є тотожними готовій продукції, що є помилковим твердженням з точки зору формування вартості товарів, шляхів надходження на підприємство та напрямів їх використання. Вважаємо, що товари – це активи, які утримуються на підприємстві з метою їх подальшої реалізації (продажу) для отримання прибутку та задоволення потреб споживачів.

**Список використаних джерел:**

1. Бутинець Ф.Ф. Історія бухгалтерського обліку: В 3-х частинах. Ч.І.: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит. / 2-е вид., доп. і перероб./ Бутинець Ф.Ф. – Житомир: ПП “Рута”, 2001 – 512 с.
2. Ковальчук Т.Л. Фінансовий словник / Т.Л. Ковальчук. – [2-ге вид.]. – К.: Знання, 2006. – 287 с.
3. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: навч. посібник. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.

4. Чаплінська А.А. Взаємозв'язок понять "товар" і "товарні запаси" та їхнє місце у системі управління діяльністю торговельного підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchtei/2009\\_2/NV-2009-V2\\_18.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2009_2/NV-2009-V2_18.pdf)
5. Чернін О.Я. Сутність товарів: обліковий аспект / О.Я. Чернін // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18. – Вип. 2(1). – С. 202-204.

*Деца В.В., студент магістратури,  
Терон І.В., канд.екон.наук, ст.наук.співр.  
Університет «КРОК»*

## **АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ РЕКЛАМНИХ КАМПАНІЙ**

Реклама відіграє важливу роль для збереження і зміцнення позицій компанії на ринку. Реклама продукції підприємства та його діяльності загалом – це в наш час найважливіша складова частина комплексу маркетингових заходів, своєрідний інформаційний вихід на споживача. Реклама сприяє швидкій реалізації виробленої продукції, робить більш позитивним імідж компанії, однак лише тільки при правильній організації рекламної компанії. Тому дослідження реклами в сучасності являють собою цілу систему, в якій вивчаються всі складові рекламних комунікацій, які забезпечують взаємодію рекламодавців, різноманітних рекламних агентств, каналів комунікації, а також цільової аудиторії споживачів товарів і послуг.

Можна навести, зокрема, таке визначення рекламної кампанії:

- це цілеспрямована система спланованих рекламних заходів, які об'єднані однією ідеєю і концепцією для досягнення певної маркетингової мети в рамках узгодженої маркетингової стратегії рекламодавця, в встановлені попереднім аналізом період часу, область дії, ринок і цільову аудиторію [1].

Кожна рекламна кампанія для своєї організації потребує залучення великої кількості висококваліфікованих фахівців, які мають приймати раціональні рішення для отримання максимальної ефективності кампанії. Також потрібно визначитися з цілями, яких повинна досягти рекламна кампанія. Зокрема, це може бути:

- вихід з продукцією на новий ринок;
- поява нових продуктів або послуг;
- стимулювання збуту продукції або збільшення обсягу реалізації послуг;
- переключення попиту з одних товарів на інші;
- створення сприятливого образу компанії.

Кожна рекламна кампанія складається з трьох основних етапів: перший етап - підготовчий, другий - кульмінаційний і третій етап - заключний [2]:

- першим і основним є підготовчий етап, оскільки саме від нього залежать інші етапи й успіх всієї рекламної кампанії. Підготовчий етап включає в себе планування рекламної кампанії, що передбачає дослідження ринкової ситуації в сегменті і цільової аудиторії, визначення конкретних інструментів

реклами та розробку графіка їх використання. Також необхідно провести аналіз реклами конкурентів – які рекламні інструменти використовують вони, визначити їх недоліки та переваги, щоб максимально підготуватися і уникнути деяких майбутніх помилок, та отримати очікуваний результат;

- кульмінаційний етап включає в себе вибір носія реклами - газети, телебачення або радіо, біг-борди або банеритощоз урахування м цілей реклами та спроможності цих інструментів донести рекламне звернення до цільової аудиторії;

- третій (заключний) етап потребує проведення тестування: необхідно з'ясувати, як цільова аудиторія сприйматиме рекламу. Найбільш доцільним є апробація рекламної кампанії на обмеженому сегменті ринку. Після проведення тестування слід виправити всі недоліки або повторно вивчити ситуацію на ринку. Після цього здійснюється контроль проведення рекламної кампанії та дослідження її результатів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ромат Е. В. Реклама: учебник для вузов. — 7-е изд. — СПб. : Издательский дом «Питер», 2008. — 450 с.
2. Шадрина Л. Ю. Теоретические подходы к определению рекламной кампании (технологический подход) [Электронный ресурс]// Л. Ю. Шадрина, М. Ю. Матвеев // *Universum: общественные науки.* — 2014. — Т. 10. -№ 9. — Режим доступа: [https://docs.google.com/viewer?url=http://7universum.com/pdf/social/9\(10\)/Shadrina.pdf](https://docs.google.com/viewer?url=http://7universum.com/pdf/social/9(10)/Shadrina.pdf).

**Дмитренко Г.О.,** магістр,  
**Грушко В.І.,** доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри національної економіки та фінансів,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **БОРГОВА БЕЗПЕКА КРАЇНИ ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ ДОСЯГНЕННЯ**

Питання боргової та економічної безпеки стають базою, на основі якій приймаються соціально-економічні та суспільно-політичні рішення керівництвом держави.

Безпека держави та громадянського суспільства у всі часи була важливою проблемою в аспекті збереження суверенітету і незалежності країни, до якої верталися науковці і дослідники.

Серед вітчизняних дослідників, які розглядали проблему державного боргу, виділимо праці Т.Богдана, О.Барановського, С.Буковинського, О.Василика, О.Власюка, Т.Вахненко, В.І.Грушко, М.Єрмошенка, О.Колісник, О.Г.Чумаченко, С.Шапошнікова тощо. У переважній більшості дослідники погоджуються із думкою, що ефективне управління державними зобов'язаннями впливає на всі рівні відносин у державі.

На сьогоднішній день існує документ, якій на законодавчому рівні визначає актуальність даного питання. Так у Законі «Про основи національної



безпеки України» зазначено, що зростання зовнішнього і внутрішнього боргу національній безпеці держави [1].

Державний борг – це загальний розмір накопиченої заборгованості керівництва держави володарям цінних паперів, який дорівнює попередніх бюджетних дефіцитів за виключенням бюджетних надлишків. Державний борг може бути зовнішнім і внутрішнім.

До основних причин зростання державного боргу зараховують економічні кризи та спади в економіці, збільшення витрат держави при зменшенні державного прибутку, зменшення податку без належної корекції державних витрат, збільшення фінансування перед виборами з метою збереження влади.

Боргова політика України на сучасному етапі характеризується низкою негативних тенденцій, таких як: відсутність системності і плановості, не розробленістю процесів і механізмів забезпечення стабільності тощо. Саме тому виникає потреба у виробленні ефективних дій та механізмів для регулювання державним боргом з метою запобігання кризовим явищам.

Ще у 2014 році науковець О.Барановський одним із перших звернувся до такого актуального питання для України, як боргова безпека. На його думку, потрібно віднайти баланс між внутрішньою і зовнішньою заборгованістю, що може забезпечити достатній рівень боргової безпеки [2, 16].

Боргову безпеку країни можна розглядати в широкому та вузькому розумінні.

У широкому значенні – це загальний обсяг державного боргу, куди входить як зовнішній, так і внутрішній борг. А також загального зовнішнього боргу із врахуванням внутрішніх і зовнішніх запозичень.

У вузькому значенні – це критичний рівень державної заборгованості або найбільш прийнятне співвідношення між зовнішнім і внутрішнім боргом з врахуванням загального державного боргу.

Таким чином, боргова безпека є гарантом економічної та національної безпеки країни.

Для покриття дефіциту бюджету держава використовує зовнішні і внутрішні запозичення, в результаті чого і формується державний борг. Тому діяльність органів влади з управління державним боргом називається борговою політикою.

Таким чином, боргова політика покликана забезпечувати державі приплив яких бракує для покриття дефіциту бюджету коштів на найбільш вигідних для нього умовах. Ці умови повинні включати в себе вибір джерела фінансування, способу позики, валюти позики, терміну погашення заборгованості та ін.

Боргова політика повинна забезпечувати державну безпеку і забезпечити сталий соціально-економічний розвиток країни. Особливістю економіки сучасної України в даний час є посилення тенденції зростання державного боргу. Державні запозичення сьогодні надають досить значний вплив на економічний розвиток країни і регулювання її боргових проблем.

	загальний борг	зовнішній борг	внутрішній борг
на 31.12.2017	2 141 674,4 +3.9%	1 374 995,5	766 678,9
на 31.01.2018	2 131 849,5 -0.5%	1 373 182,8	758 666,7
на 28.02.2018	2 068 614,3 -3.0%	1 310 043,8	758 570,5
на 31.03.2018	2 053 601,3 -0.7%	1 289 123,2	764 478,1
на 30.04.2018	2 020 978,1 -1.6%	1 261 143,0	759 835,1
на 31.05.2018	1 993 016,4 -1.4%	1 232 161,5	760 854,9
на 30.06.2018	1 998 026,9 +0.3%	1 235 059,5	762 967,3
на 31.07.2018	2 025 666,5 +1.4%	1 265 807,4	759 859,0
на 31.08.2018	2 116 667,8 +4.5%	1 344 389,1	772 278,7

Рис. 1. Державний та гарантований державою борг України в 2018 р. (млн. грн.), за даними Міністерство фінансів України [3].

Отже, неграмотно і неправильно розроблена і реалізована боргова політика призведе до найсумніших наслідків (перш за все економічного характеру), тому питання розробки, формування, вдосконалення та реалізації боргової політики є досить актуальними на сьогоднішній день. Тільки ефективне використання кредитів та прозоре використання цільових коштів, наданих міжнародними організаціями зможе стати базою для вдосконалення боргової політики держави.

Зовнішня заборгованість в сучасних умовах – багатопланове явище, що відбиває як позитивні тенденції в розвитку національної економіки (швидке реформування господарства з метою його модернізації, що вимагає великих фінансових коштів; успішне залучення і використання позикових ресурсів для розширення інвестиційної бази; покриття виникає бюджетного дефіциту в ході масштабних соціальних перетворень і т.д.), так і негативні (надмірний приплив іноземного капіталу в порівнянні з можливістю його застосування в економіці, безконтрольне і нераціональне витрачання або розкрадання запозичених фінансових коштів).

Отже, зовнішня заборгованість може бути і на практиці є фактором, який пришвидшує або гальмує соціально-економічні процеси в країні, причому глобалізація посилює обидві ці тенденції.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 № 964-IV (остання редакція від 21.06.2018). – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19>
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення): [монографія] / О.І. Барановський. – К.: НТЕУ, 2004. – 759 с.
3. Державний борг України у 2018 р. Міністерство фінансів України. – Електронний ресурс. 3 Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/2018>

*Дороніна Н.В., студентка,  
Плетенецька С.М., кандидат економічних наук,  
доцент кафедри національної економіки та фінансів  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

На сьогоднішній час, будь-які підприємства дуже зацікавлені в запровадженні фінансового планування на підприємстві. Це дає змогу реально оцінити фінансовий стан на сьогоднішній час і допомагає контролювати фінансове життя організації в досягненні достатку в своїй діяльності. Уникнути ризику несвоєчасних виплат соціальним фондам, банкам, працівникам і т.д.

Фінансове планування — це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді.

Основними задачами фінансового планування є:

- Забезпечення підприємства фінансовими ресурсами для виробництва та інвестиційної діяльності.
- Встановлення фінансових зв'язків з банками, суб'єктами господарювання і т.д.
- Знаходження джерел прибутку для їх збільшення за рахунок всіх ресурсів підприємства.

Питання фінансового планування на підприємстві є актуальним для будь-якої країни, тому їм приділяється багато уваги з боку науковців. Зокрема, значний внесок у розробку цього питання зробили такі вчені як Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г.[1], Грушко В.І.,Ганущак Т.В.[2], Плетенецька С. М. [3], Ромашко О.М. [4], Сова О.Ю. [5].

За видами плани поділяють:

1. Стратегічні плани - плани генерального розвитку бізнесу. У фінансовому аспекті ці плани визначають найважливіші фінансові показники й пропорції відтворення, характеризують інвестиційні стратегії й можливості реінвестування й накопичування. Стратегічні плани визначають обсяг і Структуру фінансових ресурсів, необхідних для функціонування підприємства.

2. Поточні плани - розробляються на основі стратегічних шляхом їхньої деталізації. Якщо стратегічний план дає приблизний перелік фінансових ресурсів, їхній обсяг і напрямки використання, то в рамках поточного планування проводиться взаємне узгодження кожного виду вкладень із джерелами їхнього фінансування, вивчається ефективність кожного можливого джерела фінансування, а також проводиться фінансова оцінка основних напрямків діяльності підприємства й шляхів одержання доходу.

3. Оперативні плани - це короткострокові тактичні плани, безпосередньо пов'язані з досягненням цілей фірми (план виробництва, план закупівлі сировини й матеріалів і т.п.).

Будь-який план дій повинен супроводжуватися бюджетом, що характеризує доходи й витрати на конкретний період і визначає потребу в ресурсах для досягнення заданих планом цілей. Бюджет визначає його роль як основи для контролю й оцінки ефективності фінансової діяльності підприємства. Фінансовий план взаємопов'язаний з іншими розділами бізнес-плану, тобто з планами по виробництву продукції, закупівель матеріальних ресурсів, інвестицій, досліджень і розробок, реклами і т. д. Середньостроковий фінансовий план складається, як правило, на рік з розподілом показників по кварталах, довгостроковий - на найближчі два-три роки, поточний - на квартал з помісячною розбивкою доходів і витрат.

Найважливішими об'єктами фінансового планування є:

- виручка від реалізації продукції (робіт, послуг);
- собівартість проданих товарів;
- прибуток і його розподіл за відповідними напрямками;
- фонди спеціального призначення та їх використання (наприклад, резервний фонд в акціонерних товариствах);
- обсяг платежів у бюджетний фонд та соціальні фонди);
- обсяг позикових засобів, що залучаються з кредитного ринку;
- планова потреба в оборотних активах;
- обсяг капітальних вкладень і джерел їх фінансування.

Основою фінансової стратегії підприємства залишається самофінансування, яке складається з амортизаційних відрахувань і чистого прибутку - більше 50% від обсягу фінансових ресурсів, залучених коштів, в деяких випадках державних. Але залучені кошти є платними, що істотно звужують рамки самофінансування підприємства. Потреба підвищення частки власних коштів у загальній кількості фінансових ресурсів повинна спонукати підприємство здійснювати більш гнучку технічну, кадрову, маркетингову та фінансову політику.

Для складання фінансових планів використовуються наступні інформаційні джерела:

- 1) договори (контракти), що укладаються зі споживачами продукції і постачальниками матеріальних ресурсів;
- 2) прийнята облікова політика на майбутній рік;
- 3) результати аналізу бухгалтерської звітності та виконання фінансових планів на попередній період (місяць, квартал, рік);
- 4) прогнозні розрахунки по реалізації продукції споживачам на основі замовлень, прогнозів попиту на неї, продажних цін та інших умов ринкової кон'юнктури, включаючи поставку продукції за готівкові кошти, на умовах комерційного кредиту і в порядку бартерного обміну.

Отже, фінансове планування на підприємстві є дуже важливим процесом для ефективного його існування. Фінансові плани є орієнтиром для фінансування

поточних фінансово-експлуатаційних потреб, інвестиційних та інноваційних проектів і програм. Досить важливо є контроль за виконанням бюджетів, вчасне реагування на різкі зміни і ефективний аналіз його в цілому. В сучасних умовах різких змін фінансового поля в цілому, планування та контроль, служить човном для успішного існування підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. *Національні фінанси: підручник / В.І Грушко, О.С Наконечна, О.Г.Чумаченко - К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017. – 660 с.*
2. Грушко В.І. *Фінансове прогнозування з урахуванням економічної безпеки підприємства / В.І. Грушко, Т.В. Ганущак // Вчені записки / Університет економіки та права "КРОК". - 2009. - № 19. - С. 154-160*
3. Плетенецька С.М. *Формування фінансової стратегії інноваційно-активних підприємств / Плетенецька С. М. // Вченні записки Університету "КРОК". - 2013. - Вип. 34. - С. 155-162. - (Серія "Економіка").*
4. Ромашко О.М. *Особливості управлінського обліку витрат підприємства // Вчені записки Ун-т економіки та права «КРОК».-К.,2014.-Вип.36.*
5. Сова О.Ю. *Заходи щодо підвищення ефективності фінансового планування на підприємствах / О.Ю. Сова // Матеріали ІХ міжнародної науково-практичної конференції "Сучасна економіка: теорія і практика". - Вінниця: ТОВ "Нілан-ЛТД", 2017. - 56 с. - С. 42-46*

*Дорошенко Б., студент,  
Терон І.В., канд.екон.наук, ст.наук.співр.  
Університет«КРОК»*

## **МАРКЕТИНГ—МІКС У СФЕРІ ПОСЛУГ**

На відміну від традиційного маркетинг-міксу в сфері товарного виробництва, сфера послуг наділяє класичні 4Р своїми специфічними особливостями.

**Product** (послуга) — Процес вибору постачальника послуг споживачем пов'язаний з великим ризиком, оскільки відсутня можливість оцінки якості до моменту придбання. Проте будь-яке обслуговування пов'язано з матеріальними чинниками (людьми, будівлями та приміщеннями, рекламними матеріалами, атмосферою). Ці та інші чинники матеріального світу виступають аспектами, які й оцінює клієнт. Всі вони мають в точності відповідати рівню іміджу та репутації компанії.

**Price** (ціна)—У сфері послуг ціна носить додаткове навантаження, допомагаючи клієнтові оцінити якість сервісу. Адже за браком відчутних ознак і характеристик послуги споживач часто сприймає ціну як головний критерій рівня якості наданої йому послуги. А з іншого боку, з погляду клієнта ціна у сфері послуг – це набагато більше, аніж сума, зазначена до оплати: це і час очікування послуги, і ризики й хвилювання щодо безпечності й надійності обслуговування, ввічливості, етичності, чуйності й компетентності персоналу тощо. Отже, ціна в сфері послуг стає одним з найважливіших інструментів маркетингу і вимагає відповідного опрацювання з боку постачальника послуги.

**Promotion** (просування) — Важливий і одночасно складний елемент комплексу маркетингу для сфери послуг, адже рекламувати послугу складніше, ніж товар. Споживачам необхідно показати і переконати купити щось абстрактне і невідчутне. Тому постачальник має відшукати образи, з якими можна тісно пов'язати певну послугу. Одним з ефективних методів просування в сфері послуг є ефект «сарафанного радіо» або «вірусу». Якщо компанії вдається забезпечити поширення позитивних рекомендацій (чуток) щодо надання послуг, то за досить швидкий період компанія отримує цілу армію відданих і лояльних клієнтів, формують лавиноподібну пропаганду серед своїх знайомих і друзів. У разі, коли такого ефекту досягти не вдається, рекламодавець часто вдається до виверту, в якій рекомендацію дає так званий лідер думки -якась відома особа з позитивним іміджем серед цільового сегменту (артист, політик чи спортсмен). Не випадково саме цей вид реклами найчастіше використовується постачальниками різних послуг.

**Place** (місце;розподіл) - надання послуги характеризує високий рівень контакту з клієнтами, проте і у сфері послуг можна побачити різні елементи оптимізації надання послуг в аспекті розподілу. Так, частина банківських послуг може бути надана клієнту через розподілену мережу банкоматів. Зарахування грошових коштів в рахунок абонентної оплати за послуги найчастіше здійснюється через розподілену мережу спеціалізованих терміналів. Частина послуг авіакомпанії надається через партнерів (наприклад бронювання квитків). Величезний перелік послуг починає сьогодні надаватися споживачам безпосередньо у них вдома. Для цього використовуються сучасні інформаційні технології, насамперед Інтернет. Разом з тим, доступність великому числу покупців гарантує успішність сервісної компанії. Яскравим прикладом швидкого та ефективного розподілу послуг для великої кількості споживачів є франчайзинг і, зокрема, мережі ресторанів експрес-обслуговування та кав'ярні (McDonald's, «Ростікс», «Кава-Хаус», «Шоколадниця»), мережі експрес- фотолабораторій «Kodak» тощо.

**Process** (процес надання послуги)— Нині процеси в маркетингу послуг трактуються розширено — як бізнес-процеси, технології надання послуг і які забезпечують злагоджену роботу фронт- і бек-офісів. Оскільки клієнти залучені в процес надання послуги, процес виробництва послуг (обслуговування) у сфері послуг відіграє більш важливу роль, аніж у сфері матеріального виробництва:рівень задоволеності клієнта залежить не лише від результату обслуговування (запломбований зуб вже не болить, зачіска гарна й створює привабливий жіночий образ, відповідний хвилюючій події у житті тощо), але й від відчуттів у процесі обслуговування. Тому, розробляючи стандарти сервісного процесу, слід приділяти увагу тому, як цей процес сприймають споживачі.

**People** (люди) — увесь персонал, прямо або побічно залучений в процес обслуговування, а також клієнти. Надання послуг вимагає безпосереднього контакту між персоналом компанії й споживачами. Роль персоналу у формуванні ефективного маркетингу тем вище, чим щільніше залучені в продаж й надання послуги особисті комунікації між співробітниками компанії-продавця й клієнтом. У сфері b2c, де послуги (медичні, фітнес, перукарні та ін.) у більшості

випадків надаються в клініці, салоні або залі, на задоволення споживача суттєво впливають інші клієнти: невпорядкованість потоків відвідувачів, черги, нечемність відвідувачів тощо.

У сфері b2b особистісний аспект є ще більш важливим. Є чимало прикладів руйнування відносин між компаніями через окремого менеджера, а масштаби проблем, пов'язаних з передачею справ від одного фахівця до іншого (особливо це стосується великих компаній і складних послуг), важко переоцінити. Проте розуміння цієї проблеми перебуває, як правило, за межами сфери пріоритетних інтересів керівників.

**Physical evidence** (фізичне оточення послуги) — це елемент «матеріалізації» послуги: години роботи, дизайн приміщень, комфортність сидінь, фонова музика, зовнішній вигляд, одяг, макіяж персоналу та інші візуальні образи, сприймані клієнтом, впливають на його враження обслуговування та на його оцінку рівня і якості послуги. Чим більше часу клієнти проводять на «фабриці послуг», тем важливіше пропонувати їм зручні й приємні умови обслуговування.

Розширений маркетинг-мікс «7Р» поступово витісняє «4Р»-маркетинг, оскільки краще відповідає особливостям сфери послуг. Усі три додаткові частини комплексу маркетингу належать до внутрішніх (контрольованих) факторів роботи сервісної компанії, а не до чинників, орієнтованих на зовнішнє середовище, як перші чотири складові.

**Список використаних джерел:**

1. Беквит Г. Продавая незримое. Руководство по современному маркетингу услуг. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 272 с.
2. Кларк Г. Маркетинг сервиса, приносящего прибыль / Г. Кларк : Пер. с англ. — К.: Знання, 2006. — 302 с.
3. Мальченко В.М. Маркетинг послуг: Навчальний посібник / В. М. Мальченко. — К.: КНЕУ, 2006. — 360 с.
4. Мороз Л.А., Чухрай Н.І. Маркетинг: Підручник / За ред. Л.А. Мороз. — 2-ге вид. — Львів: Національний університет «Львівська політехніка»; «Інтелект-Захід», 2002. v 244 с.
5. Шинкарук А. Секреты высококлассного сервиса, или как создать качественный сервис в компании // Маркетинг услуг. — 2013. — № 1. — С. 66-70.

**Дроворуб І.М.,** магістр,  
**Грушко В.І.,** д.е.н., професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»

## **ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ**

Корпорація – це основна форма сучасного підприємництва, створена об'єднанням підприємств на договірній основі шляхом переплетення капіталів і особистої унії. Її власниками є численні власники акцій, що мають обмежену відповідальність у розмірі свого внеску в капітал корпорації.

Поняття корпорація може також означати пов'язані в ланцюг або в мережу підприємства. При цьому сам цей ланцюг або мережа в цілому, своєю чергою, є підприємством і набуває організаційно-господарської форми.

В Україні поширеним є визначення: «корпорація – це сукупність осіб, об'єднаних для досягнення спільних цілей, здійснення спільної діяльності, що є самостійними суб'єктами права – юридичними особами. Найчастіше корпорації організовуються у формі акціонерного товариства» [1 с. 64].

Згідно із Законом України «Про господарські товариства» термін «корпорація» визначається як договірне об'єднання, створене на основі поєднання інтересів засновників (виробничих, наукових, комерційних), яке делегує окремі повноваження фахівцям, зберігаючи в межах законодавства та статуту своєї частки в спільному капіталі [2].

За результатами дослідження встановлено, що застосування поняття «корпорація» тільки для акціонерних товариств не правомірне, оскільки воно прийнятне для об'єднання підприємств, що задовольняють декільком умовам. Зокрема, це «установа» в юридичному змісті слова, яка має у своїй структурі виділені бізнес одиниці (акціонерні товариства, товариств з обмеженою відповідальністю), що забезпечують визначені бізнес-процеси і результати діяльності яких підлягають консолідації.

Формування корпорацій в українській економіці є складним процесом розвитку організаційно-правових форм господарювання, що ґрунтується на традиціях українського бізнесу і зарубіжному досвіді. Діяльність сучасної корпорації відбувається в економічній системі, одним з головних суб'єктів якої є держава.

У даному випадку реалізується процедура утворення асоціації українських компаній та потужних транснаціональних груп. Це пов'язано з тим, що реальний розвиток економіки можливий на основі інтеграційно - корпоративізаційних процесів у головних галузях економіки України, а особливо в гірничо-збагачувальній галузі, яка є експортно-орієнтованою та з найбільшою часткою в структурі ВВП. Встановлено, що корпоративізація включає в себе об'єднання підприємств різних галузей економіки (міжгалузеві структури), для яких виділено чинники утворення міжгалузових структур, основні з яких підтверджені результатами досліджень.

Слід відмітити, що у даній доповіді виділено основні принципи корпоративізації, що ґрунтуються на загальних принципах управління і обумовлюються організаційно-економічною сутністю процесів, що протікають в галузях економіки.

Для оцінки ефективності обліково - аналітичного забезпечення менеджменту корпорацій можна використовувати інструментарій потреби і здійснювати стратегічне управління діяльністю корпорацій.

Зокрема, можна використовувати показник ефективності обліково - аналітичного забезпечення. Для розрахунку значення показника можуть бути використані змішані методи, що мають формальне і неформальне уявлення. Комплексна оцінка наповнюваності системи управління обліково-аналітичною



інформацією ,а також кількість обліково-аналітичних суперечностей,дозволяє проаналізувати поточний стан обліку і аналізу в корпораціях .

Наповнюваність менеджменту корпорацій обліково-аналітичними забезпеченнями може бути оцінена експертним шляхом. Як загальна площа обліково-аналітичне забезпечення може використовувати набір питань,що потребують обліково-аналітичної інформації, а як корисна площа-кількість отриманої інформації.

Результати досліджень засвідчили відрив теоретико-методологічних основ бухгалтерського обліку й аналізу від практики діяльності корпорацій,що є головним недоліком у зниженні ефективності бізнесу і визначає необхідність розробки нових підходів до підвищення їх інформативності за рахунок комп'ютеризації.

Виявлено проблемні питання сучасного стану обліково-аналітичного забезпечення менеджменту корпорацій та обґрунтовано необхідність його зміни на основі інформаційних систем і технології обліку і аналізу,оскільки бухгалтерський облік і аналіз до останнього часу традиційно виконують завдання формування зведених і аналітичних даних з розрахунку на порівняно тривалий звітний період:місяць,рік, квартал..

На основі вище сказаного можна зробити висновок,що потрібні нові методологічні та організаційні рішення, що дадуть можливість надавати оперативні обліково-аналітичні показники за коротші терміни, але при збереженні основ системності у вигляді комп'ютерної інформаційної системи обліку і комп'ютерної інформаційної системи аналізу діяльності корпорацій.

#### **Список використаних джерел:**

1. Мірошник А.М. Економічна природа корпорації: сутність та особливості // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 1. – С. 64.
2. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 №1576 – 12.- Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1576-12>.

*Дроздова К. В., студентка,  
Сова О.Ю. к.е.н., доцент кафедри  
національної економіки та фінансів,  
Університет економіки та права «КРОК»*

## **АНАЛІЗ СИСТЕМИ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ**

У системі заходів щодо поліпшення соціальної захищеності громадян важливе місце посідає забезпечення їм можливості одержати необхідну, своєчасну та якісну медичну допомогу. Одним із шляхів забезпечення належної організація охорони здоров'я, яка забезпечувала б право кожного громадянина на одержання медичної допомоги, є розвиток системи страхової медицини.

Існує добровільне медичне страхування (ДМС) – коли страхові внески вносить страхувальник або його роботодавець. І обов'язкове медичне страхування (ОМС) – коли особу страхує роботодавець або держава.

Медичне страхування, яке провадиться в обов'язковій формі, набуває рис соціального страхування, оскільки порядок його проведення визначається державним законодавством. Обов'язкова форма медичного страхування використовується, як правило, у тих країнах, де переважне значення має суспільна охорона здоров'я, а добровільна – там, де поширені приватні страхові програми.

Обов'язкова форма страхування координується державними структурами. Страхові платежі, що сплачуються громадянами та юридичними особами, мають форму податку. Ця форма організації страхового фонду дає змогу планувати медичну допомогу завдяки тому, що надходження коштів до страхового фонду характеризується стабільністю [3, с. 83].

Особисте страхування дозволить отримати якісну багатoproфільну медичну допомогу і компенсацію витрат на медичні препарати, як у приватних, так і державних клініках. Добровільне медичне страхування можна поділити на види:

- страхування життя;
- страхування від нещасних випадків;
- медичне страхування.

Вартість страхового захисту залежить від таких чинників:

- перелік ризиків;
- набір бонусних програм (фітнес-центри, профілактичний масаж тощо);
- категорія медичних установ, включених у пакет обслуговування;
- кількість застрахованих;
- регіон обслуговування;
- стан здоров'я клієнта.

На основі проведеного дослідження складових ринку медичного страхування в Україні загалом можна зробити висновок, що за останні п'ять років найбільші темпи зростання показав такий його сегмент як добровільне страхування медичних витрат, де темп приросту склав за цей період 128,4%. В свою чергу, скорочення було зафіксоване за таким сегментом ринку медичного страхування як добровільне страхування на випадок хвороби, де ринок скоротився на 12,3% [1, с. 38].

Аналізуючи стан медичного страхування в Україні, можна виділити цілу низку проблем, що стримують його розвиток. Це зокрема [2, с. 723]:

- зменшення державного фінансування галузі охорони здоров'я;
- застаріла матеріальна база;
- дефіцит лікарських препаратів;
- показники демографічного розвитку країни та рівня захворюваності населення;
- неналежна підготовка спеціалістів у цій сфері;
- уникнення страховиками зобов'язань щодо оплати лікування страхувальника, ґрунтуючись на різних підставах;
- відсутність законодавства, яке б регулювало медичне страхування;

– різне бачення чиновниками, страховиками та медиками моделі, на основі якої має діяти медичне страхування, зокрема, його обов’язкова форма.

Реформовування системи медичного страхування передбачає комплексне та адресне досягнення економічного й соціального ефекту для всіх суб’єктів сфери охорони здоров’я.

**Список використаних джерел:**

1. Волохова Л.Ф. Медичне страхування та його розвиток в Україні / Волохова Л.Ф., Остапенко Д.О. // *Финансовыє услуги*. – 2017. – № 1. – С. 35-39.
2. Костенко Т.А. Стан та перспективи розвитку медичного страхування в Україні з урахуванням іноземного досвіду / Костенко Т.А., Стоколюк В.В., Заволока Л.О. // *Молодий вчений*. – 2018. – № 5(57). – С. 721-726.
3. Сова О.Ю. Сучасний стан та перспективи розвитку медичного страхування в Україні / Сова О.Ю. // *Вчені записки. Ун-т економіки та права «КРОК»*. Сер.: Економіка. – 2018. – Випуск 49. – С.80-93.

*Дьоміна П.Д., студентка магістратури,  
Петрова І.Л., доктор економічних наук, професор  
завідувач кафедри маркетингу та поведінкової економіки  
Університет «КРОК»*

## **МЕТАМОДЕРНІЗМ ЯК СКЛАДОВА ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ**

Метамодернізм - одна з існуючих на сьогодні спроб визначити актуальну культурну реальність. Термін був запропонований в 2010 році двома голландським філософами-теоретиками Тімотеус Вермюленом і Робіном ван ден Аккером. [2]

Чому метамодерн? Він утворився у кінці 20-го сторіччя і став логічним продовженням двох попередніх епох.

Метамодернізм з’явився, тому що нове покоління не знайшло відповідей у постмодерніських виданнях, воно зіткнулося з екологічними катастрофами, з втомою від формалізму, технологізації та, звичайно, з терором реклами і конвеєра.

Оскільки постмодернізм характеризувався такими рисами, як деконструкція, іронія, стилізація, релятивізм, нігілізм і зречення від загальних концепцій (з метою створення карикатури), сутністю метамодернізму став процес відродження щирості, надії, романтизму, повернення до загальних концепцій і універсальних істин.

Метамодернізм- це одночасність поєднання модерністської щирості та простоти з іронією постмодерну.[1]

Метамодернізм прагне до багатовимірності ситуацій, зображень, стратегій ведення бізнесу, рекламних кампаній.

Приведемо цитату “Людина - це непостійна система, її неможливо вписати в чіткі рамки, адже прагнення відійти від правил і догм завжди буде зберігатися”. [1, с. 1]

Політика в метамодерні перебуває в ще більшому зв'язку з культурою, ніж раніше. Медіа і інтернет-технології в цілому виступають єдиним середовищем для взаємодії не тільки окремих людей, а й інститутів.

На відміну від модерну і постмодерна, метамодерн не є інструментом, філософією або ідеологією. За словами його творців Вермюлен і Аккера, метамодерн - це структура почуття. Справа в тому, що використовуючи якусь певну когнітивну модель, людина радикалізує світ, ставить його в рамки. Метамодерн же покликаний стати над цими рамками. Ця обставина не дозволяє вважати метамодерн чіткою філософською системою. [1. с. 3]

Таким чином, метамодерн не пропонує нам готову ідею або концепцію, а пропонує знайти її самостійно, використовуючи «осцилюючий рух».[3]

У епоху метамодерну ми зіткнулися з обізнаним споживачем, якого не здивуєш масштабністю рекламної кампанії або тільки якісним продуктом.

Емоція - це важлива складова ідеї метамодерну, а отже, і складова бренду у цю епоху.

Прикладом ведення бізнесу за модерністськими ідеями може бути EventCafe. Відомо, як виглядає усереднене агентство з організації свят та весіль. Аніматори в неякісних костюмах, весілля у “європейському стилі” та звичайно всіма улюблені конкурси.

Співробітники Event Cafe, окрім якісного підходу до організації свят, знайшли канали просування своїх послуг, та шляхи стати корисними своєму потенційному клієнту “тут і зараз”. Одним з таких каналів стали миттєві весілля на “Кураж Базар”

Кожне з таких миттєвих весіль є окремим благодійним проектом, кошти на одруження відправляються тим, хто потребує.

Фактори благодійності та відповідальності є першочерговими при формуванні бренду підприємства у епоху метамодерну.

Організуючи весілля та дні народження, співробітники віддають перевагу сімейним цінностям та традиціям кожного клієнта. Це говорить про те, що клієнти готові платити за індивідуалізований товар, послугу.

У епоху метамодерну необхідно співпрацювати з технологіями. Співробітники Event Cafe використали месенджер щоб зробити процес інформування гостей більш зручним, створивши організаційний Telegram-канал для гостей заходу, де б вони змогли отримати інформацію про місце, час проведення. А також могли використовувати відредаговані фото для своїх соціальних мереж, під час самого свята. Також EventCafe створюють індивідуальний хештег свята, аби гості змогли поділитися своїми емоціями від свята з підписниками. Цими простими речами, EventCafe вкорінюється у потенційних клієнтів у свідомості, як “маячки” у просторі послуг.

У епоху метамодерну, мало тільки забезпечувати споживачів якісними товарами та послугами. За основу береться багатofункціональність.

«Ми надаємо організаційні послуги, що ми можемо зробити ще? «

EventCafe знайшли, що саме може запропонувати своїм потенційним клієнтам.

Спираючись на власний досвід, співробітники створили вибірку весільних трендів, залучивши до зйомок партнерів G.Bar & Oh my look, Comilfo designe та інші.

Event Cafe опублікували підбірку професійних знімків та корисного матеріалу на сторінках у своїх соціальних мережах. А також українське видання Vogue, опублікувало цей матеріал на своєму офіційному сайті, що зробило івент-агенство не тільки ближчим до потенційного клієнта, але і корисним йому.

Отже, можна зробити такий висновок.

Все більше не тільки закордонних, але і українських брендів, використовують у своїх концепціях ведення бізнесу метамодерніські ідеї.

З них, ідеї бути ближчим до потенційних клієнтів, багатофункціональним, корисним своєму потенційному клієнту. Першочерговим залишається створення емоції. Людина довіряє людині, а не компанії.

#### **Список використаних джерел:**

1. *Метамодерн — новый способ смотреть на мир [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://newtonew.com/culture/wow-metamodern>*
2. Попов А. Блоги. Новая сфера влияния / А. Попов // *Видавництво “Манн, Иванов и Фербер” - 2008. - С. 192.*
3. Crookston H. *A Close Reading of Fashion Blogging: A Form of Postmodern Communication [Електронний ресурс] / Н. Crookston – Режим доступу: <http://digitalcommons.calpoly.edu/comssp/117/>*

*Дяченко Ю.О., магістр*

*Плетенецька С.М., кандидат економічних наук,  
доцент кафедри національної економіки та фінансів  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Сучасна наукова література містить значну кількість трактувань поняття «фінансова діяльність підприємства». У господарському кодексі України вказано, що фінансова діяльність будь-яких суб'єктів господарювання, які виступають як самостійна ланка української фінансово-кредитної системи з власним обігом коштів, що має забезпечувати покриття витрат на виробництво продукції або надання послуг та одержання підприємствами прибутку. Згідно чинного законодавства, фінансова діяльність це будь-яке фінансове посередництво, допоміжна діяльність у сфері фінансів та страхування [1].

Згідно П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів» фінансовою є діяльність, що призводить до зміни складу та розміру власного, позикового капіталу [2]. Слід зазначити, що наведене трактування недосконале тому, що не враховує наступні моменти: розподіл та формування фінансових ресурсів підприємства, сплата ним податків, особливості виплати дивідендів по акціям.

За думкою Крамаренко Г.О. [3], «фінансова діяльність це операції що приводять до зміни розміру і складу власного і позикового капіталу підприємства

(емісія акцій, отримання і погашення банківських кредитів, виплата дивідендів та інші надходження і платежі)».

О. О. Терещенко [4, ст.47] розглядає фінансову діяльність у вузькому та широкому розумінні:

– основний зміст фінансової діяльності (у вузькому розумінні) полягає у фінансуванні підприємства;

– фінансова діяльність (у широкому розумінні) включає весь комплекс функціональних завдань, здійснюваних фінансовими службами підприємства і пов'язаних з фінансуванням, інвестиційною діяльністю та фінансовим забезпеченням (обслуговуванням) операційної діяльності суб'єкта господарювання.

Терещенко О.О. [4] вважає, що фінансова діяльність це діяльність, спрямована на фінансування підприємства. Це трактування є досить вузьким.

На думку Азаренкова Г.М. [5], фінансова діяльність — «це система форм і методів, які використовуються для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей, тобто це практична фінансова робота, що забезпечує життєдіяльність підприємства, поліпшення її результатів». Близьким за значенням є трактування фінансової діяльності підприємств Тарасенко І.О. [6], який вважає що це «система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємства та досягнення поставлених цілей».

Таким чином можна зробити висновок, що фінансова діяльність підприємства це дії, направлені на забезпечення підприємства фінансовими ресурсами для провадження операцій з надходження та витрачання засобів, необхідних для виробництва, та спроможністю підприємства своєчасно проводити розрахунки за власними зобов'язаннями.

Основні завдання фінансової діяльності на підприємстві такі:

- пошук та облік фінансових ресурсів;
- планування та організація фінансів для забезпечення господарської діяльності підприємства;
- аналіз ефективності використання цільових фінансових ресурсів;
- контроль та вчасне виконання фінансових зобов'язань;
- управління та коригування витратами та доходами [7, с. 198].

Задля миттєвого реагування та прийняття раціональних управлінських рішень здійснюється аналіз фінансової діяльності підприємства.

Фінансова діяльність на підприємстві складається з наступних робіт:

- 1) Визначення мети та об'єкту аналізу.
- 2) Складання плану проведення аналізу.
- 3) Збір, перевірка та обробка даних для аналізу.
- 4) Проведення факторного аналізу.
- 5) Здійснення аналізу щодо формування та розміщення капіталу, а також продуктивності його використання.
- 6) Аналіз матеріальних, трудових ресурсів та основних фондів.

7) Дослідження платоспроможного попиту на продукцію, виробництва, собівартості та конкурентоспроможність продукції.

8) Аналіз фінансових результатів діяльності та фінансового стану підприємства [8, с. 135].

Для здійснення оцінки використовують показники оцінки ефективності роботи підприємства, які можна поділити на такі групи:

I. Показники фінансової стійкості, які характеризують його платоспроможність і дають змогу визначити його фінансові можливості в майбутньому. До них належать: коефіцієнт фінансування, коефіцієнт заборгованості, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт фінансової напруженості, коефіцієнт маневреності, коефіцієнт майна виробничого призначення.

II. Показники рентабельності, які мають на меті визначити яким є рівень віддачі активів і яким у процесі виробництва є ступінь використання капіталу. Вони складаються з: коефіцієнта рентабельності Економічне управління підприємством активів, коефіцієнта рентабельності продажів та коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

III. Показники ліквідності визначають ступінь спроможності підприємства за короткий термін реалізувати активи і використати отримані кошти для погашення заборгованостей. До їх складу входять: коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності і коефіцієнт абсолютної ліквідності.

IV. Показники ділової активності, які визначають чи ефективно підприємство використовує власні кошти. До них включають: коефіцієнт трансформації, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів, оборотність активів, фондівіддача та коефіцієнт оборотності власного капіталу [7, с. 199].

Таким чином, фінансова діяльність на підприємстві є головною складовою забезпечення його ефективного функціонування. Цьому допомагає комплекс заходів та показників.

#### **Список використаних джерел**

1. Господарський кодекс від 16.01.2003 № 436-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0398-99>
3. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Г.О. Крамаренко. – Київ: ДУЕП, 2008. – 392 с.
4. Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. Національні фінанси: Підручник. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017. – 660 с.
5. Азаренко Г.М. Журавель Т.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Г.М. Азаренко, Т.М. Журавель. – К.: Знання – Прес, 2009. – 299 с.
6. Тарасенко І.О. Фінанси підприємств: підручник / І.О. Тарасенко. – К.: КНУТД, 2015. – 360 с.
7. Бондар А.І. Ткаченко Т.П. Сутність та шляхи підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства / А.Бі. Бондар, Т.П. Ткаченко // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – 2017. - №19. – С. 198-204.

8. Бердар М.М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства / М.М. Бердар //Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №5. – С.133-138.

*Желена А.А., студент,  
Терон І.В., кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник,  
Університет «КРОК»*

## **РЕКЛАМА ПОСЛУГ: ПЛАНУВАННЯ, РЕАЛІЗАЦІЯ І КОНТРОЛЬ**

Постійно зростаюча конкуренція на ринку послуг змушує компанії шукати більш дієві засоби боротьби за своїх клієнтів. Одним із таких засобів для сервісних компаній виступає реклама як складова маркетингових комунікацій, котра дає змогу демонструвати конкурентні переваги певного сервісного продукту, підкреслювати компетентність обслуговуючого персоналу, гнучке пристосування до запитів клієнта в процесі обслуговування, якість і продуктивність сервісу тощо.

Виділимо умови ефективності рекламної компанії:

- чітко сформульована і поставлена мета є практично досяжною;
- зміст рекламного звернення відповідає специфіці цільового ринку;
- вибір засобів звернення забезпечує тісний контакт зі споживачем і відповідає його способу життя і поведінки;
- частота надання рекламного матеріалу дає змогу ознайомитися з ним усім представникам цільової групи[1].

Щоб домогтися дотримання цих умов і забезпечити узгодженість, планомірність і пропорційність рекламної діяльності, рекламний процес має включати наступні три послідовні стадії: планування реклами, її реалізацію і контроль кінцевих і проміжних результатів.

Планування реклами включає розробку рекламної програми (плану), тобто конкретних дій на певний період часу. Як правило, програма розробляється на рік, а для сезонно споживаних послуг цей період може становити чотири-шість місяців.

План проведення рекламної компанії розробляється з позицій проведення маркетингових досліджень, при якому вивчаються можливості самого підприємства і конкурентів, споживчі ринки, ринкова інфраструктура. Все це дозволяє окреслити мету рекламної діяльності, її спрямованість на перспективу.

Реалізація рекламної діяльності передбачає узгодження її цілей з цілями фірми. Цілі реклами можуть мати кількісну спрямованість, наприклад глибоке проникнення на ринок і завоювання його здебільшого, а також якісну спрямованість - досягнення соціальних чи соціально-психологічних результатів.

Мета рекламної кампанії також має враховувати життєвий цикл послуги. Якщо конкретний вид послуг переходить з стадії зрілості в стадію насичення і ринок таких послуг, відповідно, є насиченим, то підприємство має орієнтуватися на активну рекламну пропаганду.



Важливою умовою є також правильний вибір носіїв і засобів реклами. З одного боку, носії реклами повинні бути придатні для розміщення рекламної інформації про послугу, а з іншого - має бути встановлений контакт з великою групою споживачів. Повторні контакти збільшують популярність послуги і покращують її сприйняття.

Винятково важливою є аргументація реклами. Націленість послуги на загальнолюдські цінності (послуги неприбуткових благодійних організацій), а також орієнтація на екологічні проблеми сприяє швидкому просуванню послуг на ринок.

Ефективність рекламних заходів залежить від правильного розміщення реклами. Більшість рекламодавців прагне виміряти так званий рекламний «ефект взаєморозуміння» - потенційний вплив реклами на рівень поінформованості споживачів, їх вміння орієнтуватися на ринку і переваги [1]. Для оцінки ефективності реклами можуть використовуватися різні методи, в тому числі соціологічне обстеження, анкетування, експериментальний і експертний методи.

Підсумовуючи, можна сказати, що в такій специфічній діяльності як маркетинг послуг важливе місце посідає орієнтація на цільовий ринок і чітке визначення власних позицій на цьому ринку. Без цього неможливо провадити ефективну політику просування послуг і формувати сприятливі умови для їх продажу. Оскільки конкретні характеристики пропонованого продукту не завжди можуть бути чітко донесені до споживача, то надавачам різноманітних послуг слід більш уваги приділяти рекламі не послуги, а самої компанії. Це твердження справедливе стосовно практично усіх організацій сфери послуг, наприклад, салонів краси, закладів оздоровчого дозвілля тощо. Акцент в рекламі для ринку послуг має бути зроблено на наочності й візуалізації результату. Знання бренду компанії на ринку послуг, постійна підтримка актуальності компанії, публікація цікавих відомостей та новинок ринку відіграє важливу роль для підвищення довіри до послуги.

#### **Список використаних джерел:**

1. Веселов С.В. *Маркетинг в рекламе: Ч. 2: Комплекс маркетинга в рекламной деятельности* /Веселов С.В. – М. : Издательство Международнй институт рекламы, 2003.- 376 с.
2. *Як управляти маркетингом на ринку послуг*[Електронний ресурс] / БлогPowerBranding/. – Режим доступу: <http://powerbranding.ru/marketing-strategy/rynok-uslug/>
3. Дима О. О. *Аналіз дисертаційних досліджень за проблематикою «Маркетинг послуг»*[Електронний ресурс] / О.О. Дима // *Маркетинг і менеджмент інновацій* – 2012. - № 3. - С. 48-62.Режим доступу:[http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi\\_2012\\_3\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2012_3_7)

*Жеревчук О.Г., студентка,  
Скулиш Ю.І., кандидат економічних наук,  
доцент кафедри національної економіки та фінансів  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКУ, ЇЇ ОЦІНКА ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ**

Банківська система – важлива складова національної економіки. Успішне функціонування банківської системи залежить від фінансової стійкості окремого банку, його здатності протидіяти негативному впливу ряду факторів, а також динамічно розвиватися.

Для забезпечення позитивного розвитку окремого банку та банківської системи в цілому, оцінка фінансової стійкості банку має важливе значення, оскільки посилення конкуренції потребує нових підходів до розробки і впровадження банківських продуктів, фінансових інструментів та залучення додаткового капіталу. Саме тому оцінка фінансової стійкості банків та шляхи її підвищення, є одними із актуальних питань сьогодення.

Досліджуючи сутність фінансової стійкості банку, необхідно зазначити, що існують різні його трактування, які зазначені у працях окремих вчених, що наведені нижче.

І.М. Васькович писав, що «Фінансова стійкість банку – це якісна й кількісна характеристика здатності системи трансформувати банківські ресурси (фінансові, трудові, інформаційні) та з максимальною ефективністю й мінімальним ризиком виконувати свої функції, витримуючи вплив зовнішніх і внутрішніх факторів».

Г.Г. Фетисов зазначав, що «Фінансова стійкість – це якісна характеристика, такий розвиток, при якому реалізується сутність банку та його призначення в економіці; це не разові позитивні зміни, не тимчасові успіхи у функціонуванні або тимчасова стабілізація, не успіхи окремих банків, а динамічний розвиток усіх елементів банківської системи ефективно виконувати свої функції та забезпечувати цілеспрямований розвиток шляхом трансформації ресурсів та мінімізації ризиків, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища».

На сайті Національного банку України, в розділі «Глосарій банківської термінології» та водиться й таке визначення: «фінансова стійкість банку – стан банку, який характеризується збалансованістю фінансових потоків, достатністю коштів для підтримки своєї платоспроможності та ліквідності, а також рентабельною діяльністю. Фінансова стійкість банку означає постійну здатність банку відповідати за своїми зобов'язаннями і забезпечувати прибутковість на рівні, достатньому для нормального функціонування у конкурентному середовищі».

Слід зазначити, що на даному етапі розвитку банківської системи в умовах глобалізації, науковці не дійшли до єдиного визначення поняття «фінансова стійкість». Але, узагальнюючи різні точки зору, можна зробити висновок, що

фінансова стійкість є фундаментальною складовою фінансової стабільності банку, показником, що характеризує ефективність реалізації банківських продуктів і наданих послуг, а також визначає фінансово-економічний стан банківської установи та її надійність на фінансовому ринку.

Управління фінансовою стійкістю банків передбачає об'єктивне визначення її поточного й бажаного стану, скоординоване управління фінансовими ресурсами банківської установи, вибір таких управлінських рішень, котрі сприяли б забезпеченню фінансової стійкості. Зокрема, це може бути впорядковано та відображено у сформованому цілісному механізмі.

В міжнародній практиці для оцінювання фінансової стійкості банків, використовують різні моделі прогнозування банкрутства чи раннього виявлення фінансової кризи, зокрема, logit-моделі, probit-моделі, дискримінантні та регресійні моделі. Крім того, є і такі широковідомі методи діагностування фінансової стійкості банків: якісний аналіз (побудова графіків та діаграм), економетричний аналіз (побудова моделей бінарного та множинного вибору), непараметрична статистика (розрахунок індикаторів фінансової стійкості банку).

Найвідомішою і найбільш визнаною серед банківських аналітиків пострадянських країн є рейтингова методика В. Кромонава, яка ґрунтується на застосуванні індексного методу і порівняно повно враховує фінансово-економічні аспекти діяльності банків.

Основою оцінювання фінансової стійкості банків є і комплексний аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на банківську систему, який передбачає динаміку розвитку процесів.

Важливим індикатором ефективності та надійності банківського бізнесу є показник кредитного рейтингу. В цьому контексті найбільш об'єктивними вважаються рейтинги, що присвоюються трьома найбільш відомими міжнародними рейтинговими агентствами: «Стендард енд Пурз», «Мудіз», «Фітч». В Україні діє дев'ять уповноважених рейтингових агентств, серед яких шість – національні («Кредит-Рейтинг», «Експерт-Рейтинг», «ІВІ-Рейтинг», «Рюрік», «Стандарт-Рейтинг», «Українське кредитно-рейтингове агентство») та три – вищезазначені міжнародні агенції. Незважаючи на це, значна кількість українських банків залишаються непрорейтингованими внаслідок високої вартості послуг рейтингових агентств.

#### **Список використаних джерел:**

1. Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. *Національні фінанси: Підручник.* – К. : ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017.–660 с.
2. *Глосарій банківської термінології/ Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс].* – Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).
3. *Серія консультаційних робіт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс].* – Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy\\_papers/German\\_advisory\\_group/2008/PP\\_08\\_2008\\_ukr.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2008/PP_08_2008_ukr.pdf).
4. Коваленко В. В., Гаркуша Ю. А. *Забезпечення фінансової стійкості банків: теоретичні та практичні аспекти : монографія.* Німеччина : LAP LAMBERT Academic Publishing, 2017. 113 с. 4.

5.Хуторна М. Е. Теоретико-методологічні підходи до тлумачення фінансової стабільності макро- та мікрорівневих економічних систем. *Наук. вісн. Ужгород. ун-ту ; редкол.: В. П. Мікловда (гол. ред.), В. І. Ярема , Н. Н. Пойда Носик та ін. Ужгород : Говерла, 2017. Вип. 1(49). Т. 1. С. 295–303. Серія: Економіка.*

**Животяга Я.О.,** здобувач,  
**Андрєєва В.А.,** к.е.н,  
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ ОНОВЛЕННЯ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД»**

Виходячи з того, що загальноекономічний стан України в основному формує зовнішнє середовище господарювання підприємств, загальні негативні тенденції переносяться на рівень їх діяльності. Але те, що підприємство знаходиться в нестійкому стані ще не означає, що підприємство не може розвиватись. Якщо становище підприємства стабільно нестійке, але будуть визначені причини негативних змін, правильно проведений процес управління процесом розвитку, опановані методи виходу з кризи, то це буде гарантією не тільки того, що підприємство стане рентабельним, але гарантією подальшої плідної роботи. Як відомо, зараз на Україні більшість великих підприємств знаходяться в стабільно нестійкому стані. Тому знання та вміння проаналізувати, провести оперативні заходи щодо прискорення розвитку, розробити шляхи та рішення для наступного розвитку підприємства є необхідними для керівників в сучасних умовах.

Планування нової продукції відноситься до розділу стратегічного планування підприємства. Тому від здатності підприємства розробляти й упроваджувати на ринок свій новий продукт залежать і його фінансові показники [2].

Новий товар – це кінцевий результат творчого пошуку, що суттєво поліпшує розв’язання певної проблеми споживача або проблеми, яка раніше не розв’язувалась.

З поняттям нового товару пов’язано багато визначень, які здебільшого виходять із таких критеріїв:

1) суто часові ознаки, коли до нових виробів відносять кожний товар, що вперше виготовляється підприємством;

2) можливість породження та задоволення товаром раніше невідомої потреби;

3) наявність у товарі прогресивних змін, що відрізняють виріб від його аналогів і прототипів.

Розглядом даної тематики займалося багато вчених, такі, як: Л. Гордієнко, Р. Фатхутдінов, О. Хотяшева, С. Ільєнкова, Н. Мончев, І. Перлакі, В. Хартман, Р. Фостер та ін. Таким чином, сучасні ринкові умови зумовили потребу підприємств в оновленні асортименту продукції та технології її виготовлення.

Проте слід пам'ятати, що своєчасне оновлення продукції підприємства відбувається з урахуванням високого ризику, який супроводжує процес оновлення багатьох підприємств. Саме проведення оновлення продукції з мінімальним ризиком для підприємства постає актуальним питанням на сьогодні.

Метою даної роботи є дослідження стратегії оновлення продукції підприємства та можливості її вдосконалення на ПАТ «Яготинський маслозавод».

Стратегія необхідна будь-якій фірмі, що претендує на успіх, щоб визначити, в якому напрямку вона буде розвиватися. По суті, вибір стратегії означає, що з усіх можливих шляхів розвитку і способів дії, що відкриваються перед компанією, вона обирає конкретний напрямок. Грамотно розроблена стратегія - основа підвищення конкурентоспроможності фірми, сильної конкурентної позиції і формування такої організації, яка за допомогою удосконалювання структури управління і підвищення організаційної культури могла б успішно працювати у жорстких ринкових умовах[4].

Існують чотири категорії нового продукту:

1. Заміна існуючого продукту. Сюди відносять модернізовані та вдосконалені продукти, які до цього виготовлялись і поставлялись на ринок, наявні продукти, виведені на нові сегменти ринку, а також продукти з більш низькою собівартістю за рахунок зміни їх складу чи конструкції, що дозволяє фірмі знижувати виробничі витрати.

2. Доповнення до наявного асортименту. На цю категорію припадає близько 25% нових продуктів, які з'являються на ринку й додаються виробниками до асортименту, який уже випускається.

3. Новий асортимент продукції. До цієї категорії відносяться близько 20 % усіх нових продуктів, що поступають на ринок і виготовлені відповідно до стратегії підвищення конкурентоспроможності фірми.

4. Зовсім новий продукт. До цієї категорії відносяться близько 10 % нових продуктів, що створюють цілком нові ринки збуту в результаті високої споживчої цінності цих продуктів.

Стратегія економічного управління або економічна стратегія а) розробляє правила й прийоми, що забезпечують *економічно ефективно* досягнення стратегічних цілей; б) удосконалення правил та прийомів досягнення стратегічних цілей, що базуються на порушенні *зацікавленості* всіх учасників процесу розробки і реалізації стратегічних програм в ефективному досягненні цих цілей. Інакше кажучи, економічна стратегія припускає ефективно досягнення цілей економічними методами і засобами. Одним з основних інструментів стратегічного управління, що оцінюють в комплексі внутрішні і зовнішні чинники, які впливають на розвиток компанії є SWOT-аналіз[3].

SWOT-аналіз - це процес встановлення зв'язків між найхарактернішими для підприємства можливостями, загрозами, сильними сторонами (перевагами), слабкостями, результати якого в подальшому можуть бути використані для формулювання і вибору стратегій підприємства. Він проводиться з метою

дослідження підприємства як господарюючої системи у певному ринковому середовищі.

Побудуємо таблицю сильних та слабких сторін ПАТ «Яготинський маслозавод».

Проаналізувавши таблицю та зіставивши сильні та слабкі сторони з можливостями та погрозами, ми бачимо що сильних сторін більше ніж слабких.

Можна відзначити, що найбільш переважною для ПАТ «Яготинський маслозавод» на даному етапі розвитку є стратегія посилення позицій на ринку України.

Таблиця 1

Сильні та слабкі сторони ПАТ «Яготинський маслозавод»

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Поява продукції під маркою «Яготинське для дітей».</li> <li>– Підвищення якості праці та мотивації персоналу.</li> <li>– Ефективна система управління.</li> <li>– Поява нового обладнання.</li> <li>– Досвід ведення бізнесу у кризовій ситуації.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Збільшення позикового капіталу.</li> <li>– Зменшення обігових коштів.</li> <li>– Складність росту.</li> <li>– Перевиробництво товарів.</li> </ul>
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Поява на рику праці більшої кількості кваліфікованих кадрів.</li> <li>– Можлива державна підтримка.</li> <li>– Зниження цін постачальників.</li> <li>– Пожвавлене залучення споживачів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Зниження платоспроможного попиту.</li> <li>– Більш жорстка конкуренція.</li> <li>– Перевищення пропозиції над попитом.</li> <li>– Вірогідність поглинання сильнішою компанією</li> </ul>

Отже, на основі цього дослідження визначено, що сучасні ринкові умови зумовили потребу підприємств в оновленні асортименту продукції та технології її виготовлення. Проте слід пам'ятати, що своєчасне оновлення продукції підприємства відбувається з урахуванням високого ризику, який супроводжує процес оновлення багатьох підприємств. Саме проведення оновлення продукції з мінімальним ризиком для підприємства постає актуальним питанням на сьогодні.

#### **Список використаних джерел:**

1. Барабась Д.О. Конкурентні стратегії підприємства // Стратегія економічного розвитку України: Науковий збірник. – Вип. 2-3. – К.: КНЕУ, 2000. – С. 201-208.
2. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 504 с.
3. Скібіцький О. М, Стратегічне управління корпораціями : «Центр учбової літератури», 2016. — 480 с.
4. Міщенко А. П. Стратегічне управління : навч. посіб. / А. П. Міщенко. – К. : ЦУЛ, 2004. – 336 с. – Бібліогр.: с.323-331.

*Зачосова Н.В., д.е.н., доцент,  
професор кафедри менеджменту та економічної безпеки,  
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького*

## **ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІ І ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ОСВІТНІХ І НАУКОВИХ ПРОГРАМ**

Завершення формування єдиного світового освітньо-наукового простору – актуальне глобальне завдання, вирішення якого назріло у часі. Лише об'єднавши зусилля у науковій площині, людству вдасться розв'язати глобальні проблеми сучасності та стимулювати подальший якісний розвиток економічної, соціальної, екологічної сфери життя прийдешніх поколінь. Тому досить важливо визначити тенденції і проблеми реалізації міжнародних освітніх і наукових програм, аби максимізувати можливості інтеграції до них усіх зацікавлених осіб, забезпечити вільний доступ до участі в них та справедливий поділ здобутих результатів, а також надати пропозиції щодо підвищення рівня їх ефективності, дієвості тощо, що у підсумку дозволить популяризувати освітні та наукові напрями діяльності серед сучасної молоді та дозволить запобігти «старінню» науки.

Загалом, міжнародні освітні і наукові програми передбачають: навчання і проведення досліджень за кордоном, спільні освітні програми, стипендії, гранти, стажування, семінари, форуми, круглі столи, конференції, літні школи, тренінги тощо. Популярності в Україні набувають нині стипендіальні програми, оскільки все більше молоді бажає навчатись за кордоном. Такі програми розраховані на студентів, які мають високий рівень мотивації, володіють необхідними професійними, освітніми, науковими компетентностями, а також володіють щонайменше однією іноземною мовою. Відповідність мовній вимозі, яка висувається для участі у стипендіальній програмі, необхідно підтвердити мовними сертифікатами (кожен іноземний заклад вищої освіти самостійно встановлює мінімальний прохідний бал на стипендію, але в середньому вимагається 6.5 – 7.0 балів за тест IELTS, 80 – 100 балів за тест TOEFL), а відповідність іншим вимогам до кандидатів засвідчується документами, які підтверджують академічні досягнення. Зазвичай, повний перелік документаційного забезпечення є наступним: сертифікат, який підтверджує результати мовного тесту, рекомендаційні листи (традиційно, два, від різних осіб, які знайомі із академічними досягненнями кандидата), мотиваційний лист, заповнена аплікаційна форма, CV. Підготовка цих документів – тривалий і непростий процес, який вимагає знань і умінь, оскільки традиції діловодства у різних країнах суттєво відрізняються. Крім того, якщо вивчити іноземну мову кандидат на стипендію може впродовж навчання у школі, то академічні досягнення стають для нього можливими у більшості випадків лише на університетській лаві. Для того, аби такі досягнення були достатнього рівня для аплікації на стипендію, має пройти два-три роки. Таким чином, вимогам до стипендіатів відповідають студенти 3-4 курсу, які з урахуванням складних економічних і соціальних в Україні умов уже починають працювати, і поступово

втрачають інтерес до академічних досягнень і навчання в цілому. Тому одним із проблемних аспектів міжнародних стипендіальних програм є вік, у якому кандидати здатні відповідати усім вимогам, які ставляться до них.

Документально підтверджене знання іноземної мови є одним із обов'язкових елементів участі як у освітніх, так і у більшості наукових міжнародних програм. Рівень знання англійської мови в Україні залишається великою проблемою, що стає на заваді до повноцінної інтеграції українських вчених і освітян до глобального академічного простору. Так, за результатами досліджень EF English Proficiency Index у 2017 році Україна займає 47 місце (із 80 досліджуваних країн) за рівнем знання англійської мови, і знаходиться за цим показником на позиції між Бангладешем (46 місце) і Кубою (48 місце). Серед країн Європи Україна обіймає 25 позицію із 27. Це характеризує нашу державу як країну із низьким рівнем володіння англійською мовою. Нижчий рівень у європейському регіоні демонструють лише Туреччина й Азербайджан (62 і 64 позиція відповідно). Найвищий рівень володіння мовою мають жителі Нідерландів, Швеції, Данії, Норвегії та Сінгапуру [1]. В умовах реформування освіти і науки, які на разі є притаманними Україні, доцільно врахувати необхідність володіння іноземною мовою для того, аби вважатись освіченою людиною, і забезпечити можливість сертифікації випускників шкіл для підтвердження рівня володіння англійською мовою.

На окрему увагу у контексті даного дослідження заслуговують проблемні аспекти, пов'язані з грантовими програмами для молодих вчених. Зокрема, аби отримати фінансування для виконання наукової діяльності, молоді дослідники і їх проекти оцінюються за рядом параметрів, відповідність яким уже є чималою проблемою. Наприклад, аби гарантовано отримати фінансування власних досліджень, молодий учений (а це в Україні доктори наук віком до 40 років і кандидати наук до 35 років), необхідно уже мати досвід в управлінні проектами, демонструвати уміння у написанні проектів; бути стипендіатом КМУ або Президента України, мати високий індекс цитування, публікації у провідних наукометричних базах світу бажано із презентацією у них міжнародного досвіду щодо вирішення того чи іншого проблемного питання планетарного масштабу і працювати над дослідженням, яке має неабияку соціальну та національну значимість. Таким критеріям відповідають здебільшого досвідчені науковці, а от серед молодих вчених, які крім наукової і освітньої діяльності ще і перебувають на етапі формування родини і мають малолітніх дітей, «гідних» претендентів виявляється замало.

У науковій площині заявлений тренд до розвитку академічної мобільності на разі залишається радше мрією, побажанням, аніж дійсністю. Аналіз вітчизняного досвіду свідчить, що можливості академічної мобільності використовують або знані в усьому світі науковці, яких із радістю запрошуюють закордонні ЗВО для обміну досвідом, або ж представники технічних і фундаментальних наук, рідше історики, мистецтвознавці. Для економічного, управлінського спрямування мало пропозицій грантових програм, що не дивно, адже який досвід в управлінні економікою можуть отримати європейські і американські науковці від представників держави, яка не може сягнути



нормально рівня економічного і соціального розвитку? Однак, саме у цій площині здобуття нових знань від більш успішних і фінансово-незалежних колег було б для нас справді безцінним.

На заваді інтеграції українських науковців і освітян до глобальної академічної системи, а представників молодшого покоління – до міжнародного освітнього простору – залишається відмінність традицій академічної культури нашої держави і усього розвинутого світу. Забюрократизованість, практика використання плагіату і тотальне поширення академічної недоброчесності, низький рівень конвергенції вітчизняних освітніх програм із програмами аналогічних спеціальності або напрямів підготовки інших країн світу, незавершеність імплементації кредитно-модульної системи, відсутність реальної можливості вибору студентами навчальних дисциплін, низький рівень практичної підготовки, яка у багатьох ЗВО має формальний характер, і застарілий підхід до примусу студентів до здобуття знань, а не умінь і компетенцій – усі ці обставини стають на заваді до розширення освітніх і наукових можливостей наших співгромадян і повноцінної інтеграції України до глобального академічного простору.

**Список використаних джерел:**

1. EF English Proficiency Index [Electronic resource]. - Access mode: <https://www.ef.se/epi/regions/europe/ukraine/>

*Земляна А.О., студентка КЕПІТ,  
Румик І.І., кандидат економічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ**

Інвестиційний клімат – це узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що визначають привабливість і доцільність інвестування в ту чи іншу господарську систему [2, с. 131].

Мета роботи полягає у дослідженні інвестиційного клімату та визначення напрямів його покращення.

На сучасному етапі розвитку економіки країни від ефективності інвестиційної політики залежить стан виробництва, рівень технічного оснащення підприємств народного господарства основними фондами, можливість структурної перебудови економіки, вирішення соціальних та екологічних проблем, модернізації виробництва та досягнень науково-технічного прогресу. Інвестиції є основою для розвитку не лише підприємств окремих галузей, а й економіки країни в цілому.

На жаль, сьогодні стан інвестиційного клімату України не сприяє зацікавленості інвесторів у розміщенні свого капіталу в економіку нашої держави. Причинами такої ситуації є:

1. застаріла законодавча база;

2. політична нестабільність;

3. нерозвинена інвестиційна інфраструктура;

4. високий рівень корумпованості та бюрократії. У рейтингу Transparency International Україна посідає одне з останніх місць. За останні два роки наша держава втратила 10 позицій і розділила 144 місце з такими країнами як Сирія, Камерун, Конго, Бангладеш;

5. економічна нестабільність. Україна не є привабливою для іноземних інвестицій, про що свідчить рейтинг економічних свобод, в якому Україна зарахована до країн з невільною економікою. Особливо низькими є показники права власності, державних витрат, інвестиційної свободи, свобода від корупції. Також для інвесторів є неприйнятними значення макроекономічних показників: інфляції, сальдо торговельного балансу, темпів зростання ВВП тощо;

6. довготривалість та непослідовність економічних реформ [1, с. 366].

Не дивлячись на це все, потенційно Україна є інвестиційно привабливою країною. Передумовами формування в Україні сприятливого інвестиційного клімату є:

1. Вигідне географічне положення. Воно визначається розташуванням країни в центрі Європи, на перехресті торговельних шляхів.

2. Багаті природні ресурси. 60% сільськогосподарських угідь України – високородючі чорноземи.

3. Рекреаційні ресурси (Карпати), сприятливі для розвитку туризму, санаторно-курортного лікування, відпочинку.

4. Освічена робоча сила – в Україні дуже високий інтелектуальний і професійний рівень працівників.

5. Надлишок населення працездатного віку, не зайнятого в економіці України.

6. Несформований ринок товарів. Це дає можливість іноземному інвесторові вкласти гроші у виробництво практично будь-якого товару без ризику зазнати збитків.

7. Незадоволений попит населення. Вкладаючи капітал у виробництво споживчого товару, іноземний інвестор упевнений, що практично не матиме проблем з його реалізацією, оскільки споживчий попит населення ще далекий від повного задоволення.

8. Наявність в Україні законодавства про іноземні інвестиції. Незважаючи на певну недосконалість Закону України "Про режим іноземного інвестування", він усе ж дає можливість інвесторам вести свою діяльність в Україні. Зокрема, гарантуються захист інвестицій, можливість вивезення та реінвестування прибутків, система компенсації збитків.

9. В Україні діють державні структури, які займаються питаннями залучення іноземних інвестицій, що свідчить про серйозність намірів уряду щодо підтримки іноземного капіталу і, відповідно, викликає довіру іноземних інвесторів [3].

Сприятливий інвестиційний клімат повинен забезпечити захист прав інвестора від інвестиційних ризиків, тобто непередбачених втрат доходу і капіталу.

До основних факторів, що формують інвестиційний клімат держави належать: організаційно-правовий фактор, політичний фактор, економічний фактор, характеристика потенціалу країни, фінансовий фактор, соціально-культурний фактор, міжнародні відносини, розвиток ринкової економіки, загальні умови господарювання [5, с. 15-17].

Для сприяння іноземним інвесторам у питаннях взаємодії з органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування утворено Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України [4, с. 49-56].

З огляду на сучасний стан інвестиційного клімату в Україні та його потенціал можна визначити, що є необхідним реалізувати наступні положення: розвиток банківської системи; покращання інформаційного забезпечення іноземних інвесторів про потенційні можливості інвестування; зменшення податкового навантаження на інвестора; сприяння розвитку інвестиційної інфраструктури (інвестиційних фондів, аудиторських та страхових компаній); сприяння розвитку реального сектору економіки; реалізація дієвих антикорупційних заходів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Коваленко С.О./ Інвестиційний клімат в Україні та напрями його покращення // С.О. Коваленко/// Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 366-368.
2. Майорова Т.В., Діба М.І., Онишко С.В. та ін. / Активізація інвестиційного процесу в Україні: колективна монографія – К.: КНЕУ, 2012. – 131 с.
3. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>.
4. Савчук Н. Стан інвестиційного клімату України та напрями його покращення / Н. Савчук // Науковий вісник «Демократичне врядування». – 2011. – № 8. – С. 49-56.
5. Яценко А. Передумови та особливості формування інвестиційного клімату в Україні / А. Яценко // Економіка, фінанси, права – 2005. – С. 15-17.

**Івасів В.В.,** магістр,  
**Федорак В.І.,** кандидат економічних наук, доцент,  
Інститут управління природними ресурсами  
Університет економіки та права «КРОК»

## **СТРАТЕГІЯ ТА ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Проаналізовано основні проблеми розвитку підприємств легкої промисловості в умовах глобалізації. Обґрунтовано стратегічні напрями та шляхи активізації інноваційної діяльності підприємств у сучасних умовах.

В умовах глобалізації економіки підприємства легкої промисловості здійснюють свою інноваційну політику з врахуванням внутрішнього і зовнішнього середовища. Враховуючи нестабільність економіки та відсутність коштів і відповідно низьку інноваційну спроможність, підприємства постійно коригують свою стратегію розвитку.

Теоретичні та практичні питання стратегії інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості досліджувалися у наукових працях І.О. Вернера [1], М.П. Денисенка [2], І.М. Грищенко [3], Т.Л. Ізовіт [4], Г.Г. Михальченко [5], О.М. Паливоди [6] та інших. Аналіз їх наукових праць дає підстави стверджувати про необхідність пошуку шляхів активізації інноваційної діяльності та розробки нових стратегій розвитку.

Легка промисловість України, як пріоритетна галузь економіки, визначається великим обсягом споживання внутрішнього ринку – близько 40 млрд. грн. щорічно; швидким обігом капіталу; використанням сировинних матеріалів вітчизняного виробництва; низькою енергоємністю виробництва – 1-3% валових витрат; незначним впливом на довкілля; наявністю кваліфікованих кадрів. Вона є багатогалузевим комплексом, що об'єднує понад 2300 підприємств, з яких тільки 31,3% економічно активні, 53,4% – банкрути, 15,3% – економічно неактивні, у галузі забезпечується близько 85 тис. робочих місць. При цьому на внутрішньому ринку 58% товарів легкої промисловості – це імпорт, 20,8% – контрабанда або тіньовий бізнес, власне виробництво становить 14,7% та секонд-хенд – 6,5% [1; 3].

За оцінками експертів ринок одягу та взуття відноситься до найрозвинутіших ринків України, українці витрачають на взуття та одяг приблизно 30-40 % свого місячного доходу, що перевищує цей показник у європейських країнах [4; с.40-41].

За останні роки економічні показники фінансово-господарської діяльності підприємств у порівнянні з іншими галузями поступово зростають. Успішно розвиваються текстильна, швейна, трикотажна, шкіряно-взуттєва, шкіргалантерейна, хутрова та інші виробництва.

За результатами 2017 року підприємствами текстильної підгалузі реалізовано продукції на суму 7506,4 млн. грн., швейної – 7506,4 млн. грн., шкіряної – 7506,4 млн. грн., взуттєвої – 7506,4 млн. грн. (рис.1).

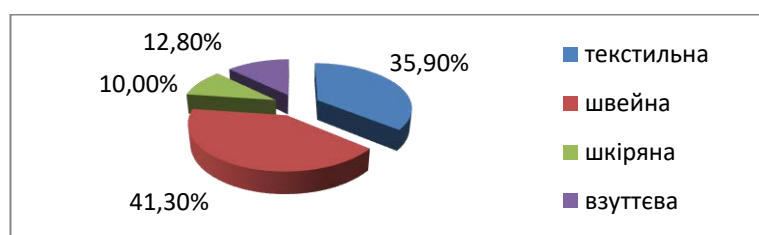


Рис.1. Структура виробництва легкої промисловості за 2017 рік  
Джерело: Розроблено авторами на основі [1;8].

У 2017 році легка промисловість працювала з позитивною динамікою у порівнянні з 2016 році. Обсяги виробництва продукції зросли на 6,3%, капітальні інвестиції – на 22% і склали 1,6 млрд. грн. Середньомісячна заробітна плата у легкій промисловості у 2017 році зростала більш швидкими темпами (143,7%) ніж у промисловості. Середня зарплата у галузі досягла 6,0 тис. грн., або 72% від середнього рівня оплати праці у промисловості [8].

У 2017 році понад 43% реалізованої продукції експортовано в 146 країн. Більше 83% всієї продукції поставляється в країни Європейського Союзу. Основними експортними товарами виступають текстиль і текстильні вироби – 68,2% (171,5 млн. дол. США); головні убори і взуття, вироби з хутра та шкіри – 31,8% (80,0 млн. дол. США). Зокрема, експорт досягнув майже 1,1 млрд. дол. США, що на 13,3% більше, ніж у 2016 році. Проте імпорт перевищує експорт, який у 2017 році становив понад 2,2 млрд. дол. США, що на 11,1% більше, ніж у 2016 р. [1; 7; 8].

Регіональний рейтинг товарів легкої промисловості очолила Львівська область (14,4%), далі йдуть Житомирська (8,7%), Харківська (8,5%), Дніпропетровська (7%) і Київ (6,9%). Завдяки якості продукції і доступним цінам одяг українського виробника завойовує все більшу популярність на вітчизняному та зарубіжних ринках [7].

Однак впродовж багатьох років інноваційна активність підприємств легкої промисловості залишається на низькому рівні. Випуск інноваційних товарів зменшився з 1,03% ВВП у 2005 р. до 0,67% ВВП у 2017 р. при плановому значенні 2,5% ВВП. За результатами 2017 року частка продукції підприємств галузі у структурі промисловості складає 7,4%, інноваційну продукцію впровадили 6,8% підприємств, створили інноваційні види продукції 1,9% підприємств, інноваційну продукцію для ринку 0,3% підприємств. Тільки 11 підприємств реалізували інноваційну продукцію, а 55 підприємств впровадили інноваційні технологічні процеси [1; с. 204-217].

Серед чинників, які гальмують інноваційну діяльність, в першу чергу можна виділити:

- невисокий інноваційний потенціал підприємств та недостатність інформації про нові технології;
- відсутність інформації про ринки збуту і недостатні можливості для кооперування з іншими підприємствами і організаціями;
- заповнення внутрішнього ринку імпортними товарами із заниженою митною вартістю та вживаними товарами «секонд-хенд»;
- відсутність у підприємств обігових коштів для закупівлі імпортного якісного високотехнологічного обладнання;
- низький рівень вітчизняних та іноземних інвестицій у галузь;
- переважаюча кількість операцій з давальницькою сировиною, де мала частка вітчизняного товаровиробника у собівартості продукції;
- реструктуризація великих підприємств галузі на малі, які переходять на спрощену систему оподаткування та на «тіньове» виробництво.

На сучасному етапі загострюється конкуренція і підвищуються вимоги споживачів, тому нововведення можуть стати одним із факторів отримання конкурентних переваг [5; с. 39].

На даний час галузеві підприємства виробляють широкий асортимент форменого та спеціального одягу, засобів для інших галузей економіки. Близько третини обсягів виробництва легкої промисловості становить обмундирування, форменний, професійний, спеціальний одяг і взуття, засоби захисту та текстильні матеріали промислового призначення [8].

Головним напрямом стратегічної діяльності підприємств легкої промисловості в умовах глобалізації економіки можна вважати формування інноваційної політики та розробка стратегії інноваційного розвитку, що будуть сприяти підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень, зростанню конкурентоспроможності та якості продукції, інвестиційної привабливості підприємств галузі, розширенню взаємозв'язків між науково-дослідними установами і виробництвом.

**Список використаних джерел:**

1. Вернер І.О. Україна у цифрах у 2017 році: [Статистичний збірник] / І.О. Вернер та ін.; Держ. сл. статистики. – К.: ТОВ Консультант, 2018. – 241с.
2. Денисенко М.П. Основні положення формування інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства / М.П. Денисенко // Економічна наука – К.: Інвестиції практика та досвід, № 22 – 2016. – С. 17-20.
3. Грищенко І.М., Ізовіт В.А. та ін. Легка промисловість України: реалії та перспективи [експертно-аналітична доповідь] / І.М. Грищенко та ін.; за ред. Ю.В. Гончарова. – К.: КНУТД, 2015. – 82 с.
4. Ізовіт Т.Л. В якому стані український Легпром увійшов у 2015 рік. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://fru.org.ua/ua/mediacenter/blogs/izovit/viakoti>.
5. Михальченко Г.Г. Фінансування інвестиційної діяльності: сучасний стан та напрямки активізації в Україні / Г.Г. Михальченко, О.В. Черняєва // Економіка, № 8 – 2006. – С. 38-45.
6. Паливода О.М., Прима Ю.І. Формування економічної стійкості швейних підприємств України на основі кластерних мереж. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://knutd.com.ua/ourpublikation>.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Офіційний сайт Асоціації «Укрлегпром» [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://ukrlegprom.org.ua/statistika\\_analitika\\_ukrlegpromu.html](http://ukrlegprom.org.ua/statistika_analitika_ukrlegpromu.html).

**Івахненко В.Р.,** магістрант,  
**Плетенецька С.М.,** к.е.н., доцент  
ВНЗ «Університет «КРОК»

## **РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ: СТАН ФУНКЦІОНУВАННЯ, ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ**

Актуальність теми: ринок цінних паперів, як складова частина фінансового ринку забезпечує акумуляцію та ефективне розміщення заощаджень в економіці, інвестування її пріоритетних галузей та об'єктів. Оздоровлення економіки України значною мірою залежить від становлення та налагодженого функціонування ринку цінних паперів, регульованого державою та інтегрованого у світові фондові ринки.

Мета роботи: Дослідження особливостей становлення та тенденцій розвитку фондового ринку України.

Досвід розвитку світової економіки показав, що ринок цінних паперів - це явище, що об'єктивно обумовлено функціонуванням фінансів як підсистеми

економіки, важливим механізмом управління нею, досягненням збалансованості у розвитку матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Це ставить перед українською наукою багато завдань, одним із яких є створення конкурентоздатного ринку цінних паперів, здатного мобілізувати та надати економіці інвестиційні ресурси для розвитку.

Вирішальним чинником для швидкого розвитку ринку цінних паперів стала катастрофічна нестача грошової маси. А саме однією з основних функцій ринку цінних паперів є залучення додаткового оборотного капіталу шляхом емісії забезпечених цінних паперів - акцій, облігацій, векселів, депозитарних розписок тощо. [1, с.267]. При цьому, ключовою проблемою вітчизняного фондового ринку є недосконалість його біржового сегмента. В Україні панує непрозорий та неорганізований ринок цінних паперів, який за своїми масштабами не має аналогів у світовій практиці і значною мірою обслуговує "тіньову економіку".

Для формування ефективно функціонуючого ринку цінних паперів, здатного постачати національній економіці необхідні інвестиційні ресурси, необхідно виконати наступні дії:

1. Фондовий ринок України, як інфраструктурний елемент ринкової економіки, слід перетворити в дієвий механізм реалізації економічної стратегії держави; нормативна база та регулювання фінансових послуг у відповідності до світових стандартів; підвищить стандарти корпоративного управління до рівня директиви Євросоюзу та очистити ринок від компаній, діяльність яких не відповідає вимогам чинного законодавства, підвищити рівень законодавчого захисту прав інвесторів та інших учасників ринку цінних паперів. [2, с.143].

2. Держава має сприяти зміцненню інституційних основ; посиленню взаємозв'язку фондовому ринку з реальним сектором економіки; відкриття сегментів ринку, пов'язаних з галузевими секторами економіки, консультаційних та інформаційних центрів допомоги учасникам ринку фінансових інвестицій, що призведе до залучення до біржової торгівлі нових інституційних та індивідуальних інвесторів та сприятиме збільшенню капіталізації вітчизняних фондових бірж. Їх зміцнення дозволить сформувати стандартні критерії лістингу та ринкові ціни. [3, с.23].

3. Необхідно якісно підвищити вимоги до професійних учасників фондового ринку за рахунок активної та послідовної позиції НКЦПФР щодо впровадження електронного документообігу та різноманітної автоматизації їх діяльності; перегляд вимог бірж до фінансових показників, що обумовлюють допуск цінних паперів у переліку; стимулювати первинне публічне розміщення цінних паперів (IPO); розширити компетенції Комісії з цінних паперів щодо встановлення порядку ведення фінансового обліку та складання фінансової звітності; впровадити єдині для всіх професійних учасників фондового ринку вимоги до розрахунку власних коштів.

Отже, ситуація на фондовому ринку України дозволяє зробити висновок, що він має потужний потенціал, який використовується далеко не в повному обсязі з багатьох причин економічного, політичного та організаційного характеру.

Для стимулювання діяльності ринку цінних паперів та створення умов для подальшого збільшення обсягів залучення довгострокових інвестицій резидентів та нерезидентів у економіку України необхідно здійснити низку заходів, спрямованих на вдосконалення його інституційних засад, підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості фінансових інструментів.

Напрями вдосконалення українського біржового ринку повинні бути засновані на вирішенні виявлених проблем розвитку і можуть бути об'єднані в чотири основні групи: удосконалення законодавчої бази; розвиток біржової інфраструктури; розширення участі в торгах і гармонізація його структури; вдосконалення інструментарію й нарощення капіталізації ринку в цілому.

#### **Список використаних джерел:**

1. Грушко В. І. *Сучасний стан та перспективи розвитку фондового ринку України* / В. М. Черненко, В. І. Грушко, Д. О. Дахно; Торгівля цінними паперами. Підручник .- Університет економіки та права "КРОК", 2011. - С. 6-31.,265-290.
2. Чумаченко О. Г. *Напрямки вдосконалення фондового ринку України* / О. Г. Чумаченко; В.З. Кузьмінський// *Еволюція наукової думки в контексті європейського вибору України: матеріали Науково-практичної конференції.- Університет економіки та права «КРОК», 2015. - С. 142-145.*
3. Кузьмінський В.З., Плетенецька С.М., Голюк В.Я. *Проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України // Вчені записки / Університет економіки та права "КРОК". - 2014 рр. - Вип. 37 с. 150-158.*
4. *Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>.*
5. *Регулювання фондового ринку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>*

**Карюк В.І.,**

*кандидат економічних наук,*

*Університет економіки та права «КРОК»*

## **РОЛЬ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ В РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Компетентнісний підхід на сьогодні є ключовим у процесі модернізації професійної підготовки кадрів в Україні, саме тому висвітлення його основних положень в контексті удосконалення підходів до розвитку персоналу підприємств є актуальною потребою часу.

Компетентнісно-орієнтоване навчання має бути спрямована на те, щоб відповідати особистим, соціальним, професійним та культурним потребам сучасного суспільства. За такого спрямування відбувається перехід від традиційного підходу, в центрі якого знаходиться викладання інформації, до навчання, де центром навчального процесу безпосередньо являється персонал підприємства.

Із позицій компетентнісного підходу рівень освіченості та кваліфікованості визначається здатністю розв'язувати проблеми різної



складності на основі наявних знань. Компетентнісний підхід не заперечує значення знань, але він акцентує увагу на здатності використовувати здобуті знання.

Проаналізувавши різні підходи до сутності та структури поняття встановлено, що компетентнісний підхід – це така організація процесу навчання, яка зосереджується на тому, що персонал в результаті навчання зможе виконувати чи вміти робити, а не на тому, чого працівники мають навчатися.

Виділяють такі принципи компетентнісного підходу: навчання для життя, успішної соціалізації в суспільстві та особистісного розвитку на основі засвоєння соціально значущих умінь (компетенцій); надання можливості працівнику самому планувати свої результати й удосконалювати їх у процесі постійної самооцінки; різноманітні форми організації самостійної, осмисленої діяльності працівників у процесі навчання на основі власної мотивації та відповідальності за результат; матрична система управління, делегування повноважень, свобода у виборі засобів набуття працівниками компетенцій.

Активізація процесу навчання в рамках компетентісно-орієнтованого підходу передбачає посилене використання інноваційних методів навчання, які дозволяють наблизити процес навчання до умов реальної практики, зробити його динамічним, творчим, дослідницько-орієнтованим.

У науковій літературі [2, с.44] визначені такі функції компетентнісного підходу:

1. операціональна, що передбачає виявлення (операціоналізацію) системи знань, умінь і навичок працівника, які визначають його компетентність і гарантують результативність вирішення професійних, соціальних та особистісних завдань;

2. діяльнісно-технологічна, що забезпечує конструювання змісту навчання діяльнісного типу, максимальне наближення до сфери діяльності працівника, розроблення й упровадження в процес навчання і перепідготовки завдань, способи вирішення яких відповідають технологіям професійної діяльності;

3. виховна, що означає формування у працівників організаторського та управлінського досвіду, культури особистісного та професійного спілкування;

4. діагностична, що передбачає розроблення більш ефективної системи моніторингу якості навчально-професійного процесу, зокрема, діагностики досягнутих рівнів сформованості компетенцій.

Компетентності поділяються на: загальні та спеціальні. Загальні (generic) компетентності – знання, розуміння, навички та здатності, якими працівник оволодіває у рамках певної програми навчання, але які мають універсальний характер.

До спеціальних (subjectrelated) відносяться компетентності, які є специфічними для даної предметної області (галузі/ сфери/ напряму); безпосередньо пов'язані із спеціальними знаннями у галузі/ сфері/ напряму; визначають профіль програми, тобто роблять її індивідуальною, істотно відмінною від інших програм.

Все більший пріоритет у роботодавців одержують вимоги щодо наявності у працівників системних, інтелектуальних, комунікативних якостей, здатності до самоорганізації та до організації діяльності працівників, здатності до рефлексії власної діяльності. Вимоги суспільства до персоналу постійно зростають, що породжує необхідність модернізації сучасної системи підготовки і перепідготовки кадрів і спонукає вчених до обґрунтування та пошуку способів реалізації компетентнісного підходу у процесі розвитку персоналу на підприємствах.

Перехід до компетентнісного підходу означає: переорієнтацію з процесу на результат навчання в діяльнісному вимірі; зміщення акценту з накопичування нормативно визначених знань, умінь і навичок на формування й розвиток у працівників здатності практично діяти, застосовувати досвід успішних дій у конкретних ситуаціях.

Компетентний фахівець повинен мати такі якості: упевненість у собі, постійне розширення власних можливостей, реалізація намічених цілей; здатність адекватно діяти в динамічному світі, непередбачуваних ситуаціях, професійна мобільність; здатність до навчання протягом усього життя; адекватність оцінки власних сил, здатність знаходити можливості для їх реалізації; здатність приймати рішення й досягати результату відповідно до поставленої мети; здатність брати на себе відповідальність за свої вчинки.

Впровадження компетентнісного підходу на підприємстві має розпочинатися із з'ясування вимог до необхідних компетенцій працівника, на основі яких буде формуватися модель професійної компетентності працівника та розроблятися методологія формування його професійної компетентності як фахівця. Завдяки такому алгоритму впровадження компетентнісного підходу можна досягти необхідного рівня компетентності фахівця та усунути невідповідності між кваліфікаційними вимогами до працівника як виконавця робіт та працівника як інтелектуальної одиниці та джерела інноваційного розвитку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Антонюк Л.Л. Компетентнісний підхід у вищій освіті: світовий досвід / Л. Антонюк, Н.В. Василькова, Д.О. Ільницький - К. КНЕУ, 2016. - 66 с.
2. Лановенко А.О. Компетентнісний підхід у професійній підготовці фахівців / А.О. Лановенко // Проблеми та перспективи формування нац. гуманіт.-техн. еліти: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, НАПН України, Нац. техн. ун-т «ХПІ». - Х., 2011. - Вип. 29. - С. 44-50.
3. Преображенська О. С. Формування компетенцій корпоративного управління на основі знань підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. С. Преображенська. - Харків, 2011. - 22 с.
4. Сазоненко Г.С. Компетентність у системі неперервної освіти: акмеологічна модель: наук.-метод. посіб. / Г.С. Сазоненко, В.В. Приступа; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, Укр. гуманіт. ліцей. - Макарів: Софія, 2013. - 411 с.

## **МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

В наш час є актуальним питання пошуку маркетингових інструментів забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання під час ринкових відносин, коли кожне підприємство створюється і функціонує для отримання максимуму прибутку. Для досягнення цієї мети повинна бути створена система маркетингу, яка в повній мірі може охопити весь спектр питань, стосуються успішності діяльності підприємства.

Маркетинг – система планування, ціноутворення, просування і розповсюдження ідей, товарів і послуг для задоволення потреб, потреб і бажань окремих осіб і організацій; реклама є лише одним з чинників процесу маркетингу. Слід враховувати, що маркетинг починається не стільки з товару, скільки з пошуку потреб ринку в нових і старих товари, послуги та ідеях. Засновник теорії маркетингу Філіп Котлер стверджує, що маркетинг – мистецтво і наука правильно вибирати цільовий ринок, привертати, зберігати і нарощувати кількість споживачів за допомогою створення у покупця упевненості, що він являє собою найвищу цінність для компанії".

У свою чергу, конкурентоспроможність підприємства – відносна характеристика, яка виражає відмінності розвитку даної фірми від розвитку конкурентних фірм за ступенем задоволення своїми товарами потреби людей і по ефективності виробничої діяльності. Конкурентоспроможність підприємства характеризує можливості і динаміку його пристосування до умов ринкової конкуренції.

Можливість компанії конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару та сукупності економічних методів діяльності підприємства, які мають вплив на результати конкурентної боротьби. Конкуренція виконує низку функцій: розподіляє ресурси, зрівнює попит і пропозицію, формує ринкові ціни, стимулює зниження витрат виробництва і запровадження нових видів продукції

Оскільки конкуренція підприємств на ринку приймає вигляд конкуренції самої продукції, зростає значення властивостей. Як відомо, товар – головний об'єкт на ринку. Він має вартість і споживчу вартість (або цінність), володіє певною якістю, технічним рівнем і надійністю, що задається споживачами корисністю, показниками ефективності у виробництві та споживанні, іншими вельми важливими характеристиками. Саме в товарі знаходять висвітлення всі особливості і протиріччя ринкових відносин в економіці. Товар – точний індикатор економічної сили й активності виробника. Дієвість чинників, визначальних позиції виробника, перевіряються в процесі конкурентного суперництва товарів в умовах розвинутого ринкового механізму, що дозволяє виявити відмінності даного товару від товару – конкурента як по ступеню

відповідності конкретної суспільної потреби, так і за витратами на її задоволення. Для цього товар повинен мати визначену конкурентоспроможність.

Розглянувши докладно такі поняття як, маркетинг і конкурентоспроможність підприємства, необхідно визначити яке ж місце займає маркетинг в системі управління конкурентоспроможністю підприємства. Служба маркетингу на підприємстві розробляє маркетингову політику підприємства. У залежності від того, як ця політика розроблена і проводиться, в цілому, і залежить конкурентоспроможність, як продукції, так і самого підприємства. На звичайному ринку товар визначає долю ринкової і всієї господарської політики підприємства-виробника. Вже в силу цієї обставини вся сукупність заходів, пов'язаних з товаром, тобто його створення, виробництво та вдосконалення, реалізація на ринках, сервісне і передпродажне обслуговування, розробка рекламних заходів, а також зняття товару з виробництва, безперечно, займає центральне місце у всій діяльності товаровиробника. Весь цей комплекс заходів виробника і називається товарною політикою виробника.

#### **Список використаних джерел:**

1. Маркетинг. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://psychologis.com.ua/-1-598.htm>
2. Конкурентоспроможність роздрібного торговельного підприємства. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom\\_pidpr/22174/](http://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/22174/)
3. Котлер Ф. Основи маркетингу.- М., СПб.; К.: Видавництво.дім "Вільямс", 1998. - 1056 с.
4. Броннікова Т.С., Чернявський А.Г. Маркетинг: Навчальний посібник. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999.

**Кизима С.П.**, студентка магістратури,  
**Румик І.І.**, кандидат економічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ**

Забезпечення високого рівня добробуту громадян є однією із важливих функцій будь-якої держави. Україна в цьому сенсі не є винятком, задекларувавши це у відповідних законодавчо-нормативних документах та ратифікувавши низку міжнародних актів. Проте, не зважаючи на стійку тенденцію збільшення загального рівня доходів населення, нагальними залишаються такі проблеми як, низький рівень оплати праці більшості працюючого населення, велика частка соціальних трансфертів у структурі доходів, посилення диференціації доходів, наявність значної чисельності громадян, що отримують доходи нижче прожиткового рівня тощо. Наявність такої кількості проблем потребує удосконалення фінансової політики регулювання доходів населення та виявлення важелів регулювання.

Метою роботи є дослідження сучасного стану фінансового регулювання доходів населення та визначення напрямів його покращення.

З'ясування та аналіз особливостей прояву домінант фінансової політики з наряду регулювання доходів населення потребує обґрунтування специфіки їх прояву. Беручи до уваги, що фінансова політика реалізується в структурі

фінансової системи, кожен елемент (складова) цієї системи має відповідну політику на макро- та мікрорівнях, зокрема за напрямками: бюджетна, грошово-кредитна, страхова, пенсійна, банківська, господарюючих суб'єктів, інвестиційна тощо. Реалізація цих доміант в умовах України повинна враховувати відповідний етап розвитку, економічний стан та певні «правила» функціонування фінансової системи і сприяти проведенню відповідних реформ, зокрема у фінансовій системі.

У практиці реалізації соціальної складової фінансової політики в окремих країнах зустрічаються різні за значенням та сутністю нормативи, зокрема такі: рівень соціальних виплат щодо ВВП; мінімальна заробітна плата; рівень допомоги з безробіття; мінімальний розмір пенсії; інші нормативи з урахуванням специфіки розвитку.

На сьогоднішній день характерною є структурна диспропорція у формуванні доходів населення. Незважаючи на значну кількість джерел формування доходів домогосподарств, слід відзначити домінування в їх структурі грошових доходів (>80%), а саме:

- заробітної плати,
- пенсій,
- стипендій та різного роду соціальних допомог.

Решта джерел формування доходів домогосподарств займають у їх структурі значно меншу частку.

Основною метою фінансового регулювання доходів домогосподарств має стати справедливий розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів між домогосподарствами за умови одержання ними максимально можливого обсягу доходів. Враховуючи те, що в економічній літературі виділено різні підходи до тлумачення терміну «фінансове регулювання», більшість авторів розглядають його як метод цілеспрямованого, управлінського впливу держави на соціально-економічні процеси задля забезпечення задоволення потреб суспільства як на мікро-, так і на макрорівнях [3].

Фінансове регулювання – це система регламентування розподільчих процесів у суспільстві на макро- та мікрорівнях, яка дає можливість не лише формувати необхідні фінансові ресурси, а й за допомогою відповідних фінансових інструментів (податків, внесків, відрахувань, субсидій, дотацій) здійснювати вплив у різних напрямках суспільного розвитку [1, с. 126].

Розглянемо основні напрямки фінансового регулювання доходів домогосподарств (рис. 1).

Одним із напрямків регулювання доходів населення має стати удосконалення механізму формування доходів через активізацію підприємницької діяльності населення, що дозволило б забезпечити стабільність джерел утворення доходів населення, їх соціально прийнятний рівень; оптимальне співвідношення між джерелами формування доходів; зростання доходів соціально вразливих верств населення та обмеження проявів бідності в депресивних регіонах; перетворення заощаджень населення в інвестиційний капітал регіону [2, с. 12].

Таким чином, формування доходів населення напряму залежить від економічного зростання держави. Протягом останніх років офіційна статистика в Україні фіксувала зростання грошових доходів домогосподарств та зниження частки натуральних доходів і трансфертів у вигляді пільг та субсидій. Проте реальний рівень доходів домогосподарств залишається дуже низьким. Тому на сьогоднішній день виникає необхідність у формуванні механізму фінансового регулювання доходів домогосподарств. Дієвість механізму фінансового регулювання доходів населення має ґрунтуватися на врахуванні результатів досліджень зарубіжних та вітчизняних вчених в цьому напрямку; використанні ринкових механізмів та інструментів регулювання та вирівнювання доходів громадян.



Рис. 1. Пріоритетні напрями фінансового регулювання доходів домогосподарств

### **Список використаних джерел:**

1. Макаренко Ю.П. Особливості функціонування домогосподарств у сучасних умовах господарювання / Ю.П. Макаренко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – № 1 (17). – 2012. – С. 125-130.
2. Заяць В.С. Економічний механізм формування доходів населення в регіонах та напрями його вдосконалення: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 / В.С. Заяць; НАН України; Рада по вивч. продукт. сил України. – К., 2010. – 20 с.
3. Дрига А.Б. Непрямі податки в системі регулювання суспільного добробуту: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 [Електронний ресурс] / А.Б. Дрига; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2002. – 15 с. – <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2002/02dabrsd.zip>

**Кияниця Д.В.**, студент КЕПІТ,  
**Румик І.І.**, кандидат економічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **АНТИІНФЛЯЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ**

Стан безпеки країни залежить від багатьох чинників, до яких належать чинники міжнародного фінансового ринку, позиція грошово-кредитної системи країни, збалансованість державного бюджету, дефіцит бюджету, державний борг країни, бюджетна, податкова та інфляційна політика тощо. Тому зменшення рівня інфляції, поліпшення рівня життя населення та зміцнення фінансової безпеки держави є актуальним і важливим питанням сьогодення.

Метою роботи є оцінка впливу інфляційних процесів на соціально-економічний розвиток країни та забезпечення фінансової безпеки держави, визначення напрямів удосконалення антиінфляційного регулювання.

Економічна політика будь-якої країни має бути спрямована на забезпечення стабільності та благополуччя життя населення. В основу цього має бути покладено контроль за рівнем інфляційних процесів. Інфляція в Україні є найактуальнішою проблемою. Вона спричиняє зростання цін, що призводить до зниження життєвого рівня населення та подальшого загострення економічних та соціальних проблем суспільства. В останні роки масштаби інфляції різко збільшились.

Головними причинами інфляції є: незбалансованість державних витрат і доходів, що призводить до збільшення грошової маси, кредитна експансія, мілітаризація економіки, зростання цін на паливно-енергетичні ресурси та комунальні послуги, інфляційні очікування, відсутність або недостача вільного ринку і конкуренції, що призводить до олігополізації економіки, неекономічні фактори (політична нестабільність, воєнні дії, втрата довіри до уряду тощо) [1].

Економіко-політична криза 2013-2014 років та військовий конфлікт на сході України нанесли руйнівний удар по економіці України. ВВП зменшився у 2014 році на 28,1%, а в 2015 році – ще на 31,3%. За абсолютними показниками країна була відкинута на 10 років назад. Скорочення виробництва призвело до зростання безробіття. У 2015 році роботи не мали 1654 тис. осіб, або кожний

десятий з економічно активного населення. Протягом 2014-2016 років інфляція зросла на 24,9%, 43,3% та 12% відповідно. Основним фактором зростання цін у 2016 р. стало підвищення комунальних тарифів. Тарифи на газ, електроенергію, гарячу воду з опаленням зросли на 42%, 60% та 88% відповідно. Разом із тим скоротилася реальна зарплата – у 2014 р. на 6,5%, а в 2015 р. на 20,2%. Усе це невідворотно спричинило зубожіння значної частини населення. Відповідно основні показники бідності перевищили рівень 2005 року [2].

Базова інфляція в січні 2018 р. зросла до 9,8% у річному вимірі. Що обумовлено збільшенням виробничих витрат внаслідок подальшого зростання заробітної плати, послабленням гривні на протязі кількох попередніх місяців і прискоренням споживчого попиту [3].

Оптимістичні прогнози інфляції експертами на 2018 р. передбачають зростання споживчих цін на 7,8%. Базовий і песимістичний прогнози складають 10,1% і 13,66% відповідно. Останній варіант включає декілька умов: припинення іноземного фінансування України, зменшення цін на головні товари українського експорту більш, ніж на 35%, погані погодні умови в сільському господарстві, нарощення протекціонізму, розбалансування державних фінансів [4].

Національний банк на сьогоднішній день підвищив свій прогноз з інфляції в Україні на 2018 р. з 7,3% до 8,9%, а також на 2019 р. з 5,0% до 5,8%. НБУ прогнозує, що у 2018 р. інфляція залишиться високою, на рівні 8,9% – загальна і 8,2% – базова [5].

За думкою НБУ інфляційний тиск обумовлюється такими подіями, як:

- перенесення зростання цін сирих продуктів, що спостерігалось попереднього року (насамперед, м'яса та молока), на продукти з високим ступенем обробки;
- активне зростання споживчого попиту;
- підвищення зовнішньої вразливості економіки України через затримку у продовженні співпраці з МВФ, що ускладнює для України залучення капіталу з відповідним тиском на обмінний курс гривні;
- високі інфляційні очікування населення та бізнесу, спричинені поточними темпами зростання споживчих цін та коливанням на валютному ринку в останні місяці;
- стрімке зростання світових цін на нафту, яке зумовлює подорожчання палива на внутрішньому ринку [5].

Слабке верховенство закону та корупція завдають великої шкоди вітчизняній економіці. Необхідно зробити все для ліквідації корупції в органах виконавчої влади та місцевого самоврядування [7]. На жаль, антиінфляційні заходи, які ухвалює уряд зводяться переважно до підписання меморандумів і можуть бути ефективними лише в короткостроковій перспективі. Урядова політика повинна направлятися на укріплення механізмів ринкової системи. Уряд повинен забезпечити природне гальмування зростання цін та дотримуватися курсу на покрокове подолання інфляції і повернути довіру більшості населення. Отримати високий рівень довіри уряд зможе лише тоді,



коли запропонує визначені, здійсненні і такі, що можна перевірити, антиінфляційні заходи, які дадуть реальні позитивні результати.

Таким чином, проведене дослідження показало, що фінансова безпека держави протягом багатьох років знаходиться на дуже низькому рівні завдяки впливу низки дестабілізуючих факторів, що призводять її до такого стану, а саме: високий рівень тіньової економіки, недовіра населення до банківської системи, низький рівень інвестиційної, макроекономічної, демографічної, зовнішньоекономічної, соціальної та енергетичної безпеки. Тому для зміцнення фінансової безпеки України необхідно вживати стратегічні заходи на державному рівні, які мають бути спрямовані на стабілізацію економіки країни, у тому числі і шляхом реформування законодавчої бази.

#### **Список використаних джерел:**

1. Заячківська О.В. Аналіз наявного стану інфляційних процесів у сучасній Україні. / О.В. Заячківська // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/24-2-2017/10.pdf>
2. Глуценко Л.Д. Українські реалії причин та наслідків трудової міграції. / Л.Д. Глуценко. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/17070/1979.pdf?sequence=3>
3. Рішення Національного банку України «Про підняття облікової ставки у 2018 році. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=62987152&cat\\_id=55838](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=62987152&cat_id=55838)
4. Інфляційний звіт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=63442010>
5. Індекс споживчих цін. Фінансовий портал Мінфіну. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>
6. Індекс реальної заробітної плати. Фінансовий портал Мінфіну. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/labour/salary/index/>
7. Лесько О.Й. Дерезуляція підприємницької діяльності та покращення умов ведення бізнесу в Україні / Лесько О.Й., Глуценко Л.Д., Мецєрякова Т.К. // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – Вінниця: ВНТУ, 2016. – Вип. 1 (2016). – С. 58-64.

**Кльоц М.В.**, студентка магістратури,  
**Тулуш Л.Д.**, кандидат економічних наук,  
доцент кафедри національної економіки та фінансів,  
ВНЗ «Університет КРОК»

## **НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Податкова політика в сфері малого підприємництва має вагомий вплив на сучасні зміни вітчизняної економіки, оскільки є одним із головних чинників формування конкурентоспроможного середовища діяльності підприємств, установ, організацій та стимулює (або гальмує) їх підприємницьку активність. Тому питання взаємодії суб'єктів малого бізнесу і держави сьогодні є надзвичайно актуальним.

Метою дослідження є визначення особливостей та оцінка рівня оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні.

Серед методів, які використовувалися в роботі слід визначити: індуктивно-дедуктивний метод, аналіз, синтез, порівняння, графічне відображення інформації.

Спрощена система оподаткування (далі ССО) є вигідною для суб'єктів малого бізнесу (СМБ), оскільки податкові ставки в даному разі є низькими. Фізична особа – підприємець має право самостійно обрати ССО, якщо вона відповідає вимогам, встановленим главою I розділом XIV Податкового кодексу України [2].

Виділяють три групи платників єдиного податку в залежності від кількості найманих працівників, видів здійснюваної діяльності, граничної норми доходу за календарний рік податкової ставки (табл.1).

Слід зазначити, що за останні 3 роки відбулося декілька змін у системі оподаткування СМБ. Основна зміна полягає у підвищенні ставки податку на 1% та зменшенні обсягу доходу для перебування на ССО з 20 млн грн до 5 млн грн.

Таблиця 1

Основні умови оподаткування суб'єктів малого підприємництва

Група	Платник	Гранична норма доходу за календарний рік	Ставка податку
I	Підприємець, який працює самостійно, не використовуючи працю найманих осіб.	Не може перевищувати 300 тис. грн.	до 10% мінімальної заробітної плати на 1 січня звітного року
II	Підприємець, який не використовує працю найманих осіб або має не більше 10 найманих працівників.	Не може перевищувати 1,5 млн. грн.	до 20% мінімальної заробітної плати на 1 січня звітного року
III	Підприємець, який може використовувати працю необмеженої кількості осіб, що перебувають із ним у трудових відносинах.	Не може перевищувати 5 млн. грн.	3% від доходу – за умови реєстрації платником ПДВ; 5% від доходу – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку.

*Джерело: побудовано автором на основі [2; 3]*

Безумовно зазначені зміни мають позитивний ефект, оскільки головним завданням ССО є створення сприятливого податкового клімату для малого бізнесу.

В контексті даної теми доцільно розглянути динаміку зміни суб'єктів малого підприємництва (далі СМП) в Україні та сплачуваного ними єдиного податку за період 2013 - січень - жовтень 2017 рр. (рис.1).

Аналізуючи динаміку зміни СМП в Україні можна помітити різке скорочення їх кількості у досліджуваному періоді на 50889 од. або на 13,6%. Зазначені негативні зміни спричинені нестабільною економічною ситуацією в країні, збільшенням обмежень для платників єдиного податку та зниженням підприємницької активності в цілому.

Не дивлячись на загальноекономічну кризу, до 2016 року спостерігається зростання обсягів надходжень єдиного податку (не зважаючи на зменшення за січень-жовтень 2017 року).

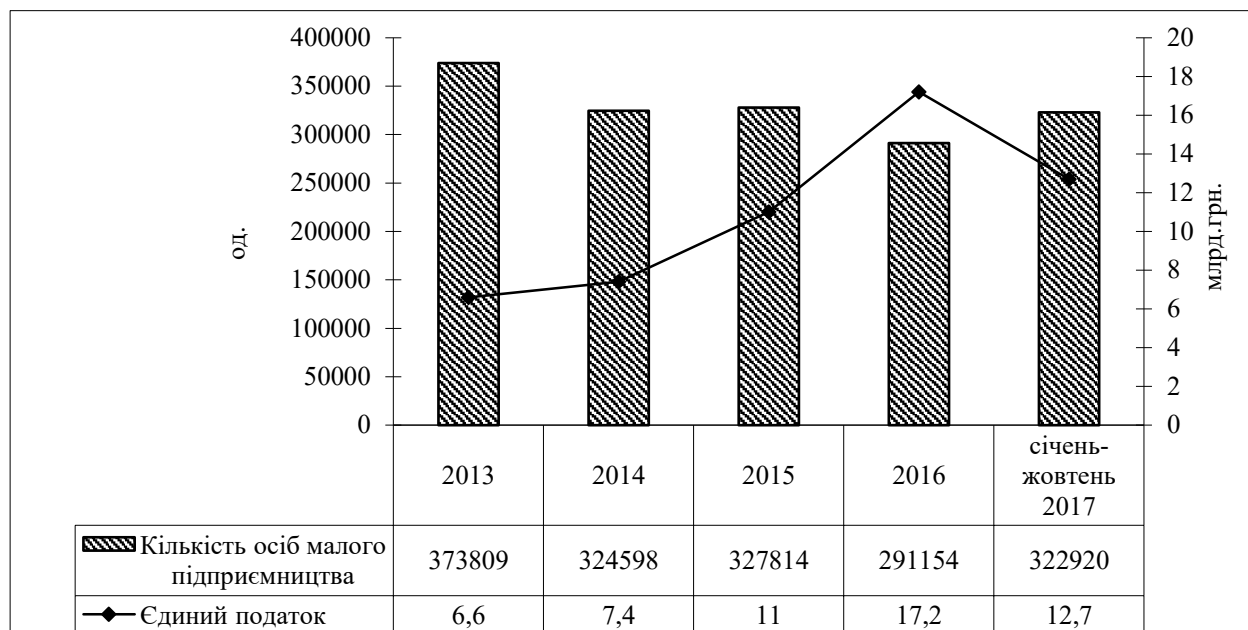


Рис.1. Динаміка суб'єктів малого підприємництва України та єдиного податку за 2013 - січень-жовтень 2017 роки, од./млрд. грн.

Джерело: побудовано автором на основі даних [6]

Після прийняття Податкового кодексу спрощена система звітності надає СМП ряд переваг.

Основні переваги спрощеної системи оподаткування:

1. Спрощення ведення поточного бухгалтерського обліку, зокрема заповнення форм звітності.
2. Спрощено розрахунки, пов'язані з визначенням сум податків.
3. Спрощено процедуру та порядок реєстрації.

Проте, на ряду із позитивними моментами, існують недоліки, які гальмують розвиток малого підприємництва в Україні:

1. Обмеження обсягів виручки суб'єктів малого бізнесу, які дають право використовувати спрощену систему оподаткування.
2. Можливість застосування схем ухилення від оподаткування.
3. Мінімізація доходів найманих працівників шляхом їх реєстрації суб'єктами підприємницької діяльності і перехід співробітництва з ними на контрактну основу [3; 7].

1. Виходячи з проведеного дослідження, можна зробити висновок, що механізм стимулювання малого бізнесу, має бути спрямований на створення ефективної системи оподаткування, яка забезпечить суб'єктам свободу вибору.

2. У зв'язку з вище зазначеним можливе вдосконалення механізму оподаткування СМП в Україні за наступними напрямками [8]:

3. - скорочення та перерозподіл загального податкового навантаження;
4. - реформування системи непрямого оподаткування;

5. - оптимізація форм та методів податкового контролю діяльності СМП, а також регулювання поточних податкових пільг для юридичних осіб;

6. - розширення можливостей малого бізнесу шляхом використання податкових канікул.

7. Запропоновані рекомендації дозволять використовувати податкові важелі для подальшого розвитку малого бізнесу, збільшення його підприємницької активності та наповнення бюджетів усіх рівнів.

#### **Список використаних джерел**

1. Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. Національні фінанси: Підручник. – К. : ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017. – 660 с.
2. Податковий кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-IV (в редакції від 04.10.2018 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>
3. Спрощена система оподаткування для малого бізнесу: що важливо знати? / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://devisu.ua/uk/taxes/6442-sproschena-sistema-opodatkuвання-dlja-malogo-biznesu-scho-vazhlivo-znati>.
4. Тулуш Л.Д. Фінанси: навч. посіб. (з грифом МОН України) / П.К. Бечко, П.М. Боровик, Л.Д. Тулуш. - Львів: Новий світ, 2011. - 345 с.
5. Тулуш Л.Д. Податкове регулювання розвитку малого підприємництва [Розділ у колективній монографії] // Розвиток інформаційного суспільства: колективна монографія в 10 т. - Т. 7: "Фінансова політика держави на макрорівні" / за ред. проф. Лантєва С.М. - К.: УЕП "КРОК", 2012. - 288 с. - С. 139-198.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Фединчук Х. Оподаткування малого бізнесу в Україні переваги та недоліки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://sophus.at.ua/publ/2016\\_03\\_31\\_lviv/sekcija\\_section\\_8\\_2016\\_03\\_31/opodatkuвання\\_malogo\\_biznesu\\_v\\_ukrajini\\_per\\_evagi\\_i\\_nedoliki/122-1-0-1875](http://sophus.at.ua/publ/2016_03_31_lviv/sekcija_section_8_2016_03_31/opodatkuвання_malogo_biznesu_v_ukrajini_per_evagi_i_nedoliki/122-1-0-1875).
8. Karpova T.S. Features of the modern taxation system of business in Ukraine / T.S.Karpova // Финансы, учет, банки. – 2016. - №1(21). – С.95-103.

**Книга В.,** магістр,  
Університет економіки та права «КРОК»

## **РОЛЬ ДЕРЖАВИ У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН**

Формування соціальної держави не можливе без ефективною взаємодією органів державної влади з об'єднаннями й організаціями, які представляють соціально-економічні й політичні інтереси різних груп населення, передусім таких визначальних в економічному аспекті груп як наймані працівники і роботодавці.

Метою даної роботи є дослідження становлення й розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки, формування саме української національної моделі соціальної взаємодії.

Могутнім суспільно-політичним чинником становлення в Україні соціальної держави має стати усвідомлення і практична реалізація державною

владою, об'єднаннями роботодавців, найманих працівників, суспільством в цілому основних принципів соціального партнерства.

Ефективні партнерські відносини владних структур з об'єднаннями роботодавців та найманих працівників, інституалізація цих відносин не лише покращує соціально-економічну ситуацію в країні, але й звільняє державу від багатьох соціальних функцій.

Провідні вчені-економісти в галузі соціально-трудова відносин, вважають, що за сучасних умов в Україні необхідне суттєве посилення як за масштабами, так і за результативністю державного впливу на формування національної моделі соціально-трудова відносин, на поширення соціального партнерства.

Соціальна держава, яку проголошено в Конституції України, бере на себе цілий комплекс загальнонаціональних функцій в галузі забезпечення гідного життя і вільного розвитку людини — освіти, охорони здоров'я, культури, реалізації в трудовій сфері, соціального захисту, тобто здійснення соціально орієнтованої політики, що має безпосереднє відношення до соціального партнерства. Саме держава має коректувати стихійні процеси майнового розшарування суспільства, встановлювати і гарантувати дотримання мінімальних соціальних стандартів (розмірів пенсій, допомог, заробітної плати і т. ін.), турбуватися про безпеку громадян тощо.

Завдання держави саме і полягає у створенні за участю організацій роботодавців і найманих працівників ефективної системи соціального партнерства та запровадженні механізму, що забезпечує життєдіяльність цієї системи заради задоволення суспільних потреб у галузі соціально-трудова відносин.

Держава в соціальному партнерстві відіграє кілька важливих ролей: власника, роботодавця, законодавця, арбітра (посередника), координатора. Стосовно державних підприємств органи державної влади виступають як роботодавці, і, відповідно, виконують характерні для роботодавців функції (зокрема, укладання і виконання колективних договорів). Інші основні функції держави в системі соціального партнерства такі: законодавча, право- і нормотворча, прогностична, організаторська, контрольна й арбітражна. Розвиваючи систему соціального партнерства, держава ратифікує конвенції Міжнародної організації праці, що передбачають покращання умов для працівників і роботодавців порівняно з чинним національним законодавством і має забезпечувати виконання їх.

#### **Список використаних джерел:**

1. Буряк П. Ю. Економіка праці й соціально-трудова відносини: навч. посіб. / П. 10. Буряк, Б. А. Карпінський, М. І. Григор'єва. — К.: ЦУЛ, 2004. — 438 с.
2. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: підручник / О. А. Грішнова. — К.: Знання, 2004. — 535 с.
3. Дідківська Л. /. Державне регулювання економіки :навч. посіб. / Л. І. Дідківська, Л. С. Головка. — К. :Знання-Прес, 2000.
4. Економіка праці і соціально-трудова відносини: навч. посіб. / за ред. В. М. Ковальова. — К.: ЦШ, 2006. — 256 с.

## **ЕКОНОМІЧНІ НОРМАТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ**

Державне регулювання економічної безпеки банківської системи України має на меті підвищення рівня захисту як усіх учасників банківського сегменту економіки, так і решти сфер, а цей зв'язок щороку зміцнюється, поширюється та поглиблюється.

Економічними нормативами діяльності банківських установ – визнаються показники, що встановлені Національним банком України з метою забезпечення регулювання здійснення банківської діяльності шляхом безвиїзного нагляду для здійснення моніторингу результатів роботи окремих банківських інституцій і банківської системи в цілому.

Норматив мінімального розміру регулятивного капіталу призначений для регулювання абсолютної величини капітальної бази, але його існування не може вважатися достатнім, тому що він не враховує співвідношення капіталу і активів банківської установи, а також рівня ризикованості активних операцій банку (табл. 1).

Як видно з таблиці 1 регулятивний капітал (Н1) по банківській системі збільшився, з 109653,6 млн. грн. у 2017 р. до 115817,6 млн. грн. на початок 2018 р. тобто на 6164 млн. грн.; відбулося збільшення й нормативну достатності регулятивного капіталу (Н2) з 12,69% у 2014 р. до 16,1 % на початок 2018 р. тобто 3,41%. Варто зауважити, що склад економічних нормативів за цей період змінився: відмінили нормативи Н3 та Н3-1 (співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (не менше 9%) та співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань (не менше 10%)).

Таблиця 1

Нормативи капіталу банківських установ України за 2014-2018 рр.

Норматив		2014	2015	2016	2017	2018
Н1	Регулятивний капітал (млн. грн.)	204975,9	188948,9	1299816,9	109653,6	115817,6
Н2	Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу	18,26	15,60	12,31	12,69	16,1
Н3	Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до сукупних	13,98	не розраховується			
Н3-1	Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань	17,41	не розраховується			

*Джерело: складено автором на основі [1]*

Нормативи ліквідності – економічні нормативи, які встановлює Національний банк України з метою контролю за станом ліквідності банків: миттєвої ліквідності, поточної ліквідності та короткострокової ліквідності (табл. 2).

Таблиця 2

Нормативи ліквідності банківських установ України за 2014-2018 рр.

Норматив		2014	2015	2016	2017	2018
H4	Норматив миттєвої ліквідності	56,99	57,13	78,73	60,79	55,55
H5	Норматив поточної ліквідності	80,86	79,91	79,98	102,14	108,08
H6	Норматив короткострокової ліквідності	89,11	86,14	92,87	92,09	98,37

Джерело: складено автором на основі [1]

Як видно з таблиці 2 норматив миттєвої ліквідності (H4) зменшився з 60,79% у 2017 р. до 55,55% на початок 2018 р. тобто на 5,24%; норматив поточної ліквідності (H5) збільшився з 102,14% у 2017 р. до 108,08% у 2018 р. тобто на 5,94%; норматив короткострокової ліквідності (H6) збільшився з 92,09 у 2017 р. до 98,37% на початок 2018 р. тобто на 6,28%.

Нормативи кредитного ризику – це економічні нормативи, які встановлено НБУ з метою зменшення рівня банківських ризиків та результат недотримання яких може призвести до фінансових ускладнень у діяльності банку (табл. 3).

Таблиця 3

Нормативи кредитного ризику банківських установ України за 2014-2018 рр.

Норматив		2014	2015	2016	2017	2018
H7	Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента	22,33	22,01	22,78	21,48	20,29
H8	Норматив великих кредитних ризиків	172,05	250,04	364,14	308,27	208,31
H9	Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру	0,36	0,13	не розраховується		
H9	Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами	не розраховується		31,19	36,72	17,89

Джерело: складено автором на основі [1]

На таблиці 3 норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (H7) зменшився з 21,48% у 2017 р. до 20,29% у 2018 тобто на 1,19%; норматив великих кредитних ризиків зменшився в аналізований період з 308,27% до 208,31% відповідно, тобто на 99,96%;

Під нормативами інвестування розуміють економічні нормативи, які встановлюються НБУ для забезпечення належного контролю за інвестиційною діяльністю банківських установ, у тому числі за обсягами прямих інвестицій (табл. 4).

Відповідно до Постанови Правління Національного банку України від 08.06.2015 року № 361 перестає діяти і норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (H10). Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (H11) зменшився з 0,001% у 2017 р. до 0,0001% на початок 2018 р тобто на 0,0009%;

норматив загальної суми інвестування (Н12) зменшився з 0,60% у 2017 р. до 0,22% на початок 2018 р., тобто на 0,38%.

Таблиця 4

Нормативи інвестування банківських установ України за 2014-2018 рр.

Норматив		2014	2015	2016	2017	2018
Н10	Норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам	1,63	1,37	не розраховується		
Н11	Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою	0,04	0,01	0,002	0,001	0,0001
Н12	Норматив загальної суми інвестування	3,15	2,97	1,10	0,60	0,22

*Джерело: складено автором на основі [1]*

Таким чином, розглянуті показники дають змогу зробити висновки про стан банківської системи держави, а випадки невиконання нормативів є індикатором потенційної загрози втрати ліквідності та платоспроможності банків. У свою чергу, недосконалість та недотримання нормативів збільшує кількість проблемних банків, що є потенційною загрозою для безпеки всієї системи.

Банки України формують обов'язкові резерви, виходячи із встановлених Національним банком України нормативів обов'язкового резервування до зобов'язань щодо залучених банком коштів. Національний банк України може встановлювати для різних видів зобов'язань диференційовані нормативи обов'язкових резервів залежно від: строку залучення коштів (коротко-строкові зобов'язання банку, довгострокові зобов'язання банку); виду зобов'язань у розрізі валют (національна, іноземна, в тому числі в банківських металах); суб'єктів (юридичні/фізичні особи, резиденти/ нерезиденти).

Крім того, дієвим способом державної підтримки належного стану функціонування банківського сектору економіки України є резервування. Резерви дозволяють забезпечити компенсацію впливу різного роду небезпек та загроз на фінансовий стан і результати діяльності банківських установ.

**Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index> (дата звернення 20.10.2018).

**Копитко М.І.**

*д.е.н., професор,*

*Львівський державний університет внутрішніх справ*

**ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Сфера ведення бізнесу в Україні з кожним роком доповнюється новими чинниками, які створюють нові виклики та вимагають додаткових зусиль для менеджерів і керівників, щоб втримувати відповідний рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Уже понад 28 років



першопричиною всіх негараздів у корпоративному секторі є недосконалість правового регулювання. З кожною зміною влади нормативна база змінюється відповідно до потреб тих чи інших впливових осіб, що у свою чергу, сприяє поглибленню хаосу у підприємницькому середовищі. Кланово-олігархічна система, яка сформувалася за роки незалежності в Україні зосередила у своїх руках основні сфери національної економіки і диктує умови уряду та народу, при цьому здійснюється маніпулювання державними коштами і зосередження їх для фінансування великого бізнесу. Це негативно відображається на результативності діяльності середнього та малого бізнесу, що призводить до скорочення їх кількості. Щороку рівень безробіття зростає, як зареєстрованого так і прихованого, так у 2014 р. кількість населення становила 45,3 млн. грн., зайнятого населення – 19,3 млн. осіб, безробітні – 1,5 млн. осіб, у 2017 р. кількість населення – 42,5 млн. зайнятого населення – 16,1 млн. осіб, безробітні – 1,7 млн. осіб. [1].

Із погодженням безвізового режиму для громадян України, значна кількість українців виїхала. Проблемою є те, що виїхали як висококваліфіковані працівники, так і особи без кваліфікації. Тобто, виникла ситуація, відповідно до якої підприємства відчувають суттєвий дефіцит робочої сили різного рівня кваліфікації. Середньостатистичний українець зрозумів, що замість того, щоб працюючи в Україні можна отримувати в середньому 10 тис. грн., то, наприклад, в Польщі чи Угорщині можна отримувати 1000-1500 євро. Керівники підприємств не готові в Україні платити такі зарплати, що ускладнює їм ведення бізнесу через постійний відплив «мізків» та «робочих рук». Рівень реальної заробітної плати та інфляції наведені на рис. 1.

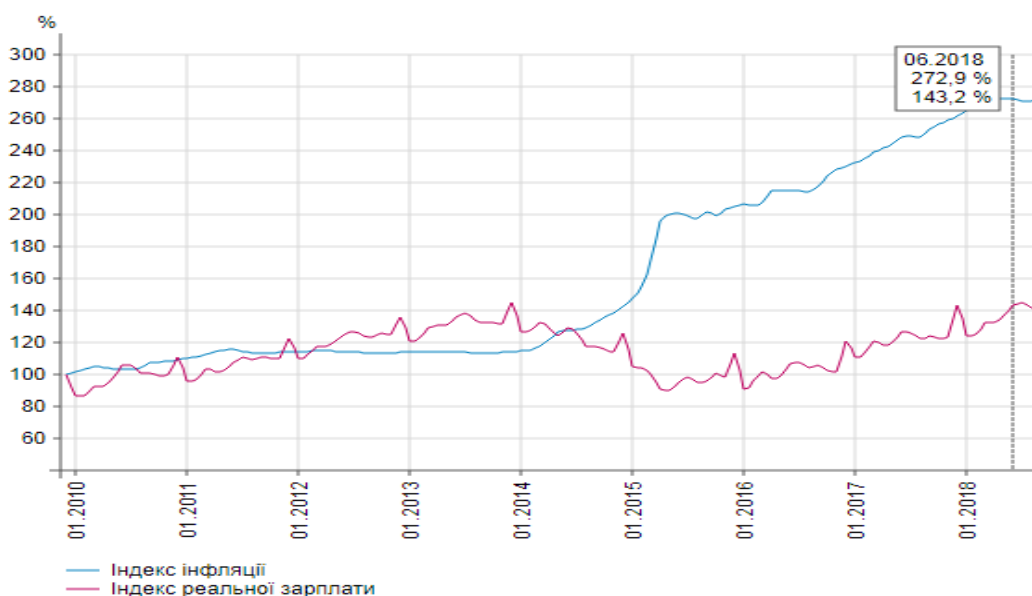


Рис. 1. Динаміка зміни індексів інфляції та реальної зарплати в Україні (зростаючим підсумком)

Джерело: [2]

Іншим негативним чинником у сфері ведення бізнесу – це проблеми на фінансовому ринку, які супроводжуються нестабільністю курсу національної валюти та дороговартісними банківськими кредитами. До 2014 р. підприємці практикували зберігати кошти на банківських депозитних рахунках, які одночасно приносили доходи і при потребі можна було оформити під їх заставу кредит. Натомість, після фінансової та банківської криз 2014-2015 рр., переважна більшість підприємців вилучили свої кошти із банківських депозитів. Рівень кредитування бізнесу зростає повільними темпами (рис. 2).

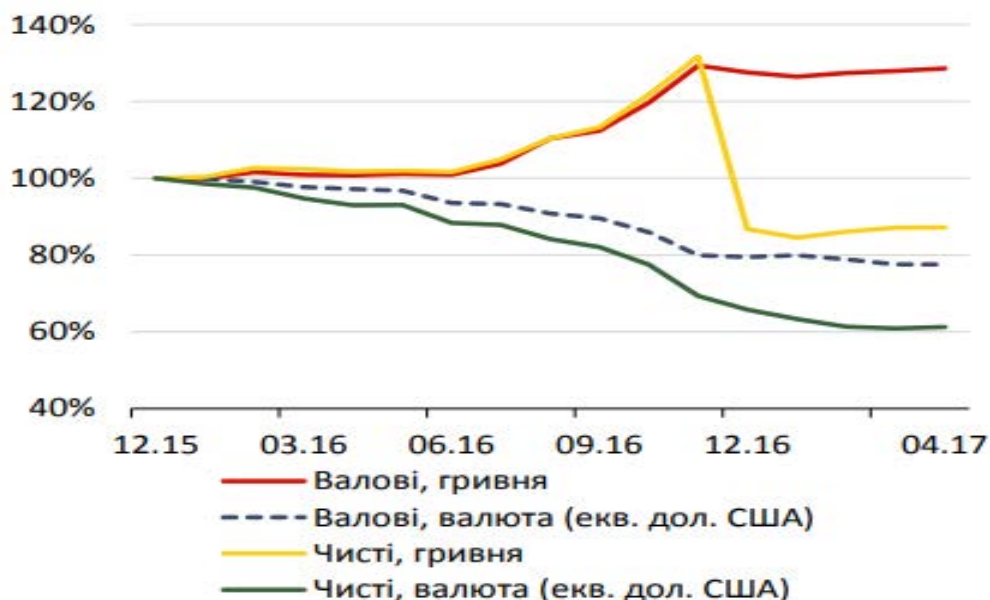
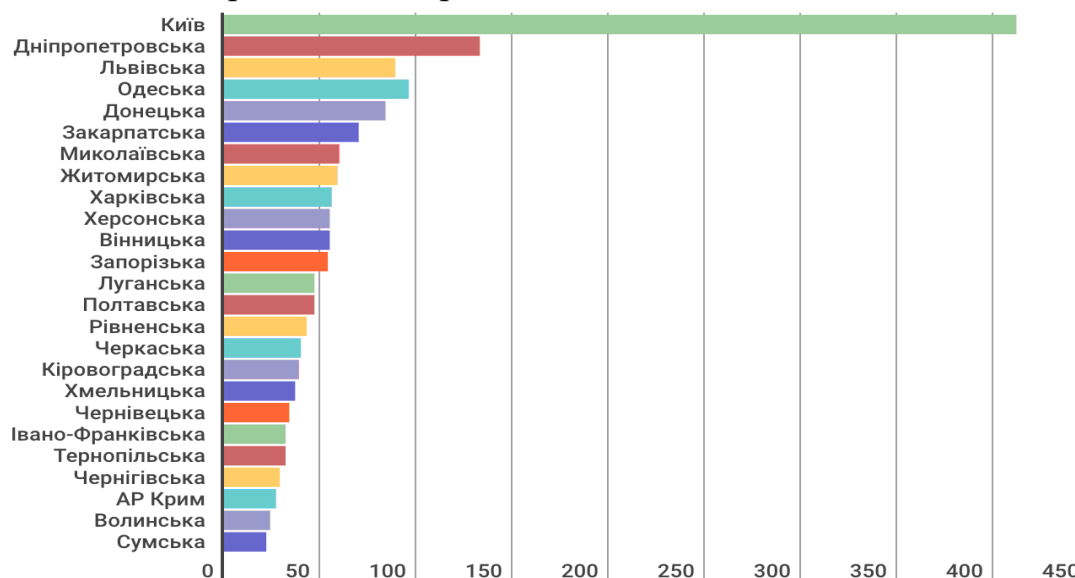


Рис. 2. Кредити суб'єктам господарювання (2015=100%)\*  
Джерело: [3]

Авторитетне джерело *Finance.ua* сформувало 10 проблем бізнесу в Україні:

1. Тиск з боку контролюючих органів (митниця, податкова інші контролюючі служби);
2. Корупція;
3. «Розподіл» бізнесу – тотальна монополізація ринків та її розподіл між великими гравцями, що унеможливорює вхід на них інших представників;
4. Втручання політики у сферу підприємництва;
5. Високий рівень рейдерства, так у 2014 р. було зареєстровано 234 атаки, а у 2017 р. – 414 атак [4]. Кількість рейдерських атак в областях України наведена на рис. 3;
6. Відсутність чітких правил гри – коли одні гравці ринку отримують, незважаючи ні які порушення, заохочення і пільги від влади, інші, навіть без серйозних проступків, буквально живуть від перевірки до перевірки. При цьому, відсутність чіткої і виразної законодавчої бази призводить до того, що на українські ринки не поспішають заходити не тільки вітчизняні, а й іноземні підприємці;
7. Відсутність етики та культури бізнесу;
8. Постійне зростання податкового навантаження;

9. Проблеми із отриманням кредитів;  
10. Значна заборгованість держави.



Дані надано Національною поліцією України за період 01.01.2018 до 31.05.2018

Рис. 3. Кількість рейдерських атак по областях  
Джерело: [4]

Таким чином, сфера ведення бізнесу в Україні характеризується низкою проблем, що негативно відображається на рівні конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

#### Список використаних джерел:

1. Зажили по-новому: как обнищали украинцы за три года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://realist.online/article/zazhili-po-novomu-kak-izmenilis-dohody-ukraincev-za-tri-goda>.
2. Индекс реальной заработной платы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/index/>.
3. Звіт про фінансову стабільність. 20 червня 2017. – К: НБУ, 2017. – 22 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50604904>.
4. З 2014 року кількість рейдерських захоплень зростає щороку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://opendatabot.ua/blog/198-raiders>.
5. 10 проблем бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/275651/10-problem-biznesu-v-ukrayini>.

*Костюк Т.С, магістр,  
Грушко В.І., д.е.н., професор  
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»*

## **ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ**

В умовах нестабільної ринкової економіки ризик несплати або несвоєчасної оплати рахунків збільшується, це призводить до появи дебіторської і кредиторської заборгованості. Частина цієї заборгованості в процесі фінансово - господарської діяльності неминуха і повинна знаходитися в рамках припустимих значень.

Актуальність даної теми зумовлена діючою системою розрахунків з постачальниками та підрядчиками, заготівельними організаціями, банками, різними кредиторами ще не відповідає вимогам прискореного грошового обігу, що в свою чергу веде до нестабільності у постачанні основних матеріальних ресурсів.

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств у виробленні і прийнятті управлінських рішень по забезпеченню ефективності розрахунків з кредиторами. Збільшення або зниження кредиторської заборгованості призводять до зміни фінансового стану підприємства.

Прибутковість діяльності підприємства залежать від швидкості обороту капіталу, що визначається цілим комплексом економіко-організаційних заходів. Його частиною є розрахунки між суб'єктами господарської діяльності. Для дотримання діючих правил розрахунків слід запобігати їх простроченню, сприяти зменшенню кредиторської заборгованостей. Чим швидше здійснюється процес розрахунків, тим ефективніше працює економіка. Так, наприклад, значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською може привести до так званого технічного банкрутства. Це пов'язано зі значним відволіканням засобів підприємства з обороту і неможливістю гасити вчасно заборгованість перед кредиторами.

Порядок і форми розрахунків з постачальниками визначаються господарськими договорами, внаслідок виконання яких у підприємства виникають поточні зобов'язання – кредиторська заборгованість. Господарський договір є найбільш поширеною і важливою підставою виникнення зобов'язання, основною формою реалізації товарно-грошових відносин у ринковій економіці.

Облік розрахунків з постачальниками є найважливішою ділянкою бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємств. Розрахунки – це операції, з одного боку спрямовані на забезпечення підприємства сировиною, матеріалами, паливом, тарою, а з іншого – реалізація готової продукції.

З метою покращення розрахункової дисципліни і для скорочення кредиторської заборгованості пропонуємо деякі пропозиції для удосконалення обліку розрахунків:

1. Необхідно стежити за співвідношеннями дебіторської і кредиторської заборгованості: значне переважання дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і робить необхідним залучення додаткових (як правило, дорогих) засобів; перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською може призвести до неплатоспроможності підприємства;

2. Доцільно проводити аналіз складу і структури кредиторської заборгованості за конкретними постачальниками, а також щодо термінів утворення заборгованості або терміни їх можливого погашення, що дозволить своєчасно виявляти прострочену заборгованість і вживати заходів щодо її стягнення. Дані про терміни виникнення (погашення) заборгованості мають бути регулярними і оперативними, їх доцільно акумулювати в окремому документі, наприклад: реєстр старіння рахунків кредиторів. Складати такий реєстр можна у вигляді матриці, по рядках вказуються суб'єкти заборгованості, по стовпцях вказуються суб'єкти заборгованості, по стовпцях - строки утворення. Реєстр може оперативно виявляти тих боржників, успішна робота з якими може принести найбільший результат для підприємства, а також тих з якими повинні встановлюватися особливі відносини;

3. Контролювати оборотність кредиторської заборгованості, а також стан розрахунків щодо простроченої заборгованості;

4. Також можна організувати на підприємстві систему аналітичного обліку кредиторської заборгованості не тільки по термінах, але і за розмірами, місцезнаходженням юридичних осіб, фізичних осіб і пропонованих умов оплати;

5. На високому рівні організувати роботу з договорами, в картці клієнта відрізнити працює він під реалізацію або за системою передоплати.

На основі вищевикладені можна зробити висновок, що вищевикладені пропозиції будуть сприяти вдосконаленню організації розрахунків та їх обліку, зниження кредиторської заборгованості і зміцнення фінансового стану підприємства.

*Котелянець Ю.В., магістр,  
Кузьмінський В.З., кандидат економічних наук,  
доцент кафедри національної економіки та фінансів  
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»*

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

На сьогодні сучасна фінансова наука характеризується відсутністю єдиних теоретичних і практичних підходів до управління активами підприємств. Активи являють собою економічні ресурси підприємства в різних видах, які використовуються в процесі здійснення господарської діяльності. Вони формуються для конкретних цілей здійснення цієї діяльності відповідно до місії та стратегії економічного розвитку підприємства та у формі сукупних майнових цінностей характеризують основу його економічного потенціалу. У економічній теорії та господарській практиці, пов'язаній з використанням активів,

застосовується багато визначень терміна «активи». У табл. 1.1 розглянемо найбільш поширені підходи

Проаналізувавши різні визначення, можна сказати, що активи являють собою економічні ресурси, що використовуються в господарській діяльності підприємства з метою отримання прибутку.

Складність управління активами визначається їх структурою. Так, наприклад, не існує єдиного методу щодо трактування категорії оборотного капіталу, закономірностей його руху, управління в межах підприємства та співвідношення з іншими економічними категоріями (оборотні засоби, оборотні фонди, фонди обігу). Своєю чергою, нематеріальні активи підприємства також мають свою специфіку та дискусійні аспекти управління. Раціональне використання нематеріальних активів повинно зміцнити конкурентні позиції підприємства шляхом виробництва високотехнологічної продукції [1, с. 75].

Фінансовий успіх суб'єкта господарювання досягається збалансованим розвитком усіх компонентів управління. Комплекс цих елементів формує фінансову стратегію, яка являє собою єдність цілей і механізм їх досягнення. У такому аспекті ми будемо розглядати активи підприємства як системоутворюючий фактор. Тому нині одним з найактуальніших завдань у забезпеченні підвищення ефективності виробничої діяльності підприємств є суттєве вдосконалення управління активами. Активи підприємства, наявні в матеріальній, нематеріальній і фінансових формах, є економічними ресурсами підприємства, ефективність управління якими є основою внутрішньогосподарського механізму одержання прибутку підприємством.

Таблиця 1.1

Трактування сутності поняття «активів» за підходами різних авторів

№ з/п	Автор, джерело	Визначення
1	Гаврилюк Я. І. [2, с. 295]	Активи становлять собою ресурси, що контролюються підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до надходження економічних вигод у майбутньому
2	Коваленко Л. О. [3, с. 83]	Активи являють собою економічні ресурси підприємства у формі належних йому сукупних майнових цінностей, що використовуються у господарській діяльності з метою отримання доходу
3	Крамаренко Г. О. [4, с. 212]	Активи являють собою ресурси, контрольовані підприємством, використання яких призводять до збільшення економічних вигод у майбутньому
4	Момот Т. В. [5, с. 265]	Активи, це всі види майна підприємства, що належать йому на праві власності й використовуються для здійснення статутної діяльності
5	Нагорний Є. О. [6, с. 223]	Активи – ресурси, які перебувають у розпорядженні підприємства і використання яких веде до збільшення економічних вигод у майбутньому
6	Олійник Л. В. [7, с. 207]	Активи підприємства – це його ресурси, які повинні принести підприємству вигод у майбутньому
7	Ротар Д. А. [8]	Активи підприємства – це майно в його матеріальній і нематеріальній формах, придбане підприємством за рахунок власних або залучених ресурсів, що перебувають у його розпорядженні та призначені для використання у фінансово-господарській діяльності з метою отримання прибутку

В умовах жорсткої конкуренції, що супроводжує розвиток ринкової економіки, необхідно постійно удосконалювати системи та форми управління активами й пасивами, швидко оволодівати нагромадженими в теорії та практиці

знаннями, знаходити нові неординарні рішення в динамічній ситуації [2, с. 295–299].

Характеризуючи активи як об'єкт фінансового управління, необхідно зазначити особливості їх окремих складових. Так, необоротні активи є найменш мобільною частиною майна. Під необоротними активами треба розуміти активи, які використовуються підприємством у його діяльності протягом тривалого періоду часу (понад один рік) та від використання яких підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, а їх вартість може бути достовірно визначена.

До функцій управління оборотними активами варто віднести наступні [10, 128]:

контрольна – реалізація цієї функції пов'язана зі створенням– системи постійного контролю за обсягами оборотних активів і, в результаті, за станом ліквідності та платоспроможності підприємства.

стабілізуюча – в процесі реалізації цієї функції повинен– забезпечуватися достатній рівень ліквідності та платоспроможності підприємства, що є досить важливим для стабільного його функціонування та подальшого розвитку;

аналітична – реалізація цієї функції забезпечує проведення– постійного аналізу стану оборотних активів та всіх їх складових, порівняння обсягів оборотних активів з поточними зобов'язаннями, дослідження їх динаміки, здійснення аналізу факторів, які впливають на стан оборотних активів.

До оборотних активів підприємства відносять ті види майнових цінностей, які повністю споживаються за один виробничий цикл. Оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Значну частку оборотних активів на підприємствах складають запаси [8].

На основі здійсненого аналізу навчальної літератури сформовано підхід до системи управління активами підприємства (рис. 1).



Рис. 1.1. Структурна система управління активами підприємства [6, с. 227]

Аналіз рис. 1.1 свідчить, що управління активами на будь-якому підприємстві є важливим елементом, який охоплює широкий спектр завдань. Також слід зазначити, що політики управління грошовими коштами, виробничими запасами та дебіторської заборгованості входять у загальну систему політики управління оборотними активами. Тому ми будемо розглядати управління активами як таке, що складається з двох основних блоків – управління оборотними та необоротними активами.

Як зазначає Л. Коваленко, основне завдання управління необоротними активами полягає в забезпеченні своєчасного оновлення основних виробничих фондів та високої ефективності їх використання. І, навпаки, політика управління оборотними активами відзначається значною маневреністю, можливістю активного впливу на їх розмір, склад, структуру, оборотність, ліквідність та прибутковість [3, с. 271]. Саме тому вважається, що в процесі управління оборотними активами вирішується ширше коло завдань саме в плані фінансового менеджменту.

Своєю чергою, Т. Момот вважає що управління оборотними активами – це складова цілісної системи управління підприємством, пов'язаного з прийняттям рішень стосовно грошових потоків у короткостроковому періоді. А управління нематеріальними (необоротними) активами підприємств – це система обґрунтування та реалізації управлінських рішень, що стосуються вибору, придбання (створення), оцінки та використання нематеріальних активів з метою підвищення ефективності їх використання та діяльності підприємства [5, с. 119].

За словами Т. Мельник, політика управління необоротними активами являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства і полягає у фінансовому забезпеченні своєчасного їх оновлення та високої ефективності використання. При розгляді динаміки обсягу необоротних активів підприємства доцільно проводити порівняльний аналіз темпів їх зростання з темпами зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, обсягом оборотних активів підприємства [1, с. 53].

Головною метою політики управління оборотним капіталом є визначення обсягу та структури поточних активів і джерел їх фінансування і співвідношення між ними, достатнього для забезпечення довгострокової виробничої й ефективної фінансової діяльності підприємства. Крім того, важливим є забезпечення достатнього рівня для стабільної господарської діяльності [9, с.107].

Аналіз цих визначень і трактувань дає нам змогу дійти певних висновків стосовно специфіки управління активами підприємства залежно від їх виду:

– так, спільним є те, що згадані автори вважають, що управління як оборотними, так і необоротними активами є частиною загальної фінансової стратегії. І тут з ними не можна не погодитися, так як управління оборотними активами пов'язане з безпосереднім рухом грошових коштів і станом платоспроможності будь-якого підприємства. Тобто управління оборотними активами включає в себе підтримання достатнього рівня ліквідності підприємства, підтримання його ефективної фінансової діяльності та оптимізації структури джерел їх функціонування;



– слід також зауважити, що управління оборотними активами пов'язане більшою мірою з поточною діяльністю підприємства та управління поточними активами, що свідчить про необхідність підвищення його ефективності в короткостроковому періоді. Тим паче, коли йдеться про максимізацію грошових залишків і піднесення рівня платоспроможності підприємства та коли необхідно використовувати маневреність грошових потоків;

– політика управління необоротними активами має свої відмінності та це зумовлено самою специфікою такого виду активів [6, с. 229].

У цьому випадку управління необоротними активами на будь-якому підприємстві пов'язане з оновленням виробничих фондів, ефективним їх використанням та підвищенням рівня рентабельності. Звичайно, управління необоротними активами також пов'язане з фінансовою діяльністю підприємства, але в довгостроковому періоді воно не так залежне від неї і не потребує значної маневреності. Тут не слід забувати й про порівняльний аналіз темпів зростання виробничих фондів з темпами зростання обсягів виробництва, потрібно постійно проводити аналіз коефіцієнтів рентабельності та виробничої віддачі.

Політика управління і оборотними, і необоротними активами має на меті одне – стабільний розвиток підприємства та збільшення його прибутковості. Але зазвичай, їхні цілі та завдання мають свої певні відмінності, і можна дійти висновку, що політика управління оборотними активами більша прив'язана до фінансового менеджменту, так як має більше залучення до управління грошових потоків на підприємстві. Проте важливість цих обох видів управління не треба порівнювати чи оцінювати – у системі фінансового управління компанією вони повинні працювати комплексно та взаємоорганізовано.

Тепер розглянемо комплекс завдань, що стоять перед фінансовим менеджментом, які він повинен виконати задля ефективної діяльності підприємства. Зобразимо графічно цілі управління активами підприємства на рис. 2.

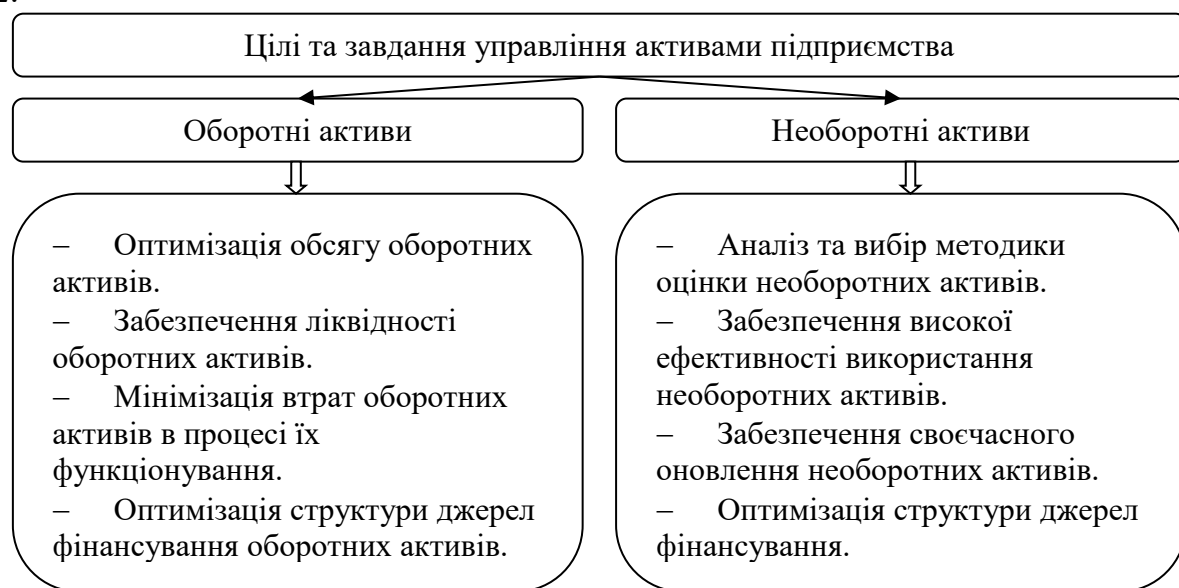


Рис. 2. Цілі управління активами підприємства [6, с. 230]

Виконання цілей і завдань, які зображені на рис. 1.2, дозволить українським підприємствам вийти на якісно новий рівень управління їхніми активами. В умовах перехідної економіки, підвищення ефективності використання активів дасть змогу багатьом підприємствам вийти на новий рівень конкурентоспроможності.

На рис. 2 також здійснено основний акцент на розподіл завдань для оборотних і необоротних активів. Така постановка цілей дозволить раціональніше використовувати наявні ресурси підприємства (фінансові, трудові) для удосконалення процесу управління активами.

Крім того, вкрай важливим є дотримання деяких принципів і засад управління, які додатково будуть сприяти підвищенню його ефективності. Необхідно зазначити, що найважливішими з них є такі:

1. Управління має бути комплексним. Комплексність управління вимагає охоплення всіх ланок і сторін діяльності, всебічного вивчення причинних залежностей в діяльності банку.

2. Однією з вимог до управління є забезпечення системного підходу, коли кожний досліджуваний об'єкт розглядається як складна динамічна система, яка включає низку елементів, певним чином пов'язаних між собою і зовнішнім оточенням.

3. Управління активами має бути об'єктивним, конкретним і точним. Воно має будуватися на достовірній, перевіреній інформації, що реально відображає об'єктивну дійсність, а висновки мають бути обґрунтовані точними аналітичними розрахунками.

4. Управління покликане бути дійовим, активно впливати на процес діяльності підприємства і його результати.

5. Управління повинне мати науковий характер, тобто базуватись на основах економічної науки, а також враховувати конкретні умови розвитку національних економік, використовувати прогресивні методи фінансово-економічних досліджень і математичного моделювання.

6. Управління активами має виконувати завдання як тактичного, так і стратегічного характеру. Це викликане структурою активів і необхідністю поєднувати ці два напрями задля нормального функціонування підприємства. Вони повинні бути взаємозв'язаними й ефективно доповнювати одне одного. Це саме стосується і стратегічного та тактичного планування в процесі управління активами.

7. Використання контролю в процесі управління є необхідним аспектом. Він дозволяє своєчасно виявляти помилки в процесі функціонування підприємства, аналізувати їх та приймати відповідні рішення стосовно їх коригування та прийняття управлінських рішень [7, с. 208].

Отже, на сучасному етапі розвитку економіки, активи є одним з найважливіших факторів будь-якого виробництва, їх склад і ефективність використання прямо впливає на кінцевий результат господарської діяльності підприємства. Ефективна політика управління активами дає підприємству велику кількість переваг, робить його фінансову діяльність стабільною, забезпечує високу конкурентоспроможність на ринку в довгостроковому періоді.

Забезпечення високого рівня ліквідності активів, їх своєчасного оновлення, раціональності їх використання та оптимізації структури джерел фінансування є першочерговими завданнями для більшості українських підприємств. Важливим завданням є виокремлення управління оборотними та необоротними активами, що дозволить ефективніше використовувати ресурси підприємства та підвищувати рівень ефективності управлінських рішень.

**Список використаних джерел:**

1. *Фінансовий менеджмент : Методичні вказівки для самостійного вивчення курсу / Уклад.: Т. М. Мельник, І. О. Школьник, І. М. Боярко. – Суми : УАБС НБУ, 2006. – 178 с.*
2. *Гаврилюк Я. І. Підвищення ефективності управління активами підприємств залізничного транспорту / Я. І. Гаврилюк // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2012. – Вип. 21–22, Ч. 1 – С. 295–299.*
3. *Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : Навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2005. – 485 с.*
4. *Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент : підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.*
5. *Момот Т. В. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Т. В. Момот, В. О. Безугла, Ю. О. Тараруєв; За ред. Т. В. Момот. – К. : Цент учбової літератури, 2011. – 712 с.*
6. *Нагорний Є. О. Система управління активами як релевантний чинник ефективного розвитку підприємства / Є. О. Нагорний // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент» : Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2014. – Випуск 11 (42). – С. 223–232.*
7. *Олійник Л. В. Сучасні підходи до ефективного управління ресурсами та активами підприємства / Л. В. Олійник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – №4, Т.2. – С. 206–209.*
8. *Ротар Д. А. Ключові особливості стратегічного управління активами підприємств та шляхи його удосконалення [Електронний ресурс] / Д. Ротар // Економічні науки. Фінансові відносини. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/14\\_NPRT\\_2011/Economics/3\\_87197.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2011/Economics/3_87197.doc.htm)*
9. *Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / В. М. Шелудько. – К. : Знання-Прес, 2002. – 535 с.*
10. *Швець Ю.О. Управління оборотними активами підприємств / Ю.О. Швець, А.В. Скворцова // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2015. – №13. – С. 127-130.*
11. *Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. Національні фінанси: Підручник. – К. : ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017. – 660 с.*

**Кранівін Є.П.,** студент КЕПІТ,  
**Румик І.І.,** кандидат економічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВИ**

Держава реалізує свою фінансову політику через фінансовий механізм, склад і структура якого визначаються ступенем розвитку економіки, відносинами власності, історичними та національними особливостями окремої

держави. Фінансовий механізм – це сукупність форм, методів і важелів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток суспільства.

Мета роботи полягає у дослідженні структурних елементів фінансового механізму та визначенні шляхів їх вдосконалення.

Структура фінансового механізму є доволі складною і визначається конкретними завданнями, які вирішує суспільство на певному етапі його розвитку. До складу фінансового механізму входить декілька взаємопов'язаних елементів: фінансові методи, фінансові важелі, нормативно-правове забезпечення та інформаційне забезпечення.

У вузькому розумінні фінансовий механізм – набір конкретних фінансових важелів та методів впливу на нагромадження, використання фінансових ресурсів для забезпечення функціонування й розвитку суб'єктів господарювання, державних структур і населення.

Фінансовий механізм складається з таких основних елементів:

- фінансові інструменти;
- фінансові методи;
- фінансові важелі;
- інформаційне, нормативно-правове, ресурсне та організаційне забезпечення.

Фінансові методи є способом впливу фінансових відносин на господарський процес. Вони діють у двох напрямках: управління рухом фінансових ресурсів і ринкових комерційних відносин, пов'язаних зі зміною витрат і результатів, з матеріальним стимулюванням і відповідальністю за ефективне використання грошових фондів. Дія фінансових методів виявляється в утворенні та використанні грошових фондів.

У господарській практиці застосовують такі фінансові методи: фінансове планування, оперативне управління, фінансовий контроль, фінансове забезпечення і фінансове регулювання.

Фінансове планування – це діяльність зі складання планів формування, розподілу і використання фінансових ресурсів на рівні окремих суб'єктів господарювання, галузевих структур, територіально-адміністративних одиниць та держави в цілому, спрямована на досягнення поставлених цілей і вирішення певних завдань.

Оперативне управління – це діяльність, пов'язана із необхідністю втручання в розподільні процеси з метою ліквідації диспропорцій, подолання недоліків, своєчасного перерозподілу коштів, забезпечення досягнення запланованих результатів.

Фінансовий контроль – це перевірка правильності вартісного розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту та цільового витрачання коштів із відповідних фондів, порівняння фінансових результатів від використання фінансових ресурсів з плановими та виявлення резервів їх збільшення.

Економіка і фінанси тісно пов'язані в процесі діяльності, зокрема:

а) розподільчі відносини постійно визначають і формують систему фінансово-економічних відносин, які впливають на виготовлення продукції, стримуючи або стимулюючи зростання ВВП;

б) за допомогою фінансів забезпечується розподіл створеного валового внутрішнього продукту, а розподіл можливий лише того, що вироблено суб'єктами господарювання.

Для розв'язання існуючих суперечностей і впровадження ідей щодо забезпечення збалансованості та сталого економічного зростання в державі необхідні систематизація теоретичних висновків та формування економічних моделей впливу різних інструментів фінансового регулювання. Сюди відносять методи, стимули, ринкові інструменти державного регулювання відповідними економічними процесами. Є два способи державного регулювання економіки. Перший – застосування планового керівництва на основі адміністративних методів. При низьких життєвих рівнях планова економіка в деякій мірі здатна забезпечити керованість та збалансованість розвитку.

Другий – передбачає використання економічних методів управління на основі фінансових індикаторів.

Отже, у ринковій економіці вплив фінансового механізму на конкретні напрямки економічного розвитку визначається кількісними і якісними аспектами. Кількісний виражається сумою грошових засобів, що виділяються на досягнення визначених цілей і є основою створення конкретного механізму. Проте, без кредитів або інших коштів неможливо вирішити будь-яке питання розвитку суспільства. З іншого боку, виділення коштів само по собі не призведе до розв'язання наміченого завдання. Для цього необхідно визначити: яким чином формуються ресурси; якими каналами рухаються, яка їх траєкторія; які види і форми їх руху; умови виділення фінансових ресурсів та їх використання. Такі характеристики визначають якісну сторону фінансового механізму.

#### **Список використаних джерел:**

1. Aliksieiev I.V., Kuznetsov Ya.V., Yastrubskyy M.Ya. *Analysis of financial reporting indicators in the context of adjustment of western business models to the Ukrainian market (3.1) / Accounting and analytical support of the management system of an enterprise: collective monograph / Edited by: prof. A. Zahorodniy and prof. H. Ronek. – Lviv: Publishing House of Lviv Polytechnic, 2013. – P. 201-217*
2. Кузьмін О.Є. *Проблеми фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур: Монографія / О.Є. Кузьмін, І.В. Алексєєв, М.К. Колісник / За заг. ред. О.Є. Кузьміна, І.В. Алексєєва. – Львів: Видавництво національного університету «Львівська політехніка», 2011. – 152 с.*
3. Бланк И.А. *Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – изд. 2-е, перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-центр, 2015. – 653 с.*
4. Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. *Державні фінанси. Навч. посіб. / За заг. ред. Базилевича В.Д. – К.: Атіка, 2009. – 368 с.*
5. Ковалюк О.М. *Методологічні основи фінансового механізму // Фінанси України 2010. – № 4 – С. 51-59.*

## **ПОБУДОВА ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Сучасний етап розвитку економіки в Україні передбачає формування нових підходів щодо мотивації персоналу, оскільки більшість українських підприємств через недостатньо гнучку та застарілу концепцію кадрової політики та мотивації повільно реагує на швидкі зміни кон'юнктури ринку, нові вимоги до мобільної переорієнтації власного кадрового потенціалу, впровадження сучасних технологій мотивації трудової поведінки працівників. Ефективна система мотивації персоналу є основним резервом зростання обсягів виробництва підприємства.

В ході зміни змісту праці, автоматизації виробництва, а також в процесі підвищення рівня освіти, важливість мотивації працівників зростає ще більше.

Роботодавцям необхідно правильно стимулювати працівників до ефективної праці, а також створювати комфортні умови праці і заохочувати на досягнення успіхів. Тоді працівник зможе принести більше користі, як для самого себе, так і для підприємства в цілому.

Існують 3 методи мотивації, які керівники використовують для заохочення персоналу:

- матеріальна мотивація – це заробітна плата, премії, надбавки, бонуси;
- психологічна мотивація – залежить від особистісних цінностей працівника, які впливають на його діяльність;
- соціальна мотивація – передбачає схвалення професійних успіхів і якостей працівника в межах трудового колективу або суспільства загалом [1].

У зарубіжних країнах, формування трудової мотивації розвинене досить давно. Про це свідчить і виникнення різних теорій мотивації. В Україні ж, навпаки, цим питанням почали займатися не так давно.

Необхідно зазначити, що розробляючи систему мотивації можуть з'явитися деякі проблеми. Всі ці проблеми можна поділити на наступні групи:

- правові;
- економічні;
- соціально-психологічні;
- управлінські [2].

Розглянемо зазначені проблеми більш детально.

За кордоном є пакети законів, які обмежують роботодавців в процесі реалізації програм з управління людськими ресурсами, а також захищають працівників. Так, у Франції, є «Закон про охорону особистої гідності працівника» при наймі на роботу, а також в період дії трудового договору. Виходячи з цього закону, роботодавець не має права втручатися в особисте життя працівника. В

Іспанії є аналогічний закон, який називається «Статут трудящих». Крім того, в деяких країнах існує заборона на відеоспостереження за поведінкою працівника в організації, а також на образи і тероризм по відношенню до персоналу [2].

На сьогоднішній день, в Україні, протидії неправовим заходам з управління трудовою мотивацією персоналу майже не існує.

Економічні проблеми пояснюються такими показниками, як низький рівень заробітної плати, слабкий зв'язок між результатом і оплатою праці, а також диференціація підприємств за можливостями мотивації працівників до праці в залежності від наявних ресурсів.

Необхідно зазначити, що заробітна плата певного рівня формує певну інтенсивність праці, а також ініціативність персоналу. Якщо працівник довгий час буде отримувати низьку заробітну плату, то з часом знизиться якість його праці.

Низький рівень заробітної плати є не тільки економічною, але і психологічною проблемою, оскільки низький рівень оплати праці, протягом тривалого періоду роботи на підприємстві може обумовити негативний вплив на психологічний стан працівника. Мікроклімат в колективі також має вплив на психологічний стан працівника.

Проблемою мотивації персоналу також є стиль управління. Досить часто авторитарний стиль управління з боку керівника не мотивує працівників до праці, не дає змогу проявляти свої здібності, ініціативу, а це в свою чергу призводить до зниження продуктивності праці. Тому, з формуванням трудової мотивації, все більшого значення набуває перехід від адміністративного до лідерського стилю управління.

Правильна мотивація персоналу до продуктивної праці здатна вивести компанію на більш високий рівень. Керівник, змінивши своє ставлення до праці співробітників і зберігши той же робочий потенціал, в короткі терміни зможе вийти з кризи, а також завоювати довіру у підлеглих.

З метою вирішення проблем та побудови ефективної системи мотивації персоналу підприємства доцільно досліджувати досвід провідних компаній світу, які досить часто завдяки нематеріальним методам мотивації досягали високих показників продуктивності праці персоналу.

Компанія Google є однією з кращих роботодавців світу. По-перше, Google створено комфортбельні, затишні і стимулюючі творчий процес умови праці, зокрема обладнано досить оригінальний центральний офіс, спортивний комплекс, невелику клініку, перукарню, хімчистку, розваги, релакс в масажному кріслі, харчування, і, можливість розміщення домашніх тварин. В Google співробітники завжди можуть обирати зручний для себе графік. Співробітникам дозволено чверть робочого часу присвячувати своїм особистим проектам. Саме таким «особистим проектом» колись була пошта Gmail – незаперечний доказ користі від даного виду мотивації [3].

Компанія з виробництва програмного забезпечення Asana розробила кулінарний підхід до мотивації співробітників. Власники найняли кваліфікованих шеф-кухарів, які готували таку їжу для співробітників, яка розвиває їх творчі здібності. Також в офісі компанії завжди в наявності є

шоколад, який, як відомо, є хорошим антидепресантом і допомагає креативному мисленню [3].

Необхідно зазначити, що сліпе копіювання досвіду провідних компаній в сфері мотивації персоналу не принесе очікуваних результатів, тому важливо знайти свій власний підхід до мотивації персоналу.

Такими напрямками можуть бути:

- впровадження гнучкого графіку роботи персоналу;
- стимулювання ініціативності персоналу щодо розробки та впровадження власних проектів;
- зміна дизайну приміщень офісів тощо.

Результати проведеного дослідження дали змогу дійти висновку, що використання комплексного підходу при побудові грамотної системи мотивації займає першорядне значення, так як, в кінцевому підсумку, ця система дозволяє надавати значне сприяння в досягненні організацією своїх поставлених цілей.

#### **Список використаних джерел**

1. Биканова О. Мотивація праці як важливий чинник забезпечення ефективного управління персоналом підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conf-cv.at.a/forum/53-482-1>
2. Леценко Л.О. Мотивація праці як фактор підвищення прибутковості виробництва/ Ефективна економіка. – 2016. – № 4.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
3. Изобретательная мотивация: секреты успешных компаний. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ubr.ua/labor-market/ukrainian-labor-market/izobretatelnaia-motivaciia-sekreti-uspeshnyh-kompanii-264937>

**Кривошилик А.А.,** магістр,  
**Плетенецька С.М.,** кандидат економічних наук,  
доцент кафедри національної економіки та фінансів  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

На сучасному етапі розвитку підприємництва одним із головних умов існування підприємств, а також можливості їх до стійкого економічного зростання є ефективне управління витратами. Нині спостерігається значне зростання витрат на підприємстві в результаті їх неконтрольного, неефективного використання, що в свою чергу призводить до збільшення собівартості продукції, що виробляє підприємство, втрати конкурентоспроможності, а в результаті й збиткової діяльності.

Проблеми управління витратами на підприємствах досліджувались у працях багатьох вчених, зокрема: М. Бедринець, В. Бойко, О. Василенко, Ю. Великий, Л. Нападовська, Г. Партин, А. Поддєрьогін (3), В. Приймак, Ю. Прохоров, Л.Свистун (2), А. Турило, А.Шегди, Ю.Цал-Цалко, Л. Цимбалюк, А.Ясінська, та інші. Більшість авторів акцентують свою увагу на необхідності скорочення витрат підприємства за рахунок прийняття ефективних



управлінських рішень. Разом з тим, окремі питання щодо управління витратами за видами діяльності та їх оптимізації потребують уточнення та дослідження.

Метою публікації є дослідження методів управління витратами за різними видами діяльності, впливу на них різних факторів і розробка рекомендацій щодо їх удосконалення з метою їх оптимізації.

Управління витратами – це складний багатоаспектний і динамічний процес, що включає управлінські дії, метою яких є досягнення високого економічного результату діяльності підприємства. Управління витратами потребує впливу на витрати підприємства враховуючи всі види діяльності, що здійснює підприємство, а саме: операційної (основної та іншої операційної діяльності), фінансової та інвестиційної діяльності та іншої діяльності, рис. 1.

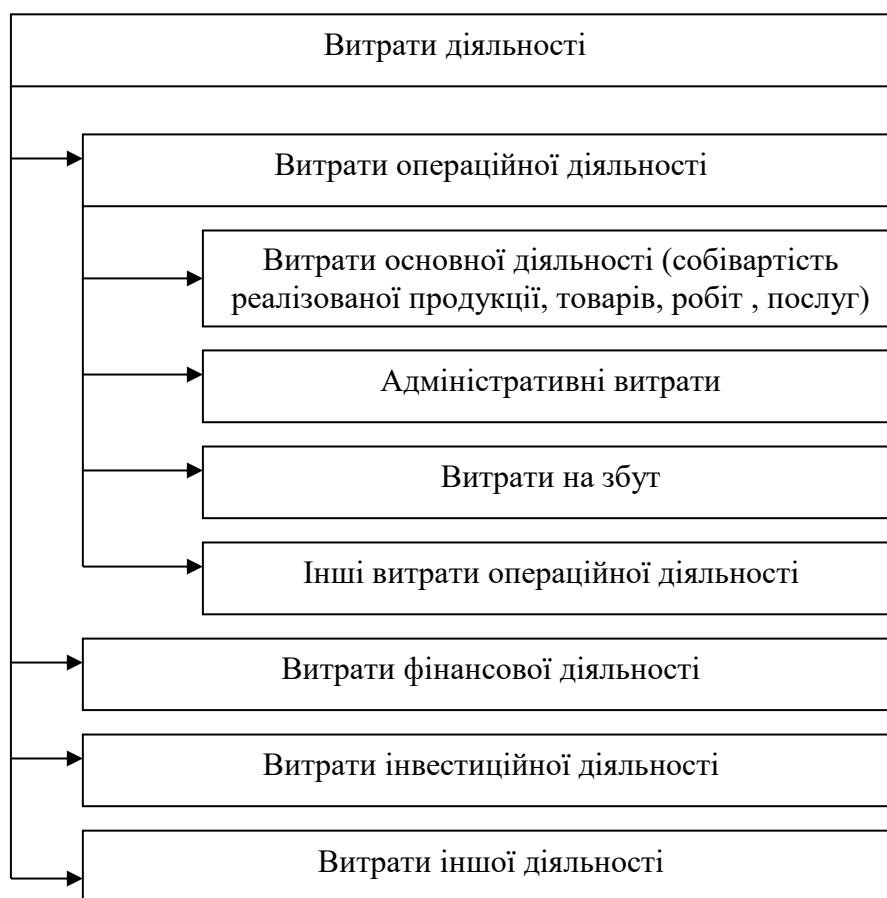


Рис.1 Види витрат діяльності підприємства

Управління витратами на підприємстві передбачає виконання всіх функцій управління, тобто функції повинні реалізовуватися через елементи управлінського процесу: прогнозування, планування, нормування, організацію, калькулювання, мотивацію й стимулювання, облік, аналіз, регулювання та контроль витрат [1, с. 57].

При управлінні витратами необхідно забезпечити: оперативність надходження інформації про випуск і реалізацію продукції, її ціновий компонент; проведення постійного контролю як у цілому, так і розрізі підрозділів; можливість деталізації інформації щодо віднесення витрат на конкретні види продукції, що дозволить об'єктивно визначити собівартість

продукції як у цілому, так і на одиницю, а також на її структуру; проведення аналізу структури та динаміки витрат; можливість прогнозувати і планувати витрати. Крім того виникає необхідність аналізу кредитних запозичень та своєчасності їх погашення та сплати відсотків по кредитах.

Ефективність управління витратами підприємства залежить від якості інформації, яку управління отримує через систему обліку.

За допомогою фінансової звітності, що складається на основі інформаційних даних обліку, можна проаналізувати результати минулих подій та підготувати інформацію для прийняття майбутніх тактичних і управлінських рішень. Крім того, об'єктом бухгалтерського обліку є тільки операції, що мають грошове вираження. Між тим, підчас формування інформаційної системи для управління витратами важливе значення мають дані оперативного обліку щодо виконання виробничих завдань, а також використання трудових і матеріальних ресурсів.

Між тим, ефективно управляти витратами можливо лише при наявності жорсткої ув'язки з системою бюджетування.

Бюджетування - це стандартизований процес, що базується як на самостійно розроблених підприємством, так і на загально визначених вимогах і процедурах. До останніх належать: 1) розробка бюджетів підрозділами підприємства та в цілому; 2) забезпечення єдиного порядку підготовки, аналізу і затвердження бюджетів; 3) координація діяльності підрозділів підприємства у процесі розробки бюджетів; 4) структурованість бюджетів; 5) обґрунтованість показників бюджетів; 6) можливість внесення змін до бюджетів; 7) аналіз виконання бюджетів і визначення та аналіз відхилень і прийняття управлінських рішень.

Застосувавши систему бюджетування, підприємство отримує можливість: складати реальні прогнози матеріального, трудового та іншого забезпечення виробництва та реалізації продукції;

вчасно виявляти найбільш «вузькі» місця в управлінні підприємством для оптимізації витрат виробництва та утримання апарату управління;

швидко підраховувати економічні наслідки при можливих відхиленнях від наміченого плану і вчасно прийняти ефективне рішення;

скоординувати роботу структурних підрозділів і служб на досягнення поставленої мети;

підвищити якість управління підприємства за рахунок оперативного відстеження відхилень фактичних витрат від їх планових показників і своєчасно приймати управлінські рішення.

При оцінці структури витрат важливе місце відводиться оптимізації процесу їх формування, що реалізується шляхом використання сукупності різноманітних фінансово-математичних методів та моделей.

Для аналізу і прийняття управлінських рішень в процесі управління витратами щодо доцільності випуску та реалізації тієї чи іншої продукції необхідно аналізувати складові за елементами витрат, що формують собівартість і порівнювати ці показники зі статтями калькуляції, як у цілому, так і за одиницю продукції.

### **Список використаних джерел:**

1. Плетенецька С. М. Вибір фінансової стратегії підприємств у сучасних умовах / С. М. Плетенецька ; Міжвузівська студентська економічна конференція «Економіка України: шляхи виходу із кризи» .- Вищий навчальний заклад Університет економіки та права "КРОК", 11.12.2015. - С.154-156
2. Л.А.Свистун, Р.М.Ливкова Удосконалення системи управління витратами в умовах нестабільної економіки / Економіка і регіон – 2017- № 4 (65)- С.57-62
3. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. /А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк, Н.Ю. Калач та ін. – К.: КНЕУ, 2001. – 294 с.
4. Грушко В.І., Чумаченко О.Г. Національні фінанси 2017р.

**Круть А.О., студентка,  
Сова О.Ю., к.е.н., доцент кафедри  
національної економіки та фінансів,  
Університет економіки та права «КРОК»**

## **ОСОБЛИВОСТІ СЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ СТРАХУВАННЯ**

Сегментація страхового ринку на сьогоднішній день є, з одного боку, наслідком його дослідження, а з іншого – інструментом його аналізу. Сегментація страхового ринку – процес розподілу страхового ринку на легко обумовлені складові частини – особисте страхування, майнове страхування, страхування відповідальності й перестраховування, кожна з яких має свою власну групу споживачів і купівельні характеристики. Зазначені сегменти ринку можна й далі піддати сегментації, виявляючи нові особливості різних страхових послуг [3, с. 81].

Метою сегментації є дослідження страхового ринку і створення його моделі, яка дозволяє оптимізувати ринкову стратегію страхової компанії – отримання максимальної ефективності страхових операцій на одиницю вкладень в розвиток бізнесу.

Основним завданням страхових компаній є підвищення рівня страхових виплат, адже в Україні середнє його значення є значно нижчим, аніж світові стандарти. Зростання рівня страхових виплат понад певних критичних його значень може призвести до збільшення ризику неплатоспроможності страховика, що вимагає, насамперед, установлення кращого та критичного рівнів страхових виплат та впровадження заходів для їх досягнення та підтримки [1, с. 9].

Страховики мають змогу здійснювати постійні пасивні маркетингові дослідження, вивчати цільовий сегмент ринку, проводити активні опитування страхувальників, аналізувати попит на страхові продукти та інформацію про них. Функціями страхового маркетингу в страхових організаціях є: дослідження ринку страхових послуг; прийняття рішень про дії страхової компанії на різних сегментах ринку; просування страхового продукту на ринку страхових послуг; вивчення можливостей конкурентів; використання рекламної діяльності й суспільних зв'язків в інтересах страхової компанії [2, с. 57, 149].

Сегментація страхового ринку визначає і те, скільки об'єктів буде охоплено страхуванням конкретного страховика. Це називається страховим полем. Страхове поле являє собою максимальну кількість об'єктів, яке можна застрахувати. Чим краще компанія проведе сегментацію, тим легше і ширше вона зможе охопити вибрані сегменти. Процентне співвідношення страхового портфеля до страхового поля означає охоплення страхового поля або рівень розвитку страхування.

**Список використаних джерел:**

1. Лімаренко Ю.В. Становлення страхового ринку України та конкурентоспроможність даного ринку послуг / А.Г. Жарінова, Ю.В.Лімаренко // *Економіка і суспільство*. – 2017. – № 10. – С. 8-14.
2. *Страховий ринок: сучасні виклики в умовах глобалізації: V Міжнар. Науково-практичн.семінар, 18-19 травня 2017 р. м. Львів [матеріали] /; За ред. Сич О.А.: – Львів: ЛНУ, 2017. – 194с.*
3. Чеберяко О.В. Сегментація страхового ринку / О.В. Чеберяко // *Вісник КНУ ім. Т. Шевченка*. – 2007. – Випуск 94-95. – С. 80-84.

**Курочкіна А.К.,** магістр,  
**Петрова І.Л.,** доктор економічних наук, професор  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ НА РИНКУ ОСВІТНЬОГО ПРОДУКТУ**

Попит на ринку освітніх послуг залежить від таких демографічних параметрів як народжуваність, кількість молодого населення, міграція, освіченість населення. Згідно аналізу Гринькевіч О.С. (2016), а також статистичної інформації від Державної служби статистики України, рівень природного скорочення населення становить 3,8%, знижується народжуваність, зменшується кількість людей, що отримують другу вищу освіту, а частка молодого населення становить усього 16,3% (у порівнянні з 22,9% людей старших 60 років) [6]. Ці показники впливають на зменшення освітніх закладів та підвищують конкуренцію на ринку освітніх продуктів та послуг України [2]. Сучасна конкурентна освіта в Україні має відбуватися в умовах глобалізації та орієнтації на європейську систему освіти, має нести зміни в традиційних моделях навчання, запроваджувати тенденції нової освіти, створювати альтернативні та інноваційні методології [4]. Прикладом такого освітнього продукту є STEM-центр при приватному ліцеї Liko. STEM-освіта – це поєднання науки, технології, інженерії та математики в одному курсі. Курс розрахований на школярів від 10 до 16 років та потребує маркетингових досліджень на освітньому ринку перед запуском та побудовою маркетингової стратегії.

Мета дослідження – визначити цілі, об'єкти, суб'єкти та методологію маркетингових досліджень для збору інформації про освітній ринок в Україні для запуску нового освітнього курсу.

Цілі маркетингових досліджень формуються згідно потреб підприємства, його стратегії чи маркетингових проблем, для вирішення яких менеджмент повинен володіти більшою кількістю інформації. Поставлена ціль має бути сформульована чітко, може бути виміряна та відображена у конкретних твердженнях. За методами дослідження цілі поділяють на 5 категорій: розвідувальні, описові, аналітико-експериментальні, виправдовувальні та комплексні [5, с.32-34]. Для запуску нового освітнього курсу, ціль дослідження – розвідувальна. Тобто мається на увазі, що про об'єкт дослідження є недостатня кількість інформації і дослідження проводять, щоб зрозуміти споживача, оцінити ринок, сильні та слабкі сторони або дії конкурентів. Тож об'єктами маркетингового дослідження виступатимуть конкуренти, цінова, продуктова політики та політика комунікацій, потреби споживачів, освітній ринок та його тенденції. Суб'єкт маркетингових досліджень – це той, хто виступає виконавцем та проводить дослідження у повному обсязі чи на окремих етапах [5, с.58]. У даному випадку суб'єкт надає внутрішні послуги, тому що дослідження проводиться маркетингологом, що працює на підприємстві.

Оскільки перед запуском освітнього продукту потребується комплексне розвідувальне дослідження, його краще розділити на три частини: дослідження конкурентів, дослідження ринку, дослідження потреб споживачів. Задля конкретизації цілей та правильного вибору методології варто поставити 3-5 основних питань для кожного з цих досліджень. Наприклад, для дослідження конкурентів, основні питання:

1. Які конкуренти є на ринку?
2. Яка цінова, товарна політики та політика комунікацій конкурентів?
3. Які сильні та слабкі сторони конкурентів у порівнянні з освітніми курсами компанії?

Щоб дослідити ці питання достатньо вторинної маркетингової інформації. Її можна зібрати за допомогою інформації про компанію-конкурента, що знаходиться у вільному доступі: із сайту, сторінок у соціальних мережах, рекламної продукції, від менеджера освітнього закладу, з виставок, конференцій, зі сторонніх ресурсів, де згадується компанія, наприклад, зі статей, відео оглядів, коментарів споживачів. Також для дослідження можуть використовуватись статистичні дані.

Для споживачів основні питання – це:

1. Якими освітніми курсами цікавиться цільова аудиторія?
2. Що головне для споживачів в освітньому курсі?
3. Яку ціну готові сплатити споживачі за освітні послуги?

Для цього дослідження краще підходить збір первинної інформації. Вторинна інформація може бути не надійною чи застарілою, коли ж сучасна первинна інформація дає реальну оцінку про потреби споживачів та дозволяє підвищити ефективність маркетингової стратегії. Для збору первинної інформації можна використати опитування (анкети, інтерв'ю). Первинну інформацію збирати зазвичай складніше та дорожче, проте у STEM-центр є можливість залучити клієнтів приватного ліцею Лікояк респондентів. Також

можна використовувати інтернет-опитування чи тестування за допомогою реклами в інтернеті.

І для ринку основні питання дослідження – це:

1. Які новітні тенденції прослідковуються на ринку освіти?
2. Які прогнози щодо попиту та пропозиції на ринку?
3. Які є ніші на ринку?

Ринок складається із споживачів та виробників, тому ми отримаємо багато інформації з попередніх досліджень. Для прогнозування ринку варто дослідити статистичні дані, що впливають на попит на освітні послуги: як народжуваність, кількість молодого населення, міграція, освіченість населення. Багато інформації можна знайти у наукових роботах про розвиток освітнього ринку в Україні, а також потрібно приймати участь в освітніх конференціях та виставках.

Уся зібрана інформація повинна бути оброблена, проаналізована та представлена у звіті. Проведення такого дослідження перед запуском нового освітнього продукту дозволить уникнути подальших проблем та фінансових втрат, дасть уявлення про потреби ринку та дозволить побудувати ефективну маркетингову стратегію.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ахновська І.О. Аналіз потенціалу освітнього ринку. / І.О. Ахновська // *Фінанси, облік, банки*. – 2017. – №1 (22). – С. 34
2. Гринькевич О.С. Прогнозування попиту на ринку освітніх послуг в Україні (на прикладі обсягів вступу у ВНЗ України) / О.С. Гринькевич // *Економіка та управління підприємствами*. – 2016. – № 2. – С. 83-89
3. Кузьміна О.О. Маркетинг освітніх послуг / О.О. Кузьміна // *Навчальний посібник*. – М.: Юрайт, 2012. – С. 53-58.
4. Полторак В. Освітній маркетинг в умовах розвитку ринку освітніх послуг у сучасній Україні. / В. Полторак // *Український соціологічний журнал*. – 2013. – № 1–2. – С. 24
5. Решетілова Т.Б., Довгань С.М. Маркетингові дослідження [Електронний ресурс] / Т.Б. Решетілова, С.М. Довгань // *Міністерство освіти і науки України*. – Дніпропетровськ: НГУ, 2015. – С. 32-34, 38-42, 58-75, 81 – Режим доступу: <http://ntu.org.ua> (дата звернення 02.11.2018)
6. Державна служба статистики України. Демографічна ситуація в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**Кутова Д.В.**, студентка КЕПІТ,  
**Румик І.І.**, кандидат економічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ОЦІНКА ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПОЧАТКУ 1990-Х РОКІВ В УКРАЇНІ**

Україна успадкувала дефіцитну економіку, а разом з нею – величезну інфляцію. Низький рівень ефективності виробництва та якості продукції, державний монополізм і відсутність конкуренції, розбалансована структура виробництва з низькою часткою предметів споживання, надмірне зношення

основних фондів, становили середовище для розвитку інфляції в Україні на початку 90-х років.

Метою роботи є дослідження інфляційних процесів на початку 1990-х років та визначення напрямів антиінфляційної політики на сучасному етапі розвитку України.

В 1991 р. показники темпів зростання роздрібних цін (індексів інфляції) становили 390%, у 1992 – 2100%, 1993 – 10256%, 1994 – 501%, 1995 – 282%. Україну охопила глибока інфляція, з якої вона виходила більш як 10 років. Надто високу гіперінфляцію в Україні в 1991-1993 рр. можна пояснити двома групами причин:

1) обвалом "інфляційного навісу", одержаного Україною в спадок з радянських часів унаслідок лібералізації цін в 1991-1992 рр., що спровокувало зростання платоспроможного попиту і цін за цей період більше, ніж у 2 рази. Під впливом цього чинника роздрібні ціни в 1991-1992 рр. зростали значно швидше, ніж зростала грошова маса – в 1,6 і 1,9 рази відповідно. Цей розрив був спровокований не тільки прямою трансформацією вимушених заощаджень у платоспроможний попит, а й генеруванням цією трансформацією інфляційних очікувань та прискоренням швидкості грошей. Особливо це відбувалося в 1992 р., коли одержані доходи, як правило, негайно витрачалися і купувалися товари не стільки для поточного споживання, скільки для зберігання, у тому числі для майбутнього перепродажу. Про це свідчить надзвичайно висока питома вага "готівкової маси" (M1) в загальній масі грошей у 1992 р. – 82%.

2) надто ліберальною монетарною політикою, яку проводили уряд та центральний банк України. Так в 1991 р. дефіцит державного бюджету становив 14% від ВВП, у 1992 р. він зріс у двічі і становив 29% від ВВП. Органи грошово-кредитної політики, насамперед НБУ, цей величезний дефіцит покривали шляхом прямого кредитування бюджетних потреб, оскільки ніякі інші джерела коштів у ті роки були для нього ще недоступними. Піти на скорочення бюджетних витрат заради оздоровлення грошей у владних структур не вистачило ні політичної волі, ні глибокого розуміння серйозної загрози майбутньому від гіпервисокої інфляції. Більше того, Уряд, Президент та Верховна Рада поперемінне приймали протягом 1992-1993 рр. додаткові рішення щодо істотного підвищення цін та проведення непланових фінансових витрат, мотивуючи їх гострою економічною чи соціальною необхідністю. Пов'язані з цим додаткові потреби в грошах задовольнялися НБУ за рахунок нарощування емісії грошей (у формі так званої кредитної емісії). НБУ, по суті, повністю втратив у ці роки статус самостійного, незалежного органу монетарної політики і проводив інфляційну політику, що диктувалася владними структурами переважно з політичних міркувань.

Другою особливістю інфляційного процесу в Україні була чітка, однозначна реакція динаміки цін на жорстку монетарну політику, переорієнтацію її на антиінфляційну ціль з другої половини 1993 р. В 1994 р. темп інфляції знизився порівняно з 1993 р. у 20,4 рази (з 10256,0% до 501%). Уперше за чотири роки темпи зростання цін значно відстали від темпів зростання маси грошей (M3), що істотно підвищило реальне значення сеньйоражу та його

роль у поліпшенні стану державних фінансів, позитивно вплинуло на реальне забезпечення економіки грошовою масою. Це можна пояснити тим, що економічні суб'єкти, передусім населення, повірили новій монетарній політиці що спричинило уповільнення обігу грошей.

Третьою особливістю інфляційного процесу в Україні було те, що форсоване нарощування маси грошей та пов'язане з ним ще більше зростання рівня цін не тільки не сприяли економічному зростанню, а навпаки, поглиблювали економічний спад та зростання безробіття. Про це свідчать дані про темпи зниження реального ВВП в період гіперінфляції: у 1991 р. – 8,7%, у 1992 р. – 9,9%, у 1993 р. – 14,2%, у 1994 р. – 23,0%.

Важливим чинником інфляції і безпосередньо зростання емісійних процесів можна вважати монетизацію дефіциту бюджету у перехідний період. Під монетизацією дефіциту бюджету (його емісійним покриттям) розуміють фінансування видатків держави, які перевищують її поточні доходи за рахунок збільшення кількості грошей в обігу.

Джерелом стрибкоподібного зростання інфляції стала система формування доходів населення і зниження обсягів виробництва. Лібералізація економічної діяльності за надзвичайно низької планової та фінансової дисципліни була використана підприємствами для зміни вартісних пропорцій розподілу створюваного ними національного доходу у бік підвищення оплати праці. Так, у 1991 році за скорочення національного доходу 1,5% грошові доходи населення збільшились на 11,1%. Ця тенденція зберігалась у наступні роки, що призвело до виникнення надлишку платіжних засобів щодо кількості товарів.

Розглядаючи специфіку інфляційного процесу в Україні, слід врахувати досить значний тиск на цінову динаміку, що спричинили зовнішньоекономічні чинники. Вплив зовнішніх чинників на інфляцію в Україні здійснювався декількома основними напрямками: зростання цін на імпортовані товари (передусім на енергоносії); доларизація української економіки; вивезення капіталу з України; зростання зовнішнього боргу.

Суттєвий спад виробництва був пов'язаний з порушенням поставок енергоносіїв в Україну, її енергозалежністю від зовнішніх постачань нафти і газу, перш за все з Росії та Туркменістану. Це призвело до зростання цін на енергоресурси на внутрішньому ринку і до збільшення зовнішньої заборгованості. Отже, внутрішні причини інфляції такі: а) запровадження нерозмінних на золото паперових (неповноцінних) грошей; б) розбалансованість економіки держави; в) монополія держави на грошову емісію; г) монопольне положення великих виробників та встановлення ними монопольно високих цін на ринку; д) запровадження непомірно високих податків та відсоткових ставок за кредит.

Отже, вплив зовнішньоекономічних відносин був досить суттєвим чинником інфляції, у 1992-1994 рр. Саме тоді зовнішні чинники інфляції, переплітаючись із внутрішніми, значно посилювали їх дію, збільшуючи інфляційний розлад в економічній системі України. Починаючи з 1995 р. активний вплив зовнішніх чинників на внутрішню інфляцію починає слабнути,



але стрімке зростання зовнішнього державного боргу зумовлює зростання потенційної інфляційної загрози для України.

#### **Список використаних джерел:**

1. Амосов А. *Інфляція і криза: шляхи виходу.* / А. Амосов. – М.: Преса, 1992.
2. Балабанов І.Т. *Валютні операції.* / І.Т. Балабанов. – М.: Фінанси і статистика, 1993.
3. *Інфляція: зовнішні і внутрішні виклики // Урядовий кур'єр.* – 2007. – 27 грудня. – С. 8.
4. Жирчков Н.В. *Інфляція як макроекономічне явище / Н.В. Жирчков // Економіка в школах України.* – 2007. – № 4. – С. 7-10.
5. Макаренко М.І. *Структурні зрушення в системі інфляційних ризиків української економіки / М.І. Макаренко // Актуальні проблеми економіки.* – 2008. – № 6. – С. 96-102.
6. Петрик О. *Інфляція в Україні: проблеми, ризики, перспективи / О.Петрик // Вісник Національного банку України.* – 2007. – № 3. – С. 2-8.
7. Процаков В. *Соціальні чинники та соціальні наслідки інфляції / В.Процаков // Праця і зарплата.* – 2008. – 11 червня. – С. 2-4.

*Ламазян А.О., магістрант,  
Ромашко О.М., к.е.н., доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ**

Податкова система України, не дивлячись на те, що розбудовується більше чверті століття, досі знаходиться у пошуку ідеальної моделі.

Податок на додану вартість – це частина новоствореної вартості на кожному етапі виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг), що надходить до бюджету після їх реалізації. Інакше кажучи, ПДВ – це непрямий податок, який стягується до бюджету у вигляді надбавки до ціни товару, який сплачується споживачами [22].

Порядок нарахування та сплати ПДВ, його адміністрування регулюється вимогами Податкового кодексу України (далі - ПКУ), прийняття якого внесло низку змін у механізм його справляння. З боку держави податковий контроль здійснюється фіскальними контролюючими органами в межах їх повноважень [2].

Податковий контроль – це система заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [2]. Здійснюється податковий контроль шляхом:

- ведення обліку платників податків;
- інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності контролюючих органів;
- перевірок та звірок відповідно до вимог ПКУ, а також перевірок щодо дотримання законодавства.

Як альтернатива податковій перевірці є податковий аудит – один з найбільш затребуваних видів аудиторських послуг в системі фінансового контролю на сучасному етапі.

Незважаючи на законодавчі зміни ПКУ, які спрямовані на удосконалення адміністрування податків, зниження податкового навантаження на бізнес, створення стимулів для інноваційно-технологічного розвитку вітчизняної економіки, на практиці до сьогоднішнього дня у повному обсязі не реалізовані заходи із реформування податкової системи, які б стимулювали бізнес працювати легально і прозоро. На сьогодні в повній мірі не працює система автоматичного відшкодування ПДВ, не вирішено питання щодо переплат податкових надходжень та взагалі не йде мова про спрощення податкового адміністрування та інших податкових процедур для платників податків[2].

Не можна не відмітити позитивні аспекти у частині законодавчих новацій з ПДВ, які пов'язані з впровадженням системи електронного адміністрування, створенням електронного кабінету платника податків, зі зміною норм нарахування та сплати ПДВ, формування первинної документації, складання податкової звітності.

Перевірка правильності відшкодування ПДВ може бути камеральна або документальна (якщо сума відшкодування розрахована за рахунок від'ємного значення за період до 01.07.15р. або придбання відбувалося у платників, які застосовували спеціальний режим оподаткування ПДВ до 01.01.16р.). За допущені помилки в податкових накладних, розбіжності з даними декларації, при отриманні скарги від контрагента на порушення порядку реєстрації, розрахунок коригування та недотримання вимоги відносно пояснень від платника контролюючі органи проводять документальну позапланову перевірку [3].

Так, Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» № 71-VIII від 28.12.2014р. встановлено, що у 2015 та 2016 роках перевірки підприємств, установ та організацій, фізичних осіб – підприємців (незалежно від системи оподаткування) з обсягом доходу до 20000,0 тис. грн. за попередній календарний рік контролюючими органами здійснюються виключно з дозволу Кабінету Міністрів України, за заявкою суб'єкта господарювання щодо його перевірки, згідно з рішенням суду або вимогами Кримінального процесуального кодексу України [1]. Мораторій не розповсюджується на перевірки операцій, пов'язаних з відшкодуванням ПДВ, заявленого після 01.07.2015р. (на підставі п.37 підр.2 розд. XX ПКУ), та перевірки суб'єктів, які ввозять на митну територію України та/або виробляють, та/або реалізують підакцизні товари [2].

З вищесказаного видно, що всі платники ПДВ знаходяться під пильним оком податківців та постійним моніторингом, але лише невелика кількість платників податків охоплюється комплексними перевірками. Водночас постає питання про досить низьку ефективність контрольної роботи податкових органів та, як наслідок, якість роботи контролюючих органів. У цьому контексті узгодженість податкового контролю та незалежного податкового аудиту

сприятиме розвитку системи фінансового контролю та підвищенню його ефективності [1;3].

Отже, незважаючи, на неоднозначність поглядів стосовно необхідності справляння ПДВ, цей податок лишається, ключовим при наповненні бюджету.

Вчасне освідомлення специфічного синтезу складових фінансового контролю, та їх особливе втілення в теорію та практику системи фінансового контролю дозволить:

- значно зекономити державні кошти;
- зменшити кількість та тривалість перевірок підприємств;
- отримати надходження додаткових коштів до бюджету за рахунок сплати податків аудиторськими фірмами;
- ефективно управляти людськими ресурсами;
- стимулювати збільшення податкових надходжень;
- забезпечити дотримання балансу інтересів держави і осіб, що виконують податкові зобов'язання[1].

Ефективність такої системи фінансового контролю позитивно вплине на психологічне сприйняття платників дій держави у сфері оподаткування, на створення сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності та регулювання соціально-економічного життя суспільства. Імплементация діяльності незалежних аудиторів (аудиторських фірм) в систему державного контролю дозволить вивільнити час для перевірок інших видів податків. В результаті з'явиться таке методичне забезпечення фінансового контролю (за його складовими), яке зробить його найбільш оптимальним у системі відношень держави і платників податків.

#### **Список використаних джерел:**

1. Артюх О.В., Топольницька Н.Д., Фінансовий контроль податку на додану вартість: питання оптимізації /О.В.Артюх, Н.Д.Топольницька // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип.8. – с. 8-15.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Проскура К.П. Організація та методичне забезпечення податкового аудиту як елемента податкового контролю / К.П. Проскура // Незалежний аудитор. – 2013. – №5(III). – С.43 – 48.

*Лантєв М.С., аспірант,  
Захаров О.І., кандидат економічних наук, професор  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **МЕХАНІЗМ ПРОТИДІЇ ЗАГРОЗАМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

На діяльність закладів вищої освіти (ЗВО) впливають несприятливі фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. В цих умовах для забезпечення їх стабільного функціонування необхідно створити ефективний механізм протидії існуючим та можливим загрозам.

Вітчизняні ЗВО здійснюють свою діяльність в умовах системної економічної кризи. Негативні явища в економіці надають комплексний вплив на систему освіти в нашій країні.

На стан вищої освіти, як і на науку загалом, впливає економічна криза, через що знижують або навіть припиняють діяльність багато вітчизняних підприємств. Це призводить, з одного боку, до зниження фінансування вищої освіти, а з іншого, втрачається мотивація до отримання знань у студентів, оскільки стає неможливим працювати за фахом після закінчення ВУЗу [5].

В таких умовах для забезпечення стабільної роботи і розвитку ЗВО необхідно постійну увагу приділяти вдосконаленню його системі економічної безпеки. Економічна безпека ЗВО «... це такий стан всіх його структурних підрозділів, кількісно-якісних параметрів персоналу, навчальної матеріально-технічної бази, навчальних технологій, наукової та інноваційної діяльності, матеріальних і нематеріальних ресурсів які дозволяють бути конкурентоспроможними на ринку освітніх послуг, ефективно і якісно виконувати всі види діяльності відповідно до виданої ліцензії» [9].

До факторів, які несприятливо впливають на діяльність, перспективу розвитку і стан економічної безпеки ЗВО слід віднести:

- Економічна криза в нашій країні і як його наслідок зниження ділової активності, відтік найбільш працездатного населення за кордон.
- Зниження рівня мотивації отримання вищої освіти у молоді особливо з технічних спеціальностей.
- Зростання популярності здобуття вищої освіти в зарубіжних вузах.
- Зниження якості освіти, як в державних, так і в приватних ЗВО.
- Падіння життєвого рівня в нашій країні і як наслідок відсутність фінансової можливості вчитися на платній основі у частині молоді.
- Високий рівень конкуренції на ринку освітніх послуг.
- Падіння престижності викладацької діяльності ЗВО.
- Зниження рівня підготовки випускників середньої школи.

Для того, щоб протидіяти всім загрозам для діяльності ЗВО, які існують в даний час, а також тим, що можуть з'явитися в найближчій чи віддаленій перспективі слід створити відповідний механізм протидії їм. З огляду на велику різноманітність як за сферами виникнення так за змістом сучасних загроз для діяльності ЗВО необхідно, щоб механізм протидії був здатним адекватно реагувати на всі з них.

На рис. 1. представлена структура механізму протидії загрозам економічної безпеки ЗВО.

Основними компонентами механізму протидії загрозам економічній безпеці ЗВО є:

1. Внутрішні і зовнішні суб'єкти забезпечення економічної безпеки. До внутрішніх суб'єктів відносяться ректор ЗВО, проректора, члени вченої ради, керівники всіх структурних підрозділів, а також весь професорсько-викладацький склад і студенти. До зовнішніх суб'єктів відносяться: органи державної влади, правоохоронних органів, засобів масової інформації, громадські та волонтерські організації.

2. Правова база. Основу правової бази складають Конституція України, закони України, підзаконні акти, які регулюють діяльність ЗВО, а також документи, які розробляються і приймаються безпосередньо в ЗВО.

3. Технології протидії загрозам для діяльності ЗВО і його економічної безпеки.

4. Засоби інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності механізму протидії загрозам економічної безпеки ЗВО.

5. Інтелектуальні ресурси ЗВО.

6. Фінансові ресурси ЗВО.

7. Матеріально-технічні ресурси ЗВО.

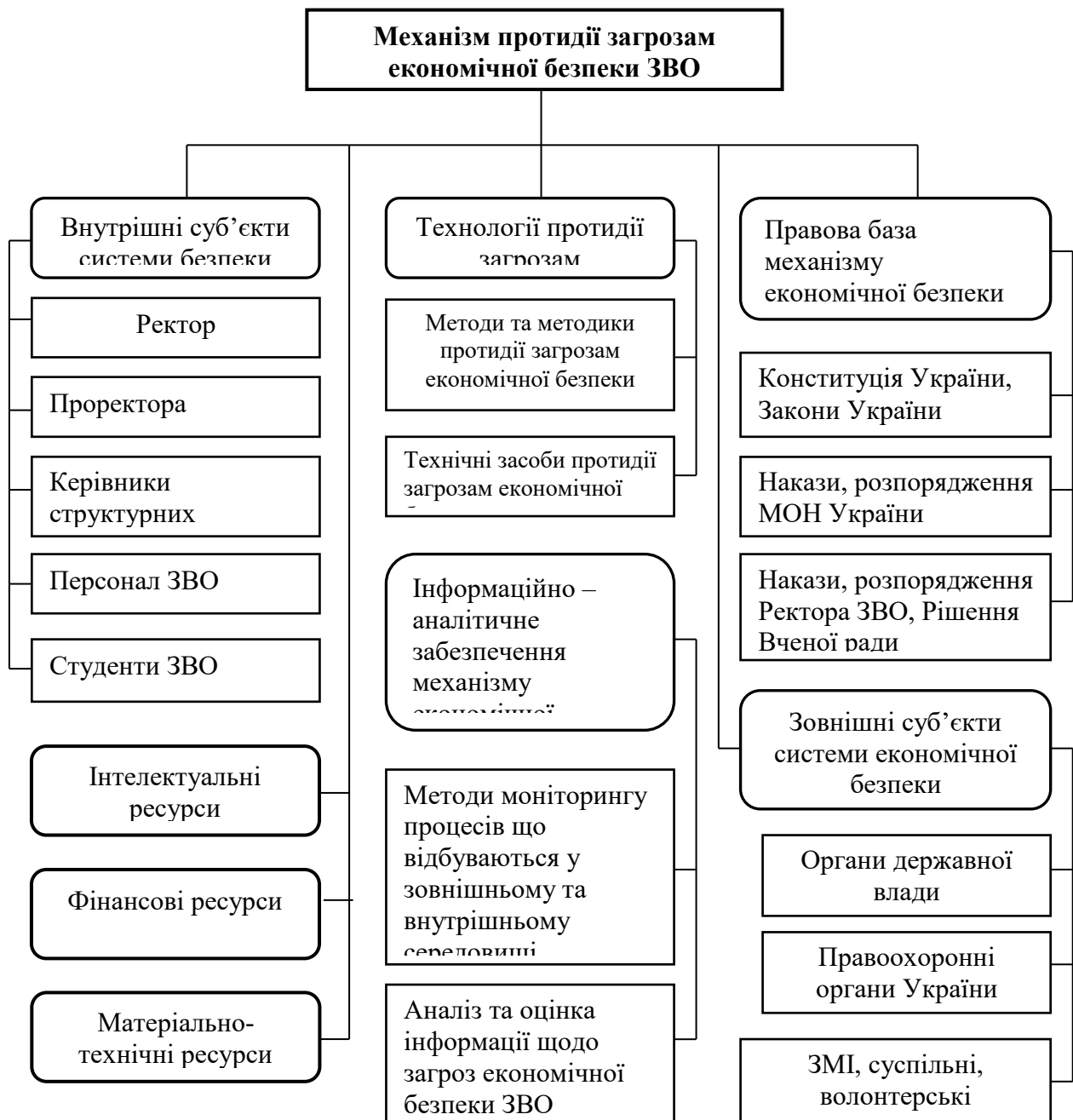


Рис. 1. Структура механізму протидії загрозам економічної безпеки закладу вищої освіти

Для того, щоб ефективно задіяти весь внутрішній і зовнішній потенціал ЗВО з метою протидії існуючим та можливим загрозам його економічної безпеки необхідно найсерйознішу увагу звернути рішенням такого складного питання як організація взаємодії всіх елементів системи безпеки. В [6] визначили, що «... Механізм взаємодії в системі економічної безпеки підприємства – це сукупність внутрішніх і зовнішніх суб'єктів системи економічної безпеки, нормативно-правових баз і технічних засобів, що дозволяють планувати, Здійснювати підготовку та Проводити добро узгодженням за годиною, місцем і змістом спільних Дій з протидії факторів загроз Економічній безпеці підприємства ».

Сучасні вітчизняні заклади вищої освіти працюють в складних умовах. На їх діяльність, перспективи розвитку та стан економічної безпеки впливає багато не сприйнятих факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Для того, щоб протидії існуючим і можливим загрозам для діяльності ЗВО, необхідно в першу чергу виявити, проаналізувати і оцінити найбільш небезпечні з них. І тільки після цього приступати до формування механізму протидії цим загрозам.

#### **Список використаних джерел:**

1. Андрущенко В. П. Теоретико-методологічні засади модернізації вищої освіти в Україні на рубежі століть (за матеріалами доповіді, виголошеної на засіданні загальних зборів АПН України 23 листопада 2000р.) / В.П.Андрущенко // Вища освіта України. –2001. –№2. –С. 5–13.
2. Боголиб Т. М. Университет как экономическая корпорация (опыт США) / Т. М. Боголиб // Вісник економічної науки України.—2010.—№2.—С. 13–17
3. Бреус С. В. Проблеми та перспективи забезпечення економічної безпеки вітчизняних вищих навчальних закладів. Актуальні проблеми економіки. - 2015. - № 8. - С. 144-149.
4. Домбровська С. М. Трансформація державного управління освітньої політики України в контексті подальшого реформування та стабілізації / С.М.Домбровська // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр.–X. : Видавництво ХарPI НАДУ “Magіstr”, 2010. –Вип. 1. –С. 293–298.
5. Захаров О.І. Глобалізація та її вплив на економічну безпеку/ Захаров О.І. // Вчені записки університету «КРОК», – 2016.- № 43. – С. 80- 88.
6. Захаров О.І. Механізм взаємодії в системі управління комплексним забезпеченням економічної безпеки / О.І. Захаров // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету, Серія: Економічні науки, Випуск №43, Частина 1. / Черкаси: ЧДУТ, 2016.- С. 49-58
7. Снігур Л. П. Класифікація загроз економічній безпеці вищого навчального закладу / Л. П. Снігур // Вісник Хмельницького національного університету, 2015. - №5. – С. 28-32
8. Стеців І. С. Економічна безпека ВНЗ: сутність та особливості планування/ І. С. Стеців // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [збірник наукових праць] /відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. - Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. - 416 с.
9. Лаптев М.С. Система управління комплексним забезпеченням економічної безпеки вищого навчального закладу/ Лаптев М.С.// Вчені записки університету «КРОК», – 2017.- № 48. – С. 75- 81.
10. Тюленев Г. Д. Основні напрями підвищення економічної безпеки вітчизняних ВНЗ [Електронний ресурс]: <http://eme.usoz.ua/pdf/251/25Tyul.pdf>

*Лантєва Т.С., студентка магістратури,  
Румик І.І., кандидат економічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ВІДНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ**

На сьогодні в банківській системі відбуваються зміни. Як наслідок, розвиток нових інформаційних технологій дозволив сформуванню нових фінансових ринків. Однак, негативним наслідком змін є зростання ризикованості фінансової діяльності комерційних банків.

Метою роботи є дослідження фінансового стану комерційних банків та розробка санаційних заходів щодо відновлення їх платоспроможності.

Спираючись на Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, починаючи з 22.09.2012, здійснює не лише регулятивну, а й наглядову діяльність за комерційними банками разом із Національним банком України. Зокрема, Фонд здійснює контроль та виведення неплатоспроможних банків із ринку, ліквідацію банків.

Так, загальна кількість банків в управлінні Фонду станом на 01.01.2018 року становить 94, з яких в двох фінансових установах запроваджено тимчасову адміністрацію – ПАТ «КБ «ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА» та ПАТ «БАНК «ЮНІСОН», та 92 банки – у стадії ліквідації, які визнані неплатоспроможними з причин порушення законодавства щодо відмивання доходів, отриманих злочинним шляхом та через недостатній рівень капіталізації.

У ході дослідження було з'ясовано, що станом на 01.01.2016 року в управлінні Фонду знаходиться 67 банків, з них в стадії тимчасової адміністрації знаходиться 3 банки: ПАТ «КБ «ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА», ПАТ «БАНК «СОФІЙСЬКИЙ», ПАТ «УКРІНБАНК» та 64 банки в стадії ліквідації. Станом 01.01.2017 в управлінні Фонду знаходилися 85 банків, з них в стадії тимчасової адміністрації знаходиться 4 банки: ПАТ "КБ "ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА", АТ "РОДОВІД БАНК", ПАТ "БАНК "ЮНІСОН", ПАТ "КБ "ІНВЕСТБАНК" та 81 банк в стадії ліквідації. Кількість виведених банків з ринку має тенденцію до збільшення, так з початку 2016 року порівняно з аналітичним періодом 2017 роком, кількість банків збільшилась на 11 (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Кількість банків в управлінні ФГВФО за 2016-2018рр.

Кількість банків в управлінні ФГВФО	Станом на 01.01.2016	Станом на 01.01.2017	Станом на 01.01.2018
В стадії тимчасової адміністрації	3	4	2
В стадії ліквідації	64	81	92
Загальна кількість банків в управлінні ФГВФО	67	85	94

*Джерело: складено автором на підставі [4]*

З вище вказаного можна зробити висновки про неефективне виконання Національним банком України функцій банківського нагляду в період до 2016 року, оскільки майже половина наявних в Україні банків працювали з порушеннями порядку діяльності, що спровокувало банкрутство.

Слід зауважити, що до основних факторів занепаду комерційного банку можна віднести: неякісне планування та управління; зловживання; незадовільні економічні обставини; відсутність належного контролю та аудиту; приховування реального фінансового стану; незабезпечені витрати.

Так, наприклад, вдалося за рахунок зовнішньої фінансової допомоги при реорганізації нормалізувати виробничу діяльність ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» та уникнути оголошення підприємства-боржника банкрутом з наступним припиненням його діяльності. Як відомо, 21 грудня 2016 року ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» оголошено державним банком України. Підписано договір про продаж 100% акцій» між Фондом гарантування вкладів фізичних осіб та Міністерством фінансів.

Підсумовуючи, можна сказати, що за допомогою фінансової санації не відбулася ліквідація ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК», яка б призвела до неминучої емісії, серйозно вплинула б на курс, інфляцію і фінансову стабільність в країні, саме через виплати населенню в короткий термін мільярдів гривень. Отже, вагомим завданням Національного банку будь-якої країни є недопущення ліквідації великих банків і будь-яким можливим складним способом досягти його оздоровлення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Національний банк України // <http://bank.gov.ua/control/uk/publish>. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish>.
2. Закон України від 14.05.1992 № 2343-ХІІ «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
3. Закон України "Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб" від 20 грудня 2001 р. № 2740-ІІІ//<http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.
4. Річний звіт ФГВФО за 2015-2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.fg.gov.ua](http://www.fg.gov.ua).
5. Розвиток інформаційного суспільства: Колективна монографія в 10-ти томах / Том 7. Фінансова політика держави на макрорівні / За ред. проф. Лаптева С.М. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 288 с.



*Лебедєв П.О., студент КЕПІТ,  
Румик І.І., кандидат економічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Інфляція завжди була однією з центральних проблем країн з розвинутою економікою. Вона має значні економічні і соціальні наслідки для всіх господарських суб'єктів. Ці наслідки складні та різноманітні. У міру поглиблення інфляція перетворюється на серйозну перешкоду для відтворення, загострює економічну і соціальну напруженість в суспільстві.

Для забезпечення високого рівня зайнятості, зниження високого рівня інфляції, досягнення зовнішньоекономічної збалансованості та підвищенням рівня життя населення необхідно досягти економічного зростання. А високий рівень інфляції знецінює реальні доходи населення, його заощадження, породжує суспільну нестабільність і негативно впливає на підприємницьку активність у реальному секторі економіки. Така інфляція зменшує стимули до інвестиційної та виробничої діяльності, призводить до перерозподілу капіталів на користь спекулятивної діяльності.

Мета роботи полягає у дослідженні сучасних інфляційних процесів та визначення шляхів їх подолання.

Отже, інфляція має цілий ряд негативних наслідків у соціально-економічних процесах, а саме: нееквівалентний перерозподіл доходів; зменшення реальної вартості заощаджень; посилення податкового тиску; зниження обсягів виробництва; збільшення суспільних витрат; розширення спекуляції в результаті зміни цін; зниження мотивації до праці.

Отже, з огляду на високий рівень інфляційних процесів, який характерний для економіки України, має місце застосування ефективною та адекватною антиінфляційною політики в країні. Більшість економічно розвинутих країн світу встановлюють свої середньотермінові інфляційні орієнтири на рівні, що не перевищує 2-3% на рік.

Міжнародний валютний фонд, наприклад, при видачі своїх кредитів ставить спеціальні вимоги, пов'язані із зниженням рівня інфляції в країні-реципієнті. Слід зауважити, що утримання високого рівня інфляції зумовлене адміністративними заходами у таких монополізованих секторах як енергетичному, комунальному, транспортних перевезень.

Якщо проаналізувати інфляційні процеси в Україні можна виділити наступні фактори, що спричинили наявний темп інфляції рівень якого дорівнює кризовому (2008 рік): зростання цін на паливно-енергетичні ресурси, що викликане політичним конфліктом в країні, криза влади, зростання цін на споживання, комунальні послуги, знецінення гривні та безперечно витрати на війну.

За період незалежності України вітчизняна практика мала досвід управління інфляційними процесами. При цьому були сформовані основні

засади антиінфляційної політики в перехідній економіці, що дозволило подолати гіперінфляцію та забезпечити перехід на помірні темпи інфляції. Проте, необхідно відмітити, що заходи, які застосовувались раніше, не є прийнятними зараз, в умовах відкритості економіки України. Про це свідчать дані про рівень інфляції за минулі роки.

Варіант антиінфляційної політики вибирають залежно від темпів інфляції та пріоритетів. Основними антиінфляційними інструментами, як показує світовий досвід, є заходи, що спираються на грошово-кредитну (індексація доходів, застосування механізму коригування процентних ставок відповідно до темпів інфляції) і фіскальну політику (зміни у системі оподаткування, введення жорсткого державного контролю цін та зарплати). Необхідним є також адаптація усіх економічних інституцій до функціонування в умовах інфляції. Важливою складовою антиінфляційної стратегії є впорядкування державних фінансів, передовсім скорочення бюджетного дефіциту. Отже, проведення антиінфляційної політики залежить від співвідношення багатьох економічних процесів та ступеня їхньої активності. Найбільшої ефективності можна досягти лише за умов комплексного використання всіх можливих способів боротьби з інфляцією. Перш за все, політичної стабільності, як індикатора налагодженої роботи всього адміністративного апарату.

В Україні не сформовано ефективних механізмів взаємодії держави і ринку. Держава неохоче підтримує бізнес, а бізнес здебільшого обходить інтереси держави. Відбувається боротьба груп інтересів. Ці групи отримують можливість прямо впливати на розробку законотворчих і урядових документів. Нині бізнесмени іронізують, що найбільш доходними із існуючих цінних паперів є постанови уряду. На думку деяких дослідників, найістотнішою перешкодою на шляху перехідного періоду є відсутність справжньої системи чітко визначених прав на власність, яка є одним із фундаментальних компонентів організаційної інфраструктури ринкової економіки і водночас життєво необхідною умовою виникнення і розвитку нового стабілізуючого сектора класу малого та середнього підприємництва. Для швидкої й ефективної передачі державного майна у приватні руки розроблено нові методи та схеми приватизації.

Оцінюючи фінансові показники за 2018 рік, можна сказати, що головне досягнення – стабілізація макроекономічної ситуації і, перш за все, стабілізація курсу гривні та бюджетного дефіциту. У 2019 році для України дуже важливо продовжити співпрацю з МВФ та іншими офіційними кредиторами. Тим більше, що шанси вийти на зовнішні ринки капіталу в 2019 році не дуже великі, а в разі припинення співпраці з МВФ ці шанси практично дорівнюють нулю. Експортно-орієнтований сектор в нинішніх умовах поки не може бути прискорювачем відновлення економіки, тому уряд вживає заходів для збільшення внутрішнього попиту, в тому числі і споживчого, на який припадає зараз 68% ВВП. Внутрішній попит буде забезпечуватися внутрішньою пропозицією товарів або послуг. Щоб змінити ситуацію, необхідно проводити структурні реформи, без яких країна буде мати низький рейтинг і на вкрай низькі притоки прямих іноземних інвестицій.

Таким чином, в 2019 році економічне зростання буде цілком залежати від інвестицій і експорту, оскільки внутрішній попит через жорстку монетарну політику Національного банку і слабе кредитування буде відновлюватися повільними темпами.

**Список використаних джерел:**

1. Марцин В.С. Деякі підходи до регулювання інфляційних процесів на сучасному етапі розвитку економіки / В.С. Марцин // *Економіка розвитку*. – № 1(65). – 2016. – С. 42-48.
2. Кравченко С. Інфляції в ринковій економіці й антиінфляційна політика держави / С. Кравченко // *Економіка. Фінанси. Право*. – 2014. – № 8. – С. 8-11.
3. Безкровний А.В. Розвиток інфляційного процесу в Україні / А.В.Безкровний // *Економіка АПК*. – 2017. – №1. – С. 77-79.
4. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Фінансовий портал Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>

**Леонова Н.В.**, здобувач,  
**Кузьмінський В.З.**, кандидат економічних наук,  
доцент кафедри національної економіки та фінансів,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ ВИБУТТЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ**

Основні засоби є матеріальною основою діяльності будь-якого підприємства, вони визначають його виробничий потенціал, тому питання контролю основних засобів, зокрема, контролю їх вибуття, є актуальним для всіх підприємств. Від ефективності контролю вибуття основних засобів значною мірою залежить кінцевий результат діяльності підприємства.

Мета дослідження: розгляд методики та організації контролю вибуття основних засобів. Завдання – дослідити, обґрунтувати та узагальнити інформацію про складові контролю вибуття основних засобів. В процесі дослідження застосовувались методи аналізу, синтезу, індукції та дедукції; методи теоретичного узагальнення, групування та порівняння.

Існує таке визначення внутрішньогосподарського контролю: «система спостереження та перевірки відповідності процесу функціонування об'єкту управління прийнятим управлінським рішенням, встановлення результатів управлінського впливу на керований об'єкт виявленням відхилень, допущених у процесі виконання цих рішень» [2, с. 116].

Визначимо, що контроль вибуття основних засобів – це перевірка дотримання методологічних засад формування в бухгалтерському обліку інформації про вибуття основних засобів, а також розкриття цієї інформації у фінансовій звітності.

Г.В. Даценко вважає, що мета контролю операцій з вибуття основних засобів - перевірка правомірності їх вибуття, дослідження актів приймання-

передачі, ліквідації, а також фактів фіксування відповідних відміток бухгалтерією в інвентарних картках та перевірка достовірності даних про вибуття основних засобів, що відображені у звітності [3].

Основними завданнями контролю вибуття основних засобів на підприємстві є перевірка правильності аналітичного і синтетичного обліку, своєчасність відображення в обліку операцій, пов'язаних із їх вибуттям, нарахуванням зносу і амортизації; контроль законності операцій з продажу об'єктів та операцій з ліквідації основних засобів, а також перевірка фінансових результатів від вибуття об'єктів основних засобів.

Таблиця 1

Інформаційна база, що використовується для контролю вибуття основних засобів

Наказ про облікову політику підприємства	регламентує порядок визначення ліквідаційної вартості основних засобів; порядок оцінки основних засобів під час їх реалізації; особливості документального та бухгалтерського оформлення операцій з вибуття основних засобів та ін.
Первинні документи бухгалтерського обліку, що відображають операції з вибуття основних засобів	- акт на списання основних засобів (№ 03-3); - акт на списання автотранспортних засобів (№ 03-4); - інвентарна картка обліку основних засобів (№ 03-6); - опис інвентарних карток з обліку основних засобів (№ 03-7); - картка обліку руху основних засобів (№ 03-8); - інвентарний список основних засобів(№ 03-9); - розрахунок амортизації основних засобів (для промислових підприємств)” (№ 03-14); - розрахунок амортизації основних засобів (для будівельних організацій) (№ 03-15); - розрахунок амортизації по автотранспорту (№ 03-16) та ін.
Облікові реєстри	- журнал № 4; - відомості синтетичного і аналітичного обліку по рахунках обліку ОЗ , у т.ч. відомість обліку основних засобів, нарахованих амортизаційних відрахувань (№ В-1); - Головна книга та ін.
Рахунки та субрахунки бухгалтерського обліку:	10 “Основні засоби”; 13 “Знос (амортизація) необоротних активів”; 15 “Капітальні інвестиції”; 83 “Амортизація”; 286 “Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу”; 712 “Дохід від реалізації інших оборотних активів”; 947 “Нестачі і втрати від псування цінностей”; 976 “Списання необоротних активів” та ін.
Форми фінансової та статистичної звітності:	Форма № 1 “Баланс”; Форма № 2 “Звіт про фінансові результати”; Форма № 3 “Звіт про рух грошових коштів”; Форма № 4 “Звіт про власний капітал”; Форма № 5 “Примітки до річної фінансової звітності”; форма № 11 “Звіт про наявність та рух основних фондів та інших нематеріальних активів” та ін.

*Джерело: скомпоновано автором на підставі [1;5]*

Послідовність проведення контролю вибуття основних засобів: проведення контрольних інвентаризацій; документальна перевірка вибуття основних засобів (в т.ч. списання за цільовим призначенням); аналіз і оцінка стану обліку і внутрішньогосподарського контролю, вивчення матеріалів інвентаризації та організації роботи по відшкодуванню матеріальних збитків,

розробка заходів щодо збереження майна та інших матеріальних ресурсів, ефективного їх використання [4, с. 311].

При здійсненні контролю вибуття основних засобів використовують наступні методи: інвентаризацію, перерахунок, усне опитування, документальну перевірку, фактичну перевірку, порівняння, вибіркоче дослідження, аналітичні процедури, математичні методи.

В процесі дослідження з'ясовано, що контроль вибуття основних засобів прямо впливає на кінцеві результати господарської діяльності підприємства, належний контроль сприяє підвищенню ефективності господарювання. Враховуючи економічну сутність основних засобів та їх вплив на фінансові показники підприємства, а також постійні зміни в економіці, існує потреба у подальшому дослідженні та вдосконаленні методики та організації контролю вибуття основних засобів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”, затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27.02.2000 р. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo/pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021472.html>.
2. Гончарук Я. А. Аудит: навч. посібник. – Я. А. Гончарук, В. С. Рудницький. – Львів : Світ, 2002. – 296 с.
3. Даценко Г. В. Методика аудиту операцій з основними засобами підприємств [Електронний ресурс] / Г. В. Даценко, Н. В. Шмунь. – Наукове товариство Івана Кушніра, 2013. – Режим доступу до ресурсу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/>
4. Бутинець Ф. Ф. Контроль та ревізія : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Ф. Ф. Бутинець, С. В. Бардаш, Н. М. Малюга. – Житомир : Світ, 2012. – 458 с.
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. N 291 із змінами та доповненнями [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу : <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/plan-rah/instrukciya-pro-zastosuvannya-1021038.html>.

**Лисюченко А.П., студентка,  
Сова О.Ю., к.е.н., доцент кафедри  
національної економіки та фінансів,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## **ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ**

У період соціальних та економічних перетворень в Україні – система охорони здоров'я закономірно еволюціонує. Медичне страхування є галуззю особистого страхування, його головна мета – гарантування застрахованим особам одержання медичної допомоги за рахунок накоплених грошових коштів в наслідок виникнення страхових випадків та фінансування профілактичних заходів. За допомогою страхової медицини вирішуються питання гарантованості

та доступності медичних послуг для широких верств населення, залучення додаткових ресурсів у сферу охорони здоров'я [1, с. 364].

Обов'язкове медичне страхування повинно охоплювати практично все населення та задовольняти його основні першочергові потреби в медичному обслуговуванні. Доповнює цей сектор і активно розповсюджена добровільна форма медичного страхування.

При укладенні обох підвидів договорів страховик видає страхувальникові страховий договір, страховий поліс. У випадку страхування третіх осіб, застрахованим особам видається тільки страховий поліс, який має силу договору.

Серед ризиків запровадження приватного медичного страхування, яке мають здійснювати комерційні страхові компанії, – своєрідна негативна селекція, коли приватні страхові компанії обирають собі здорових пацієнтів, і зростання адміністративних витрат у приватних страхових компаніях. За наявною інформацією, у світі лише 5 високорозвинених країн, де приватне медичне страхування має частку понад 20% у загальних витратах на охорону здоров'я [3, с. 88].

Договір із надання медичних послуг являє собою правочин між медичною установою та страховою організацією, унаслідок якого одна сторона (медична установа) зобов'язується надавати застрахованим особам медичні послуги певного обсягу та якості у визначені строки в межах програм медичного страхування, а інша сторона (страхова організація) зобов'язується оплачувати надані послуги [2, с. 24].

Добровільне медичне страхування передбачає надання й оплати медичного обслуговування на більш високому рівні, ніж це гарантує держава.

Дослідження договору добровільного медичного страхування дає змогу виділити його основні особливості [2, с. 26]:

1. Договір є двостороннім.
2. Договір є відплатним.
3. Набирає чинності з моменту сплати страхувальником першого страхового платежу.
4. Договір є строковим.

Однією із функцій страховика за договорами є контроль якості наданих медичних послуг та їх відповідність медико-економічним стандартам, що визначається в угоді серед його обов'язків.

Аналіз стану та проблем розвитку ринку медичного страхування в Україні свідчить, що необхідні подальші пошуки шляхів оптимізації вартості послуг добровільного медичного страхування, які б забезпечили баланс інтересів страховиків і страхувальників та сприяли розвитку цього соціально значимого й необхідного для нашої країни сегмента страхового ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Демченко О.П. Прагматика фінансового забезпечення медичного страхування в Україні / О.П. Демченко // Молодий вчений. – 2016. – № 10 (37). – С. 363-368.
2. Пилипенко С.А. Поняття та особливості договору добровільного медичного страхування / С.А. Пилипенко // Підприємництво, господарство і право. – 2016. – № 2. – С. 24-28.

3. Сова О.Ю. Сучасний стан та перспективи розвитку медичного страхування в Україні / О.Ю. Сова // Вчені записки. Ун-т економіки та права «КРОК». Сер.: Економіка. – 2018. – Випуск 49. – С.80-93.

*Літвінова Ю., магістр,  
Брадул О.М, д.е.н., професор  
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»*

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Протягом довгого історичного періоду економісти, історики й політичні діячі всіляко применшували роль малого бізнесу в економіці. Окрім того, незважаючи на внесок працівників малих підприємств у розвиток суспільства, донедавна до них ставилися без належної поваги. Хоча еволюція вільної ринкової економіки створила чимало можливостей для всіх видів підприємницької діяльності, проте спочатку малий бізнес не мав особливих переваг. Але прогресивні політики усвідомили, що ринкова економіка сприятиме конкурентоспроможності вітчизняних виробників, матиме вирішальний вплив на всю економіку, хоча, водночас, висловлювали побоювання щодо закриття державних підприємств і втрати робочих місць через банкрутство неприбуткових підприємств. В таких країнах, як Польща, Словенія, Чехія та Угорщина швидко запровадили ряд реформ для створення вільної ринкової економіки. Після появи позитивних результатів лібералізації у прогресивніших сусідів поступово змінювалось ставлення до лібералізації з боку консервативних політиків і населення нашої країни. Економічний прогрес у цих країнах дає підстави для висновку про те, що його поступ значною мірою був забезпечений створенням малого бізнесу.

При визначенні малого підприємства можуть використовуватись кількісні та якісні критерії. До якісних критеріїв відносять: високу організаційно-функціональну гнучкість, високий рівень конкуренції, простоту організації на основі безцехової структури, поєднання в одній особі кількох виробничо-управлінських функцій, переважну орієнтація на місцеві джерела сировини і ринки збуту продукції, обмеженість грошових і матеріальних ресурсів, потребу у розумній підтримці державою і великим бізнесом. До кількісних критеріїв відносять: кількість працівників, оборот (обсяг) продаж, величину активів, кількість філій або підрозділів, частку фірми на ринку, сукупний капітал фірми. В Україні діють підприємства таких видів: приватне підприємство, засноване на власності фізичної особи; колективне підприємство, засноване на власності трудового колективу підприємства; господарське товариство; підприємство, яке засноване на власності об'єднання громадян; комунальне підприємство, засноване на власності відповідної територіальної громади; державне підприємство, засноване на державній власності, в тому числі казенне підприємство.

Усі підприємства (крім бюджетних установ) для цілей бухгалтерського обліку поділяються на мікропідприємства, малі, середні та великі підприємства.

Таблиця 1

Класифікація підприємств підприємства для цілей бухгалтерського обліку

Категорія підприємства*	Балансова вартість активів	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Середня кількість працівників
Мікропідприємство	до 350 тис. євро	до 700 тис. євро	до 10 осіб
Мале підприємство	до 4 млн. євро	до 8 млн. євро	до 50 осіб
Середнє підприємство	до 20 млн. євро	до 40 млн. євро	до 250 осіб
Велике підприємство	понад 20 млн. євро	понад 40 млн. євро	понад 250 осіб

Відповідно до обсягів господарського обороту і чисельності працівників (незалежно від форм власності) підприємство може бути віднесено до категорії малих підприємств.

Особливості створення і діяльності малих підприємств регламентуються законодавством України.

З врахуванням вищесказаного можна дати наступне визначення малому підприємству: це елемент системи економічних відносин в економіці ринкового типу, який забезпечує її інноваційну активність і підтримує конкурентне середовище.

Роль і місце малих підприємств в національній економіці найкраще виявляється в виконуваних ними функціях.

1. Вагомий внесок у формування конкурентного середовища. Малий бізнес сприяє становленню конкурентних відносин, оскільки є антимонопольним за своєю природою. Здатність малого бізнесу швидко реагувати на тенденції ринку й розробляти нові товари для задоволення потреб споживачів визнана великими компаніями.

2. Надає ринковій економіці гнучкості, оперативно реагуючи на зміни кон'юнктури ринку, особливо, в умовах швидкої індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, зростання номенклатури товарів та послуг. Невеликий обсяг виробництва і обмежені ресурси змушують малі підприємства швидко пристосовуватись до нових умов, а великі компанії є менш повороткими в плані пристосування власної стратегії до нових тенденцій в економіці.

3. Прискорення реалізації новітніх технічних та комерційних ідей, наукоємної продукції. Понад 60% новизни ХХ ст. створено незалежними винахідниками й невеликими компаніями. Основою таких досягнень є більш вільні організаційні умови на малих підприємствах, більше індивідуального підходу в розробках.

4. Створення нових робочих місць і поглинання надлишкової робочої сили під час циклічних спадів та циклічних зрушень економіки (вирішення проблеми зайнятості).

5. Пом'якшення соціальної напруги, демократизація ринкових відносин, передумова створення середнього класу. Малий бізнес виконує функцію



послаблення притаманній ринковій економіці тенденції до соціальної диференціації та розширення соціальної бази реформ.

Розвинутим ринковим відносинам притаманні переважаючий вплив попиту з швидкою реакцією на нього, пріоритет приватної власності, розвинута ринкова інфраструктура, дієвість та усталеність законодавства, фінансова стабільність, доступність засобів виробництва, традиції використання договірних відносин, інформаційна відкритість, офіційно мінімальна криміналізація.

Нині сектор малого бізнесу в Україні перебуває на початковому етапі розвитку і характеризується високим ступенем неефективності. Одночасно українські підприємства потерпають від надмірних податків і складної системи регулятивних норм.

Невеликі фірми входять у ринок, не маючи проблем більшості державних підприємств, таких як, скажімо, великі накладні витрати, неефективність у використанні капіталу та трудових ресурсів, заборгованість тощо. Однак успішна роль малого бізнесу при змінах в економіці – це не просто здатність швидко накопичувати капітал, використовуючи можливості, створені безладдям в економіці.

За нинішньої ситуації в Україні розвиток малого бізнесу повинен стати вирішальним чинником для вдосконалення економічних механізмів.

Тільки енергійний розвиток малих підприємств забезпечить соціальну реструктуризацію суспільства і перехід у цивілізований ринок.

Отже, розвиток малого підприємництва в Україні вкрай необхідний. Його становлення має позитивне значення для національної економіки, що значною мірою обумовить створення сучасної ринкової економіки з соціальною спрямованістю.

*Лойко Є.М., студентка,  
Пазєєва Г.М., кандидат економічних наук, доцент,  
заступник завідувача кафедри управлінських технологій  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ПОВЕДІНКОЮ ДОМОГОСПОДАРСТВ**

На фінансову поведінку домогосподарств значно впливає процес прийняття рішень щодо споживання або накопичення заощаджень. На фінансову поведінку домогосподарств впливає багато чинників. Перш за все це стан економічної та політичної стабільності в державі. При нестабільній економічній або політичній ситуації населення країни схильне до більших обсягів споживання і накопичення матеріальних ресурсів та зниження обсягів накопичення фінансових ресурсів. При стабільній економічній та фінансовій ситуації в країні населення схильне до накопичення фінансових ресурсів.

В Україні спостерігається значний вплив держави на фінансову поведінку домогосподарств як на формування доходів так і на регулювання витрат. Питома вага грошових доходів склала у 2017 р. 87,5 % у структурі сукупних ресурсів домогосподарств (табл. 1). Структура грошових доходів українських домогосподарств у 2017 р. наступна: заробітна плата - 52,4%, доходи від підприємницької діяльності – 4,4%, доходи від продажу сільськогосподарської продукції – 3,0 %, пенсії, стипендії, соціальні допомоги – 20,2 %, грошова допомога від родичів – 7,5 % [1].

Таблиця 1

Динаміка обсягів сукупних фінансових ресурсів та витрат домашніх господарств України за період 2010-2017 рр.

Показник	2010	2011	2012	2013	2014 <sup>1</sup>	2015 <sup>1</sup>	2016 <sup>1</sup>	2017 <sup>1</sup>	Відхилення даних 2017 від 2010, %
Сукупні ресурси в середньому на місяць на одне домогосподарство, грн.	3481,0	3853,9	4144,5	4470,5	4563,3	5231,7	6238,8	8165,2	Зросли у 2,35 рази
Грошові доходи, %	89,1	88,9	91,0	90,8	91,2	89,4	86,0	87,5	-1,79
У тому числі: - оплата праці, %	47,6	48,9	50,8	50,6	48,8	47,2	47,6	52,4	10,08
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива, %	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4	1,3	4,7	4,7	Зросло у 7,83 рази
Сукупні витрати в середньому на місяць на одне домогосподарство, грн.	3073,3	3458,0	3592,1	3820,3	4048,9	4952,0	5720,4	7139,4	Зросли у 2,32 рази

Примітки:

1 – офіційні дані за 2014-2017 рр. наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя;

Джерело: складено авторами за даними [1]

Аналіз статистичних даних щодо динаміки обсягів сукупних фінансових ресурсів та витрат домогосподарств показує, що рівень сукупних ресурсів на одне домогосподарство за період 2010-2017 рр. зріс у 2,35 рази (табл.1). За досліджуваний період рівень грошових доходів знизився на 1,79 %. За період 2010-2017 рр. відбулось значне зростання у 7,83 рази пільг та субсидій безготівкових на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива.

Сукупні витрати домогосподарств в середньому за місяць на одне домогосподарство за той же період зросли у 2,32 рази. Перевищення динаміки зростання середньомісячних витрат над середньомісячними доходами на одне домогосподарство склало 8,67 %. Це означає, що домогосподарства більшу частину ресурсів витрачають на споживання і не накопичують заощадження. Це є негативною тенденцією і свідчить про зростання ризиків бідності населення.

Фінансова поведінка домогосподарств тісно пов'язана із соціально-психологічною поведінкою. Сучасний етап економічного розвитку нашої країни характеризується тим, що значна кількість домогосподарств отримує підтримку у вигляді грошової допомоги від родичів, які працюють за межами України. Ця грошова допомога витрачається як на споживання так і спрямовується на створення власного бізнесу або кооперацію з іншими домогосподарствами або інвестування, зокрема у нерухомість для членів своєї родини або на отримання освіти членів сім'ї. Фінансова поведінка окремих домогосподарств залежить від рівня освіти членів сімей, наслідування традицій, навичок, характеру та розсудливості. Споживчі витрати домогосподарств забезпечують задоволення потреб і користування всіма зручностями життя. У дослідженнях вчених зроблено висновок, що заощадження та депозити домогосподарств витрачаються на споживання [2]. Аналіз структури сукупних витрат домогосподарств у 2017 р. свідчить, що більшість доходів домогосподарств було витрачено на продукти харчування (47,9%), непродовольчі товари та послуги (41,9%), алкогольні напої та тютюнові вироби (3,1%). Аналіз динаміки змін у структурі витрат домогосподарств за період 2010-2017 рр. надає можливість зробити наступні висновки (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка сукупних витрат домогосподарств України  
за період 2010-2017 рр.

Показник	2010	2011	2012	2013	2014 <sup>1</sup>	2015 <sup>1</sup>	2016 <sup>1</sup>	2017 <sup>1</sup>	Відхилення даних 2017 від 2010, %
Споживчі сукупні витрати, % у тому числі:	89,9	90,1	90,8	90,2	91,6	92,9	93,2	92,9	3,23
- продукти харчування	51,6	51,3	50,1	50,1	51,9	52,6	49,8	47,9	-7,17
- алкогольні напої, тютюнові вироби	3,4	3,4	3,5	3,5	3,4	3,1	2,9	3,1	- 8,82
-непродовольчі товари і послуги	34,9	35,4	37,2	36,6	36,3	36,5	40,5	41,9	20,06

Примітки:

1 – офіційні дані за 2014-2017 рр. наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя;

Джерело: складено авторами за даними [1]

За досліджуваний період споживчі витрати домогосподарств зросли на 3,23 %, у тому числі на продукти харчування знизилась на 7,17 %, на

непродовольчі товари зросли на 20,06 %. Значні витрати українських домогосподарств на споживання можна пояснити зростанням рівня цін на основні товари та послуги, збільшенням витрат на відновлення втраченого майна у сім'ях, які зазнали вимушеного переселення, а також переміщення окремими домогосподарствами активів в зарубіжні країни.

На фінансову поведінку населення впливає державна економічна політика і ринкові важелі, а саме: стабільність та достатність доходів домогосподарств, тенденції зміни цін на товари і послуги, дефіцит або профіцит товарів і послуг, сукупність приватних виборів індивідів. Проведення економічних реформ може призупинити економічний спад та поступово відновити економічне зростання.

**Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Демографічна та соціальна статистика: [Електронний ресурс] – Режим доступу до: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
2. Лойко Д.М. Динаміка змін у структурі споживання домогосподарств України / Лойко Д.М. // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Економічні науки. – 2018.- № 7. – С.107-112.

*Луценко В.Ю., Університет КРОК регіони, м. Кривий Ріг  
Брадул О.М., д.е.н., професор кафедри  
національної економіки та фінансів, Університет «КРОК»*

## **РЕКЛАМА, ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ**

Ми живемо в період великого підйому технічного прогресу, який охоплює усі сфери людського буття і маркетингові комунікації не є винятком. Вони покликані донести інформацію, переконати і нагадати покупцям про продукцію, а також створити позитивний імідж для фірми (підприємства). Сьогодні недостатньо розробити новий продукт, визначити його ціну та знайти ринок збуту. Важливим та актуальним аспектом є проінформувати потенційних покупців про свій товар, переконати їх у необхідності придбати саме цей товар. Якісна реклама – це той інструмент, що допоможе розповсюдити інформацію про товар. Вона відноситься до засобів маркетингових комунікацій. Тому тема дослідження є актуальною і важливою.

Мета – визначити власну дефініцію поняття «реклама» та виявити основні чинники, що роблять рекламу сучасним інструментом маркетингових комунікацій.

Під час дослідження використовувалися наступні методи дослідження, такі як: теоретичні – системний аналіз наукової літератури з досліджуваної проблеми; абстрактно-логічний – для теоретичних узагальнень і формулювання висновків дослідження.

В ХХІ столітті реклама стала потужним інструментом просування товару та послуг на ринку. Жодна компанія не може обійтися без реклами. Поява mass media надала стимулювала появу реклами, яка захопила весь медіа простір.

Існує багато трактувань поняття «реклама». За визначенням Ж. Ж. Ламбена реклама – це будь-яка платна форма неособистого представлення і просування ідей або послуг від імені відомого спонсора [1, с.389].

З точки зору Ф. Котлер та інших реклама – неособиста форма комунікації, яка здійснюється через посередництво платних засобів розповсюдження інформації з чітко вказаним джерелом фінансування [2, с.473]. Також автори зазначають, що реклама – це засіб комунікації, який дозволяє підприємству передати повідомлення потенційним покупцям, прямий контакт з якими не встановлений [2, с.93].

Цікавим та більш широким на нашу думку є визначення О. С. Братко: «Реклама – це неособиста комунікація з використанням засобів масової інформації, яка здійснюється відомим спонсором і призначена для певного кола осіб з метою інформування, впливу, нагадування. Це діалог – в якому продавець виражає свої наміри продати товар, а покупець – зацікавленість в його придбанні» [3, с. 55].

Проаналізувавши теоретичний матеріал з досліджуваної проблеми, ми прийшли до висновку, що *реклама – це особлива інформація, яка включає переваги будь-якого продукту чи послуги для привернення уваги потенційних покупців з метою збуту.*

На нашу думку до основних чинників, що роблять рекламу сучасним інструментом маркетингових комунікацій можна віднести:

- реклама може бути переконливою;
- реклама представляє собою стислу інформацію про товар чи послугу, акцентуючи увагу на перевагах і приховуючи недоліки;
- реклама допомагає покупцеві визначитися з придбанням товару;
- реклама допомагає «виділитися» на ринку конкурентів;
- реклама має ознайомчу функцію, тобто повідомляє споживачам про наявність інноваційних продуктів та послуг на ринку;
- реклама виконує багато функцій, наприклад виховну, інформативну, психологічну та стимулюючу;
- рекламу можна донести до масової аудиторії;
- рекламу можна розмістити будь де і вона може мати різноманітні форми та види;
- реклама може впливати на підсвідомість потенційних покупців, змушуючи придбати інколи зовсім не потрібний товар;
- реклама – інструмент збуту готової продукції великим масам споживачів;
- реклама носить повторювальний характер;
- реклама може мати агресивний характер.

Реклама відноситься до одного із дієвих елементів збуту товарів та послуг. В рекламі мова йде не про продукт, а користь, вигоду від нього для покупця, і те, від якої проблеми йому вдасться позбавитися завдяки цьому товару. Якісна реклама містити докази переваг товару над іншими товарами такого виду.

Без такого інструменту, як реклама неможливо просувати товари та послуги на ринок збуту. Реклама – є сучасним і важливим елементом маркетингових комунікацій. Без неї не можливо уявити наше життя.

Проведене дослідження дала змогу зробити наступні висновки:

- реклама – це особлива інформація, яка включає переваги будь-якого продукту чи послуги для привернення уваги потенційних покупців з метою збуту;
- існування ряду чинників робить її дієвим інструментом маркетингових комунікацій.

**Список використаних джерел:**

1. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. – С-Пб.: «Наука», 1996. – 590 с.
2. Ф. Котлер, Г. Армстронг, Сондерс Дж., В. Вонг. Основы маркетинга: Пер. С англ. – 2-е европ. изд. – К.; М.; СПб.: Издат. дом «Вильямс», 1998. – 1056 с.
3. Братко О.С. Маркетингова політика комунікацій: Навчальний посібник. - Тернопіль: Карт-блани, 2006. - 275 с.

*Лученко Є.С., студент магістратури  
Петрова І.Л. д.е.н., професор,  
Університет «КРОК»*

## **АНАЛІЗ І ВДОСКОНАЛЕННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ**

Функціонування підприємств в умовах ринкової економіки зумовлює необхідність адаптованого управління, планування товарного асортименту, який відповідає потребам населення та водночас сприяє прибутковості. У зв'язку з цим доцільним стає використання теоретичних концепцій та практичного інструментарію маркетингу, значною складовою якого є товарна політика. Створення продукту та його розвиток здійснюються підприємствами на основі інноваційної діяльності. Ефективність залежить від використання науково-обґрунтованих підходів до впровадження інновацій.

Визначення поняття “асортимент” в різних джерелах трактується по різному. Зокрема слід визначати асортимент товарів як сукупність їх видів, різновидів і сортів, об'єднаних або сумісних за певною ознакою.

Асортимент – це комплекс, сукупність сортів. Однак у сучасній торгівельній практиці поняття “асортимент” набуло більш широкого змісту, ніж проста сукупність сортів. Під асортиментом товарів розуміють перелік, номенклатуру товарів, їх видів, різновидів, сортів тощо, об'єднаних або поєднаних за певною ознакою. Основними групувальними ознаками товарів є місце утворення, призначення, особливі властивості товару, складність асортименту, характер групування, частота попиту, стабільність попиту та функціональна роль у споживанні. Отже, співставляючи різні погляди на поняття “асортимент” і його групувальні ознаки можна побачити, що суть самого поняття у всіх авторів майже однакова, змінюються лише погляди на групувальні ознаки.

Розрізняють виробничий і торговий асортимент товарів.

Як правило, підприємства випускають товари вузького асортименту, що дозволяє їм впроваджувати передову технологію, вдосконалювати асортимент товарів, поліпшувати їх якість. Тому товари, що випускаються ними, потребують

подальшого підсортування з урахуванням вимог торгівлі, на підприємствах якої зосереджений широкий асортимент товарів, що являє собою поєднання продукції різними виробниками. Таке підсортування, або перетворення асортименту, здійснюється переважно на підприємствах, через які проходить основна маса товарів або послуг складного асортименту.

Торговий асортимент – це номенклатура товарів, що підлягають продажу у роздрібній торговій мережі. Він включає асортимент товарів, що випускаються багатьма підприємствами. Тому виникає необхідність перетворення виробничого асортименту в торговий, тобто підсортування товарів з урахуванням вимог торгівлі. Увесь асортимент товарів народного споживання поділяється на дві товарні галузі: продовольчі і непродовольчі товари. Кожна з галузей ділиться на товарні групи, до складу яких входять товари, що об'єднуються за рядом ознак (однорідності сировини і матеріалів, споживчого призначення, міри складності асортименту). Під видом товару розуміють однакові товари різноманітного призначення (верхній одяг – чоловічий, жіночий, дитячий; меблі – для вітальні, спальні тощо). У середині кожного виду товари можуть відрізнятися один від другого за особливими ознаками (артикулами, сортами тощо), тобто поділяються на окремі різновиди.

В асортименті продовольчих і непродовольчих товарів розрізняють товари простого і складного асортименту. До товарів простого асортименту відносять товари, що складаються з невеликої кількості видів чи сортів (овочі, цукор, сіль і т. д.). товари, що в межах одного виду мають свою внутрішню класифікацію за різними ознаками. Для раціонального формування асортименту товарів на підприємствах велике значення має угруповання товарів за комплексністю попиту покупців, коли до складу комплексів входять товари різних груп, призначені для комплексного задоволення попиту. Асортиментна політика підприємства відіграє важливу роль у конкурентній боротьбі між торговельними підприємствами за покупця. Чим більше в продажу товарів різних найменувань, що задовольняють потреби покупців, тим сильніші конкурентні позиції торговельного підприємства на ринку. Торговий асортимент формується на основі попиту і призначення цільових ринків товарів. Попит покупців і асортиментна номенклатура взаємозалежні. Зміни в попиті супроводжуються змінами в асортименті і відбиваються на його збалансованості.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гармідер Л. Д. Дослідження формування товарного асортименту підприємства / Л. Д. Гармідер, І. О. Самай // Академічний огляд. - 2016. - № 1. - С. 111–118.
2. Герасимова Л.М., Асмарян А.С. Асортимент товарів: сучасні проблеми управління / [Електронний ресурс]: [http://www.nauka.com/23\\_WP\\_2011/Economics/10\\_91123.dos.htm](http://www.nauka.com/23_WP_2011/Economics/10_91123.dos.htm)
3. Гончар Л.А., Холодова О.Ю. Управління асортиментом і якістю товарів як підсистема торговельного підприємства: [Електронний ресурс]: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/torgovl...va.html>
4. Діденко Є.О. Управління асортиментною політикою підприємства [Електронний ресурс] / Є.О. Діденко, Д.С. Савельєв // Ефективна економіка. – 2015. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3910>

*Ляшенко М.С., магістр,  
Скулиш Ю.І., кандидат економічних наук,  
доцент кафедри національної економіки та фінансів  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ПЕНСІЙ ТА ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Одним із найважливіших завдань нормального функціонування будь-якого суспільства є турбота про людей літнього віку, та людей, які за станом здоров'я втратили свою працездатність. Саме тому тема соціального забезпечення в Україні є досить актуальною, та розкриває сукупність різних форм забезпечення людей у старості, або в разі втрати працездатності за рахунок коштів держави. Найважливішою складовою соціального забезпечення є пенсійне забезпечення. Загально визнано, що забезпечення в старості є одним з основних обов'язків держави, яке повинно зумовити створення системи пенсійного забезпечення, що охоплює всіх громадян.

У період фінансової, економічної та політичної кризи соціальна проблематика в Україні набуває все більше уваги. Проте якість та ефективність вирішення найбільш гострих проблем пенсійного забезпечення населення безпосередньо залежить від наукового підходу до управління системою пенсійного забезпечення, вміння вивчати проблеми, визначати їх чинники та передбачити наслідки [1]. Сьогодні постали проблеми визначення сутності та функцій пенсійної політики в ринковій економіці, розробки методологічних підходів і практичних рекомендацій щодо її вдосконалення.

Соціально – економічні реформи, що здійснюються в Україні, викликали радикальні зміни в житті суспільства, які позначилися на його соціальній структурі. У більшості населення формується принципово нові цінності орієнтири, змінюються соціальні умови життя .

Стан економіки України в умовах перехідного періоду зумовлений рядом об'єктивних факторів, пов'язаних із зниженням ефективності господарювання та спадом виробництва, високою інфляцією на початку економічних реформ, внаслідок чого відбулося історичне зниження реальної заробітної плати, пенсій, рівня життя значної частини населення [2].

Розглянемо трактування терміну «пенсія» з погляду різних науковців. Провідний вчений О.С. Шевченко говорить що пенсія – це грошове забезпечення, що виплачується пенсіонерам і непрацездатним безкоштовно за рахунок суспільних фондів споживання у зв'язку з їх трудовою або іншою корисною для суспільства діяльністю в минулому, яке є основним джерелом для існування [3].

Сутність пенсійного забезпечення, на нашу думку, слід розглядати у чотирьох аспектах: соціальному, економічному, фінансовому і правовому (рис. 1.). Соціальна сутність пенсійного забезпечення полягає у створенні всеохоплюючої та універсальної системи захисту непрацездатної частини населення від соціальних ризиків (невизначеної тривалості життя, інвалідності,



втрати годувальника). Причому ефективна система пенсійного забезпечення повинна не лише захищати від бідності але й забезпечувати гідний рівень життя пенсіонерам після завершення трудової діяльності, при настанні інвалідності, втраті годувальника.



Рис. 1. Сутність пенсійного забезпечення

Джерело: [4]

В економічному змісті пенсійне забезпечення є частиною національного доходу, що використовується на споживання з метою утримання непрацездатних при настанні названих вище страхових випадків. Через механізми пенсійного забезпечення здійснюється перерозподіл доходів від активного працездатного покоління на користь покоління пенсіонерів. Деякі науковці трактують пенсійну систему, як комплекс економічних відносин та фінансових механізмів, за допомогою яких здійснюється формування і використання пенсійних фондів та створюються умови для пенсійного забезпечення відповідних категорій населення [5]. Сутність пенсійного забезпечення значною мірою визначає його функції, від правильності формулювання та реалізації яких залежать ефективність функціонування пенсійної системи.

### **Список використаних джерел:**

1. Бондарук Т. Г., Бондарук І. С. Формування системи пенсійного забезпечення / Т.Г.Бондарук, І.С. Бондарук/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://eh.udpu.edu.ua/article/view/003846/123800>
2. Скулиш Ю.І. Пенсійна система: підручник /за ред. В.І. Грушка / Вищий навчальний заклад "Університет економіки та права "КРОК", 2017.-44 с.
3. Шевченко О. С. Пенсійне забезпечення як складова інституту соціального захисту населення :автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.01 «Гроші, фінанси і кредит» / О.С. Шевченко. – К., 2009. – 22 с.
4. Кульков Ю. А. Організаційно-економічний механізм розвитку системи пенсійного забезпечення в Україні :автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Гроші, фінанси і кредит» / Ю. А. Кульков. – Запоріжжя, 2011. – 20 с.
5. Гнибіденко І. Ф. Соціальний захист населення України / І. Ф. Гнибіденко, О.М. Могильний, М.К. Орлатий; за ред. В. М. Вакуленка, М. К. Орлатого ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К. : НАДУ, 2012. – 181 с.
6. Закон України Про пенсійне забезпечення [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1788-12>

**Макаренко М.П.**, здобувач ступеню магістр,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **РОЛЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Актуальність теми полягає у тому, що, серед іншого, вона дозволяє зрозуміти проблему незаконного обігу коштів в Україні та методологію вирішення проблеми через вплив Національного банку України на комерційні банки. Проблема «тіньового бізнесу» та фірм з ознаками фіктивності є актуальною на сьогоднішній день, оскільки все що не заборонено, те дозволено, така думка кожного з підприємців, що діють на території України. Поглянувши на діючі підприємств можна дійти висновку що значна частка цих «підприємств» веде, не зовсім чесний, бізнес доказами цього є сума незаконно виведеного капіталу з країни. За даними незалежної експертної комісії Україна втратила 219 мільярдів доларів США за період з 1991р. по 2013р. Ця статистика свідчить про не ефективність старої системи валютного контролю та фінансового моніторингу. З метою протидії відтоку капіталів Національний банк України запровадив програму ризик-орієнтованого фінансового моніторингу в банківській сфері. Після впровадження програми експорт з 645 мільйонів доларів США у 2014 році до 4,8 мільярдів доларів США у 2018 році, а імпорт з 3,4 мільярдів доларів США у 2014 році збільшився до 3,6 мільярдів доларів США. Разом із запровадженням ризик-орієнтованого фінансового моніторингу в банківській сфері та його значним посиленням з початку 2015 року спостерігається зростання незаконного виводу капіталу поза межами банківської сфери (нарощення заборгованості нерезидентів за експортними контрактами) про, що свідчать данні незалежної експертної комісії.

Основні національні ризики України, зафіксовані незалежними експертами станом на 2017 рік:

- Корупція
- Незаконна економічна діяльність (фіктивне підприємництво, ухилення від сплати податків, шахрайство тощо)
- Зростання організованої злочинності
- Діяльність конвертаційних центрів
- Високий обіг готівки
- Ризик фінансування тероризму
- Неприбуткові організації, які можуть використовуватися для передачі коштів терористам та терористичним організаціям
- Тіньова економіка
  - НБУ приділяє основну увагу під час нагляду наступним питанням:
- Публічні діячі категорії А (РЕР) та осіб пов'язаних з публічними особами.
- Готівкові та схемні операції
- Фіктивне підприємництво
- Фінансування тероризму

Оцінка незалежної експертної комісії, щодо Національного банку України:

- Заходи Національного банку України мають помітно позитивний вплив на рівень дотримання банківським сектором закону про запобігання легалізації (відмивання) коштів набутих злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та зброї масового нищення.

- Національний банк України докладает зусиль для забезпечення розуміння банками суті операцій та отримує значні обсяги інформації, щодо банків з метою забезпечення розуміння та виявлення ризиків відтоку коштів з країни. Роль Національного банку України у валютному регулюванні та встановленні вимог до валютного контролю сприяє процесу з'ясування банками суті операцій.

- Банківський сектор демонструє більш детальне розуміння ризиків, визначених у Законі про протидію легалізації (відмиванню) доходів, фінансуванню тероризму та зброї масового знищення. Таким чином, загалом банки застосовують більш комплексні заходи контролю, які будучи різними для кожного банку, краще забезпечують виявлення та контроль відповідних загроз.

Результатом ведення нової програми Національним банком України:

- У 2016-2017рр. відкликано банківську ліцензію та ліквідовано чотири банки;

- За період з 2017 по 2018 роки було викрито схематичних операції на суму 33.26 мільярди гривень, серед яких: незаконне виведення капіталів - 960 мільйонів гривень; фіктивні (транзитні) операції – 22.64 мільярди гривень; незаконне обготівковування – 9.66 мільярди гривень.

Таким чином ми розуміємо, що робота на покращення триває. Але фінансовий моніторинг та валютний контроль покладений на комерційні банки маємо діру, що дозволяє не добросовісному приватному підприємству

проводити свої «схеми». В першу чергу необхідно звернути увагу на звичайні операції фізичних та юридичних осіб.

**Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>

**Марченко В.О.**, студентка,  
**Штундер І.О.**, кандидат економічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **СУТНІСТЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

У сучасних умовах конкурентні переваги підприємства та можливості модернізації значною мірою пов'язані з ефективним використанням персоналу. Успішне функціонування підприємства в умовах збільшення присутності у міжнародному конкурентному просторі, переходу України до постіндустріальної моделі розвитку економіки та цифрової трансформації, розгортання цифрових робочих місць, впровадження рішень Інтернету речей та послуг (Internet of Things and Services – IoT&S) забезпечується за рахунок досягнення ефективності, основним чинником чого є зростання конкурентоспроможності персоналу.

Основу загально-методологічного інструментарію дослідження конкурентоспроможності в сфері праці закладено в роботах класиків економічної науки – Сміта А., Рікардо Д., Маркса К., Маршалла А., Вебера М. Дослідженню різних аспектів системи управління персоналом, зокрема конкурентоспроможності персоналу, присвячено праці провідних вчених (Адизеса І., Акоффа Р., Армстронга М., Беннета Р., Друкера П., Кови С., Коула Дж., Питера Л., Портера М., Райта П., Торрінгтона Д. та ін.) Вагомим імпульсом в розробці цієї проблематики та уявлень про конкурентоспроможність персоналу стали праці: Волгіна М., Богині Д., Генкіна Б., Грішнєвої О., Дмитренка Г., Колота А., Лібанової Е., Петрової І., Смірнова О., Фатхутдінова Р..

Однак, аналіз наукової літератури із зазначеної проблематики свідчить про те, що окремі питання, пов'язані з формуванням конкурентоспроможності персоналу досліджено недостатньо та не мають цілковитого практичного впровадження на вітчизняних підприємствах. Саме тому, визначення напрямів вирішень завдань, пов'язаних із застосуванням закономірностей, принципів та методів активізації діяльності персоналу в системі управління підприємствами має бути спрямованим на розробку, формування та забезпечення функціонування механізму оцінки, стимулювання та підвищення рівня конкурентоспроможності персоналу підприємства.

Конкурентоспроможність персоналу – це реальна і потенційна його здатність, ділова та професійна компетентність, ініціативність, винахідливість у

роботі, почуття відповідальності, які вигідно відрізняють його від інших працівників аналогічної спеціальності і дозволяють витримувати конкуренцію на ринку праці. Необхідною умовою функціонування будь-якого підприємства є розвиток персоналу, особливо в умовах сучасних змін у вимогах до професійних знань на тлі науково-технічного прогресу. Розвиток персоналу повинен бути безперервним, включаючи в себе професійне навчання і курси підвищення кваліфікації.

Важливим для забезпечення конкурентоспроможності персоналу є попередня професійна діагностика, тобто, виявлення, розпізнавання, оцінка та облік психологічно значущої для управління персоналом інформації про індивідуальні та групові особливості співробітників.

Суспільні потреби та інтереси потребують впровадження і розробки нових технологій на основі розвитку науки, техніки та освіти, формують попит та пропозицію на ринку праці. Саме попит та пропозиція спонукає до формування та визначає ті чи інші чинники, як на рівні підприємства, так і на рівні особистості, щодо підвищення конкурентоспроможності персоналу. На мою думку, неможливо не виокремити щодо формування конкурентоспроможності персоналу такий чинник зовнішнього середовища, як демографічна ситуація в країні, регіоні, області, тощо. Україна належить до країн з першим типом відновлення населення, який характеризується низькими показниками народжуваності, смертності і незначимим природним приростом населення. Демографічній ситуації в Україні загрожує знелюднення сільської місцевості, зменшення питомої ваги людей працездатного віку, труднощі із забезпеченням обороноздатності країни. Саме зазначений фактор визначає склад та характер людського капіталу, їхній розподіл за галузями господарства в регіонах, областях, державі та на цій основі формує їх конкурентні переваги.

Таким чином, обидві точки зору мають право на існування, оскільки трудовий потенціал працівників є чинником формування й забезпечення підприємства конкурентоспроможним персоналом.

Існують різні підходи щодо формування конкурентних переваг персоналу. Однак, чітке обґрунтування конкурентних переваг персоналу, відповідно до його класифікації та вимог практично відсутнє та потребує подальшого дослідження.

Проведені дослідження щодо узагальнення сутності конкурентоспроможності персоналу дозволяють дійти таких висновків. Конкурентоспроможність персоналу – це здатність реалізації сукупності природних, освітньо-професійних, ділових та моральних характеристик працівника в порівнянні з іншим працівником для забезпечення ринкової потреби в якісних товарах та послугах, що суттєво впливає на конкурентоспроможність підприємства в цілому. До зовнішніх (макроекономічних) чинників формування конкурентоспроможності персоналу нами віднесено: соціально-економічні умови розвитку країни, регіону та області, державна політика у сфері трудових відносин, розвиток освіти, науки та техніки, попит та пропозиція робочої сили на ринку праці. До факторів, які визначаються підприємством: організація режиму робочого дня, організація робочого місця, створення умов та оплата праці для персоналу, облік та оцінка результатів

праці, підвищення рівня кваліфікації персоналу, стимулювання та мотивація праці.

Узагальнені фактори впливу на формування конкурентоспроможності персоналу є взаємодіючим ланцюгом заходів, який забезпечується системою управління персоналом.

#### **Список використаних джерел:**

1. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Режим доступу: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/10\\_1\\_2016ua/18.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/10_1_2016ua/18.pdf)
2. Науковий вісник УМО. Серія. Економіка та управління (Випуск 3; 2017). Режим доступу: [http://umo.edu.ua/images/content/institutes/imp/vydannya/visnyk\\_umo/ekonomika/V\\_3/%D0%91%D1%80%D1%83%D1%81%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B5%D0%B2%D0%B0.pdf](http://umo.edu.ua/images/content/institutes/imp/vydannya/visnyk_umo/ekonomika/V_3/%D0%91%D1%80%D1%83%D1%81%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B5%D0%B2%D0%B0.pdf)
3. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» 2015. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4203>
4. Грошелева О. Г. Нові підходи до оцінки конкурентоспроможності управлінського персоналу/ О. Г. Грошелева, О.Є. Ряцева// Економічний вісник національного гірничого університету. – 2007. - №1. – С. 103 – 110. Дніпропетровськ. – 2008.

*Машевська К.В., студентка магістратури,  
Плетенецька С. М., к.е.н., доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасних умовах господарювання надзвичайно важливою є проблема забезпечення конкурентоспроможності економіки країни в цілому, її галузей та окремих підприємств, оскільки економічне положення будь-якої держави невід’ємно та тісно пов’язане з результатами фінансової діяльності суб’єктів господарювання. Саме тому система управління активами підприємства є важливим елементом підвищення ефективності діяльності підприємства, оскільки розробка і впровадження раціональних підходів в управлінні активами забезпечують стійкість фінансового стану, кредитоспроможність, інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств, що і обумовлює актуальність даної теми.

Поняття формування та ефективного управління активами висвітлено у працях провідних українських економістів таких, як І. А. Бланка, А. Д. Василика, В. І. Грушка [1], Л. В. Олійник [2], О.М. Петрука, А. М. Поддєрьогіна, О. Д. Шарапова [3], І. О. Школьника, та зарубіжних учених-економістів: Б. Колласа, М. Н. Крейнїна, Т. Манесса, А. Сміта та інших.

Метою роботи є дослідження ключових особливостей управління активами підприємств України в умовах сьогодення та пошук ефективних шляхів удосконалення.

На сучасному етапі механізм функціонування підприємств постійно змінюється, що пов’язане з їх економічними реформами, що проводяться в країні. Для здійснення господарської діяльності кожне підприємство повинно

мати у своєму розпорядженні визначене майно, що належить йому на правах власності або володіння тобто активи підприємства, які є економічними ресурсами підприємства у формі сукупних майнових цінностей, що використовуються у господарській діяльності з метою одержання прибутку.

Однією з важливих особливостей підприємства є його взаємозв'язок із зовнішнім середовищем та суттєва залежність від останнього, що проявляється у необхідності одержання активів для свого функціонування і розширення кола своїх споживачів, що використовують результати діяльності підприємства [3]. Тому управління активами – це складний процес, який полягає у правильному формуванні і використанні активів за обсягом, складом, структурою з урахуванням дії на них численних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.

Управління активами повинно комплексно та всебічно охоплювати всі сфери діяльності, що може бути досягнуто за допомогою здійснення у межах підприємства певної сукупності процесів, які являють собою алгоритм або послідовність взаємопов'язаних та взаємообумовлених дій, управлінських рішень для досягнення поставленої мети.

Найважливішими принципами управління активами є:

— управління активами має базуватись на державному підході, тобто при управлінні необхідно враховувати відповідність державній економічній, соціальній, екологічній, міжнародній політиці та законодавству;

— управління має бути комплексним, тобто охоплювати всі ланки і сторони діяльності;

— забезпечення системного підходу в управлінні, коли кожний досліджуваний об'єкт розглядається як складна динамічна система, яка включає низку елементів, певним чином пов'язаних між собою і зовнішнім оточенням. Вивчення кожного об'єкта повинно здійснюватися з урахуванням всіх внутрішніх і зовнішніх зв'язків, взаємозалежності та взаємопідпорядкованості його окремих елементів;

— управління активами має бути об'єктивним, конкретним і точним, має будуватися на достовірній, перевіреній інформації, що реально відображає об'єктивну дійсність, а висновки мають бути обґрунтовані точними аналітичними розрахунками;

— управління покликане бути дійовим, активно впливати на процес діяльності підприємства і його результати, своєчасно виявляючи недоліки, прорахунки, упущення в роботі;

— управління має бути оперативним, тобто вміння швидко і чітко проводити оцінювання ситуації, приймати управлінські рішення і втілювати їх в життя;

— управління має бути ефективним, тобто витрати на утримання управлінського персоналу мають давати багатократний ефект [2].

За характером участі в господарському процесі та швидкістю обороту, активи підприємства поділяються на такі види:

— Оборотні (поточні) активи. Вони характеризують сукупність майнових цінностей підприємства, обслуговуючих поточну виробничо-комерційну

(операційну) діяльність і повністю споживаних протягом одного виробничо-комерційного циклу.

— Необоротні активи – це матеріальні, нематеріальні та фінансові ресурси, призначені для реалізації чи використання протягом терміну, що більший за один рік чи операційний цикл.

Під політикою управління оборотними активами підприємства прийнято розуміти цілеспрямований процес формування обсягу і складу оборотних активів, який дозволяє забезпечити досягнення стратегічних цілей та завдань управління. Тому для забезпечення ефективного управління необхідно проводити заходи з:

1. оптимізації складу та структури оборотних активів за допомогою прискорення оборотності активів в цілому та окремих їх елементів;

2. оптимізувати розмір грошових коштів шляхом проведення постійного контролю за розміром оборотних активів у грошовій формі, а також шляхом забезпечення відповідної частини високоліквідних активів у формі поточних фінансових інвестицій та інших активів, які можуть швидко трансформуватися на грошові кошти;

3. оптимізувати запаси підприємства шляхом оцінки загальної потреби в сировині на плановий період;

4. оптимізувати структуру товарів шляхом скорочення випуску товарів із низькою рентабельністю та збільшити випуск товарів, що мають позитивну рентабельність;

5. оптимізувати рівень дебіторської заборгованості шляхом проведення контролю за станом розрахунків з дебіторами, оцінки платоспроможності та ділової репутації дебіторів, страхування ризиків та ін.;

6. скоротити тривалість фінансового циклу шляхом прискорення обороту виробничих запасів та дебіторської заборгованості.

Для підвищення ефективності управління необоротними активами підприємства необхідно здійснити наступні заходи:

1. оптимізувати склад і структуру основних засобів підприємства;

2. поліпшити технічний стан основних засобів шляхом введення в експлуатацію нового устаткування, проведення реконструкції та модернізації застарілого устаткування;

3. підвищити фондвіддачу шляхом освоєння нових потужностей;

4. обрати альтернативні джерела фінансування основних засобів, які найбільш вигідні для підприємства;

5. придбати основні засоби за схемою фінансового лізингу, яка має переваги у порівнянні з банківським кредитом.

Отже, на сучасному етапі активи є одним з найважливіших факторів будь-якого виробництва, їх склад і ефективність використання прямо впливає на кінцевий результат господарської діяльності підприємства.

Таким чином, процес управління активами має велике значення в діяльності підприємства, оскільки саме від прийняття ефективних управлінських рішень керівництва стосовно активів підприємства залежить подальша діяльність, фінансова стійкість та конкурентоспроможність підприємства.



### **Список використаних джерел:**

1. Грушко В.І., Пилипенко О.О., Румик І.І., Чумаченко О.Г. та інші, Колективна монографія / Фінансова політика держави на мікрорівні / За наук. ред. проф. Лантєва С.М. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 288 с.
2. Олійник Л. В. Сучасні підходи до ефективного управління ресурсами та активами підприємства // IX Міжнародна науково-практична конференція, 12.07.2012 р.
3. Шаранов О. Д. Системний аналіз: навч. метод. посібник/ О.Д. Шаранов, В.Д. Дербенцев, Д.Є. Семьонов. — К.: КНЕУ, 2003. — 154 с.
4. Школьник, І. О. Фінансовий менеджмент [Текст]: навч. посібник. / За ред.. І. О. Школьник. – Суми: УАБС НБУ, 2008. – 342 с.

**Мірошніченко І.Ю.**, магістр,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»  
**Грушко В.І.**, доктор економічних наук, професор,  
відмінник освіти України нагороджений  
Почесним знаком МОНУ «Петро Могила»

## **ОБЛІК, КОНТРОЛЬ І АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ ЗА ПОДАТКОМ З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ**

Динамічний розвиток економіки України потребує постійного приведення структури податкової системи у відповідність до економічних умов. Тому виникає необхідність у пошуку оптимального інструментарію податкової політики, зокрема щодо оподаткування капіталу, який би відповідав рівню розвитку економічної системи, стадії нагромадження капіталу та його розподілу між економічними агентами.

Саме тому, на нинішньому етапі розвитку України, коли основним мотивом економічної політики повинна бути безпосередня орієнтація держави на зростання добробуту суспільства, своєчасність критичного аналізу факторів, що впливають на динаміку надходжень з податку на доходи фізичних осіб, не викликає сумнівів.

Податок з доходів фізичних осіб (надалі – ПДФО) відіграє важливу роль у формуванні державного бюджету та стосується кожного члена суспільства. Він є загальнодержавним, встановлюється Верховною Радою України та є обов'язковим на всій території країни. Актуальність правильного декларування доходів громадян, підвищення їх самосвідомості та ставлення до цього процесу податкових органів зростає. В умовах загального підвищення податкової культури, цілеспрямованості роботи податкових органів розуміння зі сторони платників податків сутності проблеми та добровільної сплати податків зі сторони громадянина набуває широкого масштабу.

ПДФО є основним джерелом поповнення бюджету України. За даними Міністерства фінансів, наприклад, за січень-лютий 2018-го до казни надійшло ПДФО в розмірі 12,649 млрд. грн. Це 11,35% загальних доходів держбюджету-2018.

Ставки податку за Податковим кодексом України становлять:

– **18%** - щодо доходів, нарахованих (виплачених, наданих) у тому числі, але не виключно у формі: заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами, щодо перевищення суми пенсії (включаючи суму її індексації, нараховану відповідно до закону), щомісячного довічного грошового утримання

– **5%** - для доходів у вигляді дивідендів по акціях та корпоративних правах, нарахованих резидентами – платниками податку на прибуток підприємств (крім доходів у вигляді дивідендів по акціях, інвестиційних сертифікатах, які виплачуються інститутами спільного інвестування);

– **у половинному розмірі** ставки для доходів у вигляді дивідендів по акціях та/або інвестиційних сертифікатах, корпоративних правах, нарахованих нерезидентами, інститутами спільного інвестування та суб'єктами господарювання, які не є платниками податку на прибуток.

Основним показником, який впливає на встановлення податкових ставок, є співвідношення доходів між найбагатшими і найбіднішими прошарками суспільства. Такий підхід не лише виправданий із позиції соціальної справедливості, – це є непоганий стимул для ефективного функціонування економіки. Вилучаючи у найзабезпеченіших верств надлишки доходів через прогресивне оподаткування, держава все одно залишає їм достатньо коштів для споживання. Частина доходів, яку забирають у багатих, перерозподіляють на користь бідних верств, що стимулює загальний попит на товари і послуги. Як правило, держава може раціональніше розпорядитися надлишком вилучених коштів, ніж приватні особи.

Система оподаткування доходів фізичних осіб повинна, крім фіскальної (мобілізація фінансових ресурсів до бюджетів), виконувати ще й регулюючу функцію (підвищення рівня соціальної захищеності найбідніших верств населення за рахунок багатшої частини суспільства). Для цього необхідно впровадити таку шкалу ставок податку на доходи фізичних осіб, яка б не ліквідувала у громадян з помірно високим рівнем доходів стимули щодо збільшення їх капіталу. Невід'ємною частиною в оподаткуванні доходів фізичних осіб є їх декларування. Щороку після закінчення календарного року в передбачених законодавством випадках пересічні громадяни подають декларацію про доходи, отримані ними за минулий рік. Для одних фізичних осіб – це справа добровільна, для інших – обов'язок.

Електронна податкова звітність є пріоритетним напрямком у розвитку стосунків між органами ДФС та платниками податків, оскільки дозволяє зменшити часові витрати платника податків на подання податкової звітності – зменшити безпосереднє спілкування платників податків з працівниками ДФС (як наслідок, – зменшення проявів корупції в органах ДФС); підвищити дисципліну та своєчасність подання звітності платниками податків. Також законом передбачено і звітування за даним видом податку. Так, банки, які нараховують доходи у вигляді процентів, у податковому розрахунку за формою 1-ДФ будуть відображати загальну суму нарахованих у звітному податковому періоді доходів

та загальну суму утриманого з них податку. Разом із тим, інформацію про суми окремого банківського вкладного (депозитного) або поточного рахунку, суми нарахованих процентів, а також відомості про фізичну особу – платника податку, якій нараховані такі доходи, у податковому розрахунку не зазначатимуть.

Якщо говорити про підвищення ефективності ПДФО в Україні, то доцільно було б перейти на прогресивну шкалу оподаткування. Тобто чим вищий дохід, вище і податок. Це було б ефективніше для забезпечення держбюджету коштами, адже зараз діє єдина ставка ПДФО 18%, незалежно від розміру отриманого доходу. Варто відзначити, що прогресивна система оподаткування застосовується в багатьох країнах. Наприклад, в США цей податок стягується за "ковзною" системою (від 10% до 40%), що має на увазі збільшення ефективної ставки податку з ростом бази оподаткування. Розмір ставки залежить і від сімейних категорій (незаміжній/одружений, сімейна пара, батько-одинок). ПДФО за прогресивною шкалою також застосовують Франція (від 5,5% до 75%), Норвегія (9,55% до 39%), Канада (від 15% до 50%).

Але найбільшою проблемою в Україні залишається виплата зарплат в "конвертах". Звідси величезні суми недонадходження ПДФО до бюджету, оскільки, за різними оцінками, близько 30% доходів знаходиться в "тіні". І тут держава повинна вживати заходів щодо виведення доходів українців з "тіні".

#### **Список використаних джерел:**

1. Грушко В.І. Реформування податкової системи як необхідна умова збалансування державного бюджету // *Вчені записки / Університет економіки та права "КРОК"*. - 2005. - № 14. - С. 100-106.
2. Тулуш Л.Д., Малініна Н.М. Посилення регульовальних властивостей прямого оподаткування у сфері агропромислового виробництва // *Вчені записки Університету "КРОК": Економічні науки*. - 2014. - Вип. 35. - С. 86-94.
3. Тулуш Л.Д. Особливості формування системи прямого оподаткування аграрного сектору в розвинутих країнах [Електронний ресурс] / Л. Тулуш, Н. Малініна // *Соціально-економічні проблеми і держава: електронне наукове фахове видання*. - 2012. - Вип. 1 (6). - С. 124-134.
4. Федоришина Л.І., к.і.н., доцент, Лісовенко Т.О. Організація обліку податків з доходів фізичних та відображення у фінансовій звітності // *Вінницький національний аграрний університет* // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 11 (41). Ч. 2. – 2014.
5. Податковий кодекс – [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

**Молочкова Е.Р.,** магістр,  
**Радіонова І.Ф.,** проф.

*ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ФІНАНСОВІ АСПЕКТИИ РЕКЛАМНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Головним терміном, покладеним в основу визначення реклами є інформація. Реклама - більш вузьке поняття порівняно з інформацією: будь-яка реклама є інформацією, однак не будь-яка інформація є рекламою

Метою роботи є довести необхідність всебічного дослідження та наукового обґрунтування проблем управління рекламною діяльністю.

Актуальність теми полягає в тому, що на даному етапі відбуваються якісні зміни в організації рекламної діяльності, які полягають в необхідності забезпечення її відповідності вимогам сучасного ринку. Це передбачає всебічне вивчення питання управління рекламною діяльністю.

Процеси глобалізації, які відбуваються в світі – сприяють становленню ринкових механізмів і наближують українське підприємництво до світових зразків, яким притаманні свої правила й особливості. Одним з таких, є те що успішне ведення будь-якої діяльності неможливе без використання реклами. При правильній організації реклама є високоефективним засобом інформування та розвитку підприємницької діяльності, який сприяє досягненню поставлених стратегічних і тактичних цілей. Слід зазначити, що до сфери інтересів всіх рекламних груп входять США та Європа. Це пояснюється найбільшим у світі рівнем витрат на рекламу в США. Також, варто зазначити що дев'ять з десяти найбільших світових рекламодавців розташовані на території США та Європи, та мають великі рекламні бюджети, фактично своїми коштами вони утримують засоби масової інформації і тому мають реальну можливість з їх допомогою проводити власну політику на ринку рекламних послуг. Такі умови сприяють становленню відкритої боротьби за рекламодавців.

Сьогодні на світовому рекламному ринку склалася ситуація, коли основний дохід отримують п'ять транснаціональних операторів, до яких належать Interpublic Group of Cos., Publicis Group, Omnicom Group, WPP Group, Havas. Ці бізнесові групи не можна назвати рекламними агенціями, адже це величезні системні об'єднання, до складу яких входять: рекламні агенції повного циклу, медіа-баїнгові агенції, ЗМІ, організації, що надають паралельні послуги (маркетингові дослідження, спеціальна реклама тощо).

Рекламний бізнес, як і будь-який інший, відчуває на собі наслідки глобалізації світової економіки. Наприклад, одні з найбільших світових транснаціональних компаній Coca-cola та Pepsi-Cola, які проводять глобальні рекламні компанії, найчастіше звертаються до послуг рекламних агенцій із широкою мережею філій в світі. Першопричиною глобалізації великих операторів рекламного ринку є макроекономічні причини. Реклама відображує тенденції розвитку суспільства та культурні й економічні прогреси.

Міжнародна реклама компаній Levi's, Coca-Cola, Benetton може бути розглянута як глобальна і стандартна. У компанії Levi's рекламна мова замінена поп-музикою, що однозначно сприймається в будь-якій країні світу; рекламний ролик компанії має стандартизований звуковий і зоровий ряд. Benetton проводила і, здається, досі проводить глобальну рекламну кампанію з єдиною ідеєю «United Colors of Benetton».

Однак, не дивлячись на численні дослідження феномену реклами майже в усіх джерелах звертається увага на практичне застосування реклами, на різні її види, соціальний та психологічний вплив реклами на споживача товарів та послуг.

Сучасний український ринок також характеризується технологічною складністю рекламних матеріалів, запровадженням у дію нових рекламних

технологій, зростанням обсягу реклами в Інтернеті, використанням рекламної продукції.

Отже, проблеми управління у сфері рекламної діяльності в науці не вивчались, в існуючих працях ці питання досліджувались фрагментарно або в рамках ширшої управлінської проблематики, без комплексного підходу. Таким чином, дослідження проблем управління у сфері рекламної діяльності в наш час набуває особливого змісту і актуальності. Що і буде досліджено в написанні магістерської роботи.

#### **Список використаних джерел:**

1. Вірченко В. «Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Соціологія»: [журнал] / Редакційна колегія, 2013.
2. Економіка підприємства: [підручник] / За заг. Редакцією С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2011.
3. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підручник / О. С. Іванілов- К.: Центр учбової літератури, 2009.
4. Кузнєцова З. В. Управління у сфері рекламної діяльності організаційно-правовий аспект : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Кузнєцова Зоя Вікторівна. – О., 2003.
5. Шевчук Д.А. Рекламное дело: конспект лекцій / Д.А. Шевчук. – Ростов н/Д.: Феникс, 2012.

*Мордас Н.М., здобувач магістратури,  
Пекна Г.Б., к.е.н., доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **КРЕАТИВНО-ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

На сьогодні необхідність використання креативного-інноваційного потенціалу підприємства один із найважливіших чинників, що забезпечує конкурентні переваги підприємства. Для того щоб бути успішним, досягнути лідируючих позицій та не втратити їх, необхідно постійно удосконалюватися, створювати нові продукти та послуги, займати нові ринкові ніші, формувати основу для інновацій. Якісний креатив є однією з умов успішного просування компанії на ринку.

Є багато поглядів на поняття креативності, інновацій, креативно-інноваційного потенціалу. Питання розвитку творчих здібностей працівників (креативності) досліджували Богоявленская Д. Б., ГарднерДж., Жарінова А. Г., Ільїн Є. П., Крюковских А. К., Майсюра О. М., Малецький А. В., Моляко В. О., Санто Б., Сисоева С. О., Шевырев А. В., Шумпетер Й. А., Ястремська О. М. та ін. На нашу думку, поняття «креативно-інноваційного потенціалу», обґрунтування важливості його впливу на ефективність господарської діяльності підприємства потребує більш широкого та чіткого висвітлення.

Креативний потенціал в менеджменті потрібен, перш за все, для продукування ідей та проектів, в той час як головне завдання інноваційного потенціалу полягає не в створенні нового (не всі можуть, та й не завжди потрібно

самим винаходити щось нове), а в тому, щоб не гальмувати інновації, не перешкоджати їхньому впровадженню. Інноваційний потенціал на особистісному рівні будемо інтерпретувати як відкритість до перебудови, готовність до нового, а на організаційному рівні – як лояльність менеджменту або персоналу до впровадження інновацій різного типу, що забезпечує організації можливість швидко розвиватися та перебудуватися. В сучасних економічних умовах здатність менеджера та персоналу генерувати, приймати, розвивати та впроваджувати креативні ідеї, проекти забезпечує позитивні економічні і технологічні ефекти, є запорукою формування унікальних конкурентних переваг та інноваційного розвитку підприємства [1].

Важко переоцінити вплив інноваційного потенціалу на процес формування та реалізації програми інноваційного розвитку підприємства. Визначення рівня інноваційного потенціалу підприємства дає змогу управлінському персоналу оцінити реальні можливості підприємства щодо реалізації певної програми інноваційного розвитку як на етапі її формування, так і на етапі реалізації. [2]. Інноваційний потенціал є сукупністю ресурсів, необхідною для інноваційної діяльності під впливом певних чинників на можливості використання цих ресурсів для створення та/або впровадження (реалізації) інновацій. Це дає змогу досягти стратегічної мети підприємства в системі стратегічного управління ним і забезпечити його інноваційний розвиток [3]. Системний підхід до визначення інноваційного потенціалу дає змогу підвищити рівень організованості, якість й ефективність керованих об'єктів.

Застосування нестандартних творчих ідей і рішень у бізнесі й управлінні є наслідком підвищення напруженості конкурентної боротьби. Водночас інноваційний менеджмент вимагає ще більшої кількості креативних рішень, творчих ініціатив керівників і виконавців. Слід враховувати, що креативні рішення завжди характеризуються високою мірою ризику, навіть непередбачуваністю. Творчий характер праці персоналу підприємства завжди є додатковим ризиком для власника, оскільки передбачає додаткову свободу, зниження контролю, підвищення довіри.

На основі теоретико-методологічних досліджень підтверджено, що в основі трудової діяльності людини лежать потреби та інтереси, основними з яких є матеріальні, володіння капіталом, власністю. Для створення тривало діючих мотивів необхідно впливати на розвиток потреб і інтересів людини, щоб сприяти розкриттю її творчих здібностей. Управління персоналом, здійснюване способом видачі розпоряджень і завдань, менш ефективно порівняно з управлінням на основі мотивації. Останнє забезпечує поєднання особистих цілей працівників з цілями підприємства. Інноваційна організація праці орієнтована переважно на кваліфіковану працю, робочу силу високої якості, обмежені зв'язки й взаємодія працівників у трудовому процесі, науково-виробничому циклі, на досягнення стратегічних цілей фірми [4, с. 200]. Підвищення ролі нововведень у реалізації стратегічних установок великих компаній, орієнтація на відновлення продукції й удосконалювання її якості вимагають більше гнучкого й диференційованого підходу до ключових управлінських і науково-технічних кадрів, обліку, конкретної участі в інноваційному процесі, поряд з їхніми професійно-

кваліфікаційними якостями. У цілому, механізм інноваційної організації праці повинен припускати комплексне використання різних аспектів людського фактора.

Необхідність створення й впровадження нових технологій висуває особливі вимоги до персоналу підприємства. Критеріями оцінки керівників повинні бути творчий склад розуму, стратегічний тип мислення, схильність до інновацій, уміння акумулювати енергію й здатності багатьох учасників спільної діяльності. Інтелектуальна культура фахівця керування включає здатність до методичного мислення, як фактору високої результативності цієї діяльності.[5, с. 64].

Крім того для організації інноваційної діяльності персоналу на підприємстві необхідна розробка системи стимулювання, яка б цілеспрямовано формувала відповідну мотивацію персоналу. При цьому, необхідна збалансованість інтересів підприємства з інтересами працівників. В разі незбалансованості інтересів працівників і підприємства, істотно падає творча активність персоналу, винаходи ховаються від керівництва, відбувається відтік висококваліфікованих працівників.

Як висновок можемо зауважити, що формування соціально-орієнтованої ринкової економіки в Україні потребує нових методологічних підходів до проблеми більш повного використання людського фактора шляхом активізації діяльності працівників, створення дієвих мотивів і стимулів в механізмі господарювання, а також використання креативно-інноваційного потенціалу підприємства, основним носієм якого є його працівники.

#### **Список використаних джерел:**

1. Тодорова І.С. Розвиток креативно-інноваційного потенціалу майбутніх менеджерів/І.С. Тодорова// Психологія і особистість. 2017. № 1 (11).-С.258-266.
2. А.Б. Бойчук. Оцінювання інноваційного потенціалу підприємства з урахуванням особливостей машинобудівної галузі *Маркетинг і менеджмент інновацій*, 2016, № 2, С. 129-143. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi\\_2016\\_2\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2016_2_14).
3. Янковець Т.М: *Сутність та характеристика інноваційного потенціалу підприємства /Вісник Київського національного університет технологій та дизайну. Збірн. наук. праць. - № 5(37) - спецвипуск - К., 2007. - С. 197-201.*
4. Мончак З.В. Проблема мотивації праці та створення мотиваційного механізму / З.В. Мончак, С.Т. Дуда // *Науковий вісник НЛТУ України – 2007. – № 17.4. – С. 198-201.*
5. Юкіш В.В. Застосування матеріальних і нематеріальних методів мотивації лідерства на різних рівнях управління / В.В. Юкіш // *Інноваційна економіка. – 2009. – № 8. – С. 62-66.*

*Москов В.А., аспірант,  
Сідак В.С., д.і.н., к.ю.н., проф.,  
член-кореспондент НАПН України  
ВНЗ «Університетекономіки та права «КРОК»*

## **ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН В ЕКОНОМІЦІ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ**

В сучасних умовах українська економіка як ніколи гостро потребує надходження фінансових ресурсів зовні. Погіршення політико-економічної ситуації, наприклад, привело до того, що зовнішній торговельний баланс України у січні серпні 2018 року досяг рівня 5 млрд доларів США від'ємного сальдо, що значно гірше показників 2017 року [6]. І це не єдиний показник погіршення ситуації.

Цьому процесу «сприяє» і зниження ступеня довіри з боку іноземних інвесторів внаслідок не тільки недосконалості правового поля, а і недотримання цих законів гравцями внутрішнього ринку. Значний вплив на економічні процеси має корупційна складова.

Повернення довіри до української економіки з боку іноземних інвесторів може бути здійснено лише на основі стовідсоткової гарантії захисту прав інвестора. В процесі роботи над дисертаційним дослідженням авторами була розроблена модель фінансування проектів з участю компаній світового рівня. Загальна схема такої моделі наведена на рис. 1. Така модель дає змогу власникові проекту реалізувати його не маючи власних коштів. При цьому всі учасники проекту застраховані від ризику втрати інвестицій (фінансових, майнових, інтелектуальних, тощо).

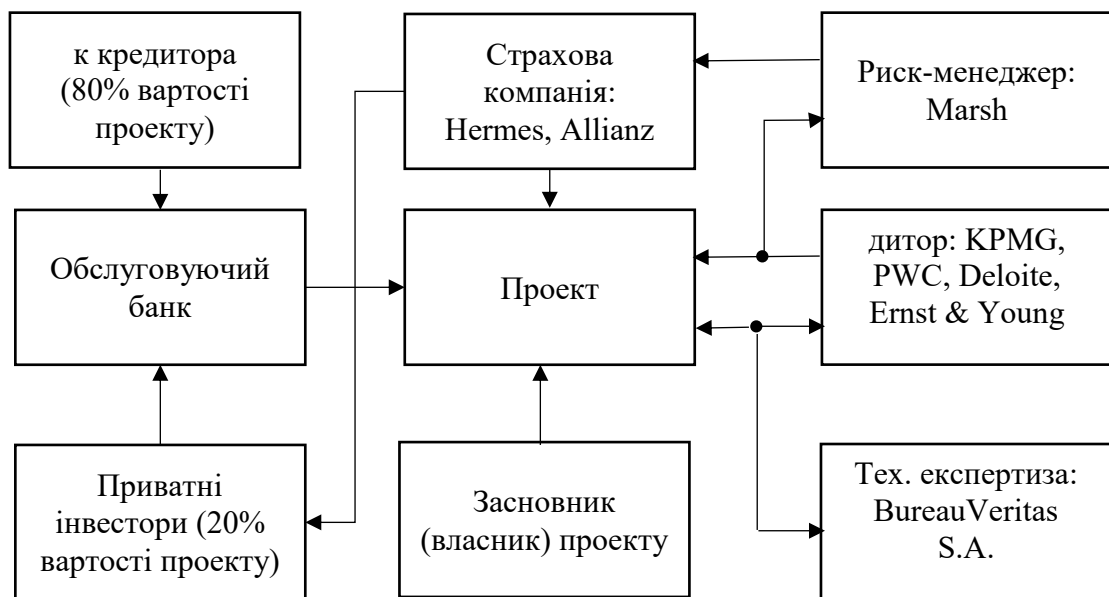


Рис. 1. Модель фінансування проектів



Така модель фінансування проектів з успіхом впроваджена на території Чеської Республіки при реалізації промислового та трьох будівельних проектів: виробництво медичного приладу для корегування зору, будівництво приватного будинку, будівництво багатоквартирного будинку та дому пенсіонерів вартістю 450 000 євро, 600 000 євро, 3500 000 євро та 2 200 000 євро відповідно.

Але на території України така модель потребує додаткового захисту майнових прав власника проекту та інвесторів. Головна загроза проектам в Україні навіть при реалізації проекту – рейдерство. Ефективним методом боротьби з цим явищем є впровадження технології блокчейну в процес реєстрації майнових прав та інвестицій в Україні. Про переваги цієї технології ми доповідали на попередніх конференціях та в публікаціях. Ця технологія унеможливує змогу рейдерства та будь-якої зміни в попередньо зареєстрованих фактичних дій учасників інвестування проектів. Впровадження технології блокчейну дало позитивні результати при реалізації згаданих вище проектів. До вдосконалення цих технологій залучено криптографічний захист інформації, розроблений Інститутом інформаційних технологій (м. Харків, Україна).

Завдяки впровадженню цих методів і технологій розпочато реалізацію проекту створення групи авіаційних підприємств в Чеській Республіці на основі розробок українського конструкторського бюро Softex Aero (м. Бровари Київської області). До складу проекту входить авіабудівне підприємство, конструкторське бюро, авіашкола, компанія аеродромно-технічного обслуговування, компанія по обслуговуванню житлового комплексу тощо. Цей проект дозволить на практиці показати взаємодію кількох підприємств в галузі, модель якої можливо перенести в будь-який регіон або країну в цілому. Загальна вартість проекту – 65 000 000 євро. Строк реалізації – 1 рік.

На наш погляд головними напрямками впровадження в Україні цих моделей та технологій є інвестиційна діяльність, освіта та охорона здоров'я громадян України як основа відродження основного багатства України – людського капіталу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Don Tapscott, Alex Tapscott. *Blockchain Revolution: How the Technology Behind Bitcoin is Changing Money, Business, and the World*ю Количесство сторінок: 324. Год выпуска: 2016
2. Melanie Swan. *Blockchain: Blueprint for a New Economy*. Кількість сторінок: 152. Рік випуску: 2015.
3. Pavan Duggal. *Blockchain Contracts and Cyberlaw*. Кількість сторінок: 39. Рік випуску: 2015.
4. Paul Vigna, Michael Casey. *The Age of Cryptocurrency: How Bitcoin and the Blockchain Are Challenging the Global Economic Order*. Кількість сторінок: 384. Рік випуску: 2015
5. William Mougayar. *The Business Blockchain: a Primer on the Promise, Practice and Application of the Next Internet Technology*. Кількість сторінок: 208. Рік випуску: 2016
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua/>)

## **УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах посилення впливу фінансової та політичної кризи національної економіки найважливішими чинниками успішного розвитку вітчизняних підприємств у довгостроковій перспективі є наявність фундаментальної мети розвитку і побудова ефективної системи управління їх фінансами, орієнтованої на досягнення цієї мети.

Досвід розвинених країн переконливо довели, що пріоритетною метою розвитку підприємства є максимізація його вартості. Управління фінансовими ресурсами в ринкових умовах спрямоване на підвищення ринкової вартості й інвестиційної привабливості підприємства. Ефективне фінансове управління вимагає безперервності, послідовності і комплексності використання методів і важелів, завдяки яким фінансовий механізм підприємства найкраще пристосовується до змін в умовах утвердження ринкової економіки[4, с.158-159].

Для формування механізму якісного та ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства, необхідно дотримуватися принципів системності та комплексності, що стає особливо актуальним є у зв'язку із економічною та політичною нестабільністю у світі, глобалізацією бізнесу, збільшенням підприємницьких ризиків та жорсткістю конкуренції. Рівень фінансового потенціалу й умови фінансових ринків розширюють або обмежують можливості формування підприємствами достатнього обсягу фінансових ресурсів. Все це зумовлює необхідність розробки ефективної політики управління фінансовими ресурсами як одного з найважливіших елементів в загальній стратегії діяльності та розвитку підприємств[3, с.107-110].

Значний внесок у розвиток теорії управління фінансовими ресурсами підприємств зробили як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, а саме: І.Ю. Бланк, Ю.Ф. Брігхем, Д.К. Ван Хорн, О.Д. Василик, О.Д. Заруба, О.Р. Квасовський, О.В. Кнейслер[2], В.В. Костецький[3], О.І. Кулинич, Плетенецька С.М.[4], Грушко В.І.[5], Чумаченко О.Г.[5] та ін.

Мета роботи полягає у розробці напрямів вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства на основі узагальнення теоретичних та оцінки практичних аспектів досліджуваної проблематики.

В науковій літературі відсутня єдина думка щодо трактування поняття «фінансові ресурси», але обґрунтовані наукові підходи дозволили зробити наступні узагальнення: під фінансовим ресурсами підприємств слід розуміти кошти, які належать підприємству або перебувають у його розпорядженні з метою забезпечення процесу простого чи розширеного відтворення або для задоволення соціальних потреб колективу.

Фінансові ресурси є основою діяльності підприємства. Адже саме вони створюють ту необхідну матеріальну базу для здійснення підприємством своєї функції на ринку – забезпечувати потреби споживачів. Їх нестача для підприємства може стати дуже потужним стримуючим фактором розвитку. Всі

класифікації фінансових ресурсів підприємств мають деякі відмінності, які полягають в понятійно-категорійному апараті та ознаках за якими групуються різні види фінансових ресурсів підприємств. Але більшість авторів виділяють поділ за джерелами на три основні групи: власні, позикові та залучені[1, с.160-169].

Найважливішим завданням управління фінансовими ресурсами є визначення обсягів, джерел та форм залучення фінансових ресурсів для здійснення господарської діяльності підприємства. Їх формування здійснюється, зазвичай, за рахунок різних джерел: власного капіталу підприємства, позичених і залучених фінансових ресурсів.

Для аналізу ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства обраховують два блоки показників, пов'язаних відповідно із пасивами та активами підприємства. Насамперед динаміку складу, структури та напрямів використання фінансових ресурсів.

Для ефективного функціонування підприємству не достатньо лише мати на балансі фінансові ресурси. Вони мають бути правильно сформовані та використовуватись відповідно до виду діяльності, яким займається суб'єкт господарювання. Тобто кошти повинні залучатися на строк довший ніж строк їх корисного використання[6, с.122-130].

Для того, щоб визначити найкраще співвідношення джерел залучення капіталу необхідно перш за все визначити на які цілі (довго- чи короткострокові) він використовуватиметься або до яких статей активу буде приєднуватись до того як принесе прибуток. Але, якщо у підприємства відсутні власні вільні кошти, постає питання, чи доцільно залучати додаткові кошти на платній основі і якщо так, то в якому обсязі.

Метою управління структурою капіталу є мінімізація витрат на залучення довгострокових джерел фінансування та забезпечення власникам капіталу максимальної ринкової оцінки вкладених ними коштів.

В Україні більшість підприємств нехтують науковими підходами до оптимізації структури капіталу, що є помилкою, оскільки від співвідношення між власним і позиковим капіталом залежить результат діяльності підприємства та його стан у майбутньому. Тому підприємству потрібно чітко визначити, за рахунок яких фінансових ресурсів буде сформовано його капітал [2, с.118-120].

Процес управління використанням капіталу в операційній діяльності підприємства вимагає не тільки Централізованого керівництва, а й формування на базі окремих структурних підрозділів певних «центрів відповідальності». Концепція управління окремими аспектами господарської діяльності підприємства на основі «центрів відповідальності», розроблена американським економістом Дж. Хігінсом, отримала широке практичне застосування в управлінні використанням капіталу.

Отже, управління фінансовими ресурсами представляє собою сукупність взаємопов'язаних елементів – суб'єкта (фінансові менеджери), об'єкта (фінансові потоки), мети (створення ресурсної бази з відповідних джерел та забезпечення ефективного використання сформованих ресурсів) і методів та інструментів її реалізації. Управління фінансовими ресурсами підприємств є

одним з ключових чинників організації виробничо-господарської діяльності підприємства, одним з найважливіших факторів забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства в сучасних умовах, діяльність, що спрямована на оптимізацію фінансового механізму підприємства, координування фінансових операцій, забезпечення їх впорядкування та точного «балансування»[5, с.452-455].

#### **Список використаних джерел:**

1. Волохова І. С., Шикіна Н. А., Волкова О. Г./Навчальний посібник: експрес курс / Волохова І. С., Шикіна Н. А., Волкова О. Г. та ін. за заг. ред. Волохової І. С. Харків: Видавництво «ПромАрт», 2018. – с. 249.
2. Кнейслер О.В. - Теоретико-прагматичні підходи до визначення фінансових потоків / О.В. Кнейслер, Л.З. Шуна // Наукові записки Національного університету “Острозька академія”. Серія “Економіка”: збірник наукових праць. – Острог : Видавництво Національного університету “Острозька академія”, 2015. – Вип. 28. – с. 320.
3. Костецький В.В. Костецький В. Сутнісно-теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємства / Костецький В. // Галицький економічний вісник. – 2010. – №4(29). – с. 220.
4. Плетенецька С.М./ Формування фінансової стратегії іноваційно-активних підприємств/ Плетенецька С.М./ Вченні записки Університету «КРОК»: Серія «Економіка» - 2013. Вип. 34 с. 155-162.
5. Чумаченко О.Г., Грушкр В.І./ Національні фінанси: підручник/ за ред. д. ек. Н., проф. В.І. Грушка – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2017. – 660 с.
6. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємств : навч. посіб. /Н. Б. Ярошевич. – К.: Знання, 2013. – 341 с.  
[Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/1016051344809/finansii/finansovi\\_resursi\\_pidpriyemstva\\_dzherela\\_formuvannya](http://pidruchniki.ws/1016051344809/finansii/finansovi_resursi_pidpriyemstva_dzherela_formuvannya).

**Мошляк І.О., аспірант,  
Чумаченко О.Г., кандидат економічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## **СПРИЯННЯ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ**

На сучасному етапі інвестиційна активність підприємств аграрного сектору України істотно зменшилась. Це обумовлено тим, що у зв'язку з прийняттям ринкової системи господарювання роль державних вкладень в інвестування аграрних підприємств постійно скорочується. Тому, на сучасному етапі розвитку економіки України виникла об'єктивна необхідність активізації інвестиційної діяльності, бо саме вона є вирішальною ланкою всієї економічної політики держави, яка забезпечує стабільне економічне зростання, приріст соціального ефекту, збалансованість макроструктури, поліпшення якості продукції тощо. При чому її слід розглядати в контексті особливостей кожної галузі, особливо враховуючи той факт, що сучасні підприємства, а передусім аграрні, діють у складному, нестабільному економічному середовищі з високим рівнем невизначеності. В аграрній сфері інвестиційна діяльність виступає також засобом забезпечення продовольчої безпеки держави, гарантом розвитку сфер

агропромислового комплексу. Висока інвестиційна активність є важливою умовою розвитку вітчизняних підприємств в незалежно від галузевої приналежності та форми власності відповідно до обраної економічної стратегії для досягнення конкурентних переваг. Економічне зростання та інвестиційна активність є взаємозумовленими процесами. А тому будь-яке підприємство повинно приділяти увагу питанням залучення інвестицій. Інвестиційна активність як внутрішніх, так і зарубіжних інвесторів у нашій країні є досить низькою, основними причинами цього є: неоднакові “правила гри” для учасників фінансового ринку; надмірно великий податковий тиск на товаровиробників; гостра нестача оборотних засобів у підприємств; бартеризація взаєморозрахунків між партнерами; велика плинність висококваліфікованих науково-технічних кадрів; недосконалість правових і законодавчих основ інвестиційної діяльності; загальна нестабільність економічної і політичної ситуації; неефективна бюджетна та податкова політики держави; знецінення інвестиційних накопичень, у тому числі амортизаційних, відсутність стимулів і механізмів для інвестування; постійні проблеми з поверненням податку на додану вартість; підвищення банками ставок на кредити сільгоспвиробникам; відсутність професійного сучасного менеджменту; невиконання державою своїх прямих функцій у аграрній сфері тощо. Актуальним постає питання інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств. На сьогоднішній день важливим фактором впливу на інвестиційну привабливість є зменшення припливу фінансових ресурсів у галузі. До того ж ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств значною мірою залежить не лише від економічних, але й природно-кліматичних, біологічних та інших чинників виробництва, що створюють низку ризиків, які залишаються основним бар’єром для зовнішніх інвестицій. Формування інвестиційної привабливості підприємства необхідно для: забезпечення конкурентоспроможності продукції і підвищення її якості; створення необхідної сировинної бази для ефективного функціонування підприємства; вирішення соціальних проблем; структурної перебудови виробництва; інвестиції потрібні для забезпечення ефективного функціонування підприємств, їх стабільного стану й у зв’язку з цим вони використовуються для досягнення подальшого розширення і розвитку виробництва; відновлення основних виробничих фондів, підвищення технічного рівня праці і виробництва тощо. Інвестиції відіграють подвійну роль у макроекономіці. Вони є вагомим і мінливим компонентом видатків (зміни обсягу інвестицій можуть суттєво змінити сукупний попит, а отже, й обсяги виробництва і зайнятості). Крім того, інвестиції означають нарощування капіталу, що в свою чергу забезпечує економічне зростання в довгостроковій перспективі. Для стимулювання припливу іноземних інвестицій держава має здійснювати заходи щодо формування позитивного інвестиційного іміджу країни, тобто проводити стабільну макроекономічну політику та забезпечувати динамічне економічне зростання та правові основи інвестиційної діяльності, що відповідають міжнародним стандартам податкової політики, яка стимулює інвестиції, прозорі правила приватизації державного й муніципального майна, банківської системи. З метою зміцнення національного інвестиційного

потенціалу в агропромисловому комплексі України економічна політика держави повинна бути спрямована на розв'язання таких найгостріших проблем: - забезпечення правової бази формування сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату АПК України; - знизити податкові пільги, що дають змогу сформувати необхідні стимули до підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва; - забезпечення соціально-економічних умов освоєння новітніх розробок і використання досягнень світового сільськогосподарського машинобудування.

**Список використаних джерел:**

1. Крылов Э.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия / Э. Н. Крылов, В. М. Власова, М. Г. Егорова. — Москва : Финансы и статистика, 2003.— 192 с. 2. Шебаніна О.В.
2. Інвестиційно-інноваційна діяльність в АПК: сутність, проблеми та основні напрямки їх вирішення / О. В. Шебаніна, О. В. Короткова, І. О. Піюренко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. — Випуск 4.— 2008. — С.15.
3. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України: [Електронний ресурс]. — Режим доступу :<http://www.minagro.gov.ua>.

**Музика Є.В.**, здобувач магістратури,  
**Пекна Г.Б.**, кандидат економічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

На сьогодні необхідність використання управління інноваційного потенціалу підприємства чи не один із найважливіших чинників забезпечення конкурентної переваги підприємства, фірми та економіки країни в цілому. Для того щоб функціонувати й успішно розвиватися, досягнути лідируючих позицій та утримати їх, необхідно постійно удосконалюватися, створювати нові продукти та послуги, займати нові ринкові ніші, формувати основу для інновацій. Якісний креатив є однією з умов успішного просування компанії на ринку.

У загальному розумінні потенціал розглядають як здатність матерії переходити від можливості до реальності, від одного стану в інший. Потенціал підприємств є головним критерієм доцільності їх існування. Розвиток потенціалу веде до розвитку підприємства та його підрозділів, а також всіх елементів виробничої системи.

Поняття «інноваційний потенціал» стало «концептуальним відображенням феномену інноваційної діяльності». Підприємство може розвивати інноваційну діяльність лише за умови достатнього інноваційного потенціалу. Від величини інноваційного потенціалу залежить вибір стратегії інноваційного розвитку. Тобто, якщо у підприємства є всі необхідні ресурси, воно має можливість діяти за стратегією лідера, розробляти й впроваджувати різні інновації. Якщо ж

інноваційні можливості обмежені, то необхідно їх нарощувати і обирати стратегію послідовника, тобто реалізовувати поліпшуючі технології.

На нашу думку, інноваційний потенціал підприємства – це органічне поєднання наявних і потенційних ресурсів, можливостей і здатностей, що забезпечують його інноваційний розвиток.

Очевидним є те, що рівень інноваційного потенціалу визначається не тільки ресурсами, можливостями та здатностями, а й безпосереднім та опосередкованим впливом середовища господарювання. Підприємства мають концентрувати увагу не тільки на внутрішніх справах, але й виявляти та враховувати у своїй діяльності можливі зміни зовнішнього середовища.

Щодо впливу на інноваційний потенціал підприємства внутрішніх факторів, слід зазначити, що процеси управління інноваційною діяльністю значно залежать від інноваційної культури певної організації. Під інноваційною культурою слід розуміти міру сприйнятливості організації до нововведень, досвід впровадження нових проєктів, політику менеджменту в області інновацій, ставлення персоналу до інновацій. За участю інноваційної культури можна досягти прискорення пошуку інвестицій та підвищення ефективності впровадження нових технологій і винаходів, протидії бюрократичним тенденціям, сприяння розкриттю інноваційного потенціалу особистості тощо.

Економічна оцінка ефективності використання інноваційного потенціалу має враховувати такі внутрішні фактори: новизну і перспективність наукових розробок; кількість запропонованих і реалізованих наукових і технічних пропозицій; економічний ефект, отриманий в народному господарстві в результаті використання завершених розробок і реалізованих робіт; практичний внесок в підвищення технічного рівня і техніко-економічних показників підприємств галузі в зіставленні з витратами наукових організацій; техніко-економічні показники запропонованих і освоєних у виробництві розробок порівняно з кращими зарубіжними зразками; кількість, значущість відкриттів, винаходів і проданих ліцензій; економічний ефект, отриманий в народному господарстві від реалізації відкриттів і винаходів: якість і терміни проведення робіт; економію грошових і матеріальних ресурсів; підготовку наукового персоналу.

Інноваційний потенціал підприємства пропонується визначати як органічне поєднання наявних і потенційних ресурсів, можливостей і здатностей, що забезпечують його інноваційний розвиток. Рівень інноваційного потенціалу визначається не тільки ресурсами, можливостями та здатностями, а й безпосереднім та опосередкованим впливом середовища господарювання. Підприємства мають концентрувати увагу не тільки на внутрішніх справах, але й виявляти та враховувати у своїй діяльності можливі зміни зовнішнього середовища.

Інноваційний клімат пропонується розглядати як сукупність факторів зовнішнього середовища, що визначають доцільність здійснення інновацій. Кожний з факторів може здійснювати позитивний або негативний вплив у певний момент часу та за певних обставин, а також призводить до появи можливостей для підприємств. Тому в цілому погіршення (поліпшення)

інноваційного клімату в країні призведе до погіршення (поліпшення) інноваційного потенціалу кожного регіону та кожного підприємства цієї країни. Негативну дію факторів підприємствам слід передбачати як можливі ризики та розробляти відповідні запобіжні заходи.

**Список використаних джерел:**

1. *Верхоглядова Н. І., Каширнікова І. О. Методичний підхід до визначення інноваційного потенціалу підприємства / Н. І. Верхоглядова, О. Каширнікова. – [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.econotyu.nauka.com.ua/?op=1&z=2458>.*
2. *Сиротинська Н. М. Сутність інноваційного потенціалу промислових підприємств / Н. М. Сиротинська // Економічний простір. – 2011. – 55. – с. 255-260.*
3. *Ареф'єва О. В., Коренков О. В. Управління потенціалом розвитку підприємства: монографія/ О. В. Ареф'єва, О. В. Коренков. – К.: ГРОТ, 2004.*
4. *Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми концепції, методи: навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2003.-278 с.*
5. *Шипуліна Ю. С. Механізм регулювання економіки.-2008.- №3. - С. 58-63.*
6. *Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове і логістичне забезпечення: монографія/ Н. Чухрай. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2002.*
8. *Гриньов А. В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А. В. Гриньов // Проблеми науки. — 2003. — № 12. — С. 12—17.*
9. *Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / Н. С. Краснокутська. — К. : Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.*

**Мусієнко М.М.**, студентка магістратури,  
**Кузьмінський В.З.**, кандидат економічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **РОЗВИТОК ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ**

Платіжні системи відіграють одну із найважливіших ролей в економіці будь-якої країни. Вони забезпечують здійснення суб'єктами економіки переказу грошових коштів та розрахунків за зобов'язаннями, що з'являються у процесі здійснення економічної діяльності. Раціональна організація платіжної системи сприяє ефективному функціонуванню фінансової сфери, вдосконаленню грошово-кредитних відносин, здійсненню міждержавних валютних розрахунків. Надійні та ефективні платіжні системи є гарантією стабільного функціонування банківської системи та економіки в цілому.

Метою дослідження є вивчення особливостей розвитку платіжних систем України, їх сучасного стану, перспектив та особливостей розвитку.

Платіжна система будь-якої країни є одним із головних елементів в діяльності як національної економіки в цілому, так і в банківській системі, оскільки виступає каналом зв'язку у загальній системі товарообігу країни. Загальні засади функціонування платіжних систем в Україні регулюються Законами України "Про Національний банк України", "Про банки і банківську діяльність", "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні", "Про поштовий



зв'язок", іншими законодавчими актами України та нормативно-правовими актами Національного банку України.

Платіжна система – це платіжна організація, члени платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними при переведенні коштів. Проведення переказу коштів є обов'язковою функцією, що має виконувати платіжна система [1].

Мета створення платіжних систем – зменшення готівково-грошової маси. Будь-яка безготівкова платіжна система призначена мінімізувати витрати на випуск готівки і зменшити витрати на її обслуговування, інкасацію, перерахунок.

Законодавство України передбачає діяльність в Україні внутрішньодержавних та міжнародних платіжних систем.

*Внутрішньодержавна платіжна система* – платіжна система, в якій платіжна організація є резидентом та яка здійснює свою діяльність і забезпечує проведення переказу коштів виключно в межах України.

*Міжнародна платіжна система* – платіжна система, в якій платіжна організація може бути як резидентом, так і нерезидентом і яка здійснює свою діяльність на території двох і більше країн та забезпечує проведення переказу коштів у межах цієї платіжної системи, у тому числі з однієї країни в іншу.

Діяльність платіжної системи має відповідати вимогам законодавства України.

На сьогодні в Україні функціонують дві платіжні системи, платіжною організацією та розрахунковим банком яких є Національний банк України: система електронних платежів (СЕП) та Національна платіжна система «Український платіжний ПРОСТІР».

Система масових платежів в Україні представлена національною системою «Український платіжний ПРОСТІР». «ПРОСТІР» – це внутрішньо-державна банківська багатомітентна платіжна система масових платежів. Національна платіжна система ПРОСТІР – це система роздрібних платежів, у якій розрахунки за товари та послуги, отримання готівки та інші операції з національною валютою здійснюються за допомогою електронних платіжних засобів, а саме платіжних карток ПРОСТІР.

Система електронних платежів НБУ (СЕП) – загальнодержавна платіжна система, забезпечує здійснення розрахунків між банківськими установами, органами державного казначейства на території України із застосуванням електронних засобів приймання, обробки, передавання та захисту інформації. Система забезпечує проведення переказу коштів через кореспондентські та інші рахунки її учасників, відкриті у Національному банку України із застосуванням електронних засобів приймання, оброблення, передавання та захисту інформації у файловому режимі або режимі реального часу.

Так, на сьогоднішній день система електронних платежів визнана системно важливою платіжною системою (реалізація 97 % міжбанківських переказів в національній валюті в межах України). [3]

Головною метою регулятора є збереження стабільної та надійної роботи СЕП. Проте Національний банк України особливу увагу приділяє розвитку і

вдосконаленню системи, упровадженню нових механізмів та засобів для задоволення потреб банківської системи України.

Станом на 01 жовтня 2018 року учасниками СЕП були 175 установ, із них:

82 – банки України;

65 – філії банків України;

27 – Державна казначейська служба України та її органи;

1 – Національний банк України.

### **Завантаженість СЕП**

За дев'ять місяців 2018 року СЕП оброблено 261924 тис. початкових платежів на суму 18 499 млрд. грн., у тому числі:

1) у файловому режимі – 261 294 тис. початкових платежів на суму 11861 млрд. грн.;

2) у режимі реального часу – 630 тис. початкових платежів на суму 6638 млрд. грн.

Більшість початкових платежів надіслана до СЕП банками України та їх філіями – 245 411 тис. (94% від їх загальної кількості).

За дев'ять місяців 2018 року в СЕП у середньому за день оброблялося 1 408 тис. початкових платежів на суму 100 млрд. грн.

Середньоденний залишок коштів на рахунках учасників СЕП становив 62,44 млрд. грн., а середньодобовий коефіцієнт обігу коштів за рахунками учасників системи – 1,59.

Національний банк України створив належні умови для задоволення потреб учасників СЕП у переказі коштів та забезпечив високий рівень безпеки та надійності проведення міжбанківських переказів у національній валюті через цю систему [5].

Основними досягненнями на сучасному етапі розвитку безготівкових платіжних інструментів є зменшення обігу готівки, розвиток нових платіжних інструментів, прискорення доставки платежів та забезпечення надійності і швидкості розрахункових операцій [2].

Розвиток банківської системи разом із прогресивним технологічним та науково-технічним прогресом зумовлює появу спеціальних інструментів, які мають на меті спростити окремі операції клієнтів банку. Яскравим прикладом такого інструменту є спеціальні платіжні картки.

*Платіжна картка* – спеціальний платіжний засіб у вигляді емітованої у встановленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання переказу грошей з рахунка платника чи відповідного рахунка банку з метою оплати вартості товарів і послуг, тощо. [4]

Обсяг безготівкових розрахунків платіжними картками за січень – березень 2018 року збільшився на 5,1% порівняно з підсумками 2017 року (39,3%) і склав 272,6 млрд. грн. Як зазначає НБУ, загальна кількість платіжних карток в Україні станом на 1 квітня 2018 року становила 59,9 млн. шт., із яких майже 34,8 млн. шт. – активних (58%).

Водночас кількість безконтактних платіжних карток також продовжує зростати – за I квартал 2018 року їх кількість збільшилася на 5% і склала 2,9 млн. шт. [6].

Не дивлячись на досягнутий рівень ефективності проведення міжбанківських розрахунків на основі системи електронних платежів, в перспективі важливе значення має її модернізація в рамках стратегічної програми розвитку інформаційних технологій Національного банку України, спрямованої на розвиток і удосконалення сервісів та ІТ-інфраструктури як для внутрішніх завдань Національного банку України, так і тих послуг, реалізація яких має стратегічно важливе значення для забезпечення надійності та стабільності функціонування банківської системи України в цілому.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» № 2346–14 від 04.06.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>
2. Некрасенко Л.А. Сучасний стан та перспективи розвитку безготівкових платіжних інструментів в Україні / Л.А. Некрасенко, О.Ю. Смолянська // Вісник НТУ «ХПІ», 2014. – № 66 (1108). – С. 128–134.
3. Платіжні системи: [навч. посіб.] / Є.О. Полтавська, П.М. Куліков; Харк. нац. екон. ун-т. – Х.: КНЕУ, 2010. – 219 с.
4. Поляниця О. В. Особливості розвитку електронних платіжних систем в Україні / О. В. Поляниця, В. С. Яківець // Молодий вчений. – 2016. – № 7. – С. 116–120.
5. Електронний ресурс. – Режим доступу до ресурсу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=68159519](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=68159519)
6. Електронний ресурс. – Режим доступу до ресурсу: <https://mind.ua/news/20184891-nbu-za-i-kvartal-2018-roku-obsyagi-rozrahunkiv-platizhnimi-kartkami-zbilshilis-na-51>

**Некрутенко А.**, здобувач Коледжу економіки,  
права та інформаційних технологій,  
**Наумова О.О.**, кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу та поведінкової,  
економіки Університету «КРОК»

## **СПРИЙНЯТТЯ ПОКУПЦЯМИ СТРАТЕГІЇ НИЗЬКИХ ЦІН**

Ціни на послуги та продукцію все частіше стають індикатором суспільної корисності та відображенням рівня потенціального задоволення потреб споживачів. Існує потреба вдосконалення стратегічного ціноутворення в країні з урахуванням особливостей виробництва та реалізації певної продукції, значною мірою це стосується процесу формування цінової політики.

В умовах ринку господарювання ключовим економічним важелем, котрий значною мірою впливає на рівень життя населення та розвиток суспільного виробництва є ціна на товар чи послугу.

У своїй діяльності підприємство може зіткнутися з неординарними ситуаціями на ринку, тому це змушує до відповідних дій з їхнього боку. Залежно від ситуації підприємство повинно застосовувати різні цінові стратегії.

Прагнення до виживання підприємства на ринку через скрутну ситуацію призводить до цінових поступок зі сторони виробника. Так, одним із напрямів

вдосконалення цінової політики на підприємствах є використання стратегії низьких цін, котра базується на зниженні ціни до собівартості товару чи послуги. Як наслідок, обрана стратегія стимулює попит на товар підприємства.

Завоювання лідерства за показниками частки на ринку змушує підприємства, йти на максимально можливе зниження цін. На встановлення цін впливають витратами на реалізацію послуги, чи виробництво продукції. Також на ціну впливають ціни конкурентів, рівень платоспроможності в країні та ринкова реакції покупців.

Ціноутворення на підприємстві будується на певній стратегії. Так, стратегія низьких цін дає можливість знаходження нових додаткових покупців, вихід на нові ринки і випередження потенційних конкурентів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: Навч. посібник для студентів вищих навч. закладів. – К.: Центр учбової літератури, 2006.- С.488.
2. Савчук О. Системний підхід до аналізу конкурентоспроможності промислового підприємства // Економіст. – 2001.-№12. – С.58-63.
3. Мазур О.Є. Ринкове ціноутворення : Навч. посіб./О.Є. Мазур. – К.:ЦУЛ, 2012. – С.480.

**Нечай А.В.**, студентка магістратури,  
**Румик І.І.**, кандидат економічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ**

Проблематика державного боргу та його наслідки для України є надзвичайно актуальною темою. За час незалежності в Україні весь сформований борг негативно впливав на економіку країни. Боргові зобов'язання в обслугованні державного боргу створює велике навантаження на державний бюджет. Для вирішення проблеми залежності України від запозичень, а також пошук нових шляхів залучення коштів є одним з першочерговим завдань боргової політики України.

Метою роботи є проаналізувати сучасний стан державного боргу та запропонувати заходи щодо зниження його рівня.

Державний борг являє собою одну з головних ланок державних фінансів. Державний борг – загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення [1]. Він поділяється на дві категорії: зовнішній і внутрішній. Зовнішній державний борг – заборгованість держави іншим країнам, міжнародним економічним організаціям та іншим особам. Він є частиною валового зовнішнього боргу країни. Внутрішній державний борг – заборгованість держави власникам державних цінних паперів та іншим кредиторам.

Проаналізувавши загальний державний борг України можна сказати, що державний борг збільшується з кожним роком. В порівнянні з 2012 роком

державний борг складав 515510,6 млн. грн. Він зріс на 110,98% в порівнянні з 2017 роком. На кінець 2017 року державний борг становив 2141674,4 млн. грн., але вже на 30.04.2018 державний борг складав 2020978,1 млн. грн., що на 5,6% менше, ніж на кінець 2017 року.

Загалом державний борг виникає в результаті фінансових позик держави, договорів про надання кредитів, пролонгації та реструктуризації заборгованості зобов'язань минулих років. Всі боргові зобов'язання України містять також гарантований державний борг, який виник як наслідок прийняття на себе державою зобов'язання третіх осіб.

Починаючи з 2012 року ситуація в країні погіршувалась, збільшувалися позики як внутрішні, так і зовнішні. Протягом кожного року внутрішній державний борг тільки збільшується, а в 2015 році він збільшився лише на 8,3% (40593,70 млн. грн.) в порівнянні з 2014 роком (488866,90 млн. грн.). Але в 2016 році внутрішній державний борг виріс в порівнянні з 2015 роком на 30,27% (689730,00 млн. грн.). На 30.04.2018 державний борг зменшився на 6,1% в порівнянні з 2017 роком, коли він становив 766678,9 млн. грн.

З 2014 року почалася військова операція АТО і це негативно вплинуло на економічну ситуацію в країні. Зовнішній державний борг країни збільшився суттєвіше, ніж внутрішній. В 2014 році державний борг України складав 611697,10 млн. грн., що на 299413,70 млн. грн. (103,88%), більше за 2013 рік. В 2015 році державний борг в порівнянні з 2014 роком зріс на 70,46% (1042719,60 млн. грн.). В 2016 році борг країни поступово знижується – в порівнянні з 2015 роком він збільшився 18,92% (1240028,70 млн. грн.). В 2017 році зростання спостерігалось лише на 10,88%, в порівнянні з минулим роком – його сума склала 1374995,50 млн. грн. На 30.04.2018 року державний борг зменшився до позначки в 1262143,0 млн. грн. Спостерігається покращення економічної ситуації, держава з кожним роком зменшує зовнішні запозичення.

Порогові значення щодо показника ВВП для України потребують ретельного перегляду. Критичним рівнем показника вважається 55% по методиці розрахунку рівня економічної безпеки України, в Бюджетному кодексі граничний рівень – 60%, за рекомендаціями МВФ рівень має бути не вище, ніж 35-40% ВВП. Економічно точним рівнем державного і гарантованого боргу України складає 30-40% ВВП [2].

Протягом 6 років зріс як ВВП, так і державний борг. Співвідношення виходить за допустимі межі. Ситуація почала погіршуватися починаючи з 2014 року, підвищення відбулося відразу на 30,1% в порівнянні з 2013 роком. Та вже в 2017 р. спостерігаємо зниження на 9,2%, в порівнянні з 2016 роком.

Головними причинами зростання загального державного боргу України за 2012-2017 роки: політична криза; військовий конфлікт (АТО) на сході країни; перенаправлення фінансування на обороноздатність; покриття державного дефіциту за рахунок зовнішніх державних кредитів; зміна економічних зарубіжних партнерів; руйнування промисловості на сході України; значна підтримка банків та державних підприємств.

Основними пропозиціями щодо зниження рівня державного боргу в Україні є: 1) розробка законодавчого забезпечення формування державного та

гарантованого державою боргу; 2) підвищення ролі внутрішніх державних запозичень, зокрема необхідно передбачити можливість залучення коштів фізичних осіб через випуск ощадних облігацій та сприяти розвитку внутрішнього фінансового ринку; 3) надання переваги довгостроковому залученню позик задля уникнення пікових навантажень при погашенні державних запозичень; 4) зменшення обсягів гарантованого зовнішнього боргу та здійснення жорсткого контролю цільового використання коштів суб'єктів господарювання, отриманих під державні гарантії.

Отже, на сьогодні економіка України перебуває в складних кризових умовах розвитку державних фінансів та грошово-кредитної системи. Наслідки таких процесів проявляються у зростанні суми державного боргу, зростання інфляції, дефіциті бюджету, обмеженості фінансового капіталу (на макро-мікрорівнях), зменшення загального рівня ВВП.

#### **Список використаних джерел:**

1. Державний борг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D0%B9\\_%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%B3\\_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%B3_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8)
2. Державний борг / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/>
3. Валовий внутрішній продукт / Міністерство фінансів України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/economy/foreigndebt/2017>

*Нечай А.В., студентка магістратури,  
Румик І.І., кандидат економічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ**

Державний борг являє собою одну з головних ланок державних фінансів.

Державний борг – загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення.[1]

Державний борг поділяється на дві категорії: зовнішній і внутрішній.

Зовнішній державний борг - заборгованість держави іншим країнам, міжнародним економічним організаціям та іншим особам. Державний зовнішній борг є частиною валового зовнішнього боргу країни. [2]

Внутрішній державний борг - заборгованість держави власникам державних цінних паперів та іншим кредиторам.[2]

Проблематика державного боргу та його наслідки для України є досить актуальною темою. За час незалежності в Україні весь сформований борг негативно впливав на економіку країни. Боргові зобов'язання в обслугованні державного боргу створює досить велике навантаження на державний бюджет.

Для вирішення проблеми залежності України від запозичень, а також пошук нових шляхів залучення коштів є одним з першочерговим завдань боргової політики України.

Проаналізувавши загальний державний борг України можна сказати, що державний борг збільшується з кожним роком в порівнянні з 2012 роком державний борг в склав 515510,6 млн.грн., державний борг зріс на 110,98% в порівнянні з 2017 роком. На кінець 2017 року державний борг становив 2 141 674,4 млн.грн., але вже на 30.04.2018 державний борг склав 2 020 978,1 млн.грн, що на 5,6% менше ніж на кінець 2017 року.

Загалом державний борг виникає в результаті фінансових позик держави, договір про надання кредитів, пролонгації та реструктуризації заборгованість зобов'язань минулих років. Всі боргові зобов'язання України містять також гарантований державний борг, який виник в підсумок прийняті на себе державою зобов'язання третіх осіб.

Починаючи з 2012 року ситуація в країні погіршувалась, збільшувалися позики як внутрішні так і зовнішні. На протязі кожного року внутрішній державний борг тільки збільшується, а в 2015 році він збільшився лише на 8,3% (40 593,70 млн.грн) в порівнянні з 2014 роком (488 866,90 млн.грн). Але в 2016 році (689 730,00 млн.грн) внутрішній державний борг виріс в порівнянні з 2015 роком на 30,27% це пов'язано з війною на сході країни, та на 30.04.2018 державний борг зменшився на 6,1% в порівнянні з 2017 роком коли він становив 766 678,9 млн.грн.

З 2014 року почалася військова операція АТО це негативно вплинуло на економічну ситуацію в країні. Зовнішній державний борг країни збільшився суттєвіше ніж внутрішній. В 2014 році державний борг України склав 611 697,10 млн.грн. що на 299 413,70 млн.грн. більше за 2013 рік., а це збільшення на 103,88%, це пов'язано з військовими операціями на сході країни. В 2015 році (1 042 719,60 млн. грн) державний борг в порівнянні з 2014 роком зріс на 70,46%. В 2016 році борг країни (1 240 028,70 млн.грн) поступово знижує своє зростання, зріс в порівнянні з 2015 роком на 18,92. Та в 2017 році зростання спостерігалось лише на 10,88% в порівнянні з минулим роком, та склав 1 374 995,50 млн.грн., на 30.04.2018 року державний борг зменшився до позначки в 1 262 143, 0 млн.грн. Спостерігається покращення з економічної сторони, держава з кожним роком зменшує зовнішні запозичення.

Порогові значення щодо показника ВВП для України потребують ретельного перегляду. Критичним рівнем показника вважається 55% по методиці розрахунки рівня економічної безпеки України, в Бюджетном кодексі граничний рівень – 60%, завдяки дослідженням МВФ рівень має бути не вище ніж 35 – 40% ВВП. Економічно точним рівнем державного і гарантованого боргу України складає 30-40% ВВП

На протязі 6 років зріст як ВВП так і державного боргу. Співвідношення виходить за всі допустимі коливання. Ситуація почала погіршуватися починаючи з 2014 року, підвищення відбулося зразу на 30,1% в порівнянні з 2013 роком. Та вже в 2017 році спостерігаємо зниження на 9,2 % в порівнянні з 2016 роком.

Головними причинами зростання загального державного боргу України за 2012-2017 роки:

1. Політична криза;
2. Військовий конфлікт (АТО) на сході країни;
3. Перенаправлення фінансування та обороноздатності України;
4. Покриття державного дефіциту, за рахунок зовнішніх державних кредитів;
5. Зміна економічних зарубіжних партнерів;
6. Руйнування промисловості на території України;
7. Значну підтримку в ці роки потребували банки та державні підприємства.

Основними пропозиціями щодо покращення державного боргу в Україні:

1. розробка законодавчого забезпечення формування державного та гарантованого державою боргу;
2. підвищення ролі внутрішніх державних запозичень, зокрема необхідно передбачити можливість залучення коштів фізичних осіб через випуск ощадних облігацій та сприяти розвитку внутрішнього фінансового ринку;
3. надання переваги довгостроковому залученню позик задля уникнення пікових навантажень при погашенні державних запозичень;
4. зменшення обсягів гарантованого зовнішнього боргу та здійснення жорсткого контролю цільового використання коштів суб'єктів господарювання, отриманих під державні гарантії;

На теперішній час розвиток економіки України розвивається при складних кризових умовах: державних фінансів та грошово-кредитної системи. Наслідки таких процесів виявляються у зростанні державного боргу, зростання інфляції, дефіцит бюджету, дефіцит фінансового капіталу (на макро-мікрорівні) зменшення загального рівня ВВП.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бюджетний кодекс України./Про Державний бюджет України на 2009 рік./ Про схвалення Концепції розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів України.
2. Електронний ресурс./Міністерство фінансів України/ Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/finance/debtgov/>
3. Електронний ресурс./Міністерство фінансів України/ Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/economy/foreigndebt/2017>



## **ЛОГИСТИЗАЦІЯ АПК В АСПЕКТІ ТЕОРІЇ ДИФУЗІЇ ІННОВАЦІЙ ТА ЗАГАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ СИСТЕМ**

Логістизація АПК – впровадження інноваційних логістичних структур, засобів виробництва, зв'язків в потокові процеси виробництва, поставок, розподілу та споживання сільськогосподарської продукції. Дослідження процесів логістизації АПК України при обмежених інвестиційних ресурсах та наздоганяючої модернізації, має стратегічно важливе значення. У країні відсутня інформація про характер, стан і особливості інноваційної діяльності в АПК. Відсутність інформації призводить до створення морально застарілої логістичної інфраструктури та низького рівня прийняття інновацій.

Метою є дослідження законів, основних факторів, характерних рис та проблем теорії дифузії інновацій в контексті загальної теорії систем для побудови комплексної методики інноваційної логістизації АПК України.

Встановлено: інновації поширюються не по всій логістичній системі АПК, а в інноваційних нішах. Інноваційна економічна ніша (ІЕН) - економічно відособлена система, яка має потенціал для прийняття інновацій, оптимальну структуру і відповідні потоки матерії, енергії та інформації (МЕІ). ІЕН утворюються в процесі накопичення, трансляції знань і інформації, при структурній і системній організації. Ухвалення інновацій підкоряється принципу інформаційної обумовленості: існує інформація, які недоліки системи інновація здатна усунути. При матеріальній обумовленості - суб'єкти ІЕН мають можливість впровадження інновації. Структурної - структура дозволяє прийняти інновацію. У процесі прийняття з'являються і впроваджуються інновації, які супроводжують базову інновацію, утворюючи кластер інновацій. Підхід поширення інновацій всередині ІЕН є розвитком теорії Рождерса про дифузії як процесу, в якому інновації поширюються через певні канали серед членів системи [1], і Г.Менша, про освіту кластерів інновацій в циклічному процесі дифузії [2].

Інновації впроваджуються революціонерами - ключовими суб'єктами ІЕН, які, по закону регуляції систем, впливають на розвиток та стабільність ІЕН. Ключові суб'єкти є керуючими центрами, визначають стратегічні напрями розвитку та обсяг використання ресурсів, вводять інновації і керують діяльністю інших учасників ІЕН. Інновації поширюються по логістичних каскадах під дією каскадного ефекту, який створюється регуляторними взаємодіями між ключовими суб'єктами та іншими акторами. Каскадний ефект – процес формування кластерів новацій, викликає злиття нових та еволюцію традиційних технологій, активізацію рецесивних інновацій, створює синергетичний ефект. Відбувається зміна структури, зв'язків, ресурсів, що споживаються, встановлюються обсяги виробництва.

Зміна своєї структури ключовим суб'єктом, по властивості фрактальності, викликає зміни структур і вихідних характеристик у систем нижчих рангів і самої

ІЕН. Це викликає узгодженість всіх систем ІЕН, оптимізацію структури та мінімізацію споживання МЕІ. Без узгодженості структура ІЕН руйнується, а підсистеми переходять в самостійний ранг.

В результаті вивчення механізмів прийняття інновацій, були уточнені (п. 1 і 2) і класифіковані нові види дифузії (п. 3 і 4).

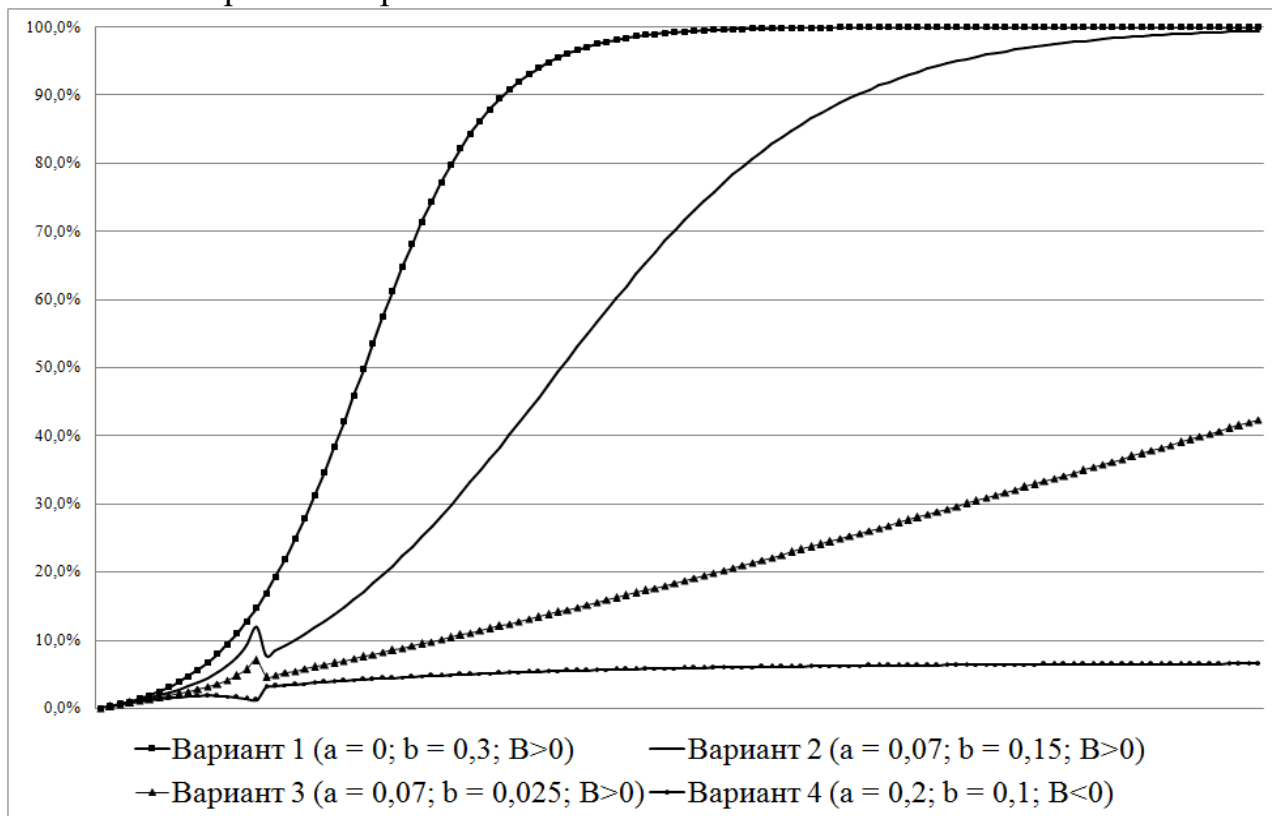
1. Дифузія розширення - інновації поширюються від місця знаходження джерела. Ареал розширюється при зростанні інформаційної обумовленості, зниженні вартості новації, збільшенні поставок.

2. Дифузія переміщення - поширення інновацій на інші території з подібними маркетинговими умовами [3].

3. Дифузія впровадження - просування інновації при економічній експансії. Визначається наявністю компетенції, необхідним сприйняттям знань про можливість інновації. Супроводжується інформаційної та освітньої підтримкою освоєння.

4. Дифузія спадкування - проникнення інновації при міграції новаторів всередині або між ІЕН. Вимагає сприйняття якісних авторитетних переваг новаторів, зміни структури і економічних умов.

Кумулятивні криві для різних моделей поширення інновацій показані на рис. 1. Для моделей 2-4 характерний тимчасова відмова від інновацій, що викликається різними причинами.



Параметр  $a$  є коефіцієнтом зсуву за часом, визначає затримку поширення дифузії. Параметр  $b$  впливає на крутизну кривої, визначає швидкість дифузії.  $V$  - ефект копіювання.

Дифузія проходить повільно, не повністю заповнюючи ІЕН. Повільна дифузія сприяє її згортанню, створює загрозу відмови від впровадження.

Впровадження новацій в обсязі, більшому, ніж ІЕН здатна прийняти, призводить до зростання непродуктивних витрат.

Системно-регуляторні фактори, що визначають поширення інновацій, розглядаються як керуючі сигнали, які несуть економічну інформацію. Сигнали формують мережеву структуру шляхом відбору селективно цінних інновацій. Система набуває конкурентні переваги в суперництві за загальні ресурси. Зміни закріплюються і передаються іншим, складаючи інформаційний матеріал для розвитку. Інформаційний матеріал утворює резерв новацій, які, в періоди піку та на початку рецесії циклу Кондратьєва знаходяться в пригніченому стані. На стадії депресії, в пошуку виходу з неї, революціонери починають впроваджувати інновації. Впровадження супроводжується каскадним ефектом дифузії, який залучає інформаційний резерв в інноваційні процеси. На стадії поживлення каскадний ефект збирає кластери інновацій, які викликають синергетичний ефект. Синергія взаємодії кластерів створює кумулятивне зростання економіки, забезпечує проривний характер розвитку, та запускає підвищувальну стадію циклу Кондратьєва.

Результати. Встановлено: під впливом керуючих сигналів при каскадному ефекті інновації поширюються в ІЕН, утворюються кластери новацій, які викликають кумулятивне зростання економіки, формуючи підвищувальну стадію циклу Кондратьєва. Комплексна методика вивчення дифузії новацій дозволяє проводити ґрунтовне дослідження, посилити науково-технічну компоненту і досягти інноваційної логістики АПК.

#### *Список використаних джерел:*

1. Rogers E. M. *Diffusion of innovations*. New York: Free Press. 1962. 367 p. (4)
2. Mensch G. *Stalemate in Technology – Innovations Overcome the Depression*. New York, NY: Ballinger. 1979. 189 p.
3. T. Hägerstrand. *Innovation Diffusion as a Spatial Process*. University of Chicago Press, 1st English edition, 1967. 334 p. (5)

*Ніколаєв Д. Г., старший викладач кафедри МЕВ,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ З ЄС**

Розбудова повноцінного валютного ринку та його ефективне регулювання є необхідною умовою існування відкритої ринкової економіки з усіма необхідними засобами стимулювання роботи суб'єктів господарювання у зовнішньо-економічній сфері.

Важлива роль у цьому процесі належить механізму розроблення та ефективної реалізації центральним банком повноцінної валютної політики, що охоплює всі необхідні інструменти впливу на валютні відносини і є одним із найважливіших елементів у загальній системі заходів щодо підтримання

макроекономічної і фінансової стабільності та стимулювання економічного зростання.

Валютна політика являє собою комплекс заходів, спрямованих на стимулювання зовнішньоекономічних позицій держави, насамперед урівноваження платіжного балансу і стійкість курсу національної валюти [1, с. 24].

У найбільш загальному вигляді валютна політика складається з наступних елементів: [2, с. 8]

- регулювання валютного курсу (механізм його встановлення, підтримки рівня);
- управління офіційними валютними резервами;
- валютне регулювання і валютний контроль;
- міжнародне валютне співробітництво та участь у міжнародних валютно-фінансових організаціях.

Однією з найважливіших та найбільш динамічних складових як валютної, так і макроекономічної політики є валютне регулювання. Його роль як головного засобу реалізації валютної політики набуває особливого значення у країнах, ринкові відносини в яких ще формуються, а національна валюта має обмежену конвертованість, оскільки не користується сталим попитом на світових фінансових ринках.

Держава має вдаватися до валютного регулювання, зокрема, для підтримки валютного курсу національної грошової одиниці, підтримки платіжного балансу, що, в свою чергу, допомагає досягти бажаних результатів в фінансовій, а також економічній сферах.

В залежності від мети валютне регулювання може стимулювати або стримувати економічний розвиток в країні та відповідно впливати на стан окремих секторів, галузей та підприємств, а також на місце держави на світовому ринку. Зміни ж в економіці країни та її міжнародному становищі впливають на розвиток валютних відносин, та відповідним чином коригують валютне регулювання, що проводиться в державі.

У 2014 році Україна остаточно визначилася із курсом розвитку на євроінтеграцію, що обумовило необхідність проведення змін у сфері валютного регулювання. У грудні 2016 року НБУ представив концепцію нової моделі валютного регулювання, а також дорожню карту із її запровадження, над якими працювала робоча група за участі експертів, залучених Європейською комісією, в рамках проекту EU-FINSTAR [3]. У серпні 2017 року розпочався процес законодавчих змін, спрямованих на перехід до ліберальної моделі валютного регулювання, який завершився 21 червня 2018 року прийняттям Закону «Про валюту і валютні операції». Закон почне діяти 7 лютого 2019 року і автоматично замінить застарілий Декрет Кабінету Міністрів «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», яким чинний режим валютного регулювання регулюється з 1993 року.

Новий Закон відповідає директиві ЄС 88/361/ЄЕС про вільний рух капіталу та Угоді про асоціацію між Україною та ЄС [3], передбачає свободу проведення валютних операцій, що цілком відповідає європейським принципам валютного

регулювання, що забезпечує насамперед вільний рух капіталу, пов'язаний з залученням інвестицій, кредитів, які (принципи) Україна згідно з Угодою про асоціацію з ЄС має запровадити до 2021 року.

На думку експертів, цей Закон стане «проривом» в системі адміністрування валютних операцій. З цим законом Україна зробить крок до нової моделі валютного регулювання: за принципом «дозволено все, що прямо не заборонено».

**Список використаних джерел:**

1. Дзюблюк, О. В. Валютна політика: підручник / О. В. Дзюблюк. – К. : Знання, 2007. – 422 с.
2. Белінська Я. В. Валютно-курсове регулювання: проблеми теорії і практики / Національна академія управління. — К., 2007. — 372с.
3. Національний банк презентував концепцію нової моделі валютного регулювання / НБУ, 01.12.2016 [Електронний ресурс] / Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=40253803&cat\\_id=41688680](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=40253803&cat_id=41688680)
4. Прес-реліз НБУ від 09.08.2017 року [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://bank.gov.ua/article/53303972?annId=53303973>

**Одягайло Б.М., д.е.н., професор**  
*ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ**

Результати наших попередніх досліджень [1] свідчать про те, що створення транснаціональних корпорацій в Україні не відбувається шляхом міжнародної експансії офіційно зареєстрованих промислово-фінансових у зв'язку з недовістю інституційних умов для створення такого роду об'єднань.

В Україні більш широке розповсюдження отримали так звані неофіційні фінансово-промислові групи, які за своєю економічною сутністю представляють собою об'єднання фінансових та промислових підприємств, але не зареєстровані у відповідності до Закону України «Про промислово-фінансові групи». Міжнародний характер діяльності вищезазначених груп дуже важко оцінити у зв'язку з непрозорою структурою власності всередині них, а також значною кількістю підприємств у їх складі. Звичайно, консолідовані дані щодо здійснення іноземних інвестицій цими групами або експорту продукції в цілому за всією групою отримати з офіційних джерел неможливо у зв'язку з відсутністю офіційної реєстрації цих ФПГ.

Серед компаній, що мають значний потенціал стати ТНК, відзначають компанію «Індустріальна спілка Донбасу». Масштаби та специфіка діяльності «ІСД» змушує компанію активно шукати шляхи просуванім своєї продукції на зовнішні ринки. Виробничі можливості компаній, які входять до складу групи надлишкові для потреб українського ринку. Серед недавніх здобутків консорціуму на зовнішніх ринках слід виділити придбання 80% акцій великого угорського металургійного комбінату Билагетг. Тепер ІСД зможе дійсно

претендувати на статус транснаціональної корпорації, яка займається сталелітейним бізнесом, бо тепер її українські активи інтегровані з металургійними потужностями в країнах ЄС. Крім цього, купівля Dunaferr дозволить суттєво розширити географію ринків збуту, бо відомо, що частина продукції угорського комбінату поставляється до автомобільного заводу Suzuki, який належить японцям. При цьому, вигідне географічне розташування Dunaferr знизить транспортні витрати, що буде вирішальним фактором при боротьбі за постачання металу для східноєвропейської автомобільної галузі.

Близька до створення ТНК повного циклу й «Систем Кепітал Менеджмент», що є однією з найкрупніших фінансово-промислових груп в Україні. СКМ об'єднує підприємства, що функціонують в різних галузях промисловості, від горно-металургійної промисловості до медіа та телекомунікаційного бізнесу. При цьому, доля індустріальних компаній (здебільшого гірничо-металургійної промисловості) у структурі бізнесу СКМ сягає 90%. Об'єднавши підприємства вугільної, гірничорудної, коксохімічної, металургійної, трубної та транспортної галузей у єдину вертикально-інтегровану структуру, СКМ створила одне з ведучих світових підприємств у сфері чорної металургії галузевий холдинг Метінвест. Підприємства галузевого холдингу Метінвест мають ряд конкурентних переваг: близькість сировинної бази, низька вартість ресурсів та вигідне розташування по відношенню до цільових ринків. Вертикальна інтеграція дозволяє здійснювати оптимальне управління усім виробничим ланцюгом від добування сировини до роздрібного продажу металопрокату.

Наявність власної інфраструктури збуту з мережею представництв по усьому світу дозволяє успішно представляти продукцію більш ніж у 75 країнах світу. Служба продажу Метінвесту представлена групою компаній, кожна з яких відповідає за певний ринок. Так, поставками на ринки Дальнього зарубіжжя, за межами країн СНД, займається компанія Metinvest International S.A., штаб-квартира якої розташована у Женеві. Оптовою торгівлею на внутрішньому ринку України та країн СНД, за виключенням Росії, займається компанія «Метінвест-Україна». Представництво інтересів компанії на російському ринку забезпечує компанія «Метінвест-Євразія».

Слід зазначити, що за кордоном функціонують не тільки збутові підприємства. Так, у власності СКМ знаходиться металургійний комбінат Feniera Valsider S.P.A., який функціонує в Італії. Це підприємство випускає конструкційний сталевий прокат. Сировиною для виробництва продукції на 80-90% є сталеві сляби, які поставляються з МК «Азовсталь».

До числа потенційних ТНК України можна віднести корпорацію «Інтерпайп». Вона являє собою об'єднання підприємств металургійної, машинобудівної, трубної промисловості, банків, ЗМІ. Продукція Корпорації поставляється до 70 країн світу [2]. Корпорація є одним з найкрупніших виробників труб, залізничних коліс, марганцевих феросплавів у світі. За кордоном компанія має власні збутові підприємства, такі як «Інтерпайп-М» (Росія), «ІнтерпайпКазахстан», «Interpipe Europe», «KLM Weelco» (Швейцарія), «North American Interpipe» (США).

### **Список використаних джерел:**

1. Рокоча В. В., Одягайло. Б. М., В. І. Терехов. Геоекономіка та глобальні стратегії українського бізнесу /антикризовий аспект/: навчальний посібник. – К.:Університет економіки і права “КРОК”, 2017. - 250 с.
2. Офіційна статистична база ООН [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://comtrade.un.org/>.

*Оснач І.В., магістр,  
Плетенецька С.М., доцент,  
ВНЗ « Університет економіки та права « КРОК»*

## **ЗАХИСТ ІНФОРМАЦІЇ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Анотація: З розглянутих аспектів управління грошовими потоками можна зробити висновок, що управління як важлива складова планування - це дуже складна і трудомістка робота кожного керівника підприємства .

У процесі виробничо-господарської діяльності підприємств постійно здійснюється кругообіг коштів, тобто вкладення коштів у виробництво з метою виготовлення продукції і отримання виручки від її продажу. Рух грошових коштів - це надходження і вибуття грошових коштів і їх еквівалентів.

Управління грошовими потоками передбачає цілеспрямований вплив на процеси акумуляції грошових коштів, їх витрачання та перерозподіл з метою збалансування фінансово-господарської діяльності підприємства.

До складу основних методів управління грошовими потоками відносять: аналіз грошових потоків, планування та оптимізація, контроль за рухом грошових коштів, облік та звітність.

Аналіз грошових потоків — це сукупність методів формування і обробки даних про грошові потоки, які дають об’єктивні оцінки стану, тенденцій розвитку, виявлення резервів підвищення ефективності використання грошових коштів та шляхів їх реалізації.

Планування грошових потоків — це процес визначення їх обсягів за видами діяльності, часовими інтервалами та напрямками використання з метою забезпечення максимальної синхронізації надходжень і витрат та платоспроможності підприємства.

Контроль за надходженням та використанням грошових коштів є системою спостереження і перевірки процесу надходження та використання грошових коштів з метою визначення відхилень від їх заданих параметрів.

Аналіз грошових потоків — це сукупність методів формування і обробки даних про грошові потоки, які дають об’єктивні оцінки стану, тенденцій розвитку, виявлення резервів підвищення ефективності використання грошових коштів та шляхів їх реалізації.

Планування грошових потоків — це процес визначення їх обсягів за видами діяльності, часовими інтервалами та напрямками використання з метою забезпечення максимальної синхронізації надходжень і витрат та

платоспроможності підприємства. Процес управління потоками грошових коштів представляє собою постійний моніторинг відхилень реального руху грошових коштів від планових показників та використання заходів по усуненню таких відхилень. В свою чергу планові показники повинні враховувати пропозиції по ефективному використанню грошових коштів (н-д, прискорення їх обороту). Різноманітні об'єктивні та суб'єктивні причини можуть викликати дефіцит готівки на підприємстві, що неминуче призведе до негативних наслідків. Зокрема, причини недостатності грошових коштів на підприємстві такі:

Внутрішні:

- падіння обсягу продажу: втрата одного або декількох великих споживачів, недоліки в управлінні асортиментом продукції;
- недоліки в системі управління фінансами: слабке фінансове планування, відсутність оптимальної організаційної структури фінансових служб, відсутність управлінського обліку, втрата контролю за витратами, низька кваліфікація кадрів.

Зовнішні:

- криза неплатежів;
- ненадійні форми розрахунків;
- конкуренція зі сторони інших товаровиробників;
- зростання цін на енергоносії;
- втрати від експорту через знижений обмінний курс;
- зміна податкового законодавства;
- висока вартість позикових коштів;
- вплив інфляції.

Разом з тим, грошові потоки підприємства у всіх їхніх формах і видах, а відповідно і сукупний його грошовий потік, безсумнівно є найважливішим самостійним об'єктом фінансового менеджменту, що вимагає поглиблення теоретичних основ і розширення практичних рекомендацій. Це визначається тією роллю, що її управління грошовими потоками відіграє у розвитку підприємства і формуванні кінцевих результатів його фінансової діяльності.

Важлива роль ефективного управління грошовими потоками підприємства визначається наступними основними положеннями:

1 Грошові потоки обслуговують здійснення господарської діяльності підприємства практично у всіх її аспектах. Образно грошовий потік можна уявити як систему "фінансового кровообігу" господарського організму підприємства. Ефективно організовані грошові потоки підприємства є найважливішим симптомом його "фінансового здоров'я", передумовою досягнення високих кінцевих результатів його господарської діяльності.

2 Ефективне управління грошовими потоками забезпечує фінансову рівновагу підприємства у процесі його стратегічного розвитку. Темпи цього розвитку, фінансова стійкість підприємства значною мірою визначаються тим, наскільки різні види потоків грошових коштів синхронізовані між собою за об'ємами і в часі. Високий рівень такої синхронізації забезпечує істотне прискорення реалізації стратегічних цілей розвитку підприємства.



3 Рациональне формування грошових потоків сприяє підвищенню ритмічності здійснення операційного процесу підприємства. Будь-який збій у здійсненні платежів негативно позначається на формуванні виробничих запасів сировини і матеріалів, рівні продуктивності праці, реалізації готової продукції і т.п. У той же час ефективно організовані грошові потоки підприємства, підвищуючи ритмічність здійснення операційного процесу, забезпечують ріст об'єму виробництва і реалізації його продукції.

4 Ефективне управління грошовими потоками дозволяє скоротити потребу підприємства у залученому капіталі. Активно керуючи грошовими потоками можна забезпечити більш раціональне й ощадливе використання власних фінансових ресурсів, що формуються з внутрішніх джерел, знизити залежність темпів розвитку підприємства від залучуваних кредитів. Особливу актуальність цей аспект управління грошовими потоками здобуває для підприємств, що знаходяться на ранніх стадіях свого життєвого циклу, доступ яких до зовнішніх джерел фінансування досить обмежений.

5 Управління грошовими потоками є важливим фінансовим важелем забезпечення прискорення обороту капіталу підприємства. Цьому сприяє скорочення тривалості виробничого і фінансового циклів, що досягається в процесі результативного управління грошовими потоками, а також зниження потреби в капіталі, що обслуговує господарську діяльність підприємства. Прискорюючи за рахунок ефективного управління грошовими потоками оборот капіталу, підприємство забезпечує ріст суми прибутку, що генерується у часі.

6 Ефективне управління грошовими потоками забезпечує зниження ризику неплатоспроможності підприємства. Навіть у підприємств, що успішно здійснюють господарську діяльність і генерують достатню суму прибутку, неплатоспроможність може виникати як наслідок незбалансованості різних видів грошових потоків у часі. Синхронізація надходжень і виплат коштів, що досягається у процесі управління грошовими потоками підприємства, дозволяє усунути цей фактор виникнення його неплатоспроможності.

#### **Список використаних джерел:**

1. StudFiles Тема 10. Управління грошовими потоками  
<https://studfiles.net/preview/5152633/page:14/>
2. Наукові конференції. Необхідність управління грошовими потками підприємства. Автор: Ольга Рогатюк . <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/731>
3. Пітюлич М.М., Стегура В.В. УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ
4. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / Бланк И.А. - К. : Ника-Центр, Зьльга, 2003 - 496с.
5. : А. М. Поддєрьогін. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. — К.: КНЕУ, 2005. — 535 с.. 2005

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ**

Реалії сьогодення свідчать, що ключову роль у забезпеченні економічного зростання вітчизняних підприємств відіграє інноваційний розвиток. Підприємства, які здатні розробляти та впроваджувати інновації, здобувають стійкі конкурентні переваги та отримують можливість успішно розвиватися на ринку в умовах нестабільного економічного середовища. З огляду на це особливої актуальності набуває питання планування інноваційного розвитку підприємств, як невід'ємної складової їх господарської діяльності у сучасних умовах.

Проблемам інноваційного розвитку підприємств присвячені праці С.М. Ілляшенка [1], Н.О. Попової [4], Н.І. Чухрай [8] та інших, які наголошують на важливості планування – одного з чинників досягнення визначеної мети. Водночас деякі аспекти планування інноваційного розвитку підприємств потребують уточнення і подальшого розвитку.

Мета дослідження – розвиток теоретичних основ і розробка рекомендацій щодо планування інноваційного розвитку підприємств. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань: уточнити сутність поняття «планування інноваційного розвитку підприємств»; проаналізувати стратегічне, тактичне та оперативне планування інноваційного розвитку підприємств; запропонувати етапи планування інноваційного розвитку підприємств.

Об'єкт дослідження – процес планування інноваційного розвитку підприємств. Предмет дослідження – теоретичні положення планування інноваційного розвитку підприємств.

Сутність планування інноваційного розвитку підприємств визначимо як процес стратегічного, тактичного та оперативного планування, що забезпечує пристосування факторів внутрішнього середовища до вимог зовнішнього середовища та утримання наявного або досягнення якісно нового стану.

Стратегічне планування – це послідовний процес, тому запроваджувати його на підприємстві потрібно з дотриманням певних етапів. Кількість і зміст етапів розробки стратегічних планів, а також сама їх форма можуть істотно змінюватися залежно від конкретних умов. До числа чинників, що впливають на послідовність і зміст робіт зі стратегічного планування і управління, належать: форма власності підприємства; його тип (спеціалізоване чи диверсифіковане); галузева приналежність; рівень концентрації виробництва та освоєння методів стратегічного планування і т.д. [3].

Стратегічне планування проходить декілька етапів, які можуть застосовуватись для планування інноваційного розвитку підприємств, а саме: 1. Визначення мети діяльності підприємства. 2. Формування стратегічних цілей і завдань інноваційного розвитку. 3. Аналіз і оцінка зовнішнього середовища

підприємства. 4. Аналіз і оцінка внутрішнього середовища підприємства. 5. Розробка проекту інноваційної стратегії. 6. Розробка стратегічного інноваційного плану. 7. Аналіз стратегічних альтернатив інноваційного розвитку. 8. Вибір генеральної інноваційної стратегії. 9. Контроль і оцінювання результатів [2].

Тактичне планування діяльності підприємства – це процес, що дозволяє керівництву підприємства здійснювати ув'язку та конкретизацію заходів з реалізації обраної стратегії розвитку за рівнями управління підприємством, часом здійснення, конкретними виконавцями, дозволяє задати чіткі кількісні параметри досягнення стратегічних цілей розвитку. Найвища мета ефективного тактичного планування полягає в тому, щоб оволодіти ефективним інструментом досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства [7]. Тактичне планування, як і стратегічне, є процесом, тому його реалізацію на підприємстві доцільно проводити за певними послідовними етапами: 1. Аналіз ресурсних можливостей підприємства. 2. Обґрунтування інструментарію тактичного планування. 3. Планування системи ключових показників інноваційного розвитку. 4. Розроблення заходів для реалізації інноваційної стратегії. 5. Фінансове обґрунтування запропонованих заходів. 6. Формування адміністративних важелів. 7. Розроблення поточного плану інноваційного розвитку [5].

Оперативне планування використовується для визначення засобів вирішення завдань, передбачених у тактичному плані за роками та кварталами. Воно має на меті послідовне здійснення попереднього плану, використання резервів, котрі виникли, і вирішення особливих завдань, що впливають з умов зовнішнього середовища. Характеризуються більшою конкретизацією та деталізацією показників [7]. Процес оперативного планування складається з таких послідовних етапів: 1. Аналіз реалізації оперативних інноваційних планів попереднього періоду. 2. Встановлення загальних інноваційних цілей на плановий період. 3. Конкретизація загальних інноваційних цілей для кожного підрозділу. 4. Розроблення сукупності заходів для реалізації інноваційної стратегії. 5. Аналіз оперативних планів та їх корегування керівництвом нижчого рівня. 6. Остаточне підготування та затвердження оперативних планів [6].

Отже, планування інноваційного розвитку є важливим елементом у досягненні підприємствами конкурентоспроможності на ринку, збільшенні прибутків, а також завоюванні нових ринків збуту. Планування принесе позитивний результат лише за умови правильно визначених напрямів інноваційного розвитку, раціонального розподілу ресурсів, врахування керівництвом можливих впливів зовнішнього та внутрішнього середовища та злагодженій роботі усіх учасників процесу планування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ілляшенко С.М., Біловодська О.А. *Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: Монографія.* – Суми: Університетська книга, 2010. – 281 с.
2. Конєва І.І. *Стратегічне планування на підприємстві / І.І. Конєва, О.А. Василега // Науково-методичний журнал «Вісник Сумського національного аграрного університету». – 2009. – №1 (26). – С. 346-350.*

3. Кононенко Г.С. Стратегічне планування економічного розвитку підприємств харчової промисловості / Г.С. Кононенко // *Менеджер: Вісник Донецького державного університету управління*. – 2009. – №2(48). – С. 36-44.
4. Попова Н.О. Науково-теоретичні основи управління інноваційним розвитком на підприємств / Н.О. Попова // *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*, 2011. – № 4(16). – С. 133–137.
5. Романко О.П. Етапи технології тактичного планування конкурентоспроможності машинобудівних підприємств / О.П. Романко // *Регіональний збірник наукових праць з економіки «Прометей»*. – 2010. – №1 (31). – С. 160-161.
6. Садеков А.А. Оперативне планування на торговельному підприємстві : монографія / А.А. Садеков, У.С. Расулов. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 193 с.
7. Ткаченко Н.М. Роль планування в розвитку торговельного підприємства / Н.М. Ткаченко // *Збірник наукових праць «Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг»*. – 2010. – №1(11). – С. 368-374.
8. Чухрай Н.І. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства: підручник / Н.І. Чухрай, О.П. Просович. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2015. – 500 с.

**Панаріна С.А**, магістр,  
**Брадул О.М**, д.е.н., професор  
ВНЗ « Університет економіки та права КРОК»

## **ПРОБЛЕМИ ПРАКТИКИ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ**

Грошові розрахунки, що здійснює підприємство проводяться через установу банку в готівковій та безготівковій формах. Операції з розрахунків в безготівковій формі носять масовий характер, оскільки з розвитком економіки їх питома вага значно зросла і продовжує зростати. В процесі обліку на поточних рахунках виникає ряд проблемних дискусійних питань, які потребують негайного вирішення. Актуальність даної теми полягає в тому, що ділянка бухгалтерії з обліку грошових коштів на поточних рахунках в банку є досить важливою, оскільки від достовірності, точності та оперативності обліку грошових коштів залежить вся господарська діяльність підприємств. Тому при організації обліку необхідно звернути велику увагу організації саме цієї ділянки обліку.

Дослідженнями сутності понять “грошові кошти” займалися Ю.А. Бабаєв, В.В. Бабіч, П.С. Безруких, І.Д. Бенько, С.Л. Береза, В.А. Бородін, Т.А. Бутинець, О.С. Височан, Л.Л. Горецька, “гроші” – М.М. Александрова, Ф.Ф. Бутинець, О.Д. Василюк, А.В. Демківський, А.Г. Загородній, Б.С. Івасів, Л.О. Каніщенко, “готівка” – В.Т. Бусел, Г.Л. Вознюк, О.В. Герасименко, “фінансові ресурси” – М.М. Александрова, М.М. Бердар, Б.О. Белов, І.О. Бланк, О.Д. Василюк та інші.

Поточний рахунок — це основний рахунок суб'єкта господарської діяльності. Без відкриття поточного рахунка підприємство не має права вести будь-який вид господарської діяльності. Поточний рахунок призначений для зберігання грошових коштів і здійснення розрахунків за всіма видами діяльності підприємства.

Порядок відкриття та закриття рахунків в банках регламентується Постановою Правління Національного Банку «Про затвердження Інструкції про

порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах» зі змінами і доповненнями від 06.06.2013 №492 [1].

Наявність поточного рахунку в банку — це основа контрактних взаємовідносин між банком і клієнтами.

При обліку на поточних рахунках в банку виникає ряд проблемних питань, таких як:

1. визнання та класифікація грошових коштів;
2. правильне, повне відображення грошових коштів у фінансовій звітності, зокрема у формі 3 «Звіт про рух грошових коштів»;
3. організація контролю за процесом збереження та використання грошових коштів;
4. недостатнє методичне забезпечення обліку грошових коштів на поточних рахунках в банку;
5. організаційне забезпечення обліку грошових коштів.

Вирішення вищевикладених питань призведе до оптимізації витрат робочого часу при веденні даної ділянки обліку та спростить роботу бухгалтерських служб.

Більшість науковців, які вивчають дане питання, схиляються до думки, що проблеми, пов'язані з обліком грошових коштів на поточних рахунках в банку є не стільки облікові, як управлінські, організаційні. Тому, на нашу думку, при належній організації управлінської діяльності на кожному підприємстві можна уникнути даних проблемних питань.

На думку практиків, основні труднощі при веденні бухгалтерського обліку виникають саме при складанні Звіту про рух грошових коштів, оскільки в процесі роботи виникає ціла низка проблемних та суперечливих питань:

по-перше, оцінка всіх монетарних статей (в тому числі грошових коштів в іноземній валюті);

по-друге, визначення класифікаційної групи грошових коштів (розмежування таких грошових коштів, як кошти в касі, кошти в банку та кошти в дорозі);

по-третє, врахування фактора часу при оцінці грошових коштів підприємства.

Згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 №73 (далі НП(С)БО 1), у Звіті про рух грошових коштів наводяться дані про рух грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Підприємство розгорнуто наводить суми надходжень та видатків, що виникають у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Якщо рух грошових коштів у результаті однієї операції включає суми, які належать до різних видів діяльності, то ці суми наводяться окремо у складі відповідних видів діяльності [2].

Порядок складання Звіту про рух грошових коштів регламентується Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності, затвердженими наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. №433 [3]. Згідно даного нормативно-правового акту, при складанні фінансової

звітності та консолідованої фінансової звітності підприємства можуть обрати спосіб складання звіту про рух грошових коштів за прямим або непрямим методом із застосуванням відповідної форми звіту, яка подана в Додатку №1 до НП(С)БО 1.

У звіті про рух грошових коштів, складеному за прямим методом, рух грошових коштів у результаті операційної діяльності визначається за сумою надходжень від операційної діяльності та сумою витрачання на операційну діяльність грошових коштів за даними записів їх руху на рахунках бухгалтерського обліку, а у звіті про рух грошових коштів, складеному за непрямим методом — рух грошових коштів у результаті операційної діяльності визначається шляхом коригування прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування.

Як показує практика, облік грошових коштів достатньо регламентований законодавчими та нормативними актами України. Але розширення форм і методів здійснення розрахунків, властивостей та функцій грошових коштів як інструментів забезпечення платоспроможності стали основною причиною уточнення та деталізації відображення в бухгалтерському обліку та контролю операцій із ними, тому виникає необхідність у застосуванні конкретних прийомів управління грошовими коштами, джерелом якого є достовірне інформаційне забезпечення.

На сьогодні в Україні майже кожен працюючий бухгалтер стикається з проблемами, які виникають при обліку операцій на поточному рахунку у банку. Дані проблемні дискусійні питання потребують негайного вирішення. Це спростить роботу бухгалтера, призведе до економії робочого часу, дасть змогу контролювати рух грошових коштів і зменшить ступінь шахрайства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про затвердження Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах: Постанова НБУ від 12.11.2003 № 492 (остання редакція від 06.06.2013) [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів від 07.02.2013 р. №73. [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/>
3. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. №433. [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/>

## **КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ**

Фінансовий контролінг зорієнтований на функціональну підтримку фінансового менеджменту, що визначає його зміст і основні завдання. Провідною метою фінансового контролінгу є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку та вартості капіталу власників при мінімізації ризику і збереженні ліквідності та платоспроможності підприємства.

У системі антикризового фінансового управління фінансовий контролінг повинен бути спрямований на функціональну підтримку антикризового фінансового менеджменту. Особливістю антикризового фінансового контролінгу є те, що він повинен забезпечити підтримку прийняття рішень, планування та контроль за екстремальних умов діяльності підприємства.

У разі фінансової кризи або її загрози рішення приймають за умов конфлікту інтересів, дефіциту часових, фінансових і матеріальних ресурсів. Тому діяльність служб контролінгу повинна бути зосереджена на таких напрямках:

- упровадження (або підвищення ефективності функціонування) системи раннього попередження та реагування, що має на меті прискорити виявлення кризових явищ і забезпечити вжиття адекватних заходів для їх подолання;
- розроблення ефективної антикризової концепції та плану санації, якщо цього потребує ситуація на підприємстві;
- експертна й інформаційна підтримка управлінських рішень щодо реалізації окремих антикризових заходів (модулів);
- контроль за реалізацією антикризової концепції (плану санації) та своєчасне виявлення відхилень, додаткових ризиків і шансів з відповідною корекцією плану.

Розрізняють стратегічний та оперативний фінансовий контролінг. Під стратегічним фінансовим контролінгом розуміють комплекс функціональних завдань, інструментів і методів довгострокового (три і більше років) управління фінансами, вартістю та ризиками. Вважається, що часовий горизонт стратегічного контролінгу необмежений.

У рамках стратегічного фінансового контролінгу зусилля фінансових служб підприємств концентруються на виконанні таких основних завдань:

- визначення стратегічних напрямів діяльності підприємства;
- визначення стратегічних цілей і розробка фінансової стратегії підприємства;
- впровадження дієвої системи раннього попередження та реагування (перманентний аналіз шансів і ризиків, сильних та слабких сторін);
- визначення горизонтів планування;
- довгострокове фінансове планування: планування прибутків і збитків, грошових потоків (cash-flow), балансу, основних фінансових показників;

- довгострокове управління вартістю підприємства та прибутками його власників;
- забезпечення інтеграції довгострокових стратегічних цілей і оперативних завдань, які ставляться перед окремими працівниками та структурними підрозділами.

Найважливішим завданням стратегічного контролінгу є забезпечення життєздатності підприємства в довгостроковому періоді на основі управління наявним потенціалом і створення додаткових факторів успіху.

До основних інструментів стратегічного контролінгу належать: аналіз сильних і слабких сторін, побудова стратегічного балансу, портфельний аналіз, організаційний аналіз, функціонально-вартісний аналіз, модель життєвого циклу, система раннього попередження та реагування, дискримінантний аналіз, аналіз вартості акціонерного капіталу (shareholder-value), збалансована система показників (Balanced-Scorecard), бенчмаркінг та ряд інших.

Найважливішою формою прояву стратегічного фінансового контролінгу є система стратегічного (довгострокового) планування.

Головною метою оперативного фінансового контролінгу є організація системи управління досягненням поточних (короткострокових) фінансових цілей підприємства. Цільові показники оперативного контролінгу повинні корелювати з монетарними та немонетарними цілями, визначеними в рамках стратегічного контролінгу.

Взаємозв'язок бюджетування та бюджетного контролю характеризує основний зміст оперативного контролінгу, який, власне, полягає в систематичному порівнянні фактичних показників діяльності підприємства з запланованими та подальшому аналізі відхилень.

Коло завдань, які належать до компетенцій бюджетного контролю, включає управлінський облік, аналіз відхилень, а також рапортування. В оперативних звітах (рапортах) інтерпретуються результати виконання бюджетів, наводиться оцінка основних фінансових показників, а також формулюються пропозиції, які впливають з аналізу відхилень. Контроль становить базу для виявлення причин відхилень і визначення слабких місць на підприємстві.

Оперативний фінансовий контролінг (на відміну від стратегічного) спирається переважно на внутрішні джерела інформації, зокрема дані рахунків прибутків і збитків, руху грошових коштів тощо. Основна увага при цьому концентрується на дослідженні таких співвідношень, як “доходи – затрати” та “грошові надходження – грошові видатки”, тоді як стратегічний контролінг зорієнтований на аналіз шансів і ризиків, сильних і слабких сторін. Важливим елементом оперативного контролінгу є внутрішній консалтинг і методологічне забезпечення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Чумаченко О.Г., Грушко В.І. *Національні фінанси: підручник / за ред. д. ек. н., проф. В.І. Грушка - К.: Університет економіки та права "КРОК", 2017. - 660 с*
2. Задорожний Р.П. *Контролінг, як концепція управління фінансово-господарською діяльністю підприємства / Р.П Задорожний // Вісник КІБІТ. – 2010. - №1. – С.46-56.*



3. Одновелик В.І. Контролінг – сучасна концепція забезпечення стабільного розвитку підприємства / В.І Одновелик //Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №6. – С.127-131.
4. Тарасюк М.В. Дослідження ринку інформаційних систем для автоматизації контролінгу в управлінні торговельними мережами / М.В. Тарасюк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2009. – №4. – С. 266-276.
5. Троян О.В. Механізм контролінгу в системі управління промисловим підприємством / О.В Троян // Держава та регіони. Серія: економіка і підприємство. – 2009. – №1. – С.218-225.
6. Грушко В.І. Оцінка бізнесу при злитті-поглинанні компаній / В.І. Грушко, О.Г. Чумаченко // Вчені записки / Університет економіки та права "КРОК". - 2006. - № 15. - С. 118-126.

*Паскевич А.А., студентка КЕПІТ,  
Румик І.І., кандидат економічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ПОКРАЩЕННЯ ЯКІСНОЇ СТРУКТУРИ ГРОШОВОЇ МАСИ**

Грошова маса є кількісним показником руху грошей. Зміна грошової маси безпосередньо впливає на інтенсивність обороту грошей, на формування платоспроможного попиту, а значить – на економічний розвиток. Регулювання грошової маси є ключовим напрямком державної грошово-кредитної політики.

Метою роботи є дослідження грошової маси та розробка пропозицій щодо покращення її якісної структури.

Грошова маса – це сукупність купівельних, платіжних та накопичувальних засобів, яка обслуговує економічні зв'язки, належить фізичним та юридичним особам, а також державі. З розвитком форм товарного обміну та платіжно-розрахункових відносин склад та структура грошової маси зазнали значних змін. Кількість грошової маси визначається державою – емітентом грошей, а саме – його законодавчою владою. Збільшення емісії зумовлене потребами товарного обороту і держави.

В Україні головна причина збільшення грошової маси – великий дефіцит державного бюджету, який значною мірою погашався з випуском додаткових грошей в обіг. Товарний оборот в той же час у реальному вираженні скоротився через падіння темпів виробництва.

Для аналізу зміни руху грошей на певну дату і за певний період у фінансовій статистиці спочатку в економічно розвинутих країнах, а потім і в нашій країні стали використовувати грошові агрегати M0, M1, M2, M3. Їх застосування дає змогу не лише ґрунтовно аналізувати зміни грошової маси, а й визначати ступінь розвитку грошової системи країни, шляхи стабілізації і зміцнення національної валюти [1] (табл. 1).

Таблиця 1.

Дані НБУ про грошову масу за станом на вересень 2018 р., млн. грн.

Види агрегатів	На початок періоду	На кінець періоду
Грошовий агрегат М3	1249365,0	1233422,0
Грошовий агрегат М0	347274,1	343836,8
Грошовий агрегат М1	630845,3	621514,9
Грошовий агрегат М2	1245800,5	1818254,9

Між агрегатами необхідна рівновага, інакше порушується грошовий обіг. Практика показує, що рівновага буде, якщо  $M2 > M4$  (вона закріплюється в разі, якщо  $M2 + M3 > M4$ ). У цьому випадку грошовий капітал переходить з готівкового обігу на безготівковий. При порушенні цього співвідношення між агрегатами в грошовому обігу починаються ускладнення: недостатність грошових знаків, зростання цін тощо. В Україні для розрахунку сукупної грошової маси використовують агрегати М0, М4, М2 і М3 [2].

Близько третини грошової маси в Україні припадає на готівкові гроші. Збільшення кількості готівкових грошей, які обслуговують населення (а в сучасних умовах до них часто звертаються юридичні особи) спричинює нестачу грошей реальні господарські процеси [3].

Таким чином, у державі перехід грошей з безготівкового обігу на готівковий є результатом жорсткої фінансової політики, який призводить до розширення ухилень від сплати податків. Крім того, скорочення безготівкового обороту свідчить про зниження здатності держави впливати на грошову масу. Отже, монетарні методи відіграватимуть більшу роль у тому суспільстві, де вони повніше і активніше сприятимуть кількісному зростанню економіки та її якісному удосконаленню, підвищенню її ефективності. Ці процеси, в свого чергу, визначають істотне поліпшення структури грошової маси, зміну співвідношення між готівкою і безготівковими грошима, зростання у грошовій масі депозитних сертифікатів, цінних паперів, наближення нашої грошової маси до структури грошей розвинених країн [4]. По-друге, становлення і розвиток товарно-кредитного господарства потребує подальшого удосконалення кредитних відносин: нарощування і раціонального використання позикового капіталу, зменшення облікової ставки НБУ, відсоткових ставок за кредитами, що надаються комерційними банками, подальшого розвитку фондового ринку, перетворення фондової біржі на активний механізм притоку капіталів та здійснення структурних зрушень в економіці.

#### **Список використаних джерел:**

1. Дмитрієва О.А. Оптимізація депозитної діяльності комерційного банку / О.А. Дмитрієва // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 138-145.
2. <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/170/1/42.pdf>
3. [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=27843415](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415)
4. Ігнатова О.М. Статистичний аналіз готівкового обігу в Україні та його вплив на вартість національної грошової одиниці / О.М. Ігнатова. – С. 64-75.

*Пастернак Н.А., магістр,  
Грушко В.І., д.е.н., професор,  
ВНЗ « Університет економіки та права КРОК»*

## **ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Впровадження бухгалтерського обліку за Міжнародними стандартами фінансової звітності на підприємствах України є одною із складових інтеграції її в світову економіку. Питання застосування міжнародних стандартів і впровадження їх в національні системи бухгалтерського обліку завжди було дискусійним як в наукових колах, так і серед фахівців-практиків. Серед вітчизняних вчених вагомий внесок у виявлення цієї проблеми внесли Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.М. Жук, Т.О. Каменська, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, В.М. Пархоменко, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець та багато інших вчених.

В сучасному світі МСФЗ поступово стають своєрідним ключем до міжнародного ринку капіталу. Якщо компанія має відповідну звітність, то вона отримує відповідний доступ до джерел засобів виробництва, які необхідні для розвитку.

Перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності – це необхідний елемент ділової культури та управлінського процесу в усьому світі.

Міжнародні стандарти фінансової звітності – це сукупність інформації бухгалтерського обліку, яка призначена для представлення підприємствам та особам, які зацікавлені в результатах діяльності та фінансовим станом складової звітності [1, с. 45].

На сьогоднішній день звітність, яка відповідає міжнародним стандартам фінансової звітності, обов'язково надається організаціями та підприємствами, які виходять на фондові біржі [2, с. 145].

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV, публічні акціонерні товариства, банківські установи, страхові компанії зобов'язані складати та опубліковувати фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за МСФЗ, а решта українських підприємств можуть самостійно приймати рішення про використання МСФЗ для складання звітності [3].

В умовах інтеграції України до ЄС виникає підвищений інтерес західних інвесторів щодо капіталовкладень в економіку нашої держави. Для залучення іноземних інвестицій впровадження МСФЗ відіграє важливу роль, бо збільшує можливості притоку іноземного капіталу в економіку. Тому українські компанії стикаються з необхідністю представляти результати своєї діяльності згідно міжнародних стандартів. Аналізуючи фінансову звітність підприємства згідно міжнародних стандартів фінансової звітності, інвестор може адекватно оцінити вигоди від капіталовкладень в підприємство, тому що МСФЗ забезпечують прозорість фінансової звітності та результатів діяльності підприємства.

Питання переходу на МСФЗ може цікавити вітчизняного суб'єкта тим, що створюється можливість раціонального та адекватного порівняння рівня ефективності українського підприємця з іноземним. Тобто сучасний український менеджер може, вільно володіючи відкритою інформацією, порівнювати результати своєї діяльності, а точніше діяльності свого об'єкта, з будь-яким іноземним. У цій ситуації існують як плюси, так і мінуси. По-перше, суб'єкт, таким чином, може створювати вигідну для себе рекламну кампанію. По-друге, приймати найбільш ефективні рішення, спостерігаючи результати і досвід подібного іноземного суб'єкта. Так само ця інформація може створити й антирекламу українській економіці в цілому, оскільки сучасний стан вітчизняного господарства бажає кращого.

Отже, обов'язковість впровадження МСФЗ підприємствами України обумовлена рядом причин: вимога іноземних інвесторів; доступ до міжнародних банківських ресурсів; отримання інформації нового рівня про фінансове положення компанії, яку національна система звітності не дає.

Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності супроводжується виникненням ряду проблем:

1) відсутність вимоги стосовно обов'язковості застосування МСФЗ на українських підприємствах;

2) відсутність повного тлумачення та пояснень стосовно заповнення, що приводить до розбіжностей в думках;

3) П(С)БО не відображають усіх підходів до обліку та моделей оцінки статей фінансової звітності, вимог до розкриття інформації, всіх пояснень, які містять міжнародні стандарти фінансової звітності. Наприклад, у МСФЗ є такі стандарти, які в українських стандартах відсутні та навпаки. Один з таких П(С)БО № 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»;

4) необхідність впровадження нової нормативної бази бухгалтерського обліку на національному рівні;

5) прагнення українських бухгалтерів застосовувати в фінансовому обліку підходи податкового законодавства. Це робиться для скорочення різниць між фінансовим та податковим обліком;

6) виникнення додаткових витрат внаслідок потреби у придбанні нового програмного забезпечення, за допомогою якого складання звітності значно полегшило б роботу персоналу та зменшило можливість допущення помилок;

7) складання фінансової звітності за МСФЗ здійснюється одночасно з веденням обліку за національними стандартами. Це значно збільшує навантаження на бухгалтерів компанії чи організації. Така ситуація призводить до відтоку професійних кадрів, а у нових кадрів рівень професійності не завжди вище, ніж у попередніх. При цьому нові кадри встановлюють дуже високі вимоги до заробітної плати;

8) українські бухгалтери звикли до чіткого регламентування облікових рішень та процедур, тому розуміння МСФЗ бухгалтерами нашої країни пов'язано з деякими труднощами, наприклад, широке використання професійного судження для признання, оцінки та розкриття інформації у фінансовій звітності.

Ця проблема виникає тому, що українських бухгалтерів вчили суворо дотримуватися чітких правил та стандартів;

9) перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності також є проблемою для вітчизняних аудиторів, тому що складання звітності за МСФЗ передбачає подальшу її перевірку та отримання аудиторського висновку. Зарубіжні інвестори не дуже довіряють українським аудиторам, тому будуть звертатись до більш великих світових аудиторських компаній, а це, в свою чергу, неминуче збільшує витрати підприємства.

Не зважаючи на особливості та труднощі процесів упровадження МСФЗ в Україні, слід констатувати: цей процес є об'єктивною реальністю і необхідністю для переважної більшості підприємства, діяльність яких пов'язана зі світовими ринками; рано чи пізно, а краще раніше, щоб вітчизняні підприємства впроваджували прозорі облікові процедури та могли використати власну звітність як додатковий аргумент інвестиційної привабливості. Питаннями впровадження МСФЗ поступово переймаються і в Україні. Однак відмінність між українськими та міжнародними стандартами полягає у принципах обліку, звітності й розкритті фінансової інформації.

#### **Список використаних джерел:**

1. Голов С. Міжнародні стандарти фінансової звітності: удосконалення та застосування // Бухгалтерський облік та аудит. – 2007. – № 11. – С. 43–58.
2. Циган Р.М. Перспективи переходу України до міжнародних стандартів фінансової звітності // Вісник ЖДТУ, 2012. – № 1(47) – С. 145–147.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua>
4. Картузова Т.В. Необхідність переходу України на міжнародні стандарти фінансової звітності // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.9. – С.176–179.

**Перепелиця Г.М.,** старший методист  
кафедри національної економіки та фінансів,  
бакалавр з обліку та аудиту,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

Однією з обов'язкових умов здійснення процесу виробництва є забезпечення його виробничими запасами, з яких або за допомогою яких здійснюється виробництво продукції. Відмінною особливістю їх є одноразове використання в процесі виробництва та перенесення всієї вартості на собівартість виготовленої продукції (робіт, послуг).

Тому пошук шляхів удосконалення обліку виробничих запасів, контроль за збереженням матеріальних ресурсів і раціональним їх використанням у виробничому процесі має велике значення.

Метою роботи є дослідження сучасного стану обліку виробничих запасів та пошук шляхів його вдосконалення.

Забезпеченість підприємств виробничими запасами та ефективність їх використання залежить від комплексу заходів щодо виявлення, кількісного вимірювання та реалізації цих заходів. Для цього необхідно здійснювати систематичний облік і контроль, якісний аналіз рівня та динаміки забезпеченості, а також ефективності використання виробничих запасів.

Матеріальні затрати становлять 57-68% собівартості продукції на виробничих підприємствах. Тому від достовірності та об'єктивності відображення в бухгалтерському обліку й звітності операцій із виробничими запасами залежить правильність визначення основних показників, які характеризують результати господарської діяльності та реальний фінансовий стан підприємства (залишки оборотних коштів, темпи їх обігу, собівартість, прибуток, рентабельність, тощо) [2].

Документальне оформлення надходження матеріальних, сировинних і паливних ресурсів, їх наявності та витрачання – досить складний процес, адже структура документообігу повинна бути такою, щоб забезпечувати вчасне надходження необхідної інформації як для обліку, так і для контролю та оперативного управління рухом виробничих запасів. Перелік основних первинних документів, якими найчастіше оформлюється надходження виробничих запасів, наступний: 1) товарно-транспортна накладна (ф. № 1 - ТН); 2) рахунок-фактура (ф. № 63); 3) накладна на відпуск товарно-матеріальних цінностей (ф. № М-20); 4) довіреність (ф. № М-2); 5) акт закупівлі товарно-матеріальних цінностей; 6) журнал обліку вантажів, що надійшли; 7) прибутковий ордер (ф. № М-4).

Проте, головний бухгалтер на свій розсуд і враховуючи специфіку діяльності може визначитися з тим, які документи доцільно використовувати на підприємстві. Крім цього, структура документообігу повинна бути такою, щоб забезпечити вчасне надходження необхідної інформації для потреб обліку, контролю й оперативного управління виробничими запасами.

Від правильності документального оформлення операцій з надходження виробничих запасів залежить правильне віднесення їх вартості на витрати виробництва, а також реальність оцінки незавершеного виробництва та його відображення у звітності. У відповідності до виробничої програми і норм витрат підприємства визначають потребу у виробничих запасах. Вони можуть бути придбані, виготовлені власними силами, внесені до статутного капіталу, одержані безоплатно, придбані в результаті обміну.

Відповідальність за приймання, зберігання і відпуск запасів покладається на матеріально відповідальних осіб, призначених наказом керівника установи. З посадовими особами, які відповідають за збереження матеріальних цінностей, укладається письмовий договір про повну індивідуальну відповідальність [1].

З метою забезпечення збереження цінностей в установах має бути належним чином організований складський облік. Для цього виділяються спеціально обладнані приміщення – склади. Перелік первинних документів складського обліку наступні: 1) картка складського обліку матеріалів (ф. № М-

12); 2) матеріальний ярлик (ф. № М-16); 3) реєстр прийняття-здачі документів (ф. № М-13); 4) відомість обліку залишків матеріалів на складі (ф. № М-14); 5) сигнальна довідка про відхилення фактичного залишку матеріалів від встановлених норм запасу (ф. № М-18); 6) матеріальний звіт (ф. № М-19).

Порядок документального оформлення операцій з відпуску запасів зі складів підприємства залежить від того, для яких потреб вони відпускаються: систематично на виробничі потреби або епізодично в цехи та відділи на адміністративні чи інші потреби.

Первинні документи, призначені для оформлення операцій з надходження, внутрішнього переміщення та відпуску запасів, є підставою для ведення бухгалтерського і оперативного (складського) обліку. Виробничі запаси надходять до бухгалтерії, де вони підлягають перевірці за змістом операцій і правильністю їх оформлення (перевіряється наявність реквізитів, підписів, правильність арифметичних підрахунків). Особлива увага при цьому має приділятися законності операцій.

Першим етапом облікового процесу є реєстрація показників господарських операцій у первинних документах. Організація первинного обліку запасів починається із визначення переліку облікової номенклатури первинного обліку. Організація поточного обліку є другим етапом облікового процесу. Вона також починається з вивчення складу облікової номенклатури, яку слід відобразити, проте вже в системі облікових реєстрів та різних розрахункових формах. Підсумковий етап облікового процесу іноді називають балансовим узагальненням (звітністю).

Після вибору номенклатури обліку переходять до організації відображення інформації, вибору і розробки її носіїв. Організація способів відображення носіїв облікової інформації потребує дотримання трьох особливостей бухгалтерського обліку як процесу.

Перша особливість бухгалтерського обліку як процесу полягає у тому, що кожний господарський факт має бути насамперед зафіксований на носії як доказ, тобто як документ. Другою особливістю є те, що всі господарські факти із первинних документів, тобто доказів про реальність їх, підлягають обов'язковому запису і накопиченню в облікових реєстрах. Третя особливість полягає у тому, що облік як процес не закінчується визначенням нового стану об'єкта в облікових реєстрах, а підсумкові дані повинні бути перенесені із облікових реєстрів у звітні форми, які після заповнення їх автоматично стають носіями облікової інформації.

Таким чином, на нашу думку, структура документообігу повинна бути такою, щоб забезпечити вчасне надходження необхідної інформації як для обліку, так і для контролю й оперативного управління рухом матеріальних запасів. Для забезпечення своєчасності відображення господарських операцій у оперативному та бухгалтерському обліку на підприємстві повинні бути складені графіки руху документів між службами підприємств та надходження їх у бухгалтерію. Тому слід будувати спеціальні оперограми. Для їх обліку передбачені типові форми первинних та зведених документів: журнал обліку вантажів, що надійшли; довіреність та журнал реєстрації довіреностей;

прибутковий ордер (заповнюється на складі під час отримання запасів при відсутності розбіжностей). Ці заходи мають практичне значення для вдосконалення процесу обліку виробничих запасів на підприємствах.

**Список використаних джерел:**

1. Аналіз завдань та принципів обліку і контролю виробничих запасів / І.П. Житна, І.І. Афанасьєва // Вісник Технологічного університету Поділля. Серія: Економічні науки. – 2013. – №5 (55). – Ч.2. – Т.1. – С. 108-112.
2. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. – 6-те вид. допов. і перероб. / Н.М. Ткаченко. – К.: Алерта, 2013. – 982 с.

**Перець К.Г., студентка,  
Петрова І.Л., доктор економічних наук, професор  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## **ЗНАЧЕННЯ ЗАСОБІВ PR ДЛЯ СТВОРЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО ІМІДЖУ**

В наш час все більше уваги приділяється проблемам створення корпоративного іміджу компанії. Формування корпоративного іміджу досягається завдяки організованим та ефективно скоординованим діям компанії щодо впливу на громадську думку з метою позитивного бачення суспільства на діяльність компанії (її корпоративного іміджу).

Узагальнюючи поняття, визначені в літературі, під PR слід розуміти зусилля компанії, спрямовані на встановлення відносин між нею та громадськістю шляхом надання інформації про компанію. Ці відносини мають бути двобічними, що зумовлює також здатність уловлювати зворотну реакцію контактної аудиторії на дії компанії, досягнення взаєморозуміння, що в майбутньому допоможе змінювати та коригувати інформацію для досягнення бажаної реакції.[1]

Найбільші світові компанії зрозуміли, що пропонувати продукт просто так – недостатньо. Навіть продукт, що має яскравий образ, і який будуть впізнавати споживачі – не отримає тої реакції від споживача, на яку розраховує компанія. Сьогодні, щоб досягти нових вершин та бути підприємством, що впізнають, бути на вершині довгострокового успіху на ринку, необхідно подати цікаву та актуальну для споживачів ідею. І саме в цьому правильно створений корпоративний імідж компанії відіграє головну роль.

Висока значимість іміджу для успіху організації стимулює розгорнуті дослідження на цю тему. Робота з формування, підтримки й оптимізації іміджу ведеться сьогодні не тільки для організацій і персон, але й для держав, а також регіонів країн і миру. Глобалізація ринків і методів ділової активності, розвиток глобальних інформаційних комунікацій, потужних систем підтримки рішень обумовили різкий ріст значимості роботи все більшого числа структур і організацій по створенню іміджу

«Корпоративний імідж, — пише Г. Почепцов, — простежується в усьому — в імені, в емблемі чи символі, в уніформі працівників, у зовнішньому вигляді



вироблених продуктів, в архітектурному стилі будівель, у публікаціях фірми і багато у чому іншому». [2]

Засобами PR для створення позитивного іміджу компанії є співробітництво з ЗМІ (преса, створення сторінки у соціальних мережах, тим самим веденням блогів, створення сайту); прес-релізи (повідомлення для преси, в якому організація подає інформацію про певну подію або захід. Прес – релізи гарний шанс висвітлити свою компанію у кращому світлі, адже журналісти залюбки використовують з нього дані у своїх статтях практично без змін ); прес-конференції (зібрання представників преси з громадськими, діловими, урядовими колами, з керівництвом компаній і фірм з метою інформування громадськості щодо актуальних проблем та окремих питань); презентації (спеціальні акції, організація і проведення яких покладена на спеціалістів служби зв'язків з громадськістю спільно з керівництвом організації для презентування фірми, її нової продукції, можливостей і досягнень), спонсорські заходи, виставки, відеоролики, випуск буклетів, тощо.

Все це переслідує одну мету: просування товарів чи послуг підприємства через її позитивний імідж. Адже компанія формується у свідомості споживачів, як соціально активна, з гармонічно розвиненими відносинами із зовнішньою громадськістю.

Основними завданнями PR є: підвищувати престиж компанії та збереження її репутації, підвищення конкурентоспроможності компанії, формувати у громадськості позитивне сприйняття про дану компанію, покращувати взаєморозуміння з іншими компаніями в даній сфері, розширення сфери впливу та забезпечення якісного функціонування компанії.

Це допомагає підприємству завойовувати прихильність аудиторії і, таким чином, створює конкурентні переваги для неї.

Очікуваними результатами впливу засобів PR на суспільство є: обізнаність щодо традицій, цінностей, ритуалів, міфів, внутрішньо корпоративних відносин, правил ведення справ; позитивні інноваційні зміни в діяльності корпорації; впевненість "інформованої" аудиторії щодо переваг корпорації; розвиток корпоративного духу; створення позитивного образу і репутації корпорації; сформоване прихильне ставлення до корпорації громадськості; бажання користуватися послугами корпорації; вмотивований вибір "переконаної" аудиторії форм партнерства та співпраці з даною корпорацією. [3]

Одже створення саме корпоративного іміджу є клопіткою роботою, для правильної роботи якої, необхідно, щоб вся політика PR була чітко узгоджена для кожної групи споживачів (для споживачів пріоритетом є висока якість товару, а для ділових партнерів – висока конкурентоспроможність компанії).

Саме PR-комунікації набувають все більшого значення в формуванні іміджу компаній. При створенні дійсно якісної продукції компанія можливо і отримає невеликий відсоток від очікуваного, але при позитивній оцінці з боку споживачів, при вдало сформованому іміджу компанії, прибутки будуть більшими в декілька разів.

### **Список використаних джерел:**

1. Значення засобів пр для створення корпоративного іміджу. Режим доступу: <http://intkonf.org/gluhenka-n-v-znachennya-zasobiv-pr-dlya-stvorenniya-korporativnogo-imidzhu/>
2. Почепцов Г. Паблік рилейшнз: Навч. посіб. — К., 2000. — С. 23
3. Алешина, И. В. Паблік рилейшнз дня менеджерів и маркетингологів / И. В. Алешина. - М.: Гном-пресс, 1997. - 255 с.

**Пироженко А.О., студентка,  
Сова О.Ю., к.е.н., доцент кафедри  
національної економіки та фінансів,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## **ФОРМИ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ ГРОМАДЯН**

Розглянемо суспільне значення страхового захисту через призму страхування. За нестабільних умов та мінливості ринкового середовища соціальна та суспільна спрямованість страхового захисту відображає правильну лінію поведінки як страхової компанії, так і інших учасників страхування на страховому ринку. Так, соціальна спрямованість страхового захисту отримала наукове обґрунтування через встановлення його головного завдання, яке полягає в тому, щоб максимально врахувати приватні і суспільні інтереси у господарській діяльності страхових компаній [2, с. 80].

Поняття «страховий захист», забезпечує більш широке трактування сукупності суспільно-економічних відносин у порівнянні зі страхуванням. Специфіка цієї економічної категорії визначається такими ознаками:

- випадковий характер настання стихійного лиха чи іншого прояву руйнівних сил природи та діяльності людини;
- вираз збитку в натуральній або грошовій формі;
- об'єктивна потреба відшкодування збитку;
- реалізація заходів щодо попередження та подолання наслідків конкретної події.

Отже, страховий захист – сукупність розподільчих та перерозподільчих відносин, пов'язаних із подоланням і відшкодування втрат, які можуть бути спричинені різними непередбачуваними обставинами.

Сутність страхового захисту полягає в нагромадженні й витрачанні грошових та інших ресурсів для здійснення заходів щодо попередження, подолання або зменшення негативного впливу ризиків та відшкодування пов'язаних із ними втрат [1, с. 46].

У практиці господарювання економічна категорія страхового захисту проявляється через формування спеціальних цільових ресурсів, призначених для відшкодування збитків – страхових фондів.

Створення страхових фондів, у свою чергу, може здійснюватися у трьох формах [3, с. 256]:

- фонди самострахування;

- централізоване страхове забезпечення;
- колективні страхові фонди.

Самострахування ґрунтується на індивідуальній відповідальності й полягає в тому, що кожна юридична і фізична особа формує власні страхові (резервні) фонди за рахунок власних доходів. Це дорога і нераціональна форма. З цих причин сфера самострахування обмежена мінімальними потребами і виражається насамперед у створенні фінансових резервів суб'єктами господарювання та певного резервування коштів фізичними особами. Більш поширена ця форма в банківській сфері, де вищий ступінь ризику і встановлено досить високий рівень відповідальності.

Централізоване страхове забезпечення засновується на державній відповідальності й передбачає відшкодування втрат за рахунок загальнодержавних коштів. При цьому частина цих коштів виділяється в окремі фонди, наприклад, Фонд соціального страхування України.

Створення колективних страхових фондів ґрунтується на солідарній відповідальності учасників цих фондів. Суть відносин страхування полягає в тому, що формування страхових фондів здійснюється за рахунок внесків усіх учасників, а відшкодування збитків з цих фондів проводиться для тих, хто їх зазнав унаслідок певних подій і обставин.

#### **Список використаних джерел:**

1. Крпельницька С.О. Страхові послуги / С.О.Крпельницька, І.І.Плець. – Івано-Франківськ: ДВНЗ Прикарпатський національний ун-т ім.В. Стефаника, 2013. – 390 с.
2. Остапенко О. М. Страхувий захист: сутнісний аспект / О. М. Остапенко // Вісник СумДУ. Сер.: Економіка. – 2013. – № 2. – С.78-84.
3. Сержанов В. В. Проблеми особистого страхування в Україні / В.В. Сержанов, Г.І. Костьов'ят // Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка. – 2012. – Вип. 2 (36). – С. 254-259.

**Поліщук О.В.,** магістрант,  
**Лелюк О.О.,** канд. екон. наук,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **МОТИВАЦІЯ КРЕАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Креативність є невід'ємною складовою ефективного управління будь-яким підприємством і обов'язковою умовою його сталого розвитку. Без неї неможливі нововведення у діяльності підприємства, у створенні нового продукту. Підприємства зможуть конкурувати між собою тільки тоді, коли матимуть високий креативний потенціал і зможуть управляти ним так, щоб регулярно пропонувати на ринок інновації.

Узагальнюючи теоретичні підходи до визначення сутності поняття «креативність», в економічному контексті її варто розглядати як здатність працівника до творчого самоствердження та самовдосконалення на основі універсальних принципів організаційної поведінки й особистісних можливостей

генерувати новаторські ідеї, приймати креативні управлінські рішення, створювати інноваційні продукти [1].

Кожне підприємство прагне досягти максимальної віддачі від своїх працівників. Спонування персоналу до ефективної трудової діяльності, яка в найбільшій мірі відповідає цілям організації, вважається однією з ключових задач управління людськими ресурсами [1].

Мотивація є важливим інструментом активізації креативної поведінки працівників. В найбільш загальному розумінні під *мотивацією розуміють* сукупність рушійних сил, що спонукають людину до певної поведінки і спрямовують її дії [2].

Мотивація до креативної діяльності може бути визначена як сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, що спонукають людину до творчої активності, активізують її творчі здібності, спрямовують на пошук нових знань, ідей і рішень.

Внутрішні рушійні сили, або внутрішня мотивація, – це внутрішні мотиви, що спонукають до творчого пошуку і досягнення творчої мети. Зовнішні рушійні сили, або зовнішня мотивація, це різноманітні фактори заохочення до участі в креативному процесі, що надаються організацією і мають на меті посилити внутрішню мотивацію до креативної діяльності на підприємстві [3].

Виділяють фактори, які сприяють формуванню креативної діяльності персоналу, а саме:

- управління знаннями та розвиток творчості персоналу;
- стимулювання зростання особистої майстерності менеджерів та професійної майстерності персоналу;
- вміння менеджерів бачити перспективи та створювати сприятливі умови для талановитих працівників;
- розвиток у менеджерів культури системного мислення; підтримання нових ідей, впровадження інновацій та своєчасне проведення змін.

Креативні ідеї розробляються у такій послідовності:

- 1) виникнення нестандартної ситуації, яка потребує креативного рішення: виникнення проблеми, діагноз проблеми, формування вимог до інформації;
- 2) вивчення проблеми: проведення дослідження, збір інформації, встановлення чітких критеріїв, які повинна задовольняти креативна ідея;
- 3) розроблення і вибір креативної ідеї: відмова від стереотипного способу мислення, генерування ідей, акумулювання ідей і їх критичний аналіз, логічне обґрунтування ідеї, визначення реальності ідеї серед інших можливостей;
- 4) планування нововведення: обговорення креативної ідеї, затвердження ідеї, оформлення і видача розпорядження про її впровадження, визначення ролі кожного виконавця у загальній системі впровадження;
- 5) впровадження креативної ідеї: впровадження креативної ідеї, контроль за впровадженням креативної ідеї та оцінка її ефективності, регулярний аналіз досягнутих успіхів [4].

Основними підходами до мотивації креативної діяльності персоналу сьогодні залишаються фінансування та просування у службовій діяльності. Досить поширеним є також і застосування нематеріального стимулювання:

робота за вільним графіком, скорочення тривалості робочого часу за рахунок його економії внаслідок високої продуктивності праці, публічне визнання праці співробітників, які отримали значні результати тощо.

Під час дослідження було виявлено, що для розвитку та стимулювання креативного мислення персоналу менеджер повинен давати йому свободу дій, стимулюючи до роботи шляхом уточнення кінцевої мети та значущості її виконання. Також він повинен стимулювати формування творчих рішень до виконання завдання з допомогою:

- 1) створення атмосфери відвертості та взаємодії, в якій підлеглі зможуть стимулювати один в одному більшу обізнаність і висунення ідей;
- 2) звільнення від зайвої владності та використання залежності підлеглих - традиційних схем управління;
- 3) стимулювання за рахунок матеріальних важелів;
- 4) врахування індивідуальних відмінностей, надання глибокої оцінки унікальним рисам характеру кожної особистості, її сильним і слабким сторонам;
- 5) забезпечення людей стимулювальною роботою, яка викликає почуття персонального та професійного росту.

Рекомендації стосовно побудови і ефективного функціонування організаційної системи мотивації до креативно-інноваційної діяльності:

– Сукупність зовнішніх мотиваторів, що використовується організацією, повинна включати дві групи мотиваторів, що відрізняються за напрямом своєї дії. Для підтримки процесної внутрішньої мотивації працівників необхідно звертатися до мотиваторів, спрямованих на створення умов для креативного процесу. Для підтримки результатуючих внутрішніх мотивів необхідно застосовувати мотиватори, спрямовані на винагороду за досягнуті у творчому процесі результати.

– Розробляючи систему мотивації до креативної діяльності підприємства, необхідно дотримуватися балансу між мотиваторами, спрямованими на створення умов для креативного процесу, і мотиваторами, спрямованими на винагороду за отримання креативного результату. Недостатня увага до кожної з груп призводить до зменшення ефективності креативної діяльності.

– Система мотивації до креативно-інноваційної діяльності повинна включати синергетичні мотиватори, дія яких підтримує внутрішню мотивацію. Несинергетичні мотиватори, як, наприклад, адміністративний контроль, жорсткі обмеження часу, мінімізація ризиків, регламентування, повинні уникатися.

– Вже на етапі відбору персоналу необхідно оцінювати мотиваційний профіль кандидатів і, зокрема, внутрішню мотивацію до креативно-інноваційної діяльності. Перевага повинна надаватися працівникам з вираженими процесними внутрішніми мотивами, для яких мотивуючим є сам процес пошуку нових ідей і рішень.

– Оскільки структура і вираженість результатуючих внутрішніх мотивів має індивідуальний характер, винагорода працівників, залучених до виконання креативної діяльності, повинна бути індивідуалізованою.

Вона має визнавати цінність працівника для організації і мотивувати до подальших творчих пошуків.

Отже, єдиним способом забезпечити успішний інноваційний розвиток підприємства є формування мотивації креативної діяльності персоналу, що постійно підтримуватиме творчий потенціал працівників. В організаціях із сильною креативною діяльністю формується інноваційне управління людськими ресурсами, відбувається гармонізація стосунків між учасниками інноваційного процесу, а також підтримується сприятливий інноваційний клімат. Від цього залежить здатність і готовність людини до творчості. Саме працівники, які володіють знаннями, компетенціями і навичками, а також здатністю до їхнього використання, становлять основний креативний стратегічний ресурс підприємства.

**Список використаних джерел:**

1. Зеленько Г. І. Мотивація як чинник підвищення ефективності праці персоналу підприємства / Г. І. Зеленько, Л. Ю. Ганжурова // Економічні науки. – 2013.
2. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2006. – 340 с.
3. Amabile T.M. Creativity in context: update to the social psychology of creativity / T.M. Amabile. – Boulder, Co.: Westview Press, 2005. – 367 с.
4. Шапиро С. А. Мотивація / С. А. Шапиро. – М.: ГроссМедиа, 2010.

**Поліщук Ю.І.,** магістратура,  
**Плетенецька С.М.,** кандидат економічних наук, доцент.  
ВНЗ « Університет економіки та права « КРОК»

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Страховання - це спосіб відшкодування збитків, яких зазнала фізична або юридична особа, за допомогою їх розподілу між багатьма особами. Відшкодування збитків здійснюється з коштів страхового фонду, що перебуває у віданні страхової організації (страховика).

Основою страхового законодавства України є Цивільний Кодекс України, Закон України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” та Закон України від 7 березня 1996 р. № 85/96-вр «Про страхування» [1].

Порядок реєстрації, ліцензування та контролю за діяльністю страховиків визначений у Законі України "Про страхування" та в іншій нормативно-законодавчій базі зі страхування [2, с.78].

Існує чимало проблем, які стримують розвиток страхування в Україні. Основними внутрішніми факторами недостатньої ефективності українського страхового ринку є:

- низький ступінь фінансового потенціалу страхових компаній;
- нестача достатньої кількості кваліфікованих страхових кадрів;
- невідповідність якості і форм збуту страхових продуктів європейським стандартам.

Зовнішні фактори, які не сприяють розквіту вітчизняного страхування:

- неготовність держави до суттєвих законодавчих реформ в галузі страхування невідповідність нормативно-правової та регулюючої бази;
- зниження рівня платоспроможності населення;
- помітна монополізація страхових компаній;
- відсутність законодавчої підтримки в запровадженні інвестиційних продуктів;
- вплив результатів кризи.

Вище зазначені проблеми негативно впливають на розвиток страхового ринку України.

А ще створення великої кількості страхових компаній, які надають різні страхові послуги, спонукають виникненню прецедентів афер. З боку страхувальників проявляється основним чином в наданні фіктивних документів про характеристику прийнятого ризику і в викривленні інформації про страхові випадки. Страховиками робляться спроби боротьби з несумлінними покупцями послуг. Втім, через недостатню кваліфікацію персоналу, роз'єднаності страховиків, нерозвиненості законодавства - це поки не виділяє належного ефекту. Тому, велика відповідальність страховиків за соціальні наслідки їх робіт вимагає державного регулювання страхової діяльності.

Так само є і прецеденти афер з боку страхових фірм. Як правило, це виражається у видачі страхувальникам недіючих страхових полісів, опублікуванні недоброчесної реклами, обмані покупців послуг.

Неплатоспроможність страхових організацій останнім часом стала суттєвою проблемою, яку відчують страховики. В ряді випадків це викликано як некваліфікованим підходом до справи самих страховиків, так і банкрутством окремих комерційних банків, в яких були поміщені страхові резерви.

Особливе значення має аналіз стану страхування в Україні. Згідно підсумків діяльності страхових компаній України проведемо аналіз по договорах страхування в Україні за 2015-2017 роки (рис.1).

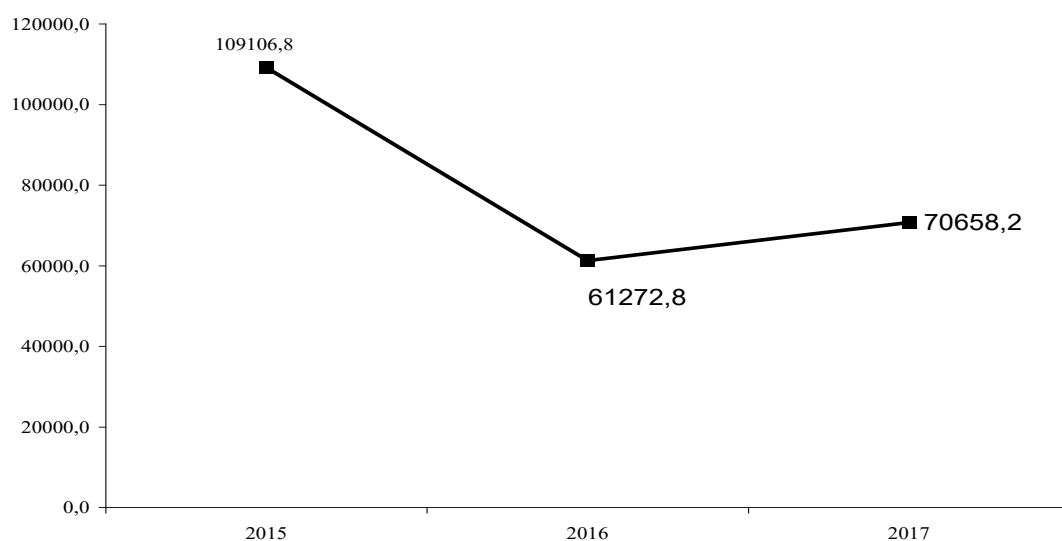


Рис.1. Кількість договорів страхування в Україні за 2015-2017 роки, тис.одиниць

Складено автором згідно[4]

Як видно з рис.1. кількість договорів має не постійну тенденцію. В 2017 році зменшилась в порівнянні з 2015 роком на 38448,6 тис. одиниць, що на 54,4 % менше.

Аналіз за видами страхування за 2017 рік показав, що збільшення валових премій спостерігалось майже за всіма видами страхування:

- а) страхування фінансових ризиків (+ 58,6%);
- б) страхування майна (+ 35,2%);
- в) страхування від вогневих ризиків і ризиків стихійних явищ (+57,3%);
- г) автострахування (+ 13,6%);
- д) страхування відповідальності (+ 54,6%);
- е) страхування вантажів і багажу (+ 22,6%);
- є) медичне страхування (+ 20,2%);
- з) страхування від нещасних випадків (+ 51,9%);
- ж) авіастрахування (+ 55,6%).

Операції вихідного перестраховування за 2017 зросли на 44,7% з 12,7 млрд. грн. до 18,3 млрд. грн. за рахунок збільшення на 71,6% обсягів перестраховування всередині країни. При цьому, операції з перестраховування зі страховиками-нерезидентами зменшилися на 14,3%.

Для вдосконалення законодавства України потрібно вивчати досвід різних країн світу та реалізувати адаптацію у вітчизняному страхуванні.

Визначені проблеми страхового ринку України дають змогу визначити напрями та перспективи його розвитку в подальшому, а саме:

- покращання системи контролю діяльності учасників страхового ринку;
- приведення вітчизняного страхового законодавства у відповідність до міжнародних стандартів;
- розроблення механізмів залучення в інвестиційний процес тимчасово вільних коштів страхових компаній;
- введення дійової системи інформування споживачів страхових послуг.

Проблеми та перспективи страхування в Україні досліджували: доктор економічних наук, професор Грушко В.І., кандидат економічних наук Скулиш Ю.І., кандидат економічних наук, доцент Плетенецька С.М.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 року № 85/96-вр
2. Березецька Г. Ринок страхування життя в Україні: життя ледве жевріє [Електронний ресурс] / Ганна Березецька // FINANCE.UA. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/349965/rynok-strahuvannya-zhyttya-v-ukrayini-zhyttya-ledve-zhevriye>.
3. Джерела страхового права / Н. Пацурія // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки. - 2013.
4. Підсумки діяльності страхових компаній за 2017 рік
5. Пенсійна система , 2017р.



*Попова Ю.О., студентка КЕПІТ,  
Румик І.І., кандидат економічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ ГРОШОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Динамічний розвиток грошової системи, ускладнення її структури, розподіл функцій випуску готівкових і безготівкових грошей між окремими ланками банківської системи – центральними та комерційними банками, збільшення обсягів безготівкових розрахунків, поява електронних платіжних систем обумовлюють необхідність детального вивчення особливостей структурної побудови сучасної грошової системи.

Метою роботи є дослідження особливостей структурної побудови сучасної грошової системи та розробка пропозицій щодо вдосконалення її елементів.

Держава у процесі формування грошової системи намагається зробити її повністю незалежною та стійкою до зовнішніх чинників, які можуть негативно вплинути на розвиток національної економіки. Головним показником політичної та економічної свободи є існування саме такої суверенної грошової системи.

Грошова система формується і функціонує на базі банківської системи і може розглядатися як її складова. Тому в багатьох країнах правові норми, що стосуються грошової системи, визначені безпосередньо в банківському законодавстві, насамперед у законах, які регламентують діяльність центральних банків. Цими законами центральним банкам надаються широкі повноваження щодо регулювання грошового обороту.

За сферою охоплення економічних відносин грошова система – явище надзвичайно широке, еквівалентне всьому грошовому обороту. Всі грошові потоки, незалежно від сфери економіки, яку обслуговують, та форми, в якій вони здійснюються, є об'єктами регулятивного впливу грошової системи.

Кожна із вказаних підсистем має свій особливий об'єкт регулятивного впливу, який обмежується певною формою чи сферою грошового обороту.

Структура грошової системи є сукупністю стійких зв'язків між її елементами, які забезпечують єдність, цілісність і належне виконання покладених на неї функцій. Згідно з таким визначенням основними критеріями структуризації грошової системи повинні бути її організаційні, інституційні та функціональні складові.

Організаційні складові структури грошової системи – це сукупність стійких елементів, відносин і характеристик системи, що забезпечують збереження її основних властивостей при різних зовнішніх і внутрішніх змінах. З погляду організаційного підходу грошову систему необхідно розглядати в розрізі окремих елементів, властивості яких можуть бути охарактеризовані певними показниками, зокрема, такими як масштаб цін, грошова маса, швидкість грошового обігу, обсяг емісії грошей та інші.

Одним із кількісних показників, що характеризують стан грошової системи є величина грошової маси, обсяг та структура якої здійснюють значний вплив економічний розвиток держави. Під грошовою масою розуміють всю сукупність

запасів грошей у всіх їх формах, які перебувають у розпорядженні суб'єктів грошового обороту в певний момент часу [1].

Нині грошова маса існує у таких формах, як готівкові знаки, грошові кошти на банківських рахунках та деякі види цінних паперів, що є складовим грошової маси і істотно розрізняються за своєю ліквідністю та активністю в обігу. Якісну структуру грошової маси розглядають через спеціальні показники – грошові агрегати.

Грошові агрегати – це зобов'язання банківської системи нефінансовим секторам: готівка, депозити до запитання, строкові депозити та заощадження. Розвиток зазначених депозитів відбиває стан монетарної політики. Грошові агрегати протиставляються чистим зовнішнім активам (обчисленим у національній валюті) та чистим внутрішнім кредитам.

Агрегат M0 включає готівкові кошти в обігу: банкноти, металеві монети, казначейські білети (в деяких країнах). Металеві монети, що складають незначну частину готівки (в розвинутих країнах 2-3%), дають можливість особам здійснювати дрібні розрахунки. Ці монети карбуються з дешевих металів. Реальна вартість монети значно нижча за номінальну, щоб не допустити їх переплавку з метою прибуткового продажу у формі зливків.

Казначейські білети – паперові гроші, емісія яких здійснюється казначейством. Паперові гроші в даний час функціонують в слаборозвинутих країнах. Переважна роль належить банкнотам, які за своєю сутністю близькі в сучасних умовах до казначейських білетів.

Для системи паперово-грошового обігу характерна бюджетна емісія, яка може виступати у двох формах:

- 1) випуск грошових білетів державним казначейством;
- 2) покриття бюджетного дефіциту за рахунок кредитної емісії.

В обох випадках випуск грошей визначається не потребами обороту, а величиною бюджетного дефіциту, що відповідно до законів обігу паперових грошей викликає їх постійне знецінення. Регулювання грошового обороту в цих умовах вимагає здійснення заходів, спрямованих на оздоровлення фінансів та збалансування бюджету.

Грошова система забезпечує правову та інституційну базу для розробки та реалізації кредитно-грошової політики в країні. З цієї точки зору грошово-кредитну політику можна розглядати як продукт функціонування грошово-кредитної системи.

Отже, у грошовій системі країни помітна проблема нестабільності грошового (готівкового і безготівкового) обороту, зростання грошової маси та її готівкового компоненту, яка у свою чергу зумовлена, перш за все, невизначеністю перспектив розвитку економіки, непередбачуваністю законодавчих і урядових рішень, платіжною кризою, неефективністю системи оподаткування та неузгодженістю монетарної та бюджетної політики.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бендесюк І. Про порядок обігу готівки в Україні / І. Бендесюк // Вісник податкової служби України. – 2014. – № 13. – С. 12-18.

2. Ващенко І. Рух грошових потоків у державі як об'єкт моніторингу, аналізу та контролю / І. Ващенко // Банківська справа. – 2013. – № 6. – С. 48-55.
3. Вовчак О.Д. Гроші та кредит: навч. посібник / О.Д. Вовчак, І.Є.Бучко, З.Р. Костак. – К.: ЦУЛ, 2012. – 424 с.

**Попозогло (Костюк) Т. С.,** магістр,  
Університет «КРОК» регіонни, м. Кривий Ріг  
**Луценко К.О.,** к.п.н., дійсний член Міжнародної асоціації  
професорів слов'янських країн, доцент кафедри іноземних  
мов та спеціальної мовної підготовки, Університет «КРОК»

## **ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Сучасні тенденції вітчизняного розвитку ринкових відносин в умовах вільного ціноутворення і орієнтації підприємств на отримання максимального прибутку для прийняття грамотних рішень припускають впровадження управлінського обліку витрат. Але управлінський облік сам по собі не дає відповіді на обґрунтування напрямів оновлення техніки та технології, зміну асортименту товарів, зміни цін тощо. Відповіді на ці питання дає управлінський аналіз, який нерозривно пов'язаний з управлінським обліком, визнаний на найвищому державному рівні і в майбутньому займе гідне місце у формуванні системи управління витратами. Основою для прийняття оптимальних управлінських і фінансових рішень є результати управлінського аналізу.

Незважаючи на велику кількість публікацій вітчизняних та зарубіжних авторів, поширення різних методів ціноутворення на основі даних управлінського обліку і аналізу досить обмежена, а використання його можливостей істотно звужене.

Як зазначає, М. Білуха, в управлінському обліку не існує системності, предмета і методу, власної методології облікового відображення господарської діяльності, його об'єкти аналогічні до об'єктів бухгалтерського обліку [1, с. 201].

На думку Т. Карпової управлінський облік це – частина бухгалтерської інформаційної системи, заснована на даних первинного обліку ) [2, с. 23].

Управлінський облік використовує у своєму дослідженні різноманітні методи обліку затрат. Існуючі методи управлінського обліку можна класифікувати за різними ознаками, а саме: за об'єктами обліку (облік за видами затрат, облік за центрами затрат та облік, диференційований за базами розподілу затрат); за повнотою включення до складу собівартості (облік за повною собівартістю та облік за неповною (вкороченою) собівартістю або облік за змінними витратами); за інтерпретацією поняття затрат (облік за фактичною собівартістю, облік за нормативною собівартістю та облік за плановою собівартістю); за характером даних (дані про минуле, про сучасне та майбутнє, а з другої – дані для контролю, оперативного управління та планування) [1, с. 89].

Сукупність різноманітних прийомів і засобів завдяки яким в системі управлінського обліку відображаються об'єкти підприємства називається

методом управлінського обліку [2, с. 31]. Він складається з наступних елементів: документації, інвентаризації, оцінки, контрольних рахунків, нормування, планування, прогноз, контроль та аналіз.

Усі елементи методу управлінського обліку працюють не окремо, а лише у системі спрямованій на вирішення управлінських задач. Управлінський облік являє собою інтегровану систему обліку затрат та прибутку, нормування, планування, контролю та аналізу. Таким чином ця система може забезпечувати інформацією для оперативних управлінських рішень і майбутнього розвитку підприємства. Управлінський облік тісно пов'язаний різними видами інформації тобто інформаційною системою підприємства. Що в свою чергу надає можливість розширити інформаційну та регулюючу функції обліку забезпечити необхідний зв'язок між усіма ланками підприємства.

Отже, сучасне призначення управлінського обліку – це формування інформаційно-аналітичної системи, об'єднуючи сукупність форм та методів обліку, нормування, контролю, бюджетування, аналізу і планування направлених на формування альтернативних варіантів функціонування підприємства і призначену для інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень.

#### **Список використаних джерел:**

1. Білуха М.Т. Теорія бухгалтерського обліку: [підручник] / Микола Тимофійович Білуха // – К., 2000, - 692 с.
2. Давидович І. Є. Контролінг: Навчальний посібник. / Ігор Євгенович Давидович // — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 552 с.
3. Карпова Т. П. Управленческий учет: Учебник для вузов. / Татьяна Петровна Карпова // 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2004. — 351 с.

**Пусь С.А.,** магістр,  
**Хмурковський Г.В.,** кандидат екон.наук,  
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»

## **РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВОЇ ПРОГРАМИ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ**

В сучасних умовах значно виросла роль Інтернет-торгівлі. Тобто велика частина роздрібного товарного асортименту реалізується не в звичайних магазинах, а в інтернет-магазинах. Під інтернет магазином розуміють «реалізоване в мережі Internet представництво шляхом створення Web-сервера для продажу товарів та пов'язаних з ними послуг користувачам Internet» (Шалева О.І «Електронна комерція»). Або ж існує інше визначення, дане в цьому ж посібнику: «інтернет-магазин (електронний, віртуальний, e-shop) являє собою спеціалізований Web-сайт, який належить фірмі-товаровиробнику, торговій фірмі тощо та призначений для просування споживчих товарів на ринку, збільшення обсягів продажу, залучення нових покупців».

Поширення інтернет-магазинів пояснюється їх беззаперечними перевагами перед реальними магазинами. Це віртуальні магазини, що

забезпечують широку інформаційну підтримку і мають змогу розмістити у себе інформацію про дуже широкий асортимент товарів, забезпечують доставку обраного товару. Це дуже зручний сервіс. Який допомагає не виходячи із дому зробити споживачу потрібну покупку. Натомість, для споживачів існують і певні недоліки цієї форми продажу – невизначеність існування реального товару, він може не відповідати заявленим характеристикам, ризик шахрайства із грошовими переказами та доставкою.

Проте, переваги цієї форми роздрібної торгівлі настільки значні, що інтернет-магазини просто витісняють реальну торгівлю. Тобто конкуренція на ринку інтернет-торгівлі зростає шаленими темпами, а це означає, що для успішного та ефективного функціонування інтернет-магазину слід не тільки активно застосовувати окремі маркетингові заходи (ціноутворення та просування, маркетингові дослідження, тощо), але й розробляти та впроваджувати маркетингову стратегію. Існує багато різних визначень маркетингової стратегії, в більшості з яких підкреслюється, що маркетингова стратегія забезпечує план дій підприємства для досягнення ринкових цілей за допомогою найбільш ефективного використання наявних у нього маркетингових ресурсів. Більш вузько маркетингова стратегія визначається як сформульована заява, що визначає напрямок діяльності підприємства при доборі цільових ринків, розробці й практичному втіленню комплексу маркетингу (Д. Абель, Г. Дей). Маркетингова стратегія включає цілий ряд маркетингових стратегічних напрямків у сфері маркетингових досліджень, комунікацій, збуту та просування.

Більш конкретно маркетингова стратегія реалізується у маркетинговій програмі. Маркетингова програма – це комплексний перелік або ж план маркетингових заходів з визначенням ресурсів, виконавців та терміну виконання. Маркетингова програма розробляється за такими основними напрямками: товарна політика, комунікаційна політика, збутова політика та цінова політика. Саме розробку цих напрямків і розглянемо стосовно інтернет магазину.

Розробка маркетингової програми інтернет-магазину починається із дослідження маркетингового середовища даного бізнесу. Досліджуються: товар та його модифікації й представлення в мережі, основні споживачі, проводиться їх сегментування, головні конкуренти на ринку інтернет-продажу даних товарів. Дуже важливо правильно обрати товар, оскільки не будь-який товар можна реалізувати в мережі (наприклад, предмети розкоші та товари повсякденного попиту звичайно купується в реальних магазинах, хоча частково і представлені на сайтах великих торгових мереж). Ідеально для продажу в інтернеті підходять нематеріальні товари, гаджети, побутова техніка і т.п. Натомість, перспективний для продажу в інтернеті товар привертає увагу багатьох бізнесменів. Тому слід оцінити рівень конкуренції, головних конкурентів і звідси – перспективи власного проекту. Ще одне важливе завдання в цьому напрямку – оцінка потенціальних споживачів та їх представлення і інтернеті. Не секрет, що люди старшого віку, наприклад, менше проводять часу в мережі, тому товари для цієї групи споживачів реалізуються переважно в реальних магазинах. Маркетингове аналітичне дослідження в сфері інтернет-торгівлі вимагає досвіду у володіння

прийомами та інструментами статистичного аналізу та спеціальними програмними засобами.

Розробка товарної політики. Слід відповісти на запитання про широту та глибину асортименту, особливості його перегляду. Для реалізації товару в інтернет-магазині можливі наступні варіанти: інтернет-супермаркет з широким асортиментом та постійним оновленням (типу «Розетки»), нішевий інтернет-магазин із вузьким спеціалізованим асортиментом (наприклад, інтернет магазин продажу східних солодощів), або ж проміжний варіант. Для розробки політики перегляду асортименту можна використовувати можливості аналітичного дослідження реалізації будь-якої товарної групи або ж товарної позиції.

Дуже важливий момент розробки маркетингової програми – розробка блоку маркетингових комунікацій. При цьому більш важливим є не просто просування товару, а просування саме свого сайту. З цією метою використовується цілий ряд специфічних комунікаційних засобів, які характерні лише для мережі Інтернет: банерна реклама, гіперспосилання, робота із пошуковими серверами та багато іншого. Нарешті, контекстна реклама – принцип розміщення реклами, коли реклама орієнтується на зміст Інтернет-сторінки вручну або автоматично. Контекстна реклама може бути у вигляді текстових блоків, графічних банерів та відеороликів, може розміщуватися як на сторінках результатів пошуку, так і на сайтах, що встановили блоки контекстної реклами на своїх сторінках.

Ціноутворення в інтернет-магазині. При встановленні ціни на товари, представлені в інтернет-магазині, використовують практично той же набір методів ціноутворення, що і в реальних магазинах. Натомість, переваги Інтернету надають можливості миттєво змінювати ціни та реагувати на дії конкурентів, пропонувати широкий спектр спеціальних знижок, або ж навпаки встановлювати спеціальні надбавки до ціни (у випадку, наприклад, пропозиції додаткових послуг). Наприклад, на сайті MOYO.UA постійно діють вигідні акції та пропозиції; програма лояльності, яка допомагає заощаджувати постійним та новим клієнтам магазину.

Останній крок в розробці маркетингової програми інтернет-магазину – це розробка заходів політики збуту. Тут слід вирішити такі завдання: чи використовує магазин складські приміщення, або ж напряму працює із постачальником і зразу ж доставляє замовлений товар покупцю. Найбільш оптимальним є комплексне рішення: коли за інтернет-магазин має власні або орендовані складські приміщення і змогу замовляти товар у виробника (постачальника) в онлайн-режимі із наступною доставкою покупцю.

Таким чином, нами були розглянуті основні моменти в розробці маркетингової програми інтернет-магазину, що включає проведення маркетингової оцінки ситуації, розробці заходів товарної, асортиментної, збутової політики та політики комунікацій. Оскільки основною рисою інтернет-продажів є їх віртуальність (аж до моменту реальної доставки фізичного товару споживачу), то для розробки маркетингової програми інтернет-магазину властиве розробка цілого комплексу інформаційних маркетингових заходів та інструментів, широке використання статистичного аналізу і наявність значного

інформаційного «шуму», через який потрібно пробитися і донести до кінцевого споживача інформацію про наявність вашого інтернет-магазину та його переваги серед інших.

#### **Список використаних джерел:**

1. *Из чего должен состоять интернет-магазин? Основные блоки интернет-магазина [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.emagazin.info/ru/what\\_shop\\_include2](http://www.emagazin.info/ru/what_shop_include2). — Название с экрана.*
2. *Киссейн Э. Основы контентной стратегии / Э. Киссейн. — М: МИФ, 2012 г. — 128 с.*
3. *Кононов В. О. Инновационные методы маркетинга в современной экономике / Кононов В. О. — СПб.: Инфо-Да, 2008 г. — 113 с.*
4. *Котлер, Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер. — М.: Вильямс, 2016. — 496 с.*
5. *Планирование стратегии маркетинга для интернет-магазина [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.advantshop.net/blog/up-money/5-marketing-strategij-dlja-uspeha-vashego-internet-magazina-v-2015-godu>. — Назва з екрану.*
6. *Портер М. Конкурентна стратегія / М. Портер. — М: Альпина Паблішер, 2015 р. — 190 с.*
7. *Фрайд Д. Rework: Бизнес без предрассудков / Д. Фрайд, Д. Хейнмейер Ханссон. — М: МИФ, 2010 г. — 208 с.*

**Радзиховська А.Р.,** магістр,  
**Чумаченко О.Г.,** кандидат економічних наук,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

В даний час однією із глобальних причин кризової ситуації багатьох українських підприємств є неправильне або недостатньо ефективно управління фінансовими ресурсами. Оскільки фінансові ресурси є найважливішим чинником економічного зростання та розвитку підприємств, управління ними розглядається як один із головних чинників підвищення ефективності будь – якої виробничо-господарської діяльності. Функціонування сучасного підприємства в умовах обмежених ресурсів та можливої зміни зовнішнього середовища суттєво залежить від ефективних методів управління фінансовими ресурсами[6]. Від того, наскільки підприємство забезпечено необхідними ресурсами, залежить його платоспроможність та конкурентоспроможність, що значною мірою визначає фінансовий стан цього підприємства. Саме тому одним із головних завдань фінансових менеджерів підприємства є розробка та здійснення ефективної системи управління фінансовими ресурсами.

Дослідження питань управління фінансовими ресурсами підприємств розглядалися у працях вітчизняних та зарубіжних науковців Г.М. Азаренкової, М.Д. Білика, І.О. Бланка, О.Д. Василика, Ю.О. Вінця, В.М. Гейця, Л.А. Дробозиної, Г.Г. Кірейцева, М.Н. Крейніної, В.І. Міщенко, С.В. Науменкової, А.М. Поддєрьогіна, В.М. Родіонової, П. Самуельсона, І.В. Сала, В.М. Суторміної, Є.С. Стоянової, А.Д. Шеремета та ін.

Проте у даний час питання вдосконалення управління фінансовими ресурсами варті ще більшої уваги. Не вирішені раніше частини загальної

проблеми полягають у тому, що в існуючих наукових дослідженнях недостатньо уваги приділяється питанням взаємопов'язання фінансового механізму та вибору фінансової стратегії із завданнями управління фінансовими ресурсами, недостатньо чітко відпрацьовано понятійний апарат, не систематизовано чинники кількісних і якісних змін у структурі фінансових ресурсів промислових підприємств, не використовуються аналітичні та прогностичні функції управління фінансовими ресурсами.

Метою дослідження є розкриття сутності управління фінансовими ресурсами підприємства, місця системи управління фінансовими ресурсами у фінансовому механізмі підприємства та її завдань в процесі реалізації фінансової стратегії підприємства.

Основою фінансів підприємств є фінансові ресурси – грошові доходи і нагромадження, які формуються у суб'єктів господарювання у процесі їх господарської діяльності за рахунок власних, позикових і залучених джерел фінансування і використовуються для формування активів підприємства, грошових резервів, виконання фінансових зобов'язань, а також для здійснення інших заходів з метою забезпечення ефективності розвитку підприємства та підвищення рівня його платоспроможності. Платоспроможність являє собою наявність у підприємства фінансових можливостей для регулярного та своєчасного погашення своїх боргових зобов'язаностей. [4]

Успішна діяльність підприємства неможлива без ефективного управління фінансовими ресурсами. Воно може бути спрямоване на досягнення таких цілей [4]:

- виживання фірми в умовах конкурентної боротьби;
- уникнення банкрутства і великих фінансових невдач;
- лідерство в боротьбі з конкурентами;
- збільшення ринкової вартості фірми;
- прийнятних темпів зростання економічного потенціалу фірми;
- зростання обсягів виробництва та реалізації;
- збільшення прибутку;
- зменшення витрат;
- забезпечення рентабельної діяльності і т.д.

Система управління фінансовими ресурсами підприємства є складовою фінансового механізму підприємства. Як зазначає І.О.Бланк «механізм фінансового менеджменту представляє собою систему основних елементів, регулюючих процес виробки і реалізації управлінських рішень в області фінансової діяльності підприємства» [2]. І.О. Бланк розглядає його як сукупність фінансового забезпечення, фінансового регулювання, управління фінансовими ресурсами та управління фінансовими потоками, системи конкретних методів та прийомів здійснення управління фінансовою діяльністю підприємства [2].

Існує думка, що в широкому розумінні управління фінансовими ресурсами можна визначити не лише як процеси розподілу і використання фінансових ресурсів, але і діяльність, пов'язану із впливом на формування фінансових ресурсів, управління грошовими потоками підприємства.



Найважливішим завданням управління фінансовими ресурсами є визначення обсягів, джерел та форм залучення фінансових ресурсів для здійснення господарської діяльності підприємства.

Джерела фінансових ресурсів можуть бути внутрішніми (власний потенціал підприємства) та зовнішніми. Отримати фінансові ресурси із зовнішніх джерел можна за рахунок банківських позик, комерційних (товарних) кредитів, коштів, інвестованих у підприємство зовнішніми інвесторами, бюджетних дотацій та трансфертів, безповоротної фінансової допомоги, тощо. Обираючи ту чи іншу форму залучення фінансових ресурсів, потрібно враховувати вартість позикових коштів та особливості діяльності суб'єкта господарювання: організацію постачання та збуту, рівень налагодженості логістичних зв'язків, середній обсяг виручки від реалізації та собівартості продукції, тривалість виробничого циклу, структуру кредиторської та дебіторської заборгованості, розмір власного капіталу, тощо. Іноді новим підприємствам доцільніше здійснювати виробничо-господарську діяльність за рахунок залучення позикового капіталу, ніж нарощувати власний, використовуючи ефект фінансового важеля.

Структура управління фінансовими ресурсами складається з двох підсистем - керованої (об'єкти управління) та керуючої (суб'єкти управління). Суб'єктом управління фінансами є фінансова адміністрація підприємства, яка здійснює цілеспрямований вплив на функціонування об'єкта [1].

Система управління фінансовими ресурсами складається з таких основних етапів :

- визначення проблеми;
- звернення до досвіду менеджерів з приводу управління фінансовими ресурсами;
- визначення альтернативних рішень;
- прийняття управлінського рішення;
- його реалізація;
- оцінка результатів реалізації рішень [3].

Під час формування організаційної структури системи управління фінансами потрібно дотримуватися загальних принципів побудови управління підприємства, а саме:

- організаційна структура повинна відповідати стратегії організації;
- організаційна структура повинна відповідати середовищу господарювання суб'єкта;
- відсутності суперечностей між елементами організаційної структури.

Забезпечення достатніми обсягами фінансових ресурсів є однією з найважливіших умов досягнення цілей та завдань, передбачених фінансовою стратегією підприємства. Конкретні шляхи досягнення відповідних цілей визначає фінансова політика, яка охоплює політику управління структурою капіталу, податкову політику, цінову політику, політику управління витратами, політику управління доходами, дивідендну політику, політику управління формуванням і використанням прибутку, інвестиційну політику, тощо .

Кожен суб'єкт господарювання має свої особливості, тому визначити єдиний підхід до вибору фінансової політики чи фінансової стратегії неможливо. Кожне підприємство повинне самостійно визначати, які чинники і яким чином впливатимуть на його діяльність, та формувати таку фінансову стратегію, яка б мінімізувала ризики і сприяла збільшенню його прибутковості, підвищенню конкурентоспроможності та фінансової стійкості на ринку.

Висновки. Управління фінансовими ресурсами представляє собою сукупність взаємопов'язаних елементів - суб'єкта (фінансові менеджери), об'єкта (фінансові потоки), мети (створення ресурсної бази з відповідних джерел та забезпечення ефективного використання сформованих ресурсів) і методів та інструментів її реалізації. Побудова ефективної системи управління фінансовими ресурсами неможлива без розробки фінансової стратегії та її адаптації відповідно до змін зовнішнього середовища. Шляхи реалізації завдань управління фінансовими ресурсами мають визначатися фінансовою політикою підприємства залежно від конкретних умов та особливостей діяльності кожного суб'єкта господарювання.

#### **Список використаних джерел:**

1. Белінський П.І. *Управління фінансовою діяльністю в операційному менеджменті* : навч. посібн. / укл. П.І. Белінський. - Чернівці : Вид-во "Рута", 2004 - 72 с.
2. Бланк И.А. *Основы финансового менеджмента. Т.1.* – К.:Ника-Центр, Эльга, 2001. – 592 с.
3. Вінц Ю.О. *Удосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства // Держава та регіони.* –2007.
4. Ефимова О.В. *Как анализировать финансовое положение предприятия.* - М.: «Интел-Синтез», 2008
5. Партин Г.О., Митрухіна О.Я. *Фінансова стратегія у системі управління фінансами підприємств // Науковий вісник НЛТУ України.* – 2009. – Вип. 19.6. – с.208-214
6. Паршина О.А. *Стратегічне управління фінансовими ресурсами підприємства / О.А. Паршина // Економіка пром-сті.* — 2010. — № 3. — С. 188-193.

**Ришко Д.В.,** студентка КЕПІТ,  
**Румик І.І.,** кандидат економічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ**

Основною функцією, яку виконує фондовий ринок в економіці країни, є перерозподіл інвестиційних ресурсів та забезпечення грошовим капіталом потреб виробництва. Для виконання цієї функції має діяти його розвинена інфраструктура, бути запроваджений широкий спектр інструментів та ефективні механізми взаємодії учасників ринку.

На сьогоднішній день, на жаль, фондовий ринок в Україні ще не став інструментом перерозподілу капіталу і поки не сприяє акумуляції коштів, таких необхідних для інвестицій [2]. Це пов'язано з тим, що немає великого прагнення потенційних покупців до придбання вітчизняних цінних паперів через недовіру до них, оскільки в нинішніх умовах зростання заборгованості підприємств,

банкрутств не можна виключити можливість зміни фінансового становища навіть успішних підприємств.

Метою роботи є оцінка сучасного стану фондового ринку України, а також визначенні проблем функціонування і напрямів його розвитку.

Фондовий ринок (ринок цінних паперів) – сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів) [1].

Значною мірою стримуючим фактором для його розвитку є відсутність чіткого законодавства, що передбачало б механізм контролю за станом фондового ринку й поведінкою емітентів на ринку цінних паперів. Питаннями емісії цінних паперів підприємствами займається Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. До завдань комісії належить також контроль діяльності емітентів, реєстраторів, фінансових посередників, узагальнення практики застосування законодавства, розробка пропозицій щодо його подальшого вдосконалення.

Сучасний фондовий ринок України характеризується такими ознаками: низка ліквідність (найбільший денний оборот на Українській біржі склав 60 млн. грн., тоді як на ММВБ денний оборот торгівлі акціями становить 1-2 млрд. доларів, а на провідних світових майданчиках значно більше); загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у січні-серпні 2018 року, становив 39,68 млрд. грн., що менше на 47,35 млрд. грн. порівняно з відповідним періодом 2017 року (78,4 млрд. грн.); протягом січня-серпня 2018 року Комісією зареєстровано 67 випусків акцій на суму 13,5 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом 2017 року обсяг зареєстрованих випусків акцій зменшився на 55 млрд. грн.[3]; відсутність ефективного законодавчого регулювання; мала кількість компаній, які проходять лістинг; слабка інформованість громадян про фондовий ринок; досить низький рівень капіталізації; нерозвиненість інфраструктури; порушення прав інвесторів; недостатня кількість кваліфікованих кадрів; відсутність відкритого доступу до інформації.

Для подальшого ефективного розвитку фондового ринку в Україні слід здійснити ряд позачергових заходів, а саме: 1) підвищити роль держави на фондовому ринку. Одним із основних елементів державного регулювання ринку цінних паперів є контроль за діяльністю емітентів, професійних учасників ринку, фондових бірж та самоврядних організацій, спрямованих на виявлення й своєчасне попередження порушень законодавства на ринку цінних паперів; 2) забезпечити захист прав інвесторів та споживачів фінансових послуг, використовуючи розкриття інформації учасниками фінансового ринку на основі загальноприйнятих принципів, міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і аудиту, недопущення зловживань з боку фінансових посередників та професійних учасників ринку [4]; 3) стимулювати розвиток інвестиційних фондів та недержавних пенсійних фондів шляхом: перегляду чинного законодавства, що регулює діяльність зазначених суб'єктів, здійснення реформ, необхідних для удосконалення інфраструктури ринку; 4) забезпечувати зосередження торгівлі цінними паперами тільки на організаційно оформленому

біржовому та позабіржовому ринках; 5) створити сприятливі умови для обігу цінних паперів іноземних емітентів на території України і цінних паперів резидентів за її межами; 6) збільшити капіталізацію, ліквідність та прозорість фондового ринку шляхом: розширення пропозиції цінних паперів з високими інвестиційними характеристиками, покращення інформаційної прозорості фондового ринку, вдосконалення принципів функціонування фондового ринку та впровадження нових видів фондових інструментів, сприяння розвитку та становленню потужних інституційних інвесторів; 7) здійснити його податкове та валютне стимулювання шляхом: удосконалення та оптимізації режиму валютного регулювання операцій з цінними паперами, формування сприятливого податкового клімату для учасників ринку.

Отже, аналіз стану фондового ринку показав, що сучасний ринок характеризується надзвичайно високим ступенем фрагментації, обмеженістю ліквідності та різноманітності видів цінних паперів. Це, в свою чергу, є основними перешкодами до майбутнього розвитку фондового ринку та ринку капіталу в цілому. Але, незважаючи на всі недоліки, фондовий ринок має потенційні можливості для подальшого розвитку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України “Про цінні папери і фондовий ринок ” від 23 лютого 2006 р. – № 3480-IV ( Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. – N 31, ст.268).
2. Науменкова С.В. Розвиток фінансового сектору в Україні в умовах формування нової фінансової архітектури: монографія / С.В. Науменкова. - К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2011. – 324 с.
3. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-серпня 2018 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmsc.gov.ua/fund/analytcs>
4. Бочуля Д.В. Проблеми і перспективи розвитку фондового ринку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com/engine/print.php?newsid=1352>

**Рощина М.М., студентка,  
Штундер І.О., кандидат економічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## **МАРКЕТИНГ ПО-УКРАЇНСЬКИ: ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК КУЛЬТУРИ ТА ЕТИКИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Метою дослідження є визначення та вивчення актуальних проблем і недоліків маркетингової діяльності в Україні, зокрема, культури та етики маркетингової діяльності і пошук альтернативних ефективних шляхів їх розв’язання.

Формування та розвиток культури та етики маркетингової діяльності в Україні – питання, що потребує глибокого вивчення, дослідження та коригування, важливість і актуальність цієї теми важко переоцінити. Досліджуючи сутність і основні концепції маркетингу, його вплив на суспільство та на індивідуальних споживачів, ключові аспекти етики брендингу та

маркетингових досліджень, моральні аспекти та концепцію соціально-етичного маркетингу, не можливо залишити поза увагою певні негативні особливості та проблематику сучасного маркетингу в Україні: зміна ціннісної орієнтації споживачів, застій в економіці, погіршення стану довкілля, зростання конкуренції в глобальних масштабах, бум інформаційних технологій, конфлікт та протиріччя між етичним підходом та питанням виживання в конкурентному бізнесі. Актуальними для маркетингової діяльності в Україні лишаються і такі проблеми: встановлення високих цін, введення в оману, нав'язування покупок, продаж низькоякісної чи шкідливої для здоров'я продукції, заплановане швидке старіння, проблематика сексизму, створення штучних потреб, виховання перебільшених меркантильних уподобань, надмірний матеріалізм, мала кількість соціально-значимих товарів, забруднення культурного середовища рекламою, надмірність політичної влади, вплив маркетингової діяльності однієї фірми на діяльність інших.

Розвиток цивілізованого, етичного маркетингу в Україні стримується несприятливими для українських фірм факторами зовнішнього середовища: нерозвиненістю ринкових відносин в нашій державі, «перехідним» станом економіки, суперечливим характером українських реформ і недосконалістю законодавства. Гальмується проведення стратегічного маркетингу через загальний хитливий стан економіки, нестабільності політичної ситуації, нездійснення послідовної державної інвестиційної політики. Лише порівняно невеликому числу фірм на разі доступний маркетинг постіндустріального суспільства - «орієнтований на споживача», на індивідуалізовані запити, на якісну, часто обновлювану продукцію. Більшість працює, у кращому випадку, у межах моделі маркетингу індустріального суспільства - «орієнтованого на продукт». Недостатній розвиток одержав у нашій країні так називаний «соціально-відповідальний» маркетинг. Причиною цього є, насамперед, олігополія українського ринку. На ряді ринків, особливо фінансовому, монополія продавця ґрунтується на не інформованості споживачів, яким нав'язуються сумнівні послуги та товари за допомогою масованої реклами. У різних галузях і сферах української економіки прилучення до маркетингу відбувається неоднаковими темпами. Окремо необхідно спинитись на проблемі етичності реклами в умовах суспільно-політичного життя в Україні, розглянувши її через призму етико-психологічних стандартів, нормативних принципів професійної поведінки в сфері реклами і PR. Особливої уваги вимагає питання сексизму та недоброчесної реклами на наших теренах, розгляд її витоків, мотивів та наслідків для суспільства. На жаль, на сьогодні для багатьох рекламистів тіло або ґрайливі натяки на секс залишається чи не єдиним способом привернути увагу до товару або послуги. Найбільш частий рекламний трюк - використання жінок як сексуальних об'єктів, у вигляді так званої «пастки для ока споживача». Важливо, що такою пасткою геть стирається зв'язок між тим, що рекламується і тим, як використовується людина. На сьогодні ще мало хто замислюється, що об'єктивізація часто може нанести іміджу більше шкоди, ніж збільшити продажі. Дискримінаційні гендерні стереотипи та сексуальна об'єктивізація жінок залишаються злободенною проблемою в корпоративних акаунтах у соцмережах

та в рекламі загалом. Частково це можна пояснити поширеним у маркетингу кліше, що секс продає (sex sells), проте, останні дослідження свідчать, що в більшості випадків це поганий маркетинговий інструмент, адже сексизм у рекламі (як будь-яка інша дискримінація) викликає негативну реакцію у багатьох, адже є неприйнятним для будь-якої цивілізованої й адекватної людини. Хоча сексизм у рекламі не є суто українським явищем, величезною проблемою лишається той факт, що подібний "креатив" набув в Україні стихійного та всеосяжного характеру.

Мета та актуальність цього дослідження, окрім перелічених на початку пунктів, полягає і в приверненні уваги суспільства, держави, громади та спільноти маркетологів до найбільш значущих проблем, для обговорення і пошуку шляхів вирішення та впевненого руху до вдосконалення маркетингової діяльності в Україні, а також поступового виховання як споживача, так і виробника реклами.

У цьому дослідженні було використано метод маркетингового дослідження, опитування, інтерв'ювання моніторингу відкритих каналів інформації, а також матеріали досліджень що проводились на дану тематику ГО "Центр. Розвиток. Демократія", ВГО "Національна спілка жінок України", Державним комітетом телебачення та радіомовлення України, Лігою захисту прав жінок "Гармонія рівних". Висновки, що напрашуються в результаті, на жаль невтішні, вони свідчать про засилля неосвіченості, та непрофесійності в сфері українського маркетингу, реклами та ПР, про часте небажання виробника дотримуватись загальнолюдських, цивілізаційних норм та принципів етичної поведінки, що проявляється зокрема, в недоброякісній маркетинговій діяльності. Всі зазначені вище проблеми, перешкоди та складнощі, безумовно, гальмують повноцінний розвиток соціально-етичного методу маркетингу на наших теренах і призводять до того, що, як вже було зазначено, перед більшістю підприємців постає питання про сумісність етичного підходу та власне виживання в конкурентному бізнесі, прикро, що балансуючи між прибутковим обслуговуванням клієнтів та намаганням досягти відповідності між потребами споживачів і соціальним добробутом, на українському маркетинговому ринку все ще впевнено віддають перевагу прибутку за будь-яку ціну, нехтуючи основоположними принципами та цінностями розвиненого, сучасного цивілізованого суспільства. Вирішенням цього питання окрім належного державного і законодавчого регулювання відносин у сфері маркетингових технологій, відповідних соціальних та освітніх програм, вдосконалення професійного рівня маркетологів має стати стимулювання громадянської відповідальності та активності і посилена увага до етичного виховання і підвищення рівня моральності громади загалом: від шкільної парти і до найвищих кабінетів державної влади.

#### **Список використаних джерел:**

1. Іванова О.А. Соціальна політика. -М.: КМ Академія, 2003. - 26с.
2. Основи маркетингу/Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В.- К. Вільямс, 2002. - 113 с.
3. Олексій С. Соціально-етична концепція маркетингу. -М.: Вища школа, 2001. - с. 13-24.
4. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження. - К. - 2005. - 48 с.

5. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства. - М.: Вид-во О. Капусти. - 2005. - 302 с.
6. Федорченко А.В. Концепція соціально-етичного маркетингу. Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції. 16-17 квітня 1998р. - К.: КНЕУ, 1998. - с. 185.
7. *lektsii.com* - Лекції. Ком - 2014-2018 р.
8. Авдеева Н.Н., Фоминых Н.А. Влияние телевизионной рекламы на детей и подростков // Человек. – 2003. – № 1. – С. 106 – 109.6
9. Головкина Н.В. Оманлива реклама: Світова практика контролю // Маркетинг в Україні. – 2003. – № 1. – С. 11 – 15.
10. Етика вітчизняного менеджменту і соціальна відповідальність у менеджменті <http://kerivnyk.info>

**Руліковська Н.В.**, магістр,  
**Наумова О.О.**, кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу та поведінкової економіки,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ У СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА**

Понад 80 % українських інтернет-користувачів використовують соціальні мережі, вже важко уявити життя без них, тому і маркетинг переорієнтовується на соціальні медіа. В роботі проаналізовано актуальні проблеми маркетингу у соціальних медіа, їх переваги та недоліки.

Маркетинг у соціальних мережах – це, безумовно, цікавий і модний напрям маркетингу. Проте, незважаючи на великий досвід просування світових брендів у соціальних медіа, далеко не всі компанії знають, як правильно це робити, та не використовують всю повноту інструментів, з якими можна і треба працювати в соціальних мережах. Саме тому досліджувана тема актуальна, адже аналізування характерних особливостей маркетингової діяльності в соціальних мережах допоможе маркетологам приймати обґрунтовані рішення щодо реалізації чи відмови від здійснення такої політики та підвищити її ефективність загалом.

Питанням аналізу маркетингової діяльності в соціальних мережах займалося невелике коло науковців, зокрема, цієї проблеми стосуються праці таких вчених, як Д. Халілов, С. Щербаков, Дж. Гіттомер, Лі Одден, Бет Хайден, С. Полещук, Д. Кремнев та ін. Аналізування наукових праць та результатів наукових досліджень провідних фахівців сфери маркетингу показало, що протягом останніх років рекламна діяльність у світі посіла важливе місце в соціально-економічному житті населення та заповнила весь сучасний медіа-простір і добралася до однієї зі специфічних соціальних структур – соціальних мереж. Маркетингова діяльність у соціальних мережах стала одним із найуспішніших способів привернення уваги до продукції, що рекламується, та залучення більшої кількості споживачів. Проте досі ще не сформувалася єдино правильна думка щодо цього виду маркетингової політики, оскільки дослідники по-різному розглядають та трактують таку діяльність у сфері маркетингу.

Стрімкий розвиток і соціалізація інтернету є головним трендом сучасного онлайн-середовища. Сьогодні існують десятки тисяч найрізноманітніших

соціальних мереж і сервісів: комунікаційні, професійні, графічні, блогові, новини, відео та багато інших. Але все ж щодня в цій ніші з'являються нові проекти. Сумарна аудиторія соціальних мереж перевищує мільярд користувачів і за деякими оцінками найближчим часом перевищить аудиторію пошукових систем [1].

Оскільки завданням маркетингу є бути там, де є аудиторія, то, звичайно, таке велике і активне середовище не могло не привернути увагу маркетологів. Тому відразу після появи перших соціальних мереж і сервісів (MySpace, Del. icio. us, Digg) на них почали проводитися рекламні кампанії.

Так з'явився SocialMediaMarketing (SMM) – комплекс заходів щодо просування в соціальних мережах. Будь-який бізнес може адаптувати SMM-кампанію під свою специфіку [2]. Соціальні мережі є одним із найпопулярніших видів дозвілля, тому і не дивно, що реклама в соціальних мережах у США та країнах Західної Європи стала дуже популярною.

Сьогодні саме реклама та просування в соціальних мережах є одним із найважливіших успішних засобів SMM в інтернет-маркетингу. Згідно з даними звіту “2017SocialMediaMarketingIndustryReport”, 96 % з-поміж опитаних експертів із маркетингу у всьому світі здійснюють маркетинг у соцмережах (причому 56 % вже впродовж щонайменше двох років) і 92 % зазначили, що він є надзвичайно важливим для їх бізнесу.

Крім того, це дослідження показало, що:

- Twitter, YouTube і LinkedIn займають перші позиції в маркетингових планах: більшість (66 %) маркетологів планують збільшити використання цих соціальних мереж.

- 93 % маркетологів вже використовують Facebook, 68 % хочуть дізнатися більше про нього і 62 % планують активізувати діяльність у Facebook.

- 57 % маркетологів активно використовувати в маркетингу відео, 72 % хочуть дізнатися більше про відеомаркетинг і планують активніше його застосовувати.

- Лише 10 % маркетологів залучені в подкастинг, але 26 % планують активізацію подкастингу і 43 % хочуть дізнатися про нього більше.

- Facebook і LinkedIn є двома найважливішими соціальними мережами для маркетологів. Вибираючи між ними, 52 % маркетологів вибрали Facebook, 21 % - LinkedIn.

- Тільки 45 % маркетологів вважають свій маркетинг у Facebook ефективним.

- 91 % маркетологів хочуть вивчити найефективніші соціальні тактики і найкращі шляхи залучення своїх аудиторій до соціальних медіа [3].

Представники великого бізнесу одними з перших усвідомили потенціал соціальних мереж і почали активно використовувати їх для свого просування. Через соціальні мережі великий бізнес зазвичай вирішує стратегічні довгострокові маркетингові завдання: брендингу, підвищення інформованості цільової аудиторії, збільшення лояльності та довіри до продуктів бренда, відстеження думок і настроїв серед цільової аудиторії; визначення, якою буде система підтримки. Для того, щоб інтегрувати соціальні мережі в свої



маркетингові стратегії, компанії повинні розробити модель з декількох етапів (рис. 1).

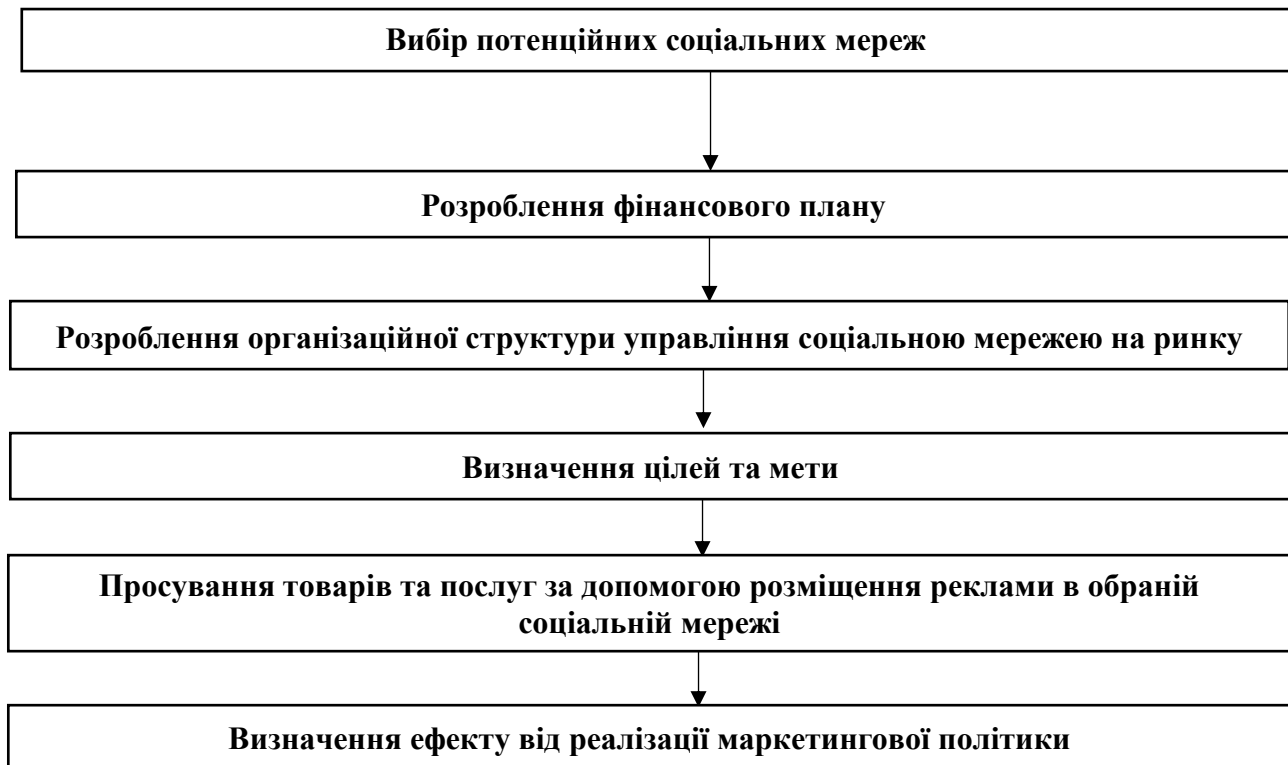


Рис.1 Модель маркетингової стратегії

Серед особливостей SMM- кампаній можна відзначити широке охоплення, роботу відразу в декількох мережах та інтерактивність комунікації. Для цього використовують спільноти, блоги, додатки в соціальних мережах. Також серйозну увагу великі компанії звертають на роботу з репутацією, зокрема, моніторинг та нейтралізацію негативу. Високу активність в соціальних мережах виявляють представники таких сфер бізнесу: 1) девелопери і забудовники; 2) виробники; 3) банки та інші фінансові структури; 4) кіностудії; 5) мережеві оператори послуг; 6) торговельні мережі.

Останніми роками в SMM-роботі різко знизилася бар'єри входу, і масовий приплив у соціальні мережі компаній малого та середнього бізнесу триває досі.

Маркетинг у соціальних мережах, як і будь-який інший вид реклами чи спосіб нагадати або заявити про себе, має певні переваги та недоліки, позитивні та негативні ефекти, які можуть впливати не лише на продукт, що рекламується, а й на усе підприємство загалом. З одного боку, ведення бізнесу з використанням можливостей соціальних мереж дає змогу залучити значну кількість покупців, підвищивши тим самим прибуток компанії. З іншого – у соціальних мережах існує можливість оперативно ділитися своїми враженнями, тому як тільки один з користувачів виявить, що товар або послуга, які рекламуються, мають серйозні недоліки, про це дізнається велике коло осіб. У цьому випадку просування продукту може спровокувати ефект, зворотний до очікуваного. Тому, приймаючи рішення про залучення соціальних мереж до реалізації

маркетингової політики, маркетологи підприємства повинні ґрунтовно підійти до цього питання та здійснити максимально детальний аналіз ситуації, яка виникла чи може виникнути під час провадження такої діяльності, оскільки ефекти від здійснення маркетингової діяльності на двох підприємствах будуть різними і результат завжди залежатиме від низки чинників: сфери діяльності підприємства, товару чи послуги та їх особливостей, цільової аудиторії тощо.

У подальших дослідженнях варто проаналізувати використання соціальних мереж у маркетингу вітчизняними підприємствами та можливості підвищення його ефективності.

**Список використаних джерел:**

1. Халилов Д. *Маркетинг в социальных сетях* / Д. Халилов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 263 с.
2. Терехов Д. С. *SMM-Маркетинг у системі управління сучасним підприємством* / Д. С. Терехов // *Наука й економіка*. – 2015. – № 1 (37). – С.77–79.

*Румик І.І., к.е.н., доцент кафедри  
національної економіки та фінансів,  
ВНЗ «Університет економіки та права «Крок»*

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ**

Побудова моделі економіки ринкового типу вимагає теоретичного переосмислення і практичного дослідження місця і ролі бюджетного періоду в фінансовій системі держави. Сьогодні все більшого значення набуває питання використання бюджету як найбільш дійового інструменту управління економіки в оптимальний календарний період, збалансованості його доходів і видатків, фінансового забезпечення діяльності органів виконавчої влади, виконання соціальних програм тощо.

Тому пошук напрямів удосконалення складових бюджетної системи та організації міжбюджетних відносин з урахуванням національних особливостей є надзвичайно актуальним питанням.

Метою роботи є дослідження сучасного стану бюджетного процесу та пошук шляхів його вдосконалення.

Протягом останніх років питання бюджетного регулювання економічних процесів є предметом гострих дискусій. Перш за все більшість проблемних аспектів бюджетного регулювання пов'язані з недостатністю бюджетного фінансування, насамперед, через слабку діяльність фіскальних органів, їх неефективним перерозподілом, проблемами використання коштів на регіональному рівні тощо.

Для фінансових органів держави ключовими задачами бюджетного планування є: забезпечення макроекономічних пропорцій розвитку; визначення реальних джерел і обсягів доходів на всіх рівнях бюджетної системи; збалансування бюджету; ефективний розподіл витрат за напрямками і регіонами; забезпечення мінімального рівня соціальних потреб та створення необхідних

соціальних резервів; оптимізація фінансових потоків між бюджетами різних рівнів; ефективує використання бюджетних засобів [3].

Цей процес регламентується бюджетним законодавством і включає в себе процес складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання, а також контролю за дотриманням бюджетного законодавства. Повний цикл бюджетного процесу, тобто період з початку складання проекту бюджету до затвердження звіту про його виконання триває понад півтора роки.

Однак бюджет складається на рік. Цей термін вважається бюджетним періодом. Згідно статті 3 Бюджетного кодексу України бюджетний період для всіх бюджетів, що складають бюджетну систему України, становить один календарний рік, який починається 1 січня кожного року і закінчується 31 грудня того ж року [2]. Неприйняття Верховною Радою України закону про Державний бюджет України до 1 січня відповідного року не є підставою для встановлення іншого бюджетного періоду. Відповідно до Конституції України бюджетний період для Державного бюджету України за особливих обставин може бути іншим, ніж передбачено частиною першою цієї статті [1].

Особливими обставинами, за яких Державний бюджет України може бути затверджено на інший, ніж передбачено частиною першою цієї статті, бюджетний період, є: 1) введення воєнного стану; 2) оголошення надзвичайного стану в Україні.

У разі затвердження Державного бюджету України на інший, ніж передбачено частиною першою цієї статті, бюджетний період місцеві бюджети мають бути затверджені на такий самий період.

Отже, згідно законодавства бюджетний період може не співпадати з календарним періодом. Тому відмінність тривалості бюджетного процесу та бюджетного періоду важливо усвідомлювати всім учасникам бюджетного процесу як при підготовці різних інвестиційних проектів і програм, що потребують залучення бюджетних коштів, при розгляді пропозицій (договорів) по співробітництву громад, так і при плануванні будь-яких змін бюджетної інфраструктури у наступному календарному році.

Бюджетний період практично в усіх країнах триває близько 12 місяців, але не у всіх державах співпадає з календарним роком. Наприклад, в Австрії, Аргентині, Бельгії, Болгарії, Бразилії, Вірменії, Ірландії, Китаї, Німеччині, Польщі, Росії, Сирії, Франції, Швейцарії фінансовий рік триває з 1 січня по 31 грудня. У таких країнах як Великобританія, Данія, Індія, Ізраїль, Канада, Японія бюджетний період з 1 квітня по 31 березня наступного року; в Австралії, Норвегії, Пакистані, Швеції – з 1 червня по 31 травня; у США, Таїланді – з 1 жовтня по 30 вересня наступного року.

Причини такого неспівпадіння з календарним роком різні. В одних країнах це обумовлено історичними причинами чи традиціями, пов'язаними з термінами скликання Парламенту, в інших – залежить від збору урожаю, від якого тривалий час у минулому залежали доходи бюджету. Для України основним фактором, який впливає на формування показників бюджету, а значить і на бюджетний період, є ціна на енергетичні ресурси. Ще донедавна від вирішення цього питання залежав час прийняття Закону про державний бюджет. Переговорний

процес з узгодження ціни на газ з Російською Федерацією часто затягувався і приводив до прийняття бюджету або під 31 грудня, або навіть після Нового року, порушуючи при цьому всі норми бюджетного регламенту. І до цього часу залежність від Росії залишилась, нехай і не пряма, адже Україна імпортує реверсний газ з країн, яким він постачається все тією ж Російською Федерацією.

Тому, на нашу думку, доцільно розглядати питання про зміну бюджетного періоду для України, шляхом перенесення його на осінній, як у США, чи весняний, як у Канаді, періоди. Це значно знизить залежність України від можливостей недобросовісної конкуренції в енергетичних питаннях чи навіть шантажу з боку інших країн, які, знаючи про те, що необхідно приймати бюджет і попереду зимовий період, використовують це для досягнення своїх цілей. Крім того, слід зазначити, що процес розгляду, складання і затвердження бюджету в усіх державах практично однаковий: за певний термін, часто встановлений в результаті традицій, що склалися, та не закріплений законодавчо, уповноважений державний орган складає проект бюджету і надає його Кабінету Міністрів або Парламенту.

Таким чином, запропоновані заходи, на нашу думку, мають практичне значення для забезпечення зміцнення фінансової основи державного самоврядування, підвищення ефективності процесу формування видаткової частини державного бюджету та децентралізації управління бюджетними коштами. Їх реалізація сприятиме удосконаленню системи регулювання міжбюджетних відносин, підвищення ефективності управління коштами державного бюджету та посилення контролю і відповідальності за дотримання бюджетного законодавства а також забезпечення прозорості процесу формування та виконання державного бюджету в цілому.

#### **Список використаних джерел:**

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – №30. – ст. 141 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 50-51. – ст. 572 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#n154>
3. Румик І.І. Шляхи вдосконалення бюджетної політики / Розвиток інформаційного суспільства: Колективна монографія у 10-ти томах / Том 6. Фінансова політика держави на макрорівні / В.І. Грушко, С.М. Лаптев, О.І. Пилипенко, В.С. Сідак, І.І. Румик та ін.; За ред. проф. Грушка В.І. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «Крок», 2012. – 296 с.

*Руцак С.Б., студент,  
Скулиш Ю.І., кандидат економічних наук,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Функціонування страхового ринку в значній мірі здатне забезпечити безперерйну діяльність суб'єктів господарювання громадян і підтримання соціальної стабільності суспільства.

Сучасний етап розвитку страхових відносин в Україні характеризується зменшенням кількості страхових компаній. Це все відбувається в умовах низького реального попиту населення на страхові послуги та слабого економічного розвитку держави. На сьогоднішній день на ринку страхування України зареєстровано 291 страхова компанія (таблиця 1).

Таблиця 1

### Кількість страхових компаній

Роки	2016	2017	1 півріччя 2018
Загальна кількість страхових компаній	310	296	291
СК "non-life"	271	262	260
СК "life"	39	34	31

Нині страховий ринок в Україні є одним з сегментів ринку фінансових послуг, що динамічно знижується. У цілому стан страхового ринку свідчить про значний його потенціал, зокрема:

- зростання кількості видів обов'язкового страхування;
- податкові переваги порівняно з іншими секторами економіки;
- зростання доходів населення;
- значна кількість потенційних споживачів страхових послуг;
- бажання Україні увійти в європейський простір.

Функціонування страхового ринку базується на таких принципах:

- демонополізація страхової справи;
- конкуренція страхових організацій з надання страхових послуг, залучення страхувальників і мобілізації грошових коштів у страхові фонди;
- свобода вибору для страхувальників умов надання страхових послуг, форм і об'єктів страхового захисту;
- надійності і гарантії страхового захисту медичне страхування.

Розглянемо страхову діяльність страховиків за останні 5 років (табл. 2).

Валові страхові премії за 2017 рік збільшилися в порівнянні з 2016 роком на 8262 млн. грн. (19,02%). Валові страхові виплати за 2017 рік збільшилися в порівнянні з 2016 роком на 1697,5 млн. грн. (16,11%).

## Фінансова діяльність страховиків України, млн. грн..

Роки	2014	2015	2016	2017	1 півріччя 2018
Валові страхові премії	26767	29736	35170	43432	23425,3
Валові страхові виплати	5065,4	8100,5	8839,5	10537	6070,2
Рівень валових виплат, %	18,9	27,2	25,1	24,3	25,9
Чисті страхові премії	18593	22355	26464	28494	16746,8
Чисті страхові виплати	4893	7602,8	8561	10257	5862,9
Рівень чистих виплат, %	26,3	34	32,3	36	35

Аналіз основних показників і процесів, що відбуваються на страховому ринку України виявили низку проблем, які потребують вирішення, а саме: скорочення попиту та зменшення кількості нових договорів страхування; суттєве зниження платоспроможності страховиків.

Показники рівнів валових і чистих виплат, на перший погляд, мають позитивну тенденцію і поступово наближаються до показників, які існують на розвинених страхових ринках Європи. Але, якщо врахувати стрімку динаміку інфляції, то сучасну ситуацію на страховому ринку можна визначати як кризову.

Для удосконалення та подальшого ефективного розвитку страхового ринку України необхідно здійснити ряд першочергових заходів:

1. Підвищити захист споживачів страхових послуг;
2. Збільшити капіталізацію страховиків та конкурентоспроможність національного страхового ринку;
3. Підвищити прозорість діяльності учасників страхового ринку.

Отже, аналіз основних показників і процесів, що відбуваються на страховому ринку України виявили низку проблем, які потребують вирішення, а саме: скорочення попиту та низьку кількість нових договорів страхування; суттєве зниження платоспроможності страховиків і, як наслідок, неможливість подальшого виконання своїх зобов'язань перед страхувальниками. Це зумовлює його суттєве відставання у глобальному процесі формування світової фінансової системи та світового розвитку страхового ринку.

**Список використаних джерел:**

1. Закон України Про страхування від 7 берез. 1996 р. 85/96-вр, редакція від 30 лип. 2010 р.
2. Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. Національні фінанси: Підручник. – К. : ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017. – 660
3. Скулиш Ю.І. Чеберяко О.В. Регламентування діяльності страхових компаній на фондовому ринку. IX Міжнародна науково – практична конференція «Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України», Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 25-26 жовтня 2012р.
4. Фисун В. І., Ярова Г. М. Страхування. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 232 с. с.
5. Плетенецька С.М. Доходи від діяльності фінансової компанії: аналіз та облік / С.М. Плетенецька, Д.В. Свертока // Вчені записки Університету "КРОК". Серія "Економіка". - 2017. - Вип. 48. - С. 93-100.

*Самійленко Т.М., студентка магістратури,  
Румик І.І., кандидат економічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

Актуальність теми даного дослідження полягає в тому, що для будь-якого підприємства питання врегулювання рівня витрат сьогодні вкрай важлива, а розробка переліку заходів щодо вдосконалення їх управління може сприяти поліпшенню існуючого становища в економіці та безпосередньо розвитку підприємства в подальшому.

На цю тему в науковій літературі є чимало публікацій, проблема активно розглядалася багатьма вченими. Дослідженням питання ефективності управління витратами підприємства займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: І. Бойчик [2], А. Градова, Роберт С. Каплан, Ю. Цал-Цалко та ін.

Метою дослідження є розробка заходів підвищення ефективності системи управління витрат на підприємстві.

В сучасній економіці продуктивна діяльність фірми значною мірою залежить від правильного використання всіх видів резервів, що визначає необхідність заснування ефективної системи управління витратами та контролю за ними. Вагомим критерієм оптимізації діяльності будь-якої компанії є зменшення витрат. Зниження собівартості забезпечує підприємству підвищення конкурентних позицій на ринку, дозволяє правильно та легко вести ціноутворення та збільшує обсяг попиту на товари компанії, що дає спроможність одержати більшу величину чистого прибутку [1].

Скорочення витрат, які мають найбільшу частку в структурі собівартості є головним етапом її зменшення. Важливо визначити затрати, які відшкодовуються за рахунок собівартості, а які – за рахунок доходу. Насправді не завжди собівартість продукції є повним віддзеркаленням справжніх витрат на її виробництво [2].

Для зменшення собівартості продукції доречно проводити АВС-аналіз витрат з придбання сировини й матеріалів як з окремими постачальниками, так і за видами сировини й матеріалів, адже у більшості вітчизняних компаній суттєва частка витрат приходить саме на них [3].

Також, слід проводити аналіз витрату всіх структурних підрозділах підприємства, адже витрати виникають в структурних одиницях, у яких первісно використовуються ресурси. Там відповідно і формуються виробничі затрати, які необхідно планувати, нормувати та обліковувати задля подальшого контролювання та управління цими витратами на підприємстві в цілому. Так, підрозділи підприємств потрібно ділити на осередки відповідальності, в яких буде організовуватися господарча діяльність, відбуватися контроль та оцінка результатів цієї діяльності. Приміром, до таких осередків відповідальності можна віднести виробництво, яке складається з цехів, дільниць, бригад, які мають керівника, що очолює ці підрозділи та відповідальний за результати їх діяльності [5].

Наданий час немає єдиного методу стратегічного управління витратами, який підходив би для всіх підприємств та був всеосяжним, а також відсутня єдина політика розвитку господарюючих суб'єктів. На сьогоднішній день під час своєї діяльності кожне підприємство при формуванні витрат враховує лише фактори своєї діяльності. Так, наприклад, при прийнятті рішення про послаблення розрахункових умов порівнюють витрати від утримання на балансі додаткової дебіторської заборгованості контрагентів з вигодою від зростання обсягу продаж. Якщо результат такого порівняння дає прибуток, то підприємство може послабити покупцям свої розрахункові умови [6].

Фактори, які враховуються при формуванні стратегії зниження витрат можна розділити на дві великі групи:

- фінансовий стан підприємства, використання можливостей розвитку підприємства; система управління підприємством; політика керівництва, тобто мікроекономічні фактори.

- макроекономічні до них відносяться економічне становище в державі, науково-технічні звершення, темпи інфляції; соціально-економічне та суспільне становище в державі; науково-технічний прогрес; конкуренція[4].

Необхідно звертати увагу на становище в ринку, вивчати вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на процес їх формування тощо. Належним чином сформована та обґрунтована тактика зменшення витрат підприємства має аналізувати позиції підприємства на ринку та її конкурентні переваги. Тільки за умови підвищення якості продукції та зменшення витрат на її виробництво і реалізацію можливе існування підприємства у конкуренції сучасного ринку, саме тому розробка стратегії зниження витрат підприємства в умовах ринку є головною задачею досягнення цієї цілі.

Отже, управління витратами підприємства поза сумнівом відіграє суттєве значення в правильному обґрунтуванні управлінських рішень у нестабільному зовнішньому середовищі, а також у створенні результативного та дієвого планування, контролювання та аналізу витрат підприємства.

Наявність вчасної та правдивої інформації про собівартість усіх видів продукції та безпосередньо їхній рейтинг на теперішньому ринку порівняно з продукцією, що виробляють фірми-конкуренти, а також наявність ресурсів для гнучкої цінової політики відіграє важливу роль в ефективному управлінні витратами підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Костенко О.М. Управління витратами підприємства в процесі формування його фінансової результативності / О.М. Костенко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2009. – Вип. 142. – Ч. 2. – С. 139–143.
2. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. / І.М.Бойчик. –К.: Кондор -Видавництво, 2016. – 378 с.
3. Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. Національні фінанси: Підручник. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017. – 660 с.



4. Мокієнко Т.В. *Управління витратами у системі стратегічного менеджменту підприємства* / Т.В. Мокієнко // *Вісник Полтавської державної аграрної економіки*. – 2010. – № 2. – С. 205–207.
5. Нападівська Л.В. *Управлінський облік* / Л.В. Нападівська. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
6. Румик І.І. *Управління дебіторською заборгованістю як основа економічної безпеки підприємства* // *Збірник наукових праць "Вчені записки Інституту економіки та права "КРОК"*. – Вип. 20. – Т.1. – К., 2009. – С. 151-160.

*Середняк А.М., магістрантка,  
Петрова І.Л., д.е.н., професор  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **РОЛЬ МАТЕРІАЛЬНОЇ І НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ В УПРАВЛІННІ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Для забезпечення ефективної діяльності та конкурентоспроможності підприємства управління людськими ресурсами є важливою основою в умовах ринкової економіки. Матеріальна та нематеріальна мотивація персоналу відіграє важливу роль, оскільки від неї залежить не тільки соціальна активність працівників, але й кінцеві результати діяльності підприємства. Тому питання впливу матеріальної та нематеріальної мотивації персоналу на ефективність діяльності підприємства є актуальною на сьогоднішній день.

Значний внесок у розвиток теорії і практики мотивації персоналу зробили Ф. Гілберт і Л. Гілберт, Г. Емерсон, Е Мейо, Ф. Тейлор, О. Шелдон, А. Файоль. Основи сучасних концепцій мотивації закладено у працях Д. Врума, Ф. Герцберга, Д. Кейнса, Е. Лоулера, Д. Мак-Грегора, Ф. Мак-Клелланда, А. Маслоу та їх послідовників. Суттєвий внесок у розвиток теорії мотивації зробили українські вчені Вольський та Туган-Барановський.

Незважаючи на значний внесок багатьох вчених у розв'язання проблеми мотивації персоналу, існує потреба у постійному оновленні та подальшому розвитку методів та форм мотивації, аналізу впливу матеріальної та нематеріальної мотивації персоналу на ефективність діяльності підприємства.

Будь-яка праця є основою життєдіяльності та спрямована на досягнення поставленої мети. Як зазначив класик політичної економії В. Петті - "земля - мати багатства, а праця - батько його" [1,с.7].

У сучасній науковій літературі є ряд визначень поняття "мотивація", які розкривають її сутність по різному. У загальному розумінні мотивація - це сукупність внутрішніх сил, що спонукають людину до виконання певних дій [2]; в залежності від поведінки людини - це процес усвідомленого вибору нею того чи іншого варіанту дій, визначених комплексним впливом зовнішніх та внутрішніх чинників; в управлінні - це функція керівництва, яка полягає у формуванні у працівників стимулів до праці, а також тривалому впливі на працівника з метою зміни за заданими параметрами структури його ціннісних орієнтацій та інтересів, формування відповідного мотиваційного ядра та розвитку на цій основі трудового потенціалу.

У інших джерелах мотивація розглядається з двох підходів: як система факторів, які викликають активність організму, визначають спрямованість поведінки людини, і як процес, що забезпечує поведінкову активність на певному рівні.

Отже, можна сказати, що мотивація є одним із найважливіших факторів підвищення ефективності діяльності усієї організації, завдяки сукупності рушійних сил, спонукаючи працівників до здійснення певних дій.

Мотиваційні чинники виникають на основі потреб, як зазначають вчені. А отже мотивація ґрунтується на різних потребах людей. Теоретики їх класифікують за певною ієрархією. Найбільш поширеною є класифікація А. Маслоу. Виходячи з неї, базовими для людини є матеріальні потреби. Відповідно у системі мотивації вирішальна роль належить матеріальному стимулюванню, яка здійснюється в таких формах, як грошові виплати (прямі і непрямі), матеріальні блага і певні пільги.

У матеріальній мотивації трудової діяльності, як основній формі доходу працівників, заробітна плата має провідну роль. По-перше, вищий рівень заробітної плати сприяє зниженню плинності кадрів, що формує стабільний трудовий колектив. Завдяки зниженню плинності персоналу роботодавець має можливість скоротити витрати на його найм і навчання, а вивільнені кошти спрямувати на розвиток виробництва, що, у свою чергу, забезпечить підвищення конкурентоспроможності продукції. По-друге, проведення політики високої заробітної плати дає змогу відібрати на ринку праці найбільш підготовлених, досвідчених, ініціативних, орієнтованих на успіх працівників, продуктивність праці яких потенційно вища за середній рівень, що безперечно відобразиться на успішній діяльності підприємства [3].

Бонуси та премії являються досить потужними та важливими стимулами мотивування, проте, для того, щоб преміювання дало очікуваний результат, кожен працівник повинен розуміти, за що він отримує свій бонус і які завдання дозволять йому розраховувати на повторне отримання премії у майбутньому. У іншому разі матеріальна винагорода сприймається як елемент виграшу, а отже не впливає на підвищення мотивації.

Поряд з матеріальним заохоченням не менш важливим є система нематеріального стимулювання персоналу. До нематеріальних стимулах відносяться такі заохочення до високо результативної роботи, які не видається у формі грошей, але потребують від підприємства певних вкладень в якість робочої сили, а саме: просування по кар'єрі; подяка; грамоти; медалі; спеціальні звання; навчання; підвищення кваліфікації; оплата комунікацій; обіди; путівки та ін. Похвала, як самий простий засіб модифікації поведінки, з успіхом, використовується в багатьох організаціях. Іноді, визнання працівника керівництва та підвищення його морального статусу в колективі ефективніше діє на його продуктивність праці, ніж матеріальна винагорода [4].

Також для багатьох висококваліфікованих працівників можливість професійного росту має більше значення, ніж заробітна плата. Нерідко провідних спеціалістів можна утримати на підприємстві тільки можливістю отримання

додаткових знань, оскільки від цього залежить перспектива їх кар'єрного просування.

Таким чином, для створення ефективної системи мотивації на підприємстві керівник повинен розуміти і пам'ятати, що однією заробітною платою підлеглих стимулювати неможливо, оскільки після декількох підвищень рівня заробітної плати даний вид матеріального стимулу втрачає свою здатність до мотивування. З іншої сторони, оскільки ціллю працівника є кар'єра, можливість професійного росту змусить його працювати більш ретельно та наполегливо.

Відомо ще один неординарний стимул - гнучкий графік роботи. Під ним розуміють можливість виконання певної частки роботи вдома та появу на підприємстві лише при необхідності. Даний вид мотивування є доволі цікавим, адже існують вакансії, де відразу пропонується гнучкий графік роботи. Тому отримати вільний графік при стабільному 8годинному робочому дні є дуже ефективним стимулом.

Також не менш важливим нематеріальним стимулом є поліпшення умов праці, який виступає не тільки як потреба, але й мотивом, завдяки якому працівники працюють із повною віддачею. І саме це може бути наслідком підвищення продуктивності праці та її ефективності [5].

Дане дослідження доводить, що вплив нематеріальних та матеріальних стимулів відіграє дуже важливу роль на ефективність діяльності підприємства.

Для ефективності діяльності підприємства необхідно розробляти свою систему мотивації, як для кожного працівника, так і підприємства. Окрема система мотивації для кожного працівника досить ефективна, але не економічна. Такий підхід можливо використовувати лише на невеликих підприємствах, де можливо виявити потреби та мотиви кожного співробітника. Але для великих компаній раціонально використовувати систему мотивування, що задовольнить інтереси більшості та не залишить байдужими меншу половину найманих робітників. При цьому треба пам'ятати, що на будь-якому підприємстві необхідно поєднувати матеріальні та нематеріальні стимули, оскільки більшість працівників надають перевагу об'єднанню двох видів стимулів.

Отже, добре продумана та розроблена система мотивації дозволить ефективно управляти персоналом, що забезпечить підприємству розвиток персоналу, який завдяки різних стимулів буде працювати із повною віддачею на благо підприємству.

Висновки. Для підвищення ефективності діяльності підприємства використовують різні види стимулів, як матеріальних так й нематеріальних. Окреме їх застосування не достатньо ефективне. Тому поєднання матеріальної та нематеріальної мотивації дозволить створити таку систему

#### **Список використаних джерел:**

1. Колот А. М. Мотивація персоналу: підруч. / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
2. Белова О.І. Мотиваційна стратегія в підвищенні конкуренто-спроможності підприємства / І.Л. Петрова, О.І. Белова – Харків: БІЗНЕС ІНФОРМ, №10, 2015, С. 424-430
3. Мотивація персоналу та її взаємозв'язок з ефективністю господарської діяльності підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 –

*«Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / О. А. Докучаєв. – Одеса, 2008. – 15 с.*

*4. Петрова І.Л. Стратегічне управління людськими ресурсами: навч. посіб. / І.Л. Петрова. – К. : КНЕУ, 2013. – 466 с.*

*5. Бандурка М. Індивідуальна і групово мотивація на підприємстві [Електронний ресурс] / М. Бандурка, М. Р. Гонська // Електронний студентський науковий вісник. - 2012. - Режим доступу: <http://kerivnyk.info/2012/04/bandurka.html>*

**Середняк О.О., студент,  
Кузьмінський В.З., к.е.н., доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»**

## **РОЗВИТОК ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ**

Сучасні платіжні системи відіграють одну з найважливіших ролей в економіці будь-якої країни, у тому числі – в Україні. Ефективна організація системи електронних платежів сприяє функціонуванню фінансової сфери, дозволяє банківським установам гарантувати надійне зарахування міжбанківських платежів та швидко їх виконувати. Зважаючи на підвищення уваги до розвитку платіжної системи як необхідної умови забезпечення фінансової стабільності, зазначимо, що дослідження основних тенденцій розвитку платіжних систем і визначення їх головних шляхів вдосконалення є актуальними.

Метою нашої роботи є узагальнення теоретичних і практичних аспектів формування та розвитку платіжних систем в Україні.

Під час дослідження ми послуговувалися такими методами економічних досліджень, як: абстрактно-логічний – для теоретичного узагальнення сутності платіжних систем і формування висновків; монографічний – під час дослідження досягнень науки й узагальнення досвіду; порівняльного аналізу – під час порівняння показників у їх динаміці; графічний – під час складання графіків фінансово-економічних процесів.

Платіжна система – це платіжна організація, члени платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними при переведенні коштів [1]. Сучасні платіжні системи дозволяють виконати функцію переказу вартості більш ефективно, що надає конкурентні переваги її учасникам. Вони полягають у скороченні часу проходження платежу за рахунок того, що швидкість передачі електронного документа набагато вища, зниженні рівня транзакційних витрат та операційного ризику.

Структура платіжної карткової системи може складатися з таких елементів: платник – утримувач карти; емітент – банк платника (або інша фінансова чи нефінансова установа), що здійснює випуск карток; одержувач – підприємство торгівлі або сфери послуг, що має в наявності пристрої для обслуговування карток встановленого типу; еквайр – банк, що обслуговує одержувача; платіжна асоціація – організатор-власник технологічного стандарту розрахунків, що координує діяльність карткової платіжної системи; центральна процесингова компанія; розрахункові банки [2, с. 95].

Після здобуття в 1991 р. статусу незалежної держави Україна постала перед необхідністю реорганізації державної фінансової системи. Для того часу характерною була гостра платіжна криза, яка супроводжувалася затриманням платежів, прискоренням темпів інфляції, відверненням коштів підприємств у розрахунки, зростанням неплатежів суб'єктів господарювання, фінансовими втратами внаслідок масових підробок платіжних документів тощо [3, с. 36].

Обов'язки у створенні досконалого, адекватного ринковій економіці платіжного механізму було покладено на НБУ, створений у 1991 р. Наприкінці 1992 р. НБУ було розроблено «Концепцію створення системи електронного грошового обігу», якою на першому етапі було визначено завдання побудови та впровадження системи електронних міжбанківських розрахунків, а на другому – системи масових розрахунків населення з використанням пластикових карток.

Перший етап побудови платіжної системи був успішно реалізований. Було розроблено Систему електронних платежів (СЕП), яка є державною системою міжбанківських розрахунків. На початку 1993 р. було розроблено програмне забезпечення СЕП, система електронної пошти НБУ, мережа розрахункових палат створено, засоби захисту інформації. Після впровадження восени 1993 р. у вигляді експерименту системи електронних платежів ця система вже на початку наступного року почала діяти у нормальному режимі. У січні 1994 р. паперові авізо було ліквідовано, а єдиним засобом міжбанківських розрахунків стали електронні платежі.

Другий етап розбудови платіжної системи почався в 1997 р., коли Національним банком було вирішено створити Національну систему масових електронних платежів (НСМЕП) [4, с. 185].

Враховуючи світові тенденції розвитку платіжних систем, НБУ почав розробляти нову підсистему міжбанківських розрахунків – Систему термінових переказів (СТП). Така система забезпечує проведення міжбанківського переказу в режимі реального часу, за яким списання коштів з технічного рахунку банку-платника та зарахування їх на технічний рахунок банку-отримувача виконується одночасно. СТП відкрита для всіх банків – учасників СЕП. Протягом 2000 р. було розпочато тестові випробування СТП. Вона запроваджувалася поетапно, одночасно із функціонуванням СЕП. У березні 2001 р. було здійснено перші платежі через нову під систему міжбанківських розрахунків. У травні 2004 р. СТП прийнято в експлуатацію.

Міжнародні платіжні системи почали діяти на території України з 1997 р., коли провідні банки стали повноправним членами платіжних систем. Слід зазначити, що під час вибору банками міжнародних платіжних систем перевага віддавалася таким грандам, як Visa та MasterCard.

Наразі платіжна система України складається з таких елементів: СЕП (система електронних платежів) НБУ; системи автоматизації роботи банків; внутрішньобанківські платіжні системи; системи «клієнт-банк».

Нині в Україні є дві платіжні системи, платіжною організацією та розрахунковим банком яких є Національний банк: СЕП (система електронних платежів) та ПРОСТІР – національна платіжна система (НПС).

СЕП – це загальнодержавна платіжна система, яка забезпечує здійснення розрахунків між банками, органами державного казначейства використовуючи електронні засоби приймання, обробки, передавання та захисту інформації. ПРОСТІР – це внутрішньодержавна банківська платіжна система, у якій розрахунки, отримання готівки й інші гривневі операції здійснюються за допомогою платіжних карток ПРОСТІР [5, с. 36].

Наразі для розширення безготівкових розрахунків і забезпечення розвитку системи електронних платежів необхідно здійснити такі заходи, як: сприяти динамічному розвитку проведення безготівкових розрахунків за платіжними картками Національної системи масових електронних платежів; розробити й упровадити систему стимулювання учасників національної платіжної системи для збільшення частки безготівкових розрахунків; провести державну сертифікацію й упровадження нових типів платіжного термінального обладнання та вуличних таксофонів тощо.

Таким чином, подальший напрям розвитку платіжного обороту в Україні має бути спрямований на збільшення безготівкового обороту та зниження готівкового. Головною метою є зростання довіри населення до банків. Також необхідно розширювати банківську діяльність стосовно практики застосування в розрахунках із клієнтами векселів, чеків та акредитива.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про платіжні системи і переказ грошей в Україні : Закон України від 05.04.01 р. № 2346-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 29. – Ст. 137.
2. Пиріг С. О. Платіжні системи : навч. посібн. / С. О. Пиріг. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
3. Балакіна Ю. Імплементція міжнародних стандартів у законодавство України щодо нагляду (оверсайта) платіжних систем та систем розрахунків / Ю. Балакіна // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 11. – С. 35–41.
4. Гетманцев Д. О. Банківське право України / Д. О. Гетманцев, Н. Г. Шукліна. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
5. Манченко І. А. Перспективи розвитку системи електронних платежів / І. А. Манченко // Економіка. – 2016. – № 9. – С. 35–37.

**Сидорчук А.В.**, студентка магістратури,  
**Чумаченко О.Г.**, к.е.н., доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

В сучасних умовах реформування вітчизняної економіки дослідження процесів розвитку і регулювання фінансового лізингу набуває особливої актуальності. Це пов'язано з необхідністю теоретичного осмислення і практичного вирішення цілого ряду важких задач, що стоять перед нашим суспільством, перш за все задач структурної перебудови української економіки і розвитку в ній конкурентних начал.

Метою роботи є дослідження особливостей розвитку та сучасного стану фінансового лізингу в Україні

Лізинговий бізнес дуже позитивно впливає на економіку країни: сприятливо діє під час перехідного періоду, який характеризується спадом виробництва, нестабільністю фінансового сектора, кризою банківської системи. За економічної кризи більшість підприємств України неспроможна власними коштами здійснювати технічне оснащення виробництва та фінансувати інвестиційні проекти.

Лізинг – це особливий вид фінансової послуги, що відрізняється від кредиту. Клієнт, який вирішив використати цей сервіс, обирає необхідний йому товар (наприклад, комп'ютери, автомобіль або інші основні засоби), а також де його купити. Але купує не сам він, а посередник – лізингова компанія. Після цього вона передає придбане обладнання клієнту. Товар передається у тимчасове користування на обумовлений строк, за що клієнт регулярно платить. Після погашення певної суми майно переходить у власність замовника. Є й можливість повернути товар лізинговій компанії.

Переваги лізингу:

- дає можливість отримати основні засоби, не вилучаючи гроші з обігу;
- слугує засобом боротьби з моральним старінням обладнання;
- в умовах операційного лізингу лізингова компанія здатна значно краще обслуговувати унікальне обладнання, ніж підприємство;
- дає можливість розширити ринки збуту продукції.

Недоліки лізингу:

- вартість лізингу може бути більша від вартості кредиту на придбання обладнання;
- не створює право власності.

Наразі ринок лізингу в Україні повільно відновлюється після різкого зменшення кількості лізингових угод на 42% у 2015 році. На початку 2017 року кількість нових укладених договорів збільшилася в 2,2 рази, а обсяг усіх договорів сягнув 12,8 млрд грн станом на 1 січня 2018 року.

На початку 2018 року кількість лізингових договорів в Україні становила 50% від рівня 2013 року, тоді як загальна вартість цих договорів зменшилася втричі. Аналогічна ситуація з обсягом нового бізнесу: у 2013 році укладено 11 тисяч договорів на суму 3,947 млрд дол. США порівняно з 7 752 договорами на суму 462 млн дол. в 2017 році.

Згідно з дослідженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, на українському ринку найбільше користуються лізингом дві галузі - транспортна та сільське господарство. Найбільший потенціал для проникнення лізингу в Україні мають такі нові сегменти економіки, як ІТ, медицина (медичне обладнання), дорожнє будівництво, логістика, нерухомість, інфраструктура, переробка відходів, альтернативна та відновлювальна енергетика.

Водночас на сьогодні Україна знаходиться на початковому етапі розвитку ринку лізингу, і низка факторів, що існують на ринку, поки що гальмують його розвиток. Обмеженість фінансування галузі в Україні, відсутність сучасної

сприятливої законодавчої бази та відсутність спеціальних податкових стимулів, низька обізнаність підприємців про сучасні інструменти фінансування бізнесу є найсильнішими перешкодами для розвитку лізингу в країні. Це обмежує підприємства у фінансуванні. Серед інших факторів, які стримують розвиток лізингової галузі в Україні, є брак внутрішнього та іноземного капіталу, відсутність спеціальних державних мотивуючих програм для малого та середнього підприємництва та застаріле законодавство, яке регулює лізингові операції в Україні.

Неконтрольоване ввезення в Україну автомобілів з іноземною реєстрацією також негативно впливає на лізингову галузь країни. Зростаюча кількість автомобілів з іноземною реєстрацією негативно впливає на лізингову галузь. Українці користуються перевагами низьких цін на автомобілі в Європі, імпортуючи їх та не сплачуючи митних зборів. Ця ситуація завдає серйозної шкоди ринку вживаних автомобілів, а також негативно впливає на продаж нових автомобілів.

Дослідивши сучасний стан ринку лізингових послуг в Україні, можна зробити висновок, що лізинг є перспективним напрямом діяльності та має значний потенціал розвитку, адже основні фонди України значно зношені. Однак, на сьогодні, лізинг не набув популярності в Україні через ряд причин, таких як законодавча неврегульованість податкових аспектів, відсутність фінансових можливостей у лізингових компаній, через важкість доступу до світових фінансових ринків та інше. На мою думку, слід приділяти увагу механізмам активізації лізингового ринку в Україні через зміни законодавства та популяризації цього інструменту в Україні.

#### **Список використаних джерел:**

1. Борисюк О.В., Міщанчук О.О. Ринок лізингових послуг в Україні: проблеми та перспективи розвитку / О.В. Борисюк., О.О. Міщанчук // Науковий вісник ХДУ. – 2014. - № 5. –С. 22-25.
2. Смірнова О.О. Розвиток лізингового бізнесу в Україні: сучасний стан та можливості застосування іноземного досвіду / О.О. Смірнова // Фінанси, облік і аудит. – 2014. - № 1 (23). – С. 128-140
3. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16.12.1997 року № 723/97-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1998. – №16. – ст.68 [із змінами та доповненнями] [Ел. ресурс] // Верховна Рада України:[сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80>.
4. Аграрне інформаційне агентство:[сайт]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/author/show?slug=top-3-trendiv-na-rinku-lizingu-v-ukraini>



*Січевлюк А. В., магістр,  
Рокоча В. В., док. наук, проф.,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ БАНКІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Незважаючи на значну кількість наукових публікацій у цьому напрямі, недостатньо дослідженим залишається вплив європейських банків на вітчизняну банківську систему та економіку в цілому. Особливої уваги заслуговує необхідність розробки державою регулятивних заходів, які б дозволили створити сприятливі умови для ефективної діяльності банків з іноземним капіталом на банківському ринку України.

Інтенсивність та швидкість, з якими іноземні банки опановують український фінансовий ринок, вимагають поглибленого дослідження питань, пов'язаних як із присутністю, так і з можливими напрямками впливу цих банків на розвиток національної банківської системи та української економіки.

Теоретичною основою дослідження послужили наукові праці з проблем дослідження ролі іноземного капіталу в банківській системі України таких вчених як: Н. Гаврилишин, О. Дзюблюк, О. Другов, О. Костюк, В. Міщенко, Т. Смовженко та інші.

Станом на 1 жовтня 2017 р. найбільша частка іноземного капіталу у банківській системі України належала банкам Російської Федерації (загалом 30,88 % статутного капіталу). Банкам з країн Європейського Союзу належало 19,43 % статутного капіталу, зокрема, Австрії (7,71 %), Люксембургу (2,54 %), Франції (2,16 %), Угорщини (2,09 %), Греції (1,9 %), Польщі (0,86 %), Кіпру (0,77 %), Німеччини (0,46 %), Італії (0,35 %), Нідерландів (0,25 %), Великобританії (0,15 %) та Швеції (0,08 %) [1].

Порівняно з попереднім періодом зросла частка іноземного капіталу з Австрії та Люксембургу, а Кіпр знизив свої позиції. З інших країн (Туреччина, Казахстан, США, Білорусь, Британські Віргінські Острови) частка іноземного капіталу становила 1,01 % статутного капіталу банківської системи України.

Одним із провідних інвесторів у банківську систему України можна вважати Європейський Банк Реконструкції та Розвитку. Він володіє 30% статутного капіталу АТ «Райффайзен банк Аваль» та 40 % статутного капіталу АТ «Укрсиббанк», що станом на 1 січня 2017 р. забезпечувало його частку у статутному капіталі банківської системи України на рівні 1,5 % [2].

Отже, можна констатувати, що банки з європейським капіталом є активними учасниками конкурентної боротьби на вітчизняному фінансовому ринку. Проте для подальшого підвищення інвестиційного потенціалу банківської системи України та її стимулюючої ролі в соціально-економічному розвитку країни потрібно звернути увагу на наявність позитивних та негативних моментів присутності іноземних банків.

Серед позитивних моментів можна виділити такі: - швидке та ефективне впровадження передових методів банківської діяльності; - підвищення якості

кредитного аналізу; - зростання обсягу кредитних ресурсів та посилення стабільності їх джерел; - розширення спектра якісних послуг, комплексний підхід до обслуговування різних клієнтів; - запровадження міжнародного досвіду фінансового оздоровлення, реорганізації та реструктуризації банків, що набуває зараз особливо важливого значення в умовах об'єднань, поглинання і злиття банків; - надання поштовху розвитку конкуренції та прискорення процесу реформування банківського сектору; - підвищення кваліфікаційного рівня банківських працівників, оскільки вони вимушені працювати за європейськими стандартами надання банківських послуг. Слід також згадати про соціальний аспект появи філій іноземних банків, який полягає перш за все у створенні нових робочих місць.

Серед негативних моментів виділимо такі: - іноземні банки можуть бути менш схильними до здійснення кредитної діяльності у приймаючій країні, наприклад, коли економічна ситуація в країні різко змінюється, або – надавати позички лише великим компаніям, передусім компаніям із іноземним капіталом, нехтуючи фірмами з низьким кредитним рейтингом та роздрібним кредитним ринком місцевих банків; - іноземні банки можуть проводити лише спекулятивну діяльність, не надаючи повного спектра якісних банківських послуг [3].

Потенційні ризики, які виникають від приходу на український ринок європейських банків та їхніх філій, можливо мінімізувати, удосконалюючи систему державного регулювання європейських банків та створюючи належні законодавчі процедури щодо порядку відкриття та функціонування філій європейських банків в Україні. Більшість країн світу використовує жорстке регулювання та контроль за відкриттям і функціонуванням філій європейських банків на території своїх країн, зважаючи на те, що ці філії не є самостійними юридичними особами, а тільки підрозділами юридичних осіб, які є за кордоном [4].

Ефективне державне регулювання забезпечить стабільне функціонування банківської системи, допоможе зменшити недоліки та посилити переваги від участі іноземних банків в Україні у будь-яких формах. Серед основних регулятивних заходів, які доцільно використовувати в регулюванні діяльності філій європейських банків, варто виділити такі.

1. Необхідність розроблення законодавчих положень, які гарантуватимуть отримання дозволу на акредитацію філії надійного іноземного банку з високим рейтингом і стабільним фінансовим станом.

2. Вітчизняному регулятору доцільно визначити головні принципи функціонування філії на ринку країни, зокрема тих, що стосуються необхідності подання фінансової та статистичної звітності, розрахунку та дотримання основних економічних нормативів і лімітів, а також інші додаткові вимоги.

3. Чітке законодавче врегулювання та визначення критеріїв, за яких проводять ліквідацію філій європейських банків, а також визначення обов'язкового взаємного обміну інформацією між наглядовими органами країни-реципієнта і країни-інвестора про проблеми в діяльності материнського банку чи його структурного підрозділу в іншій країні.

Отже, під впливом світових глобалізаційних процесів спостерігаємо в Україні швидкий розвиток європейських банків. Незважаючи на те, що прихід іноземців на український банківський ринок, зокрема шляхом відкриття філій європейських банків має багато переваг, потрібно зважати на недоліки. Саме від виваженої політики держави щодо регулювання і контролю за іноземною експансією залежатиме підвищення ефективності функціонування банківської системи та економіки України.

**Список використаних джерел:**

1. Показники банківської системи / Національний банк України. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442) (дата звернення 12.10.2018).
2. Гладких Д. М. Шляхи вирішення проблем, пов'язаних з високим рівнем присутності іноземного капіталу в банківській системі України. Аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень. 2016. URL: [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/inozemn\\_kapital-cbb0a.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/inozemn_kapital-cbb0a.pdf) (дата звернення 12.10.2018).
3. Міщенко В., Набок Р. Роль іноземного капіталу в банківському секторі України // Вісник Національного банку. 2015. № 10. С. 47- 58.
4. Гаврилюк О. В. Глобалізація і суверенітет: економічні критерії та засоби забезпечення. // Фінанси України. 2017. № 3. С. 111–126.

**Sova O. Yu., PhD, Associate professor  
of National economy and finance  
Department, «KROK» University**

## **TRENDS OF DEVELOPMENT OF LIFE INSURANCE IN UKRAINE**

Life insurance is a type of personal insurance that provides for the insurer's obligation to make an insurance payment in accordance with the insurance contract in case of death of the insured person, as well as, if it is provided for in the insurance contract, in case of survival of the insured person before the expiration of the insurance contract and (or) achievement by the insured person of the age specified by the contract.

The feature of the category of life insurance is that it is a complex economic one the relationship between the insurance company and the insured, the insured person, the beneficiaries and heirs. In the process of contract implementation, risk and savings functions are combined.

Life insurance companies perform a compensatory function, that is, correct the asymmetry that arose in socioeconomic processes, through financial compensation for losses or lost personal income. In modern conditions, the amount of the profitability of the policy accumulative life insurance in some cases can compete with profitability bank deposits of reliable banks, though a significant drawback is the lack of a guarantee fund [2, p. 132].

The effective activities of insurance companies providing life insurance services is not possible in the conditions of the unstable state of the national and world economy, and the low level of financial market development and its instability not only reduces the effectiveness of insurance, but even leads to the inappropriate application of it [3, p. 106].

The life insurance sector may contribute to economic growth by its very mechanism of savings mobilization and thereby performing an intermediation role in the economy. This ensures that capital is provided to deficient units who are in need of capital to finance their working capital requirements and invest in technology thereby resulting in an increase in output. In this way, it could be argued that life insurance development spurs financial development [1].

In Ukraine at this stage of the development of the insurance market there is a wide range of factors that is a barrier to the development of life insurance in Ukraine and for its release to the European one level. Among such factors we can distinguish the following: the imperfection of domestic regulatory and legal framework, economic and political instability, high inflation rates, fluctuations of the national currency, lack of insurance culture, low income level among the population and trust in insurance and insurance companies is an imperfect level insurance services for the population and the availability of insurance services, an imperfect system insurance company risk management and tools for their prevention, absence guarantees of saving of invested funds, insufficient efficiency level of operational and strategic management of insurance companies, high level of monopoly in the market etc.

#### **List of reference:**

1. *Basic Knowledge about the Insurance Industry* // [Electronic resource]. – Access mode: [https://www.ms-ad-hd.com/en/ir/2017\\_6](https://www.ms-ad-hd.com/en/ir/2017_6)
2. *Клапків Ю.М. Аналіз інституціонального розвитку ринку страхування життя в Україні / Ю.М. Клапків // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2017. – № 25. – С. 131-134.*
3. *Чвортко Л.А. Тенденції розвитку ринку страхування життя в Україні / Л.А. Чвортко, Т.А. Демченко // Розвиток освіти, науки, економіки в умовах інтеграційних процесів: збірник матер. Всеукр. наук.- практ. конф.. –Тернопіль: Крок, 2017. – С. 106-108.*

**Солдаткіна Н., студент магістратури,  
Терон І.В., канд.екон.наук, ст.наук.співр.  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## **БРЕНДИНГ: СУТНІСТЬ ТА ПРОЦЕСИ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Оцінюючи споживчу поведінку людини на ринку товарів і послуг, слід констатувати, що усі споживачі зазнають потужного впливу брендів. Попри бажання людини, вони оточують її повсюди та повсякчасно. З позиції бізнесу, бренд як інструмент диференціації товарів дає змогу виділити товари компанії у конкурентному ринковому просторі, а отже, і сформувати прихильну (лояльну) до компанії купівельну поведінку споживачів. Слушною є думка В.Тамберга та А.Бадьїна, що бренд є сполучною ланкою між товаром і споживачем [1, с.17]. Можна стверджувати, що споживач не купує продукт як такий – він купує бренд, виокремлюючи його з-поміж інших за розміром, колірною гамою, формою тощо.

Усвідомлення ринкової важливості бренду та брендингу дали поштовх плідним напрацюванням у цьому напрямку таких теоретиків та практиків

маркетину, як Д. Аакер, Т. Амблер, В. Домнін, О. Зозульов, Ж.-Н.Капферер, К. Келлер, Е. Райс, В. Пустотін, Є. Ромат та інші.

Серед тлумачень терміну «бренд» виділимо такі:

- це невлівима сукупність властивостей товару найменування, упакування й ціни, його виникнення, репутації, засобів просування, реклами [2, с. 203].

- це вдало трансформована торгова марка, тобто така, що в свідомості споживача асоціюється з певною сукупністю переваг і вигод, якими він чітко вирізняється з-поміж інших схожих марок, та характеризується великою прихильністю з боку споживачів [3].

- це образ торговельної марки у свідомості покупця, однозначно ідентифікуючий товар (послуг) і визначальний купівельний вибір у конкретному ряді (у певній товарній групі й цінній категорії) [4, с.10].

Відповідно, брендинг (англ.: branding, brand-building) – це процеси створення бренду та його розвитку, сполучені з управлінням брендом.

Брендинг є засобом просування товарів на ринок і створення довгострокового зв'язку зі споживачами на основі актуальних для споживачів цінностей, закладених в бренд. Тобто брендинг - це сукупність збалансованих послідовних заходів, спрямованих на створення затребуваних споживачами цілісного і іміджу продукту або послуги [4].

Можна виділити такі напрями процесів брендингу:

- дослідження ринку;
- позиціонування товару та послуги (або їх товарного ряду);
- обґрунтування назви (brand name), дескриптора, слогана;
- створення комплексу ідентифікації – вербальної та візуальної (товарний знак, фірмовий стиль, упакування, рингтон тощо), визначення відповідних комунікаційних носіїв – трансляторів бренду.

Як зазначається маркетингологами (зокрема, в [4-7]), процеси брендингу мають включати етапи:

- сегментації ринку та оцінку визначеного ринкового сегменту, у т.ч. поведінки цільової споживчої аудиторії (або ж чинного бренду, за його наявності);

- планування бренду (з'ясування суті бренду, обґрунтування стратегії позиціонування та управління брендом для визначеного сегменту);

- розбудова індивідуальності бренду засобами візуальної і вербальної ідентифікації та в цілому бренд-іміджу; створення комплексу бренд-документації;

- просування бренду (застосування інтегрованих маркетингових комунікацій задля забезпечення споживчої лояльності до конкретного бренду);

- поточна оцінка інформації про стан бренду та аналіз його ефективності як основа розробки обґрунтованих рекомендацій для прийняття управлінських рішень щодо розвитку бренду, ребрендингу, репозиціонування бренду тощо.

Невід'ємною складовою брендингу є розробка:

– брендбука – містить ключові характеристики ідентичності і атрибутів бренду (позиція, місія, філософія, цінності, індивідуальність); має систематизувати усі ідеологічні елементи бренду, створити картину бренду, описати комунікаційні інструменти (канали та методи звернення до цільової аудиторії для формування цілісного сприйняття бренду споживачами);

– гайдлайна (паспорту стандартів) – керівництво, що регламентує правила розташування елементів фірмового стилю бренду на різних носіях в різних комунікаціях задля його ефективного застосування; регламентує розміри логотипу, фірмові кольори, шрифти та інші елементи фірмового стилю.

#### **Список використаних джерел:**

1. Тамберг В., Бадьин А. Бренд. Боевая машина бизнеса. – Москва : Олимпбизнес, 2005. — 239 с.
2. Огилви Д. Огилви о рекламе: перевод с англ. — Москва : Эксмо, 2006. — 441с.
3. Зозульов О. В. Брендінг чи антибрендінг : що вибрати в Україні? // *Маркетинг в Україні*. — Випуск 4. — Серія 22. — К: Українська асоціація маркетингу, 2012. — С. 26–28.
4. Создание торговой марки: опыт десяти наиболее успешных британских практиков: пер. с англ. / Под ред. Д. Коули. — Москва : Инфра-М, 2002. — 105 с.
5. Студінська Г. Я. Алгоритмізація процесу побудови та управління брендом в умовах ринкової економіки // *Формування ринкових відносин в Україні*. - 2014. - № 11. - С. 138-144. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu\\_2014\\_11\\_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2014_11_30)
6. Аакер Д. А. Создание сильных брендов. – Москва: Издательский Дом Гребенникова, 2003. — 522 с.
7. Кобелєв В.М., Рижов М.С. Ребрендінг як складова управління життєвим циклом бренду // *Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПИ"* : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПИ". – 2015. – № 60 (1169). – С. 12-16.

**Стукаленко О.В.**, магістр,  
**Плетенецька С.М.**, кандидат економічних наук,  
доцент кафедри національної економіки та фінансів,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ**

У сучасному суспільстві банки займаються найрізноманітнішими видами операцій. Вони організовують грошовий оборот і кредитні відносини, через них здійснюються фінансування народного господарства, страхові операції, купівля продаж цінних паперів, посередницькі угоди та управління майном. Кредитні установи виступають в якості консультантів, беруть участь в обговоренні народногосподарських програм, ведуть статистику. Кількість комерційних банків має тенденцію надання кредиту у відповідний відсоток це наведено в таблиці. По термінах кредитування споживчі позики поділяють на:

Короткострокові (терміном до 1 року)

Середньострокові (терміном від 1 року до 3-5 років)

Довгострокові (терміном понад 3-5 років)

В даний час у зв'язку із загальною економічною нестабільністю, розподіл споживчих позик за термінами носить умовний характер.

Таблиця 1.

Комерційні банки у період 2016 – 2018 роки.

Банки	Назва кредиту	Сума кредиту	термін	Ставка% річних	Додаткові витрати	Примітка
Райффайзен Банк Аваль	Короткостроковий	3000 - 10000 доларів або євро, 90 000 - 300 000 грн.	1-3 року	16%. 13% 13,5 %	Комісія за видачу кредиту-2% від суми (мінімум 100 доларів)	Ні застави та поруки, до розгляду приймається тільки офіційний дохід
Ощадбанк	Короткостроковий кредит	20.000 гривень	12 місяців	18%	Комісія 5% віднімає від суми позики	Ні застави та поруки, до розгляду приймається тільки офіційний дохід
Приват банк	Довгостроковий кредит на 5 років для придбання авто	12.000 доларів	5 років	18%	4. 5%	Кредит під заставу

Банки, надаючи позики, ділять їх на короткострокові (до 1 року) і довгострокові (понад 1 рік). Короткострокову позику можна оформити на невизначений термін або до запитання.

За методом погашення розрізняють позички, що погашаються без розстрочки платежу, і позики з розстрочкою платежу. Кредити без розстрочки мають важливу особливість: за такими кредитами погашення заборгованості за позику і відсотків здійснюється одноразово. Позики з розстрочкою платежу включають: позики з рівномірним періодичним погашенням і з нерівномірним періодичним погашенням. Для банку вигідніше, щоб сума погашалася періодично протягом всього періоду дії договору, тому що це вивільняє кредитні ресурси для нових можливостей і прискорює оборотність кредиту. Кредити з розстрочкою платежу можуть приймати форму прямого чи непрямого банківського кредиту. При наданні прямого банківського кредиту укладається кредитний договір між банком і позичальником. Непрямий банківський кредит передбачає наявність посередника в кредитних відносинах банку з клієнтом. Такими посередниками здебільшого виступають підприємства роздрібної торгівлі. Якщо ви хочете отримати позику просто гроші, а не побутову техніку, машину або квартиру, то слід звертатися в банки, що надають кредити на невідкладні потреби (КНН). Цей кредит зручний тим, що не прив'язаний до предмета покупки і позичальник може розпоряджатися грошима на свій розсуд. Навіть якщо в анкетах-заявах на отримання КНН і є пункт «призначення кредиту», перевіряти достовірність зазначеної в ньому інформації банк не буде. КНН дозволяє купувати товари, не доступні за допомогою звичайних цільових кредитів. Процентні ставки за кредит можуть бути фіксованими і плаваючими, що передбачається в

кредитному договорі. Фіксовані процентні ставки залишаються незмінними протягом всього терміну позики.

Плаваючі ставки коливаються залежно від умов грошового ринку, зміни розміру процентів за депозитами, що складається попиту та пропозиції на кредитні ресурси, а також стану економіки і фінансів позичальника і можуть переглядатися банком протягом терміну кредитування з обов'язковим повідомленням позичальника.

**Забезпеченість кредиту** закриває один з основних кредитних ризиків - ризик непогашення позики. Даний принцип передбачає реальне забезпечення наданих позичальникові позик різними видами майна або зобов'язаннями сторін. В якості забезпечення своєчасного повернення позики кредитори за договором беруть заставу, поручительство (гарантію) і зобов'язання в інших формах, прийняти практикою. У забезпечення позики банки можуть приймати від позичальників в заставу будь-яке його майно, в тому числі будівлі, споруди, товарно-матеріальні цінності, товаророзпорядчі документи, векселі та інші боргові зобов'язання, цінні папери (акції, облігації, казначейські зобов'язання тощо), іноземну валюту.

У заставу приймається тільки майно, вільне від застави, яке знаходиться у власності позичальника або належить йому на праві повного господарського відання. Прийняті банком у заставу товари повинні бути застраховані за рахунок позичальника від ризику втрати та пошкодження в розмірах, що покривають можливі збитки банку при настанні страхового випадку та невиконання позичальником зобов'язань перед банком.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001. №2664 (Електронний ресурс) / Законодавство // Офіційний сайт Верховної ради України. Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/266414>
2. Савлук М.І. Гроші та кредит: підручник (Текст) / М. І. Савлук, А. М. Мороз, Пуховкіна. – К.: КНЕУ
3. Національний банк України - Платіжний баланс - (Електронний ресурс) – режим доступу [www.bank.gov.ua/](http://www.bank.gov.ua/) - (17.06. 2018).
4. Система банківського менеджменту. Головка А. Т. ; Грушко В. І.; Денисенко М.П. ст.168.
5. Проблеми управління інвестиціями на підприємствах та їх кредитування банками (Текст) Чайка О.В. // Банківська справа: Науково – практичне видання : - 2013.№ 9/10 – с. 25 – 31. – ISSN 1605- 2005
6. «Банківське кредитування» Владичив У.В ст.195



*Танчик В.І., студентка магістратури,  
Плетенецька С.М., .к.е.н., доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ПЕНСІЙНА СИСТЕМА УКРАЇНИ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Держава є гарантом соціального захисту громадян. Пенсійне забезпечення прямою мірою впливає на якість життя населення похилого віку. Саме пенсійна система є основною складовою системи соціального захисту населення.

Стан сучасної пенсійної системи не захищає пенсіонерів від бідності та не характеризується надійними та дієвими фінансовими механізмами забезпечення громадян коштами.

Саме тому, держава повинна в першу чергу удосконалити систему соціального страхування, як основи соціального забезпечення населення.

Питання пенсійної системи та її розвитку є актуальними для нашої країни, тому їм приділяється багато уваги з боку науковців. Значний внесок в розгляд цього питання внесли такі вчені, як Кириленко О. П. [2], Федорець М.Г.[6], Грушко В.І. [1], Плетенецька С.М. [1], Кравцова, І.В. [3].

В Україні із запровадженої (в ЗУ «Про загальнообов'язкове державне пенсійне забезпечення» - набирає чинності з 01.01.2001) трирівневої системи, в повній мірі діє тільки перший рівень – це солідарна система пенсійного страхування, з якої здійснюються виплати 13 млн. пенсіонерам (99.97% всього населення) [5].

Джерелом формування виплат, є усі кошти, що перераховуються підприємствами та застрахованими особами до Пенсійного фонду України, та одразу ж виплачуються нинішнім пенсіонерам.

Мінімальна пенсія виступає державною соціальною гарантією, її розмір станом на 01.07.2018 р. в Україні становить 1435 грн.

Другий рівень - накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Планувалося, що вона буде введена в дію у 2012 році, коли буде досягнуто бездефіцитність бюджету (станом на 06.2018 р. дефіцит Пенсійного фонду перевищує 140 млрд грн, посилюючи тиск на держбюджет). Частина обов'язкових пенсійних відрахувань (до 7% від заробітної плати працівника) повинна була спрямовуватися на персональні рахунки громадян. Ці кошти інвестувалися б в українську економіку, а інвестиційний дохід збільшував розмір майбутніх пенсійних виплат. На даний момент ця система забезпечення зовсім не діє в Україні.

Третій рівень - система недержавного пенсійного забезпечення. В цій системі можуть брати участь добровільно як фізичні особи, так і юридичні особи-роботодавці. Вона здійснюється:

- недержавними пенсійними фондами (НПФ) шляхом укладення пенсійних контрактів між адміністраторами пенсійних фондів та вкладниками таких фондів;

- страховими організаціями шляхом укладення договорів страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду;
- банківськими установами шляхом укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень у межах суми, визначеної для відшкодування вкладів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб.

На сьогодні в Україні пенсійна система стала важкою соціально-економічною проблемою. Пенсійна система є крайнє не ефективною - ставки податків високі, а рівень пенсій надто низький. Тому, зі збільшення кількості пенсіонерів, перед державою може постати вибір між збільшення відрахувань з фонду праці або зменшенням розміру пенсій.



Рисунок 1. Динаміка співвідношення кількості працюючих та пенсіонерів в Україні за 2013-2017 роки

(Джерело: побудовано автором згідно даних Держстат України [4])

Для багатьох європейських країн, головною демографічною проблемою залишається старіння населення, збільшення відсотка людей похилого віку на одиницю працездатного населення. На (рис.1.1.) чітко видно диспропорції між платниками ЄСВ та пенсіонерами, та зменшення кількості працюючих осіб.

Станом на 2017 рік співвідношення кількості працюючих до кількості пенсіонерів складає 1,3. Це означає, що один працюючий утримує одного пенсіонера, що свідчить про неефективність солідарної системи пенсійного забезпечення, адже для того, щоб вона працювала результативно, на одного пенсіонера має припадати п'ять платників внесків.

Єдиною альтернативою підвищення зборів до Пенсійного фонду чи зниження рівня пенсій є впровадження інституту недержавного пенсійного забезпечення, провідну роль у якому відіграють недержавні пенсійні фонди третій рівень пенсійної системи, яка розбудовується з 2004 р. після набрання чинності ЗУ «Про недержавне пенсійне забезпечення» [3, с. 235].

Станом на 06.2018 р. в Україні діє 62 недержавних пенсійних фонди, їх учасниками стали 843,2 тис. українців (0,03%), які сплатили 1,9 млрд. грн.

Впровадження у реальному житті України трирівневої пенсійної системи істотно розширить можливості для підвищення добробуту людей, економічного

зростання країни. При цьому, надзвичайно важливу роль буде грати накопичувальний компонент, який допоможе кожному зрозуміти важливість власних зусиль, спрямованих на додаток обов'язкових державних виплат, приверне більшу увагу до ролі, яку зіграють власні внески працівника в забезпеченні належного пенсійного доходу [6].

#### **Список використаних джерел**

1. Грушко В.І., Плетенецька С.М. та ін. *Пенсійна система: підручник/за ред. В.І.Грушка/Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК»*, 2017. - 368 с.
2. Кириленко О. П. *Розвиток державного пенсійного страхування в умовах пенсійної реформи: монографія / О. П. Кириленко, Б. С. Малиняк та ін. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – 350 с.*
3. Кравцова, І. *Переваги та проблеми функціонування недержавних пенсійних фондів в Україні / І. Кравцова, А. Удовік // Економіка і регіон. – 2012. – № 3. – С. 233-237.*
4. *Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.*
5. *Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від № 1058-IV від 9 липня 2003 року 1058-IV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: 9/ <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/723-2017-%D1%80>.*
6. Федорець М. Г. *Сучасний стан та основні напрями реформування пенсійної системи в Україні [Електронний ресурс] / М. Г. Федорець, О. А. Куліш // Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса. – Режим доступу: <http://www.jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/download/1484/1513>.*

**Темник І.О., магістр,  
Брадул О.М., д.е.н., професор  
ВНЗ « Університет економіки та права КРОК»**

## **ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «МАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ» В ЕКОНОМІЧНІЙ ЛІТЕРАТУРІ**

Для забезпечення можливості стабільного та неперервного виробничого процесу на підприємстві повинні бути в достатній кількості оборотні засоби в матеріальній формі. Так, підприємство повинно мати в необхідних розмірах запаси сировини і матеріалів, насіння, кормів, нафтопродуктів та інших цінностей, що задіяні у господарській діяльності.

Для визначення сутності категорій «матеріальні ресурси підприємства» або «виробничі ресурси» розглянемо поняття «ресурс». Термін «ресурс» походить від французького *ressource* — допоміжний засіб, та тлумачиться як засоби, запаси, можливості, джерела доходів. Під засобами розуміють прийоми, способи дії для досягнення чого-небудь, а також предмети, пристосування (або їх сукупність), необхідні для здійснення будь-якої діяльності [1, с.66].

На сучасному етапі однією із основних проблем є неузгодженість у тлумаченнях категорії «ресурс» в наукових доробках різних вчених економістів. Розглянемо підходи до трактування даної категорії з метою вибору найоптимальнішої дефініції із запропонованих та імплементації її для

забезпечення виконання завдань бухгалтерського обліку. Так, В. Грузінов, В. Грибов визначають ресурси як чинники, які використовуються для виробництва економічних благ [2, с. 26]. А. Ільїн, В. Волков дають наступне визначення цьому терміну: «Ресурси — це залучені в господарський оборот чинники виробництва» [3, с. 646].

Зазначені визначення дають змогу в повній мірі окреслити економічну категорію «ресурси», проте вони ніяк не вписуються в традиційні рамки бухгалтерського обліку. Саме така розбіжність і сприяє неоднозначності та асиметричності інформації, яка продукується в системі бухгалтерського

Таким чином, зважаючи на підходи щодо трактування сутності ресурсів, слід зазначити, що ресурси – це сукупність активів, що являють собою засоби, цінності, можливості, які використовуються суб'єктами господарювання з метою отримання економічних вигод у майбутньому.

Матеріальні ресурси складають значну частину активів підприємства і відображаються в балансі серед оборотних (поточних) активів. Водночас вони мають суттєвий вплив на фінансові результати підприємства, займаючи здебільшого домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності. Тому питанню організації обліку матеріальних ресурсів завжди приділяється велика увага.

Підприємства постійно прагнуть мінімізувати розмір витрат матеріальних ресурсів, тому як користувачів їх цікавить інформація про ці ресурси, яку надає система бухгалтерського обліку. Утім варто зазначити, що така категорія як «матеріальні ресурси» застосовується в обліку дуже рідко, оскільки являє собою узагальнююче поняття та на думку науковців налічує значну кількість об'єктів.

Матеріальними ресурсами називають «основні та оборотні засоби виробництва, які використовуються (або можуть бути використані) у виробничому процесі та формують його матеріально-речову базу .

- За джерелами формування матеріальні ресурси поділяють на власні та покупні, а за ступенем участі у процесі створення матеріальних благ та послуг виділяють матеріальні ресурси основного виробництва, обслуговування основного виробництва, управління виробництвом. Матеріальні ресурси основного виробництва є такими, що безпосередньо використовуються для виробництва продукції або при виконанні певних технологічних операцій; на транспортних, ремонтних та допоміжних роботах при зберіганні товарів і матеріалів використовують ресурси обслуговування основного виробництва. Засоби зв'язку, друкарські та інші являють собою матеріальні ресурси управління виробництвом.

Залежно від суспільної форми матеріальні ресурси поділяють на основний та оборотний капітал, які в сукупності являють собою продуктивний капітал.

- Другою складовою частиною матеріальних ресурсів є предмети праці, які за матеріально-речовим складом є оборотними засобами, а за вартісною формою є оборотними фондами.

Оборотними засобами називають ту частину засобів виробництва, яка цілком споживається у виробничому процесі впродовж одного циклу, а її вартість повністю переноситься на готову продукцію.

На думку Г.І. Андрєєвої матеріальні ресурси – це основні та оборотні засоби виробництва, які використовуються або можуть бути використані у виробничому процесі та є матеріальною базою підприємства чи галузі [4, с. 136].

Л.М. Чернелєвський, Н.Г. Слободян, О.В. Михайленко під матеріальними ресурсами розглядають засоби виробництва, які включають засоби праці та предмети праці [5, с. 539].

Величко В.В. вважає, що матеріальні ресурси – це ресурси в натурально-речовинній формі, які використовуються у виробничій (господарській) діяльності підприємства. До їх складу автор відносить основні фонди та частку обіжних фондів [6, с. 59].

Отже, під матеріальними ресурсами необхідно розуміти основні та оборотні засоби, які використовуються (або можуть бути використані) у виробничому процесі та формують його матеріально речову базу

#### **Список використаних джерел:**

1. Економіка підприємства: підручник / Й. М. Петрович, А. Ф. Кім, Г. М. Захарчин та ін. ; за заг. ред. Й. М. Петровича. — 2-ге вид., випр. — Л. : Магнолія, 2007. — 580 с.
2. Грузинов В. П. Економіка підприємства : учеб. пособие / В. П. Грузинов, В. Д. Грибов. — 4-е изд. — М. : Финансы и статистика, 2008. — 208 с.
3. Економіка підприємства : учеб. пособие / В. П. Волков, А. И. Ильин, В. И. Станкевич и др. ; под общ. ред. А. И. Ильина, В. П. Волкова. — М. : Новое знание, 2003. — 677 с.
4. Андрєєва Г.І. Економічний аналіз: Навч. - метод. посіб. — К.: Знання, 2008. — 263с.
5. Чернелєвський Л.М., Слободян Н.Г., Михайленко О.В. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний: Підручник. — К.: «Хай-Тек Прес», 2009. — 640 с.
6. Величко В.В. Економіка підприємства: навч. посіб./ В.В. Величко — Харк.нац. акад. міськ. госп-ва. — Х. — ХНАМГ — 2010 — 169 с.

**Тельний О.М.**, студент магістратури,  
**Румик І.І.**, кандидат економічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Успішний розвиток малого бізнесу в значній мірі залежить від забезпеченості підприємців фінансовими ресурсами як довгострокового, так і короткострокового характеру. Брак фінансування - типова проблема, з якою мають справу українські підприємства і підприємці, що особливо відчувається в регіонах. Реалізація потенціалу малого бізнесу у вирішенні економічних і соціальних проблем є неможливою без його адекватної фінансової підтримки. І на сьогодні в Україні проблема фінансового забезпечення розвитку малого бізнесу стоїть особливо гостро.

Метою роботи є дослідження сучасного стану фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва та напрямів його вдосконалення.

Світова історія свідчить про те, що ефективний розвиток ринкових відносин неможливий без підприємництва, яке є невід'ємною частиною

економічної системи країни. Зараз в Україні малий бізнес є значимим засобом для вирішення комплексу економічних, політичних і соціальних проблем, що стоять перед державою.

Економічна криза в Україні негативно вплинула на малі підприємства. За даними Державної служби статистики кількість малих підприємств в 2017 році становила 322920 од., що на 34321 од. менше, ніж у 2010 році (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість суб'єктів господарювання, одиниць [4]

Рік	Малі	Фізичні особи-підприємці				
		з них Мікро- підприємства	Усього	Суб'єкти середнього підприємництва	Суб'єкти малого підприємства	з них суб'єкти мікро- підприємства
2010	357241	300445	1805118	355	1804763	1793243
2011	354283	295815	1325925	306	1325619	1313004
2012	344048	286461	1235192	361	1234831	1224315
2013	373809	318477	1328743	351	1328392	1318703
2014	324598	278922	1591160	712	1590448	1580965
2015	327814	284241	1630878	307	1630571	1626589
2016	291154	247695	1559161	281	1558880	1553041
2017	322920	278102	1466803	317	1466486	1458980

На підприємствах малого підприємництва зайнято понад 1,5 мільйони осіб, що становить 24% всіх зайнятих [7, с.54]. Однак дані показники суттєво нижчі, ніж в інших країнах з аналогічним рівнем розвитку.

Причиною цього є складнощі з фінансуванням, з якими підприємці стикаються під час ведення діяльності. Малий бізнес не вимагає значних вкладень для становлення і розвитку, але на окремих етапах своєї діяльності підприємство не здатне функціонувати без позикових засобів. Загалом в залежності від джерел фінансування фінансове забезпечення поділяється на: використання власного капіталу (самофінансування); кредитування або залучення капіталу (кредити банків); зовнішнє фінансування (кошти державного бюджету, кошти місцевих бюджетів) [1, с.25].

Малий і середній бізнес характеризується тим, що він більш мобільний і швидше пристосовується до мінливих економічних умов зовнішнього середовища, хоча його інвестиційні можливості часто невеликі. Суб'єкти малого бізнесу потребують джерел фінансування як на стадії становлення, так і в процесі розвитку. Традиційні джерела коштів, які використовуються для великого бізнесу – самофінансування шляхом використання чистого прибутку та позики на ринку капіталу за допомогою випуску власних цінних паперів – для малого бізнесу недоступні або вкрай обмежені. Найбільш затребуваними джерелами фінансування для цих суб'єктів бізнесу стають банківські кредити і фінансові субсидії держави [5, с. 86].

В період подолання наслідків економічної та політичної кризи в Україні на тлі жорсткої конкуренції в банківському секторі, особливо між великими

комерційними і державними фінансовими структурами, пріоритетним і досить прибутковим напрямком діяльності банків стає кредитування малого бізнесу.

Кредити малому бізнесу в даний час надають багато банків. Серед них лідируючі позиції займають ПАТ «Ощадбанк», ПАТ «Укресімбанк», ПАТ «Південний», ПАТ «ТАСкомбанк», ПАТ БТА банк, ПАТ «Укргазбанк» [2].

Найчастіше банки надають малим підприємствам заставні кредити, але деякі банки готові надати кредит без застави. Беззаставні кредити – це позики на відкриття бізнесу з нуля. Щоб отримати такий кредит, суб'єкт бізнесу має надати банку бізнес-план і поручителя [2, с. 101]. Позичальник повинен мати чисту кредитну історію і доказ його роботи бізнесу не менше півроку. Процентна ставка за кредитом буде залежати від наявності забезпечення та фінансових показників. Якщо подивитися на те, які ж банки у 2018 році активно кредитують малі підприємства, на перших місцях цих рейтингів будуть саме державні фінансові установи (табл. 2).

Таблиця 2

Рейтинг найкращих умов кредитування підприємств малого та середнього бізнесу України вітчизняними банками у 2018 році, %

Банк	Ставка	Разова комісія	Щомісячна комісія	Перший внесок
ПАТ «Ощадбанк»	20,15	0,20	—	від 25
ПАТ «Укресімбанк»	20,0	—	0	від 0
ПАТ «Південний»	22,0	0,50	—	від 30
ПАТ «ТАСкомбанк»	24,0	1,00	—	від 20
ПАТ БТА банк	26,0	1,00	—	від 0

Джерело: власна розробка автора на основі банківських даних

Дослідження показали, що в багатьох розвинених країнах основною метою підтримки малого підприємництва є не пряме субсидування підприємств або забезпечення їх фінансовими ресурсами, а створення сприятливих умов для комфортного функціонування суб'єктів малого бізнесу, а також полегшення доступу підприємств малого бізнесу до позикових ресурсів [6].

Отже, діюча в Україні система фінансової підтримки малого бізнесу недостатньо ефективна, як в цілому, так і в розрізі її елементів, про що свідчать низькі темпи росту і невеликий фіскальний внесок малих підприємств в фінансове забезпечення розвитку територій. При цьому значення системи банківського кредитування малого бізнесу в економіці сучасної України незмірно зростає рік від року. Але все ж, за оцінками фахівців, потреба малих підприємств у кредитуванні задовольняється не більше, ніж на 20%. [2, с. 123] Підприємства часто не можуть широко використовувати кредит як спосіб задоволення своїх потреб.

На нашу думку, подальший сталий розвиток фінансування малого бізнесу в Україні неможливий без використання досвіду розвинених країн. Це передбачає вдосконалення нормативно-правової бази, розробки ефективної системи зовнішнього фінансування, застосування комплексного соціально-економічного підходу, з використанням всіх інструментів державного регулювання.

### **Список використаних джерел:**

1. Безус А.М. Розвиток підприємств малого бізнесу в Україні / А.М.Безус // Вісник КНУТД. – 2016. – № 3. – С. 23–26.
2. Бердинець М.Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі навч. посіб. / М.Д. Бедринець, А.В. Сурженко. – К.: «Центр учбової літератури», 2016. – 352 с.
3. Бюлетень Національного банку України за 2017 р.: [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58127](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127)
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukr.stat.gov.ua/zakon/ukr/law.html>
5. Долбнева Д.В. Стан та перспективи розвитку банківського кредитування МСП в Україні / Д.В. Долбнева // Вісник Запорізького національного університету. – 2014 - № 2 (22). – С.86.
6. Мамикіна І.О. Сучасні реалії малого підприємництва в Україні: проблеми та перспективи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conference.spkneu.org>
7. Табінський В.А. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні / В.А. Табінський, В.М. Телятник, А.П. Сімон // Молодий вчений. – 2017. – № 3. - С. 54.

**Тирлич І.В.**, студентка магістратури,  
**Чумаченко О.Г.**, кандидат економічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ В УКРАЇНІ**

Споживчий кредит останнім часом особливо поширюється, адже найчастіше більшість населення України не мають змоги купувати товари тривалого користування за кошти, що отримують зі своїх поточних доходів. Значущість досліджень у сфері системи кредитування обумовлюється насамперед завданнями, які ставляться перед комерційними банками. Необхідно відзначити, що необхідною умовою зміцнення ресурсної бази комерційних банків, розширення ринків їх успішної конкурентної боротьби з небанківськими фінансово-кредитними закладами та підвищення купівельної спроможності населення та їх життєвого рівня є насамперед енергійна діяльність банків у галузі обслуговування приватних осіб.

Сутність кредиту, як і його форма, постійно розвивається й ускладнюється. В основі цього процесу лежить розвиток і вдосконалення економічних відносин у суспільстві, що визначають зміни в характері формування вільних коштів, ускладнення і розширення потреб економічних суб'єктів у додаткових коштах, удосконалення організаційних та правових відносин між суб'єктами кредиту тощо. За своєю сутністю кредит – це суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів (вартості) на засадах поверненості, платності, строковості та добровільності.

Сучасна система кредитування представляє собою модель, при якій функціонують нові методи та форми кредитування. Нині принципово змінився підхід банків до організації кредитних відносин; відбувся перехід від пооб'єктного кредитування до кредитування суб'єкта, тобто кредитування



юридичної або фізичної особи; до уніфікації методів кредитування клієнтів незалежно від їхнього галузевого підпорядкування та форм власності.

Система кредитування базується на традиційних загальних принципах, які гарантують повернення банківської позики. В світовій практиці з точки зору забезпеченості повернення позики найбільш надійним рахується заставне право (в тому числі іпотека, застава, поручительства і гарантії, система страхування, що дає можливість банку закріпити свою незалежність і тим самим мінімізувати кредитний ризик). До основних принципів кредитування, яких повинні дотримуватися як кредитори так і позичальники, належать: цільовий характер, повернення, строковість, платність та забезпеченість кредиту.

Основні форми кредиту: банківський, комерційний, лізинговий, іпотечний, бланковий, консорціумний, споживчий тощо. Найвагомішою відмінністю між позиками для придбання активів та споживчими кредитами є кінцева суть відносин. Якщо позики надаються суб'єктам із метою придбання, наприклад, акцій, облігацій, то мета кредитних відносин між кредитором і позичальником полягає в кредитуванні кінцевого споживання.

Споживчий кредит – це кошти, що надаються кредитором (банком або іншою фінансовою установою) споживачеві на придбання продукції.

Для більш повної характеристики споживчі витрати можна згрупувати за їх видами (рис. 1).

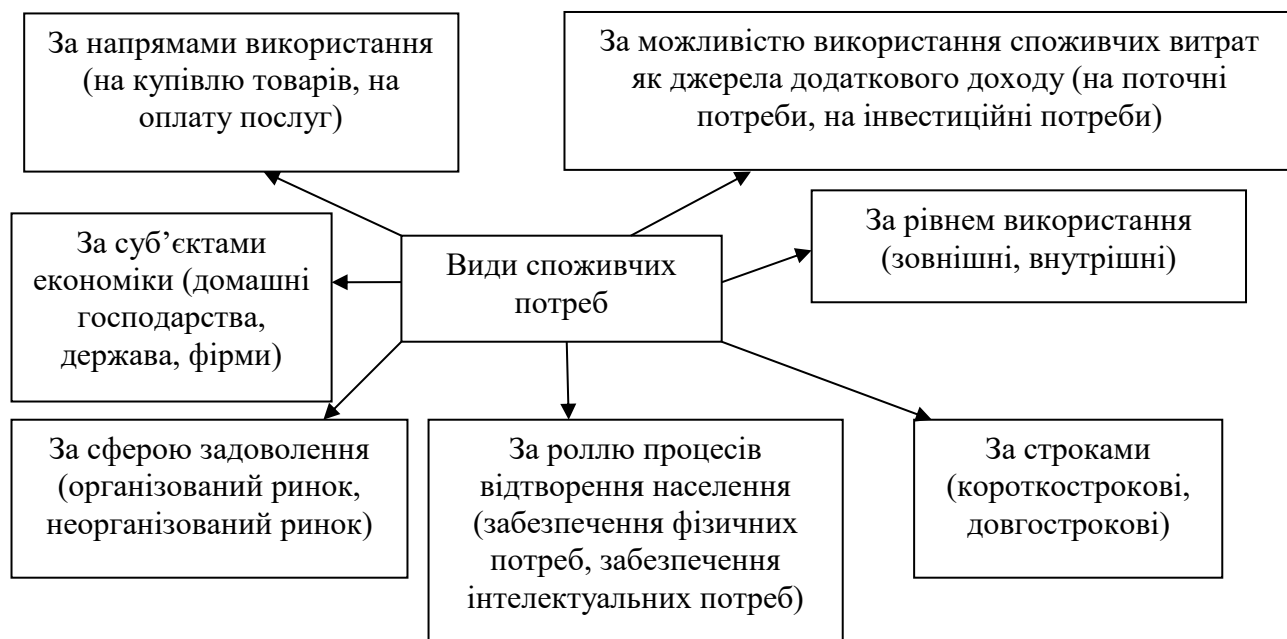


Рис. 1. Групування споживчих потреб за видами

Споживчий кредит надається тільки в національній грошовій одиниці фізичним особам-резидентам України на придбання споживчих товарів тривалого користування та послуг і який повертається в розстрочку, якщо інше не передбачено умовами кредитного договору. Споживчий кредит забезпечує підвищення купівельної спроможності та життєвого рівня споживачів, а також стимулює розширення обсягів виробництва на предмети споживання і послуги.

Кредитування фізичних осіб – це вагома складова частина економіки та фінансового сектора України. Протягом останніх років кредитування фізичних осіб набуло значного поширення. У зв'язку з цим наразі існує досить жорстка міжбанківська конкуренція. До чинників, які стримують розвиток кредитування фізичних осіб в Україні, можна віднести: зменшення довіри до банків, зниження платоспроможного попиту населення, високу відсоткову ставку, що збільшує вартість кредиту для позичальника, зростання інфляційних та девальваційних очікувань, відсутність дієвих правових механізмів захисту прав позичальника.

Періодизація підйому і спаду рівня кредитування фізичних осіб зображено на рис. 2.



Рис. 2. Періодизація етапів розвитку кредитування фізичних осіб в Україні.

Проаналізувавши представлені дані, слід зауважити, що протягом 2016 року частка проблемних кредитів, наданих фізичним особам, зросла на 8,46% і станом на кінець року становила 17,93%. Таке зростання, перш за все, було спричинено зростанням частки прострочених споживчих кредитів на 28,11% порівняно з попереднім роком.

Рекомендації щодо покращення процесу кредитування фізичних осіб:

1. Запровадити нові види банківських кредитів для суб'єктів господарювання, розробити пропозиції кредитних продуктів для кредитування малого та середнього підприємництва. Оскільки сучасною тенденцією на ринку є збільшення попиту саме на кредити для малого та середнього підприємництва.

2. Проводити кредитний моніторинг з метою своєчасного реагування на сигнали, які свідчать про погіршення платоспроможності клієнтів-позичальників.

3. Оскільки проблемні кредити у більшості випадків не виникають раптово. Завдання кредитного працівника полягає у виявленні таких сигналів якомога раніше, перш ніж ситуація вийде з-під контролю і втрати стануть неминучими.

4. Сприяти створенню єдиного бюро кредитних історій з метою отримання доступу до більшого масиву інформації про клієнтів-позичальників.

5. Удосконалювати маркетингову політику та створювати позитивний імідж комерційного банку.

**Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про захист прав споживачів» від 01.01.2016 р. № 1023–XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 30. – Ст. 379.
2. Банківські операції: підручник / за ред. В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янської. – Київ: Знання, 2016. – 727 с.
3. Лойко В.В. Банківська система України: стан та перспективи розвитку. / В.В. Лойко, В.В. Павленко // Ефективна економіка. – 2015. - № 9 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.economy.nauka.com.ua/](http://www.economy.nauka.com.ua/)
4. Лойко В. В. Запровадження нових підходів управління банківською діяльністю – запорука відновлення стабільності банківської системи / В. В. Лойко, Л. О. Нерженко ; Тези доповідей Міжнародної інтернет-конференції «Інформаційно-аналітичне забезпечення ефективності діяльності підприємств у контексті економічної безпеки в умовах інтеграції з ЄС».- К.: КНУТД, 27.05.2016

**Ткаченко Є.О., студент магістратури,  
Терон І.В., канд.екон.наук, ст.наук.співр.  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## **ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПОШУКОВИХ СИСТЕМ ЯК РЕКЛАМОНОСІЯ**

Реклама — важлива ланка в процесі реалізації товарів і послуг сучасного бізнесу. Серед найбільш активно і стрімко розвиваються її видів можна виділити рекламу в пошукових системах, яка є відносно новим способом просування, звертає на себе пильну увагу все більшої кількості рекламодавців.

Інтернет — найпопулярніший носій будь-якого роду інформації. За останні декілька років кількість користувачів мережі зросла у сотні разів і нині сягає понад чотири мільярди чоловік. Кількість інтернет-користувачів до кінця 2018 року склала 4,021 млрд (тобто 53% від усього населення планети), що на 7% більше порівняно з аналогічним періодом 2017 року [1].

Майже всі користувачі мережі Інтернет для пошуку інформації використовують пошукові системи[5]. Існують такі пошукові системи: Google, Bing, Baidu, Yahoo !, AOL, Excite, Ask. Google — найпопулярніша пошукова система у світі з часткою на ринку 68,69 %. Bing займає другу позицію, його частка 12,26 % [3]. Завдяки тому, що до мережі підключено понад половину населення світу, реклама в пошукових системах — це відмінна можливість заявити про свої товари і послуги на весь світ.

Охарактеризуємо сутність реклами в пошукових системах. Пошукова реклама — окремий випадок контекстної реклами, застосований в пошукових системах. Його ключовою відмінністю й особливістю є те, що вибір демонстраційних рекламних повідомлень визначається з урахуванням пошукового запиту користувача [2]. Основними завданнями даного виду реклами є наступні: швидке стимулювання продажів, створення попиту і нішовий брендинг[ 6]. Пошукову рекламу використовують для просування своїх

товарів і послуг компанії в усьому світі [4]. Таку популярність пошукової реклами можна пояснити її ефективністю і низкою переваг, серед яких виділимо:

1. Охоплення значної за чисельністю аудиторії — 3 мільярди людей в усьому світі кожен день шукають інформацію в пошукових системах і ця цифра постійно зростає [1], при цьому аудиторія ТБ, радіо і друкованих ЗМІ зменшується з кожним днем.

2. Зручний спосіб представлення інформації: аналізована реклама в має невеликий формат і містить лише тільки основні відомості про комерційну пропозицію [6].

3. Точне попадання в цільову аудиторію. Рекламні оголошення побачать лише ті користувачі, які реально зацікавлені в покупці певних товарів і послуг [7].

4. Гнучкість ціноутворення: у пошукових системах не потрібно платити за розміщення оголошення або за кількість показів; необхідно лише оплачувати факт відвідування потенційним покупцем сайту послуг або товарів [7].

5. Легке управління рекламною компанією, що дає змогу в будь-який момент внести зміни у процес рекламної кампанії або зовсім припинити її за умови її низької ефективності [8].

6. Можливість точного визначення ефективності, оскільки пошукові системи пропонують користувачеві максимально потужний статистичний інструментарій. Рекламодавцю завжди доступна інформація про кошти на рахунку й статистику за кількістю запитів по певним словам, а також кількість відвідань споживачами веб-сайту [10].

7. Орієнтування дає змогу зробити вибірку потенційних споживачів і обмежує показ реклами для незацікавлених користувачів, виводячи користувачам лише ту інформацію, яка безпосередньо має відношення до тематики пошуку цікавої для користувача інформації [9].

Разом з тим, слід зазначити й наявність недоліків пошукових систем як рекламоносія:

1. Нестабільна вартість за клік по оголошенню. Попри те, що системи контекстної реклами дають прогноз бюджету, це завжди орієнтовні цифри. Вартість може коливатися залежно від сезонності та дій конкурентів [8].

2. Система контекстної реклами стверджує про неможливість накрутки кліків, однак склікування бюджету все ще залишається одним з основних важелів тиску на рекламодавця. Зазвичай цим займаються конкуренти, і до 50% рекламного бюджету витрачається завдяки їх зусиллям [4].

3. Необхідність постійного контролю рекламної компанії як наслідок з попередніх двох недоліків. Управління за допомогою автоматизованих систем контролю не дає бажаного ефекту, при цьому вимагаючи на своє обслуговування та функціонування значних витрат.

Виходячи з наведеного, все ж можна з упевненістю стверджувати, що пошукові мережі, як рекламоносій дозволяють істотно зменшити витрати, пов'язані з рекламою і реалізацією продукції, розширити канали комунікації з потенційними клієнтами, відповідно збільшити обсяг продажів при умові не нав'язливої рекламної інформації.

Реклама в пошукових мережах — майбутнє всієї індустрії реклами. Вона постійно розвивається, з'являються нові більш прогресивні види і форми реклами. І з кожним днем реклама в пошукових системах стає для суб'єктів господарювання все більш актуальним засобом просування товарів і послуг виключно зацікавленим клієнтам.

**Список використаних джерел:**

1. Користувачі Інтернету у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу:[http://www.bizhit.ru/index/polzovateli\\_interneta\\_v\\_mire/0-404](http://www.bizhit.ru/index/polzovateli_interneta_v_mire/0-404)
2. Пошукова реклама [електронний ресурс] – Режим доступу:<https://ru.wikipedia.org/wiki/>
3. Пошукові системи [електронний ресурс] – Режим доступу:<https://ru.wikipedia.org/wiki/>
4. Маршалл П., Тодд Б. Контекстна реклама, которая работает. Библия Google AdWords / П. Маршалл, Б. Тодд. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 464 с.
5. Кутовенко А. Профессиональный поиск в Интернете / А. Кутовенко. — СПб.: Питер, 2011 — 256 с.
6. Бабаев А. Контекстна реклама / А. Бабаев, Н. Евдокимов, А. Иванов. — СПб. : Питер, 2011. — 304 с.
7. Смирнов В. Прибыльная контекстная реклама / В. Смирнов. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 192 с.
8. Геддс Б. Google AdWords. Исчерпывающее руководство / Б.Геддс. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 950 с.
9. Джейкобсон Х. Google AdWords и контекстная реклама для чайников / Х. Джейкобсон. — М.: Вильямс, 2009. — 432 с.
10. Как отслеживать эффективность рекламных кампаний [електронний ресурс] – Режим доступу [:https://support.google.com/google-ads/answer/7459421?hl=ru&ref\\_topic=9024881](https://support.google.com/google-ads/answer/7459421?hl=ru&ref_topic=9024881)

**Товкач К.В.**, студентка КЕПІТ,  
**Румик І.І.**, кандидат економічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **АНТИІНФЛЯЦІЙНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

Термін «інфляція» (лат. inflatio - надування) з'явився в обороті в середині ХІХ ст. як відображення кризового стану грошової системи США, що виник внаслідок величезного випуску в обіг паперових доларів у роки Громадянської війни 1861-1865 рр. Проте у наш час інфляція не є суто грошовим явищем, що спричиняє порушення грошового обігу. Це складне, багатостороннє явище, причини якого у взаємодії факторів сфери виробництва і сфери грошового обігу. Інфляція є результатом порушення економічної рівноваги, яка зумовлена комплексом внутрішніх і зовнішніх причин.

Метою роботи є дослідження сучасного стану інфляційних процесів в економіці України та визначення заходів антиінфляційної політики.

Антиінфляційна політика – комплекс взаємопов'язаних заходів і важелів держави й центрального банку країни з метою запобігання високим темпам інфляції та управління нею на незагрозливому для стабільності економічної системи рівні. Мета антиінфляційної політики держави полягає у встановленні

контролю за інфляцією і досягненні прийнятних для народного господарства темпів її зростання.

Ефективність антиінфляційної політики повинна базуватись на об'єктивних економічно обґрунтованих системних прогнозах. Процес системного прогнозування зростання інфляції проводиться з використанням аналітичних трендів і оцінки ступеня впливу монетарних, фінансових та інших макропоказників на індекс інфляції, а також з оцінкою впливу інфляції на динаміку реального валового внутрішнього продукту.

Економісти часто обчислюють коефіцієнт дезінфляційних втрат, який показує відсоток річного реального ВВП, котрий потрібно витратити задля зниження інфляції на 1%. Для визначення цього коефіцієнта величину зменшення ВВП за певний проміжок часу ділять на величину зниження темпу інфляції за той самий проміжок. Величина коефіцієнта дезінфляційних втрат дає змогу судити про те, доцільне чи недоцільне подальше проведення антиінфляційної політики.

У порівнянні з країнами-сусідами Україна демонструє найбільші показники інфляції. Рівень подорожчання цін на продукти в державі сягнув 13,6% за 2017 рік, тоді як середній показник зростання цін в Європі становить 2,6%, в країнах СНД – 6,7%. Пом'якшити негативні соціально-економічні наслідки інфляції можливо за рахунок розробки науково обґрунтованої антиінфляційної політики.

Антиінфляційна політика Кабінету Міністрів України спрямовується на досягнення мети щодо помірності рівня і керованості інфляції. Вона здійснюється за стратегією проведення дефляційної політики та зміни правил політики доходів.

Дефляційна політика використовує фінансовий і кредитно-грошовий механізми задля регулювання та обмеження платоспроможного попиту. Ця політика здійснюється, в першу чергу, скороченням витрат державного бюджету, таким чином зменшується надходження зайвих коштів в обігу. Скороченням підлягають, передусім, субсидії підприємствам, виділення на соціальні потреби, інфраструктуру, на потреби військово-промислового комплексу. Щоб вилучити зайві кошти, що надійшли туди раніше, як правило посилюється податковий тиск на доходи. Незалежно від цього мобілізовані в бюджет через податки гроші можуть знову брати участь в обігу у вигляді державних витрат. Запобігти цьому можна реальним зменшенням бюджетних витрат, насамперед, невиробничого призначення. Також, іноді використовують позики, що випускає держава.

Національний банк України (НБУ) з лютого 2014 р. оголосив про перехід до плаваючого курсу, а з 2015-го – про перехід до режиму інфляційного таргетування. В 2016 р. задекларував прийняття нового монетарного режиму: таргетування інфляції. В рамках нового режиму НБУ дозволив гривні вільно знаходити свій ринковий курс. Інфляційне таргетування має декілька стадій: встановлення планового показника інфляції на деякий період (як правило, рік); вибір монетарного інструментарію для контролю над рівнем інфляції; застосування монетарного інструментарію; порівняння рівня інфляції на кінець звітного періоду із запланованим і аналіз коливань обмінного курсу.

НБУ намагається утримувати валютний курс за рахунок адміністративних заходів, жорсткіших, ніж в умовах режиму фіксованого курсу. Монетарний режим, який зафіксовано у Меморандумі з МВФ, говорить про слабку позицію НБУ у переговорах з МВФ: зафіксовано такі умови, які створюють в країні стан, коли реальний сектор економіки не може існувати без грошових коштів і створювати міцну основу для економічного зростання.

Якщо порівняти дані за 2017 та 2018 роки, то можна побачити, що у січні 2017 року індекс інфляції становив 101, 1, червні – 101,6, вересні – 102, а в 2018 р. – 101,5; 100; 101,9 відповідно. Тобто, не дивлячись на вище перераховані заходи антиінфляційної політики, змін майже не відбулось.

В Україні значну роль у формуванні інфляції відіграє політичний стан країни. Влада має зробити все можливе задля стабілізації ситуації в країні, оскільки неконтрольоване зростання інфляції може призвести до непередбачуваних наслідків.

Отже, щоб знизити або пом'якшити вплив інфляції, варто задіяти низку факторів: переглянути бюджет задля зменшення його дефіциту шляхом скорочення певних видатків; здійснити додаткові кроки щодо лібералізації імпорту антиінфляційного спрямування і запровадити жорсткішу монетарну політику, а також вдатися до подальшої лібералізації валютного регулювання. Потрібно посилити конкуренцію у банківській системі через полегшення доступу іноземних банків до системи відповідних послуг, стимулювати процентною політикою активізацію заощаджень громадян, сприяти додатковому поштовху у розвитку ринку цінних паперів. Доцільно активізувати антимонопольну політику з метою профілактики необґрунтованого завищення цін (передусім споживчих), системно працювати над демобілізацією інфляційних очікувань.

#### **Список використаних джерел:**

1. Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/2018>
2. Гриценко А.А. Інститут таргетування інфляції: зарубіжний досвід і перспективи запровадження в Україні / А.А. Гриценко, Т.О. Кричевська, О.І. Петрик. – К., 2011.
3. Навчальні матеріали. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://pidruchniki.com/15660212/politekonomiya/antiinflyatsiyua\\_politika\\_derzhavi](https://pidruchniki.com/15660212/politekonomiya/antiinflyatsiyua_politika_derzhavi)
4. Булавина О.А. Прогнозування та регулювання інфляції в Україні. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / О.А. Булавина. – К.: КНЕУ, 2010.
5. 24 канал. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://24tv.ua/ukrayina\\_lidiruye\\_za\\_rivnem\\_inflyatsiyi\\_sered\\_krayin\\_yes\\_ta\\_snd\\_n951828](https://24tv.ua/ukrayina_lidiruye_za_rivnem_inflyatsiyi_sered_krayin_yes_ta_snd_n951828)

*Тулуш Л.Д., к. е. н, доцент кафедри  
фінансів та національної економіки,  
Данько Ж.О., магістрант,  
ВНЗ Університету економіки та права «КРОК»*

## **КОНТРОЛЬ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

На сьогоднішній день економічна ситуація в країні характеризується значною часткою неплатежів. Це пов'язано із економічною кризою у світі, а також поганою організацією обліку та контролю за виконанням договірних зобов'язань. Таким чином головним завданням для досягнення ефективності системи контролю дебіторської заборгованості на підприємстві є періодичний моніторинг розмірів дебіторської заборгованості, строків їх погашення.

Розрахунки з контрагентами мають динамічний характер, а тому потребують постійного контролю і впливу з боку управлінського персоналу у загальній системі менеджменту підприємства. Ця діяльність нерозривно пов'язана з обробкою великих потоків економічної інформації, яка істотно залежить від ефективності системи обліку на підприємстві. Адже для нормального управління і функціонування потрібна достовірна і своєчасна інформація про стан дебіторської заборгованості, законність, підтвердженість господарських операцій [1]:

Отже, облік та контроль дебіторської заборгованості є одним з ключових завдань у вирішенні проблем, що виникають під час поточного управління підприємствами, зокрема з позиції оптимального співвідношення між ліквідністю та прибутковістю.

В бухгалтерському обліку відображення дебіторської заборгованості регламентується Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість".

Відповідно до П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість"[2] дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату. При цьому дебіторами є всі юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів.

На сучасному етапі економічного розвитку вітчизняні підприємства не спроможні ефективно контролювати дебіторську заборгованість при розрахунках з покупцями, яка займає вагомую частку в оборотних активах, що спричиняє кризу взаємонебезплатежів. Покупці, укладаючи угоди закупівлі, не прогнозують свої фінансові можливості; постачальники, попередньо отримавши оплату за продукцію і надання послуг, не виконують своїх зобов'язань; банки затримують розрахунки за наявності коштів клієнтів, зтягають строки здійснення платіжних операцій, не забезпечують дисципліни розрахунків[3].

Впровадження системи контролю, моніторингу процесу розрахунків з покупцями та замовниками дозволить звести до мінімуму ризику пов'язані з реалізацією дебіторської заборгованості. Одна з найважливіших особливостей контролю, яку слід враховувати в першу чергу, полягає в тому, що контроль



повинен бути всеосяжним. Контроль розрахунків з покупцями та замовниками не може залишатися прерогативою виключно контролера чи контрольної служби. Всі відповідальні особи, які задіяні в реалізації розрахунків з дебіторами повинні здійснювати контроль як невід'ємну частину своїх посадових обов'язків, навіть якщо це не відображено в їх посадових інструкціях. Контроль є основою процесу управління. Ні планування, ні створення організаційних структур, ні мотивацію не можна розглядати повністю у відриві від контролю. В залежності від мети та цільової направленості, для перевірки стану розрахунків можна використати наступні види контролю: ревізія, аудит, тематична перевірка, розслідування, службове розслідування[3].

Професор Василюк М.М. вказує, що для забезпечення платоспроможності, ліквідності, прибутковості підприємства шляхом створення ефективного механізму контролю дебіторської заборгованості передбачає виконання таких основних етапів контролю дебіторської заборгованості [4]:

- на першому етапі слід визначити заплановані нормативні показники;
- другий етап включає проведення оцінки існуючих показників діяльності підприємства;
- третій етап є зіставленням нормативних та фактичних показників;
- реалізація четвертого етапу базується на аналізі відхилень та виявленні джерел їх формування. Це найбільш трудомісткий та важливий етап контролю, бо містить аналітичні дані щодо збоїв процесу діяльності.

Для вивчення стану дебіторської заборгованості у розрахунках з покупцями та замовниками, рекомендовано використати детальну класифікацію методів контролю, який складатиметься з наступних кроків:

- 1) аналіз дебіторської заборгованості підприємства у попередньому періоді;
- 2) формування принципів кредитної політики відносно до покупців продукції;
- 3) визначення можливої суми фінансових коштів, які інвестуються в дебіторську заборгованість по товарному та споживчому кредиту;
- 4) формування системи кредитних умов;
- 5) формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту;
- 6) формування процедури інкасації дебіторської заборгованості;
- 7) забезпечення використання на підприємстві сучасних форм фінансування дебіторської заборгованості;
- 8) побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

Для ефективного функціонування підприємства важливо здійснювати постійний контроль розрахунків з покупцями та замовниками. Необхідно покращити пошуки удосконалення системи контролю дебіторською заборгованістю. Створити резерв сумнівних боргів, якщо заборгованість не віднесена до безнадійної, здійснювати систематичне проведення інвентаризації розрахунків.

### **Список використаних джерел:**

1. Москалюк Г.О. «Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення», Одеський національний економічний університет, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/12736/1/31\\_167-179\\_Vis721menegment.pdf](http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/12736/1/31_167-179_Vis721menegment.pdf);
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0725-99>;
3. Волковицька О.М. «Механізм та інструменти контролю розрахунків з покупцями і замовниками в сучасних умовах господарювання», к. е. н., старший викладач кафедри облік та економічний аналіз, Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, м. Миколаїв, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/ipd\\_2015\\_1\\_10.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ipd_2015_1_10.pdf);
4. Василюк М.М. Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання / М.М. Василюк // Економічні науки. — Серія "Облік і фінанси". — Випуск 11 (19). — Ч. 2. — 2011. — Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_oif/2011\\_8\\_2/35.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_2/35.pdf).

**Халаберда О.Є.,** магістр,  
**Скулиш Ю.І.,** кандидат економічних наук,  
доцент кафедри національної економіки та фінансів,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ПІДВИЩЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ, ЯК ОДНА З УМОВ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВИКА**

На сьогоднішній день страховий ринок України розвивається та інтегрується у світовий ринок. Але, якщо порівнювати з європейськими країнами, то в Україні страхові послуги мають менший попит, особливо у галузі особистого страхування. Насамперед це пов'язано з низьким рівнем довіри населення до страхових компаній та низькою обізнаністю просвітницьких заходів у сфері страхування. На ринку України є мала кількість надійних компаній у галузі страхування. Чинне законодавство та регулювання страхової діяльності в Україні є недосконалим.

Ринок страхових послуг є другим за обсягом і рівнем капіталізації, із загальним обсягом активів 57,4 млрд грн, який збільшився у порівнянні з 2016 роком на 1,3 млрд грн. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.06.2018 становила 291, з них компанії зі страхування життя – 31 компанія (станом на 31.06.2017 – 300 компаній, з них компанії зі страхування життя – 36 компаній). Тобто, кількість страховиків має тенденцію до зменшення [2].

Одним з найважливіших показників фінансової надійності страхової компанії є її платоспроможність. Платоспроможність страховика – це здатність своєчасно та в повному обсязі виконувати свої фінансові зобов'язання, перед усім страхові, за рахунок достатньої суми ліквідних активів і засобів платежу [5]. Тобто, страхова компанія повинна мати здатність у будь-який час мати змогу виконувати зобов'язання за укладеними договорами страхування.

Страхові компанії для забезпечення виконання зобов'язань перед страхувальниками мають дотримуватися встановлених вимог, які забезпечують їхню платоспроможність. Відповідно до чинного Закону України «Про страхування»[3], умовами забезпечення платоспроможності страховиків є:

- наявність сплаченого статутного фонду, розмір якого встановлено законодавством;
- наявність гарантійного фонду страховика, який є вільним від прийнятих страхових зобов'язань;
- перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом;
- створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань.

Однією з вимогою забезпечення платоспроможності страхової компанії є наявність гарантійного фонду, до якого належить додатковий та резервний капітал, а також сума нерозподіленого прибутку. Страховики за рахунок нерозподіленого прибутку можуть створювати вільні резерви. Вільні резерви — це частка власних коштів, яка резервується з метою забезпечення платоспроможності страховика.

Мабуть, найголовнішою умовою платоспроможності страховика відповідно до чинного законодавства є перевищення фактичного запасу платоспроможності (ФЗП) над його нормативним запасом (НЗП) [1].

Тобто, на будь-яку дату фактичний запас платоспроможності страховика повинен перевищувати розрахунковий нормативний запас платоспроможності ( $ФЗП > НЗП$ ). За умови виконання цього співвідношення страхова компанія оцінюється як платоспроможна, а у разі невиконання щодо компанії застосовуються певні заходи з боку органів нагляду за страховою діяльністю.

Фактичний запас платоспроможності (нетто-активи) страховика визначається вирахуванням із загальної суми активів ( $\sum A$ ) страховика суми нематеріальних активів ( $\sum НМА$ ) і загальної суми зобов'язань ( $\sum З$ ), у тому числі страхових.

Страхові зобов'язання приймаються рівними обсягам страхових резервів, які страховик зобов'язаний формувати [1]. Тобто:

$$ФЗП = \sum A - \sum НМА - \sum З, (1)$$

Нормативний запас платоспроможності страховика, який здійснює види страхування інші, ніж страхування життя, на будь-яку дату дорівнює більшій з визначених величин, а саме:

- перша — розраховується шляхом множення суми страхових премій ( $\sum СП$ ) за попередні 12 місяців на 0,18. При цьому сума страхових премій зменшується на 50 % страхових премій, належних перестраховикам (СПП):

$$НЗП_1 = 0,18 \times (\sum СП - 0,5 \times СПП), (2)$$

- друга — розраховується шляхом множення суми страхових виплат ( $\sum СВ$ ) за попередні 12 місяців на 0,26. При цьому сума страхових виплат зменшується на 50 % виплат, що компенсуються перестраховиками (СВП):

$$НЗП_2 = 0,26 \times (СВ - 0,5 \times СВП), (3)$$

Таким чином, можна визначити, що платоспроможність страховика це його фактична і потенційна можливість розраховуватися за зобов'язаннями за рахунок перетворення його активів у грошові кошти.

Щоб визначити напрями покращення та підвищення платоспроможності страхової компанії важливо визначити внутрішні та зовнішні фактори, які дають змогу страховику вчасно та повністю розрахуватися зі своїми зобов'язаннями.

Відповідно до Стратегії реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки [6] пріоритетними завданнями є створення стабільного страхового ринку шляхом підвищення фінансової стійкості та платоспроможності страхових компаній. Такі умови розвитку страхового ринку визначають необхідність дослідження сутності платоспроможності та пошуку шляхів її підвищення.

Усі сфери фінансових відносин страхових компаній є об'єктом державного нагляду і регулювання, який здійснюється з метою дотримання законодавства України у сфері страхування, ефективного розвитку страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховиків та захисту інтересів страхувальників.

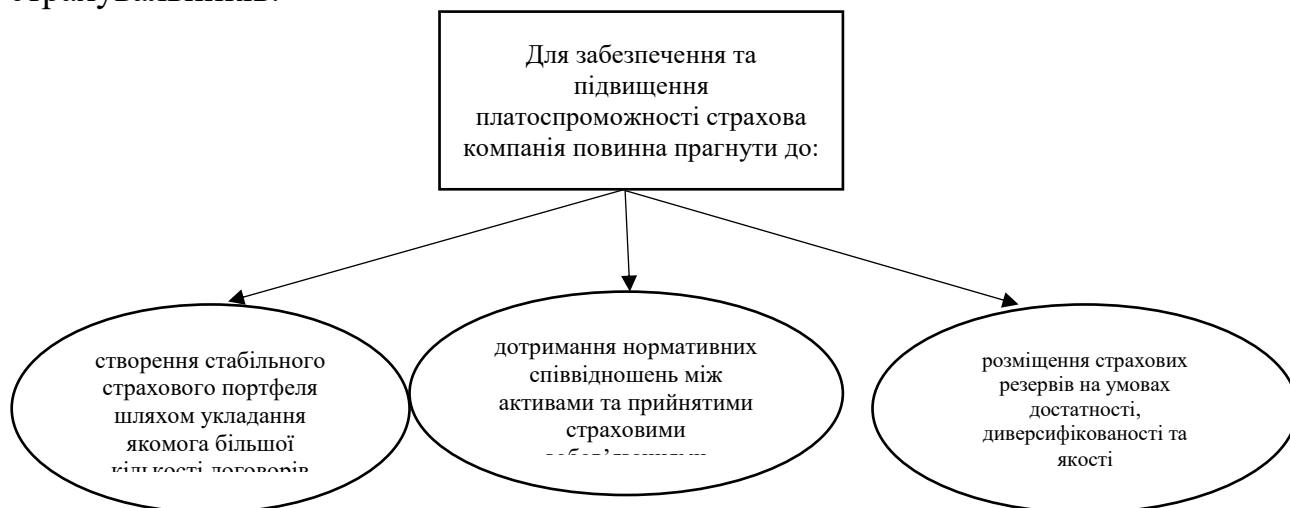


Рис. 1. Умови забезпечення та підвищення платоспроможності страховика

Примітка. Побудовано автором на основі [4].

Щоб визначити напрями покращення та підвищення платоспроможності страхової компанії важливо визначити внутрішні та зовнішні фактори, які дають змогу страховику вчасно та повністю розрахуватися зі своїми зобов'язаннями.

До внутрішніх чинників підвищення платоспроможності страховика є:

- збільшення суми страхових резервів (це дасть змогу страховій компанії зменшити суму непокритих збитків компанії);
- збільшення частки власних фінансових ресурсів за статтями «власний капітал» та «забезпечення майбутніх витрат та платежів» (це дозволить скоротити кредиторську заборгованість, яка залучалася для фінансування активів);
- збільшення суми поточних та довгострокових інвестицій, шляхом вкладання їх у нерухоме майно, акції, облігації, іпотечні сертифікати, банківські

метали та інші напрямки( це забезпечить формування ефективної структури активів за рівнем їх ліквідності);

- забезпечення умов для підвищення репутації страхової компанії на ринку страхування;

- забезпечення своєчасного погашення дебіторської та кредиторської заборгованості.

Одним з найголовніших зовнішніх чинників підвищення платоспроможності страхової компанії є удосконалення і розвиток нормативно-правової бази для належного державного нагляду та регулювання страхового ринку України, та забезпечення комфортних умов для розвитку страхової компанії.

Для підвищення показників фінансової діяльності страховика, необхідно планувати свою фінансову діяльність та вести чіткий контроль за виконанням фінансових планів, а також аналізувати активи страхової компанії, для виявлення негативних явищ, що призводять до збільшення дебіторської заборгованості страховика.

Отже, для підвищення платоспроможності страхова компанія та забезпечення фінансової стійкості повинна акцентувати увагу на таких заходах, як: підвищення ефективності розміщення коштів; збільшення статутного капіталу; удосконалення перестрахових операцій; скорочення витрат на ведення справи; збалансування страхового портфеля; удосконалення тарифної політики.

#### **Список використаних джерел:**

1. Базилевич В.Д. Страхування: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. С83 — К.: Знання, 2008. — 1019 с
2. Огляд ринку страхування в Україні. – [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
3. Закон України № 85/96-ВР від 07.03.1996 р. «Про страхування»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
4. Про затвердження Положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика: Розпорядження Нацкомфінпослуг України № 850 від 07.06.2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0782-18>.
5. Сарахман К. І. Дослідження категорії платоспроможності як фактора забезпечення економічної стійкості підприємства / К. І. Сарахман // Економічний простір. – 2014. – №81. – С. 239– 247.
6. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки: Розпорядження Нацкомфінпослуг України № 499 від 19.03.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/news/918.html>.
7. Скулиш Ю. І., Чеберяко О. В., Регламентування діяльності страхових компаній на фондовому ринку / О. В. Чеберяко, Ю. І. Скулиш // Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України: зб. матер. ІХ Міжнар. наук.-практ. конференції, 25–26 жовтня 2012 р./Київський національний університет імені Тараса Шевченка.–Київ, 2012.–300 с. – С. 165-170.

*Хмелюк В.Р., студентка магістратури,  
Плетенецька С.М., кандидат економічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ОЦІНКА ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

На сьогоднішній день незвичайної важливості потребує оцінка та шляхи поліпшення фінансового стану підприємства. Головною причиною нестабільності діяльності підприємства та кризових явищ на підприємстві є погіршення структури капіталу підприємства та недостатність оборотних коштів на підприємстві. Тому основним напрямом діяльності управлінського персоналу підприємства є розробка і впровадження заходів щодо покращення фінансового стану підприємства.

Якщо на підприємстві управлінський персонал постійно буде забезпечений інформацією про рівень показників фінансового стану, то це попередить розвиток негативних явищ на будь-якому підприємстві.

Для того щоб оцінити фінансовий стан підприємства потрібно виконати глибокий аналіз підприємства та виявити перешкоди в діяльності підприємства і дослідити причини, які б зумовили їх.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню значення та особливостей оцінювання фінансового стану на підприємстві, а також шляхи його покращення присвячено ряд праць таких науковців, як: Аверіна М.Ю., Акопян А.А., Шмалюк Л. І., Безбородова Т.В., Бурковська А.В., Соловійов О.Ю., Ковалевська А.В., Плетенецька С.М., Грушко В.І. та ін. Нестабільний стан економіки України обумовлює потребу для кожного суб'єкта господарювання шукати напрями підвищення ефективності своєї діяльності, що потребує знаходження нових дій направлених на подолання недоліків. Вважаю, що проблемі покращення фінансового стану та пошуку шляхів виходу з кризи приділяється недостатня увага.

Мета дослідження: дослідження сучасних методів оцінки фінансового стану підприємства та розробка основних заходів щодо покращення фінансового стану підприємства.

Для будь-якого фінансового фахівця важливо знати, як ефективно аналізувати фінансовий стан підприємства. Для цього потрібно розуміти три основні сфери:

1. Структура та аналіз фінансової звітності
2. Економічні характеристики галузі, в якій працює підприємство
3. Стратегії, які підприємство прагне відрізнити від своїх конкурентів.

На мою думку є шість кроків для розробки ефективного аналізу фінансового стану підприємства:

1. Визначити економічні характеристики галузі.

По-перше, визначити аналіз діяльності, пов'язаної із створенням, виробництвом та розподілом продукції або послуг підприємства.

2. Визначити стратегії компанії.

Потрібно подивитися на характер продукту чи послуги, що пропонуються підприємством, в тому числі унікальність продукту, рівень рентабельності, створення вірності бренда та контроль витрат.

3. Оцінити якість фінансової звітності підприємства.

Потрібно переглянути основні фінансові звіти бухгалтерського обліку. Такі питання, як оцінка підприємства та класифікація, є основними елементами для оцінки фінансового стану підприємства.

4. Аналіз поточної прибутковості та ризику.

Найбільш поширеними інструментами аналізу є основні показники фінансової звітності, що стосуються ліквідності, управління активами, прибутковості, управління боргом та інші.

Для глибокої оцінки фінансового стану підприємства потрібно здійснити аналіз показників рентабельності підприємства, аналіз ділової активності підприємства, аналіз фінансової стійкості підприємства, аналіз майнового стану підприємства, аналіз ліквідності підприємства, проаналізувати структуру активів та пасивів підприємства, проаналізувати використання джерел фінансування на підприємстві. В таблиці 1 наведено основні показники, які характеризують фінансовий стан підприємства.

Таблиця 1

Основні аналітичні показники фінансового стану підприємства

Показники	Економічна характеристика
1. Показники рентабельності	Характеризують фінансові результати і ефективність діяльності підприємства
2. Показники ділової активності	Дозволяють зробити висновок про ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства
3. Показники фінансової стійкості	Відображають частку власного капіталу в загальній сумі фінансових засобів. Узагальнений показник фінансової стійкості підприємства займає вагомe значення серед інших показників фінансового стану підприємства, адже він відображає інтенсивність використання позикових засобів, рівень довгострокової стійкості підприємства безпозикових засобів та ступінь залежності підприємства від короткострокових зобов'язань
4. Показники майнового стану	Дають відомості про тенденції зміни структури фінансових ресурсів підприємства за певний період
5. Показники ліквідності	Зниження значення даних показників може вказувати про загальне погіршення ситуації стосовно забезпечення підприємства оборотними коштами і про необхідність серйозних заходів для управління ними

\*Побудовано автором на основі джерел [3]

5. Підготувати прогнозовану фінансову звітність.

Незважаючи на те, що вони часто є складними, фінансові фахівці повинні приймати обґрунтовані припущення щодо майбутнього підприємства (та її

галузі) та визначити, як ці припущення впливатимуть як на грошові потоки, так і на фінансування.

#### 6. Значення фірми.

Хоча існує безліч підходів до оцінки, найчастішим є метод дисконтування грошових потоків. Ці грошові потоки можуть бути у формі прогнозованих дивідендів або більш детальних методів, таких як безкоштовні грошові потоки як власникам акцій, так і на основі підприємств. Наступні кроки:

Після завершення аналізу підприємства та її фінансової звітності виникають питання, на які потрібно відповісти. Одним з найбільш критичних є: «Чи можемо ми дійсно довіряти числам, які надаються?» Існує багато зареєстрованих випадків порушення правил бухгалтерського обліку. Незалежно від того, чи це називається агресивним бухгалтерським обліком, управлінням доходами чи прямою шахрайською фінансовою звітністю, для фінансового фахівця важливо зрозуміти, як здійснюються ці види маніпуляцій, і що важливіше, як їх виявляти.

Рівень платоспроможності та ліквідності суб'єктів підприємництва, їх фінансовий стан визначаються високою організацією фінансової роботи, яка представляє собою способи, форми та методи здійснення управління фінансовими ресурсами суб'єктів підприємницької діяльності. Фінансова робота суб'єктів підприємництва включає:

- планування – комплекс заходів як по розробці планових завдань, так і по втіленню їх у життя;
- прогнозування – розробка на довготермінову перспективу змін фінансового стану об'єкта управління в цілому та його частин. На відміну від планування прогнозування не ставить задачу безпосередньо реалізувати розроблені прогнози, які представляють собою передбачення відповідних змін;
- організацію – об'єднання людей, які разом реалізують фінансову програму на основі певних правил та процедур;
- регулювання – поточні заходи, що представляють собою вплив на об'єкт управління, за допомогою якого досягається стан стійкості фінансової системи у випадку виникнення відхилень від заданих параметрів;
- координацію – узгодженість роботи усіх ланок системи управління, апарату управління та окремих спеціалістів;
- стимулювання – наміри робітників фінансової служби у зацікавленості в результатах своєї праці;
- контроль – перевірка організації фінансової роботи, виконання фінансових планів, дотримання напрямків виконання поставлених цілей тощо. [4, с. 67-68].

#### **Напрямки покращення фінансового стану підприємства:**

Першочерговим етапом у покращення фінансового стану українських підприємств є пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу. Оптимізація ліквідності підприємства реалізується за допомогою оперативного механізму фінансової стабілізації —



системи заходів, спрямованих, з одного боку, на зменшення фінансових зобов'язань, а з іншого, на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання [1, с. 134].

Для розширення ринків збуту підприємство може створити пункти роздрібної торгівлі. Це призведе до збільшення прибутку та збільшення оборотності капіталу. Впровадження цього проекту звичайно ж не вирішує існуючих фінансових проблем, але дозволить скоротити термін реалізації товару та прискорити розрахунки з кредиторами. Ще одним напрямком покращання фінансового стану підприємства є збільшення грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства, що збільшить коефіцієнт абсолютної ліквідності і дозволить підприємству брати довго- і короткострокові позики в банку для фінансування поточної діяльності, які видаються лише платоспроможним підприємствам, в яких коефіцієнт абсолютної ліквідності відповідає нормі. Збільшення грошових коштів можна забезпечити за рахунок реалізації зайвих виробничих і невиробничих фондів, здачі їх в оренду. Наступним напрямком покращання фінансового стану підприємства може стати виробництво і розробка нових видів продукції, яка зацікавить споживачів, а також отримання ліцензій на виробництво «ходових» товарів, що дасть змогу стабілізувати і покращити фінансовий стан підприємства. Слід відмітити, що фінансовий стан підприємства не може бути стійким, якщо воно не отримує прибутку у розмірах, що забезпечують необхідний приріст фінансових ресурсів, спрямованих на зміцнення матеріально-технічної бази підприємства та їх соціальної сфери. Пошук резервів, які можуть бути використані для покращення фінансового стану підприємства, проводиться шляхом ґрунтового аналізу всіх складових його діяльності [2, с. 94].

#### **Список використаних джерел:**

1. Рудницька О.М., Біленська Я.Р. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств / Рудницька О.М., Біленська Я.А. // Вісник «Логістика», Львів: Вид-во НУ ЛП, 2009. — № 649 — С. 132–138.
2. Аверіна М.Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення М. Ю Аверіна // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — № 9. — С. 92–100.
3. Основні аналітичні показники, електронний ресурс <https://studfiles.net/preview/5083208/page:53/>
4. Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. Національні фінанси: Підручник. — К. : ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017. — 660 с.
5. Плетенецька С.М. Формування фінансової стратегії інноваційно-активних підприємств / Плетенецька С. М. // Вченні записки Університету "КРОК". - 2013. - Вип. 34. - С. 155-162. - (Серія "Економіка").

*Хмелюк Ю.С., магістр,  
Грушко В.І., доктор економічних наук,  
професор, відмінник освіти України нагороджений  
Почесним знаком МОНУ «Петро Могила»*

## **ОБЛІК, КОНТРОЛЬ І АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ ЗА ПОДАТКОМ НА ПРИБУТОК**

Роботу присвячено аналізу, удосконаленню обліку та аудиту прибутку підприємств в умовах ринкової економіки в Україні. Обґрунтовано наукові положення інтегрованої системи обліку прибутку підприємств та виходячи з аналізу рекомендовано заходи щодо покращання її функціональності.

Методологічні підходи, які закладені в положеннях бухгалтерського та податкового законодавства встановлюють різні правила щодо визначення зобов'язань перед бюджетом. Це в черговий раз підкреслює складність податкових розрахунків та відображення їх в обліку. Одним із основних загальнодержавних прямих податків, що сплачується підприємством є податок на прибуток. Підприємства є платниками податку з прибутку, тому що переважна більшість з них здійснюють комерційну господарську діяльність, спрямовану на отримання прибутку.

Податок на прибуток і інші податки та збори є цікавою обліково-економічною категорією, в основі якої лежать інтереси різних користувачів облікової інформації. Найбільш важливими категоріями користувачів, яких цікавить інформація стосовно розмірів нарахованих та перерахованих сум податку на прибуток, виступають власники підприємства та держава в особі уповноважених податкових органів.

Так, власники та держава зацікавлені в максимізації прибутку, оскільки при більшому прибутку держава отримає більші надходження податку на прибуток до бюджету, а для власників більший прибуток – джерело отримання доходів, джерело реінвестування прибутку в діяльність підприємства, а також один із критеріїв привабливості підприємства для інвесторів.

Кожен з цих користувачів представляє власні інтереси, які є досить протилежними, так як стосуються прибутку, який є базою оподаткування податком на прибуток. Так, хоча обидві сторони і зацікавлені в максимізації прибутку, проте власники підприємства, зацікавлені в мінімізації податку на прибуток, який підлягає сплаті до державного бюджету. Саме тому на підприємствах часто ведеться подвійний облік: один для власника та інвесторів (фінансовий облік), інший – для держави (податкові розрахунки). У зв'язку з наявністю таких досить суттєвих протиріч, які не відповідають інтересам держави, й існує система податкового контролю за нарахуванням та сплатою податків та зборів до державного та місцевих бюджетів.

*Метою роботи можна висвітлити обґрунтування теоретичних, методичних і практичних положень організації обліку та податкового контролю податку на прибуток, а також розробка практичних рекомендацій щодо їх удосконалення.*

Для досягнення поставленої мети дослідження в роботі було виконано такі завдання:

- обґрунтовано теоретичну сутність поняття податок на прибуток та охарактеризовано механізм його сплати;
- було розглянуто теоретико-методологічні аспекти обліку та контролю податку на прибуток;
- проаналізовано організацію та стан бухгалтерського обліку та контролю податку на прибуток на прикладі підприємств;
- здійснено пошук шляхів удосконалення обліку та контролю податку на прибуток.

*Об'єкт дослідження є сам податок на прибуток та процеси його обліку і контролю.*

*Предмет дослідження це сукупність теоретичних та організаційно-методичних засад обліку і контролю податку на прибуток.*

Сучасні проблеми, пов'язані із висвітленням актуальних аспектів обліку податку на прибуток, знаходять своє відображення у наукових дослідженнях таких провідних вчених та науковців як: Тулуш Л., Скітецька І., Р. Коуз, Д. Норт, О. Вільямсон, С. Архієреєв, М. Шигун. Необхідність відображення в системі бухгалтерського обліку податку на прибуток потребує організації податкового контролю. Питання організації податкового контролю досконало розглянуто та опубліковано в роботах та дослідженнях таких вітчизняних вчених – А. Білоусова, М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, М.Д. та інших.

Незважаючи на те, що значна кількість як вітчизняних, так і зарубіжних вчених присвятили роки своїм дослідженням та відкриттям в області обліку та контролю податку на прибуток, значна кількість питань, пов'язаних з важливістю їх відображення в обліку та проведення контролю залишається нерозкритою, а тому потребують подальших досліджень.

При проведенні дослідження для визначення існуючого стану бухгалтерського обліку і контролю податку на прибуток, рівня трансакційних витрат застосовано такі методи як аналіз, статистичний, спостереження, порівняння, динаміки, причинно-наслідкового зв'язку. Дослідження методики обліку і контролю податку на прибуток здійснювалося з використанням методів узагальнення та конкретизації теоретичного і практичного матеріалу.

*Інформаційною базою* слугували наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених з, бухгалтерського обліку та податкового контролю, законодавчі та нормативні документи Верховної Ради України, Укази і розпорядження Президента України, Постанови Уряду України, матеріали науково-практичних конференцій, Інтернет-ресурси.

*Тобто*, у розробці рекомендацій щодо удосконалення бухгалтерського обліку і контролю податку на прибуток, що дозволяє підвищити якість інформаційного забезпечення управління результатам господарської діяльності та запобігти проявам тіньової економіки.

Таким чином, приходимо до висновку, що гармонізація та удосконалення різних видів звітності повинні бути направлені на посилення їх інформаційної корисності для різних груп користувачів та підвищення економічності

здійснення облікових процедур, що впливає з основоположних постулатів облікової науки. У зв'язку з чим запропоновано переглянути підхід до розкриття інформації про доходи та витрати з метою обчислення оподаткованого прибутку в частині узгодження з вимогами податкового законодавства та П(С)БО та скоротити кількість додатків.

Щодо удосконалення податкового контролю, то вважаю за доцільне змінити методику відбору платників податків для документальних перевірок. З урахуванням світового досвіду запропоновано головними критеріями відбору до перевірки мають бути податковий ризик і його фіскальна значущість.

В Україні однією з найбільш вагомих ризиків є податковий ризик зміни нормативно-правового поля. Цей факт відзначають багато науковців, які займаються дослідженням проблематики податкової політики, наповнення державного бюджету. Тому не можна ототожнювати фіскальний і податковий ризик, оскільки це приводить до неадекватного розуміння і тлумачення певних законодавчих норм, економічних категорій і відповідно служить шляхом до їх неправильного вживання в практичній роботі. Вчені виділяють: внутрішній податковий ризик; ризик неефективності внутрігосподарського контролю; ризик не виявлення помилок.

Для цілей класифікації платників податків доцільно використовувати податковий операційний ризик, який, по суті, є невід'ємним елементом інтегральної категорії – фіскального ризику. Використання саме цього вигляду фіскального ризику дозволяє адекватно ставити і вирішувати необхідну аналітичну задачу, виходячи з цілей і завдань дослідження.

#### **Список використаних джерел:**

1. Тулуш Л.Д., Скітецька І.М. Оподаткування прибутку підприємств: практика застосування в Україні. Молодий вчений. - 2017. - №3(43). - С. 860-863.
2. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник . - 5-те вид. доп. і перероб. - Київ: Алерта, 2017. - 976 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://buhgalter911.com>
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/InstrukciyaKPlanuSchetov.aspx>
5. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/MetodRek/metod\\_uchet\\_polit.aspx](http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/MetodRek/metod_uchet_polit.aspx)

*Храна А.І., магістр,  
Тулуш Л.Д., кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ**

Актуальність теми. Податок з доходів - це основний вид прямих податків, який стягується з доходів фізичних і юридичних осіб (із заробітної плати, іншого доходу) та є одним із джерел доходів державного бюджету. Податок з доходів громадян України займає особливе місце в системі оподаткування, відрізняється від інших видів податків як за суб'єктом, так і за об'єктом оподаткування. Головною рисою податку з доходу є те, що він становить рівень оподаткування у пряму залежність від джерела сплати податків - доходу.

Система оподаткування доходів фізичних осіб є одним з головних фінансових інструментів, який забезпечує найбільшу частку податкових надходжень до місцевих бюджетів адміністративно-територіальних утворень.

Основною метою є механізм оподаткування доходів фізичних осіб який ще не є достатньо вдосконалим. На даний час окремі положення податкового законодавства все ще не врегульовані, залишаються недостатньо опрацьованими на практиці. Звідси потребує підвищення ефективності податковий контроль, подальшого удосконалення система планування податкових надходжень. Вирішення цих проблем визначає актуальність дослідження.

У сучасних умовах суспільства важливого значення набуває науковий підхід до ефективної побудови системи оподаткування доходів фізичних осіб з метою досягнення збалансованості інтересів учасників податкових відносин.

Викладення основного матеріалу. Податок на доходи фізичних осіб – прямий податок, що залежить від результату господарської діяльності, а саме від доходу фізичної особи. Згідно Податкового кодексу України від 02.12.2010р. № 2755-VI, платниками податку є :

- фізична особа - резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи;
- фізична особа - нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні;
- податковий агент [1].

З 1 січня 2012 р. вступили в дію всі норми Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України» від 07.07.2011 № 3609-VI. Зазначеним Законом удосконалено наведене у ст. 164 Податкового кодексу визначення бази оподаткування податком на доходи фізичних осіб, що має усунути різночитання цієї норми. Так, встановлено, що базою оподаткування є загальний оподатковуваний дохід, тобто будь-який дохід, що підлягає оподаткуванню, нарахований (виплачений, наданий) на користь платника податку протягом звітного податкового періоду [2].

Об'єктом оподаткування резидента виступає загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід, а також доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування та іноземні доходи - доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України. Об'єктом оподаткування нерезидента є загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід з джерела його походження в Україні, а також доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання).

Стосовно доходів, нарахованих на користь резидентів або нерезидентів у вигляді виграшу чи призу (крім виграшу у державній та недержавній грошовій лотереї та виграшу гравця (учасника), отриманого від організатора азартної гри) застосовується ставка у розмірі 30%.

Також, згідно п. 167.5 ст.167 ПКУ ставка податку може становити інший розмір. Такі спеціальні ставки оподаткування (0%, 1%) встановлено для окремих доходів у вигляді спадщини, подарунків, а також для доходів від продажу та обміну деяких об'єктів рухомого та нерухомого майна.

Також платник ПДФО має право на податкову знижку за наслідками звітного податкового року. До податкової знижки включаються фактично здійснені протягом звітного податкового року платником податку витрати, підтвержені відповідними платіжними та розрахунковими документами. Пунктом 166.3. ПКУ визначено перелік витрат, дозволених до включення до податкової знижки з ПДФО. До таких витрат віднесено частину суми процентів, сплачених за користування іпотечним житловим кредитом, пожертвування та благодійні внески, кошти, сплачені на користь закладів освіти, охорони здоров'я тощо. Загальна сума податкової знижки, нарахована платнику податку в звітному податковому році, не може перевищувати суми річного загального оподаткованого доходу платника податку, нарахованого як заробітна плата та з урахуванням інших вимог законодавства.

Варто зазначити негативні моменти існуючої податкової системи у частині оподаткування доходів фізичних осіб, без вирішення яких неможливо створити стабільну і ефективну систему оподаткування громадян. До таких відносяться:

- недотримання принципу соціальної справедливості при оподаткуванні доходів громадян;
  - високий податковий тиск на населення, що має низький рівень доходів;
  - ухилення від сплати податків;
  - недостатнє комплексне теоретичне та практичне дослідження податкових відносин з урахуванням сучасного стану національної економіки.
- Варто зазначити, що дана проблема стосується практики функціонування податкової системи, розробки конкретних методик оцінки ефективності податкової політики;
- хаотичне використання зарубіжного досвіду;
  - низький рівень податкової культури;
  - проблематичність оптимальності ставки по податку на доходи фізичних осіб

Таким чином, на даний час в Україні стоїть важливе стратегічне завдання - створити такий податковий режим, який буде гарантувати збір податків достатніх для фінансування державних витрат, забезпечити умови для економічного зростання, а також знизить податковий тиск на населення з метою підвищення якості життя українських громадян.

В сучасних ринкових умовах стратегічними завданнями держави є реалізація фіскального і регулюючого потенціалу податку на доходи фізичних осіб. Це означає, що із ростом добробуту платників податків - фізичних осіб, розширенням бази оподаткування буде відбуватись збільшення надходжень до бюджету, що дасть змогу проводити активну соціальну політику.

У сучасних умовах посилюється бюджетна та соціальна роль податку на доходи фізичних осіб ПДФО. Фіскальне значення ПДФО зумовлюється його високою питоמוю вагою у доходах місцевих бюджетів, а соціальна ефективність податку полягає у можливості за допомогою диференціації ставок та податкових пільг впливати на рівномірність розподілу доходів населення у територіальному розрізі. Причина значної фіскальної ефективності ПДФО полягає в тому, що структура такого податку добре узгоджується з принципом платоспроможності, а надходження від нього характеризуються значною еластичністю: збільшення бюджетних надходжень відбувається пропорційно економічному зростанню.

За фіскальною значимістю ПДФО серед загальнодержавних податків України займає другу позицію після ПДВ, а в системі прямого оподаткування – перше, що свідчить про значну роль даного податку у формуванні дохідної частини бюджету.

Важливого значення набуває теоретичне обґрунтування і практична реалізація фіскального потенціалу оподаткування доходів фізичних осіб, який є найістотнішою складовою податкового потенціалу регіону в цілому і характеризує його податкові можливості.

Отже, необхідним є проведення двоступеневої оцінки стану справляння податку на доходи фізичних осіб шляхом обчислення не тільки фактичного рівня сплати, а й потенційного. Комплекс організаційних, правових та економічних заходів спрямований на використання наявних і прихованих можливостей справляння податку на доходи фізичних осіб представляє собою фіскальний потенціал оподаткування доходів фізичних осіб.

#### **Список використаних джерел:**

1. Податковий кодекс України (від 02.12.2010 № 2755-VI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України: Закон України (07.07.2011 № 3609-VI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
3. Середньо місячна заробітна плата за видами економічної діяльності за період з початку року у 2013 році/ Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Коблянська О. І., Даценко Т. Д. Утримання ПДФО із заробітної плати за новими правилами / О. І. Коблянська, Т. Д. Даценко // Облік і фінанси АПК. — 2011. — №2. — с.48-52.
5. Захарін А.В. Удосконалення механізму податкового регулювання сталого економічного розвитку, Фінанси України, № 2 '2010.

6. Мельник Д.Ю. *Налоговий менеджмент*. — М.: *Фінанси і статистика*, 2011. — 352 с.
7. Грушко В.І. *Фінансова безпека бізнесу: податковий аспект* / В.І. Грушко, Л.О. Кошембар, С.М. Лаптев // *Університет економіки та права «КРОК»*. — К.: *Університет економіки та права «КРОК»*, 2010. — 256 с.
8. Тулуш Л. *Податкові важелі та механізми стимулювання інновацій* / Л.Д. Тулуш // *Фінанси України*. — 2006. — № 4. — С. 62–70.

*Чердакчі Едіє, студент магістратури,  
Терон І.В., канд.екон.наук, ст.наук.співр.  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ОСОБЛИВОСТІ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПОСЛУГИ**

Життєвий цикл послуги (ЖЦП) – це період, впродовж якого послуга знаходиться на ринку. ЖЦП визначається своєю фізичною присутністю і характеризується технологією виробництва. Ключова функція послуги для клієнтів може не змінюватися, а виробництво трансформуватися.

Знаючи стадію життєвого циклу послуги, можна прогнозувати і планувати прийняття рішень не лише щодо її надання, а й розробки маркетингових рішень у контексті комплексу маркетингу та реалізації відповідних маркетингових стратегій.

Як правило, науковці і практики маркетингу виокремлюють такі чотири основні стадії життєвого циклу послуги:

- вихід на ринок;
- зростання;
- зрілість;
- спад.

Охарактеризуємо ці стадії.

«Вихід на ринок» – це період появи послуги на ринку і поступового зростання її продажу. На зазначеній стадії відбувається повільне нарощування збільшення виробничих потужностей. Клієнти, що звикли обслуговуватися звичними технологіями, не бажають змінювати свої усталені звички. З урахуванням відсутності вичерпної поінформованості цільової аудиторії й ринку в цілому про новинку споживачі виявляють недовіру до новинок. При цьому час сприйняття новинки розподіляється за періодами незалежно від складу споживачів і залежить від їх інноваційної сприйнятливості.

Якщо послуга відповідає потребам ринку і одночасно рівень його інформаційної поінформованості та насиченості достатній, тоді обсяг збуту/обслуговування поступово збільшується – це стадія зростання. На цій стадії ринку, як правило, з'являються конкуренти, які проникають на ринок, зокрема, завдяки пропозиції конкурентних послуг за більш низькими цінами. Тому сервісна компанія-лідер, як правило, також змушена знижувати ціни, щоб зберегти досягнутий обсяг збуту, що відповідає ціновій стратегії «зняття вершків».



На певному етапі життєвого циклу послуги темпи зростання обсягу збуту послуг поступово уповільнюються: послуга потрапляє в стадію відносної зрілості. Сервісні компанії мають уживати різноманітні ефективні заходи, щоб зробити цю стадію максимально довготривалою. Це обумовить подовження життя послуги. Дану стадію умовно можна поділити на 3 частини:

- фаза зрілості-зростання, що збільшується: до послуги-новинки (хоча ця новизна вже відносна) починають проявляти інтерес клієнти з групи консервативної більшості й так звані «відсталі» споживачі; тому обсяг збуту повільно зростає;

- фаза стабільної зрілості забезпечена традиційними/лояльними користувачами послуг і характеризується сталими, практично незмінними обсягами обслуговування;

- фаза зрілості, в якій обсяги обслуговування та отримуваний прибуток поступово починають скорочуватися. Ця фаза є сигналом для виробника: про те що наближається стадія спаду. Тому на цьому етапі реалізується більшість маркетингових стратегій, які передбачають стабілізацію збуту.

Для більшості послуг рано чи пізно наступає період зниження обсягу збуту. Тривалість цієї стадії залежить від темпів скорочення обсягів обслуговування, які можуть бути повільними чи швидкими, можуть знижуватися до нуля чи стабілізуватися на низькому рівні й утримуватися так доволі довготривалий час. Причин цього явища багато – від технологічної відсталості до зміни вимог на послуги у споживачів. Однак частіше, це поява послуги – замітника, яка забезпечується конкурентами за найбільш вигідними умовами.

#### **Список використаних джерел:**

1. Сервіс, орієнтований на бренд. Нова конкурентна перевага/ Заг. ред. Л. Савицька. — К.: Видавництво Олексія Капусти (Підрозділ агенції "Стандарт"), 2007. — 266 с.
2. Шканова О.М. Маркетинг послуг: Навчальний посібник / О.М. Шканова. — К.: Кондор, 2008. — 304 с.
3. Рубцова Н. Эффективность сервисной деятельности в обеспечении маркетинга услуг // Маркетинг услуг. — 2011. — № 2. — С.122-130.
4. Шинкарук А. Секреты высококлассного сервиса, или как создать качественный сервис в компании // Маркетинг услуг. — 2013. — № 1. — С.66-70.
5. Маркетинг услуг : учебное пособие / О.В. Воронкова, Н.И. Саталкина. – Тамбов: Изд-во ФГБОУВПО «ТГТУ», 2011. – 92 с.

## **PR В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ**

Сучасний етап розвитку ринку ознаменувався активною заміною традиційних маркетингових підходів (концепція маркетинг-менеджменту) на такі, що спрямовувалися на створення довготривалих партнерських відносин між ринковими об'єктами (концепція маркетингу відносин). Традиційний маркетинг сприймав людину як споживача, тобто звертався до неї в його єдиній функції - функції споживання; головним було завоювати її увагу. Тому маркетингові дії дуже нагадували військову стратегію. [1]

В сучасному світі ринок почав насичуватись товарами які повністю однакові за якістю та ціною. Тому такі маніпуляції, як низька ціна, проведення акцій, розіграшів, лотарей і т.д. вже не можуть гарантувати успішного продажу навіть якщо є платоспроможні покупці. Ринок не стоїть на місці, чим далі тим більше фірми починають задумуватись, як зробити клієнта своїм постійним. Виходячи з цього зростає жорстка конкуренція і за цих умов клієнт стає єдиним джерелом прибутку компанії, основою і повноправним партнером. Отже, основою конкуренції на ринку стає боротьба за прихильність клієнта. Формування клієнто-орієнтованої стратегії, впровадження та успішна реалізація програм лояльності для багатьох компаній стають найважливішим чинником виживання та розвитку. Таке орієнтування бізнесу знаходить своє відображення в маркетингу утримання клієнтів, який успішно розвивається в межах концепції маркетингу відносин. [1]

Важливо зазначити, що в зв'язку з тим, що паблік рилейшнз входить до складу маркетингових комунікацій, а ті, в свою чергу, до комплексу маркетингу, маркетинг і PR мають багато спільних рис, пов'язаних передусім з однаковими цілями, а саме:

- досягнення взаєморозуміння між компанією та клієнтами;
- піклування про якість товарів, образ і репутацію компанії;
- виявлення проблем підприємства та загроз його існуванню.

Однакові інструменти, використовувані для проведення аналізу ринку, прогнозування ринкових ситуацій, вибору стратегій сегментування та позиціонування тощо. І маркетинг, і паблік рилейшнз визнають важливість роботи з людьми та сприяють цьому. Відповідно до цього можна говорити про два рівні функцій маркетингових комунікацій. [2]

На I рівні - головна функція: забезпечення постійної інформаційної присутності організації та товару (послуги) на ринку, формування іміджу. За допомогою маркетингових комунікацій та інших інструментів маркетингу організація має забезпечувати свою наявність на ринку в прямому та переносному значенні. Пряме забезпечення наявності - це фізична доступність товарів (послуг) на конкретному ринку; непряме - зайняття постійного місця в свідомості споживачів серед різних критеріїв прийняття рішення про купівлю.

Ця функція вимагає постійного здійснення комунікацій з ринком у його численних секторах за допомогою ЗМІ та персонального спілкування ринкових об'єктів, що сприяє формуванню іміджу організації (фірми) та її товарів (послуг) у свідомості споживачів.

На II рівні маркетингові комунікації виконують основні функції, спрямовані на забезпечення одно- та двостороннього контактів відправника з отримувачем інформації. Для забезпечення одностороннього контакту виконуються такі функції:

- інформативна: інформування споживачів (цільової аудиторії) про: товар, який випускає фірма, його переваги щодо конкурентних товарів, властивості та якості; діяльність фірми та її політику; отримання зворотної інформації про стан ринку, ситуації, які виникають на підприємстві, у партнерів тощо;

- нагадувальна: нагадування споживачам (цільовій аудиторії) про певні принципи та заходи компанії, торгову марку, переваги товару;

- переконувальна: переконування споживачів (цільової аудиторії) в їхніх рішеннях на користь позитивного ставлення до товару, який випускає фірма, її діяльності та власного імені, а також щодо можливого співробітництва;

- конкуруюча: створення набору нецінових інструментів конкуренції на ринку. [2]

Репутація є своєрідним кредитом довіри, джерелом ставлення споживачів продукції (послуги) до фірми (організації) — її виробника. Адже інтереси, вимоги сучасного споживача не обмежуються лише якістю, функціональною надійністю або ціною товару (послуги). Вони стосуються також суспільного визнання, соціального обличчя фірми (організації), підтверджених реальними справами перед громадськістю. Тому провідні фірми (організації) аналізують ці фактори і вкладають значні кошти в їх створення і підтримку, бо в ринкових умовах репутація та інші нематеріальні активи складають значну частину комерційної вартості фірми (організації).

Факторами, які забезпечують репутацію фірми (організації), є корпоративна культура, сукупний досвід, досвід і стиль керівництва, способи ведення бізнесу, здатність залучати до співпраці талановитих фахівців, рівень інновації. [3]

Від репутації залежить і рівень доходів фірми (організації), адже у ринковій економіці значну частину її комерційної ціни становлять нематеріальні активи — кваліфікація кадрів, спеціальні компетенції, фінансова стабільність, права на товарні знаки і торгові марки, патенти, авторитет на ринку, маркетингові прийоми, суспільний вплив тощо. З репутацією тісно пов'язаний імідж (англ. image — образ) — цілеспрямовано сформований, наділений певними ціннісними характеристиками образ фізичної, юридичної особи з метою забезпечення його популярності, визнання, авторитету у певному соціальному середовищі, суспільної значущості його діяльності. Імідж - це сукупність думок, ідей і вражень, яких дотримується людина або група людей щодо будь-якого об'єкта, яким може виступати послуга, організація, людина, ідея чи проект.

Репутація - громадська оцінка достоїнств або недоліків кого-небудь або чого-небудь.

Імідж від репутації відрізняється тим, що він більше піддається штучному побудові, в його сприйнятті значну роль відіграє емоційна складова розумового процесу, в той час як репутація напрацьовується роками, конкретними справами і фактами.

Отже, PR для підприємства — це важливий маркетинговий інструмент, що набирає неабияких обертів, особливо за умов, коли традиційним формам маркетингу доводиться виборювати увагу споживачів. Як правило, мета PR — забезпечити позитивне висвітлення у медіа, задля чого використовуються традиційні підходи: організація прес-конференцій та яскравих подій, інтерв'ю тощо. З часом стратегія і методи PR не зазнають особливих змін, проте існує необхідність змінювати форму подачі інформації, яка справляла б все більше враження, адже споживачі швидко звикають і вже не звертають уваги на те, що ще 5 років тому викликало б у них захоплення.

Для виробництва «багатомірного повідомлення» більшість компаній використовують і PR, і рекламу. Реклама збільшує продажі, а PR сприяє формуванню лояльного ставлення до марки. [3]

#### **Список використаних джерел:**

1. Бебик В. М. Інформаційно-комунікаційний менеджмент у глобальному суспільстві: психологія, технології, техніка публік рилейшинз: Монографія. -К., 2005. -437, с.
2. Королько В. У пошуках теорії мультикультурних публік рилейшинз // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. -2002. -№ 3. - С.
3. Почепцов Г. Г. Публік рилейшинз: Навч. посібник. - 2-ге вид., випр. і доп. - К.: Знання, 2004. - 373 с.

**Школа Ю.О., студентка,  
Мельничук Д.П., д.е.н., доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## **РОЗВИТОК ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЗАПОРУКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ**

Економічний словник-довідник [1, С.89] містить наступне визначення виробничого потенціалу – це система взаємопов'язаних та певною мірою взаємозамінних елементів, що виконують різні функції у процесі забезпечення випуску конкурентоспроможної (або ні) продукції та досягнення інших цілей розвитку підприємства.

Виробничий потенціал підприємства являє собою систему взаємопов'язаних елементів, які виконують різні функції у процесі розвитку підприємства, а тому можна стверджувати, що йому притаманні всі риси, властиві будь-якій системі (цілісність, цілеспрямованість, складність, взаємозамінність, альтернативність розвитку його елементів, само відтворюваність, фізичне та моральне старіння тощо). Його треба також сприймати як сукупність ресурсів, що функціонують і здатні виробляти певний обсяг продукції (послуг). До його складу входять:

– потенціал землі та природно-кліматичні умови;

- потенціал основних фондів;
- потенціал оборотних фондів,;
- потенціал нематеріальних активів;
- потенціал технологічного персоналу

Метою розвитку виробничого потенціалу підприємства є створення додаткового продукту, що має бути адаптованим до вимоги конкурентного ринку [2, С.76]. Стан і використання основних виробничих засобів є важливим фактором підвищення ефективної діяльності підприємства. В Україні існує понад 100 тисяч підприємств, однак більшість із них мають застарілі, дуже зношені, а то й зруйновані виробничі фонди, які потребують оновлення або ж демонтування. Застарілі техніка та технології обмежують випуск нової або з поліпшеними властивостями продукції, що, в свою чергу, є чинником низьких конкурентних позицій підприємства. В умовах низьких інвестиційних можливостей необхідно значно активізувати пошук джерел фінансування. Разом з тим необхідно забезпечити системний підхід до процесу управління та підвищення рівня кваліфікації працівників підприємства.

Результатами здійснення завдань інноваційноорієнтованої стратегії підприємства є випуск нової або значно удосконаленої продукції, освоєння нових ринків збуту, підвищення конкурентних позицій та покращення фінансових результатів підприємства. Основними завданнями оцінки потенціалу підприємства є:

- аналіз особливостей виробничої діяльності підприємств;
- узагальнення та систематизація знань для забезпечення ефективного управління підприємством;
- підготовка і обґрунтування конкретних практичних заходів для підвищення ефективності використання техніко-технологічного потенціалу підприємства в конкретних умовах господарювання [3, с. 206].

Слід зазначити, що управління розвитком і використання виробничого потенціалу підприємства задля досягнення певних стратегічних цілей є серією систематичних взаємопов'язаних дій.

Побудова ефективної системи управління виробничим потенціалом підприємства є основою для якісного його нарощування. В таку систему слід включати наступні етапи: планування, організація, моніторинг. До основних завдань управління виробничим потенціалом підприємства слід віднести зростання потенціалу та підвищення ефективності використання вже існуючого потенціалу.

Виробничий потенціал слід розглядати як систему, що сприяє зростанню здатності підприємства провадити продукцію високого технологічного та якісного рівня. Певний рівень виробничого потенціалу формується зі створенням підприємства. Це впливає на динаміку зміни нарощування потенціалу на інноваційній основі. Між рівнем початкового виробничого потенціалу та прогнозованим рівнем існує пряма залежність: високий рівень техніко-технологічної бази при створенні підприємства дає можливість впровадження радикальних технологічних інновацій. Якісне нарощування виробничого потенціалу неможливе без впровадження ефективності системи управління. У

зв'язку з цим постає необхідність оцінки техніко-технологічного потенціалу підприємства, який є основою виробничого. Така оцінка проводиться з метою виявлення можливих перспектив розвитку та вдосконалення підприємства. Необхідно звернути увагу на важливість та необхідність моніторингу змін техніко-технологічної складової потенціалу для забезпечення вчасного реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ.

#### **Список використаних джерел:**

1. Генеза ринкової економіки: Терміни, поняття, персоналії / За наук. Ред.. Г.І.Башнянина і В.С.Іфтемичука. – 2-ге вид., випр. і доповн. – Львів: „Магнолія 2006”, 2007. – 688 с.
2. Сабадирьова А.Л., Бабій О.М., Куклінова Т.В., Салавеліс Д.Є. Потенціал і розвиток підприємства: Навчальний посібник. – Одеса: ОНЕУ, ротанпринт, 2013. – 343 с.
3. Коверга С.В. Ефективність діагностики техніко-технологічного потенціалу машинобудівного підприємства / С. В. Коверга, О. С. Передерєєва, С. П. Кузьменко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4(2). – С. 205 – 209.

**Школа Ю.О., студентка,  
Пилипенко А.І., к.т.н., доц.,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## **СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ КУРСІВ ВАЛЮТ**

На сьогодні є актуальною проблема постійної зміни курсів валют, в зв'язку з різними причинами. Провівши аналіз графіків та макроекономічних чинників, що спричиняли коливання курсів, зможемо дізнатися першопричину та знайти рішення для запобігання повтору в майбутньому. [2]

Проаналізуємо річні, квартальні та місячні динаміки курсів валют, а саме долар, євро та йена до гривні.[1]

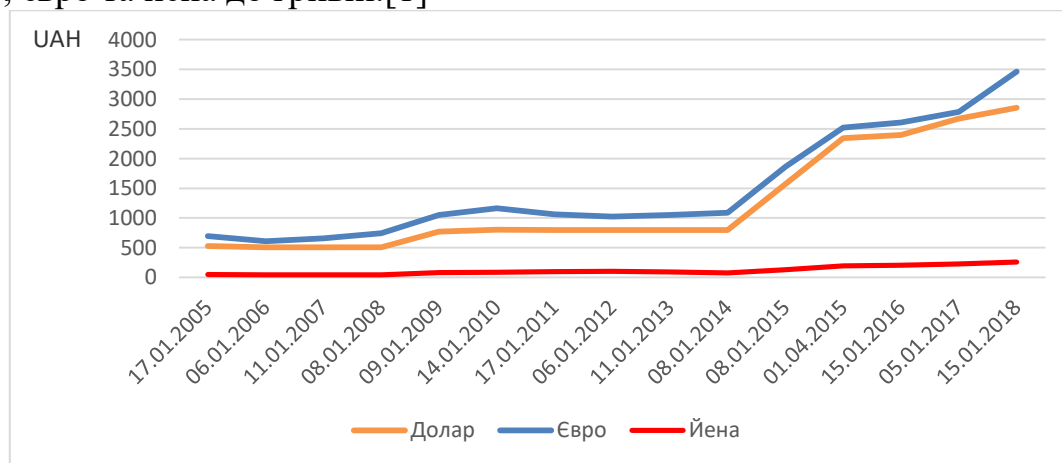


Рис.1. Динаміка курсів валют 2005-2018 рр.

Проаналізувавши діаграму (рис.1) можна побачити тенденцію до збільшення у всіх трьох валютах. Найкраще зміну можна прослідкувати виходячи з показників зміни євро. Також можна зробити висновок, що всі валюти які представлені на графіку мали три періоди найбільшого збільшення, а саме

2008-2009, 2014-2015 та 2017-2018. Але в останньому збільшення незначне, але дуже помітне.

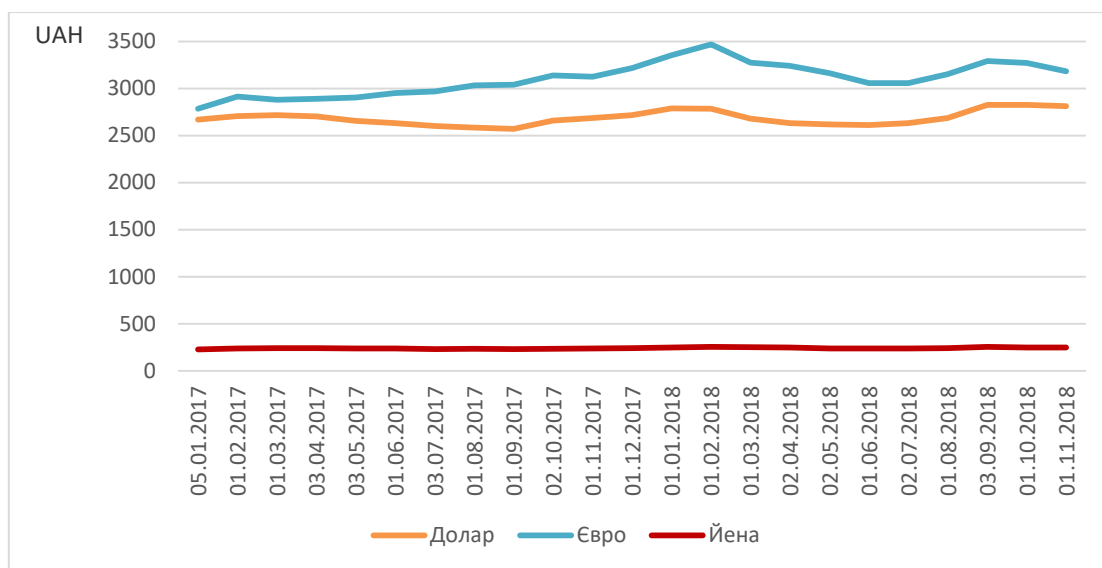


Рис.2 Динаміка курсів валют за 2017-2018 рік.

Розглянувши діаграму (рис.2) бачимо, що курс валют помітно нестабільний, і має тенденцію до постійних змін. А саме це добре помітно на прикладі євро. Висновком можна вважати те, що всі валюти зросли за рік. Добре це видно по показникам на початку 2017 і 2018 року.

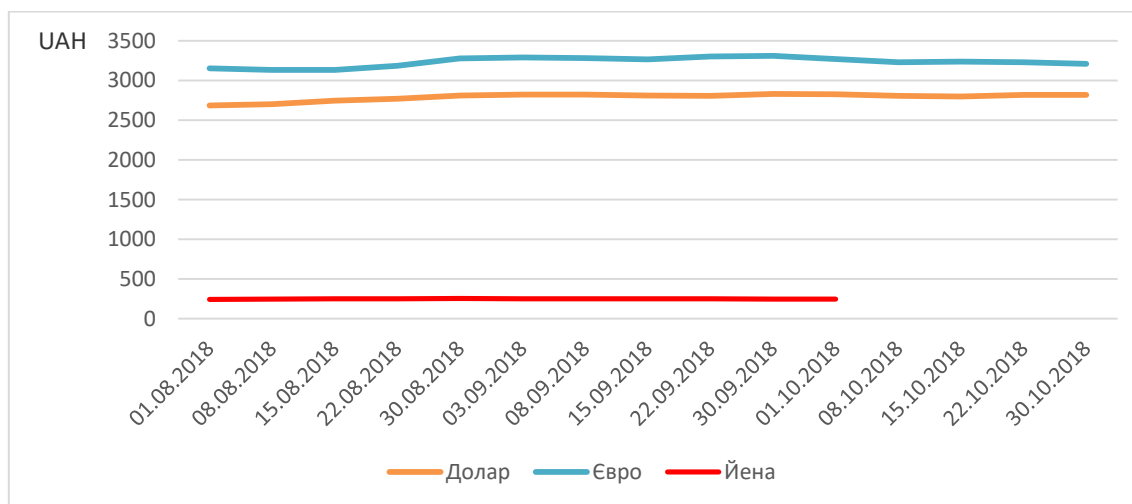


Рис.3 Динаміка курсу валют за квартал

Розглядаючи діаграму (рис 3) помітно спочатку стрімке зростання курсу, а потім незначний спад. Але якщо брати показники першого місяця та зіставити їх з показниками третього, то бачимо незначне збільшення цифри.

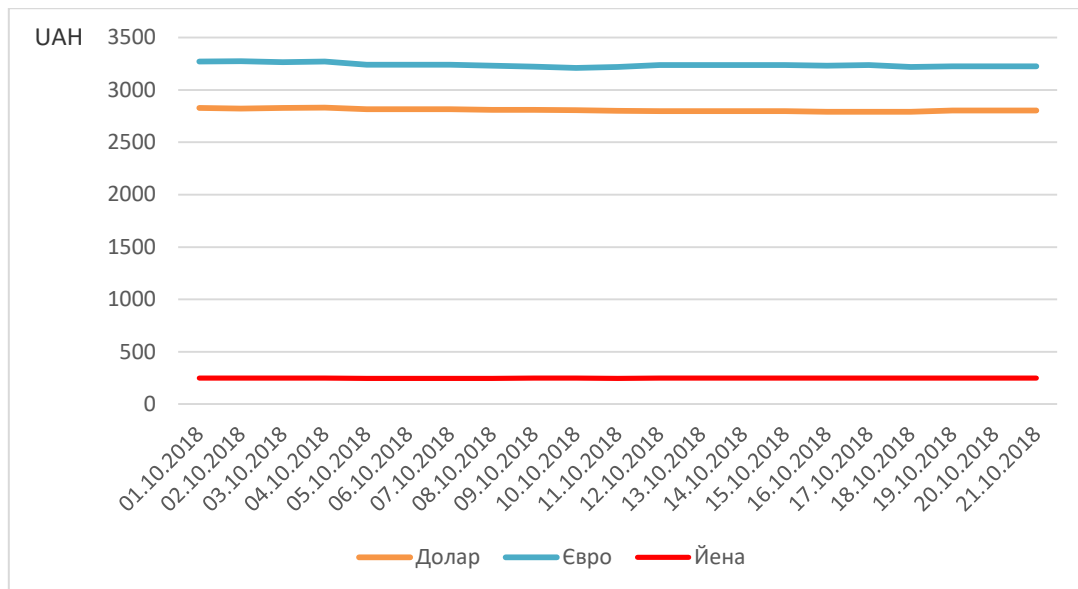


Рис.4 Динаміка курсу валют за місяць

Проаналізувавши діаграму 4 (рис.4) бачимо, що зміни курсу відбуваються, але вони зовсім незначні.

Висновок: У сучасних умовах валютний курс формується, як і будь-яка ринкова ціна, під впливом попиту та пропозиції. Зрівноважування останніх на валютному ринку приводить до встановлення рівноважного рівня ринкового курсу валюти. Такі коливання зумовлені насамперед динамікою основних макроекономічних показників, таких як: стан платіжного балансу, рівень інфляції, обсяг валютних резервів, рівень відсоткових ставок та інші, які в сукупності забезпечують фінансово-кредитну стабільність країни.

Чинники які впливають на зміни курсу валют:

- збільшення ВВП країни спричинює подорожчання національної валюти, а зменшення – здешевлення.
- результатом скорочення грошової маси є зниження цін і подорожчання національної валюти внаслідок підвищення її купівельної спроможності, а збільшення маси грошей в обігу має протилежний вплив на обмінний курс, оскільки спричиняє зростання цін, а отже, і зниження купівельної спроможності грошової одиниці.
- підвищенню курсу національних валют сприяє підвищення відсоткових ставок за депозитами, що в свою чергу приваблює робити інвестиції у валюті певної країни. Можна сказати що це є засобом залучення іноземного капіталу. До зменшення попиту на національну валюту та її здешевлення призводить зниження ринкових ставок відсотка, що призводить до відтіку іноземних капіталів за кордон.
- наявність ресурсів, які можна експортувати, динаміка експорту-імпорту послуг, зокрема фінансових, ІТ-програмування, операції з давальницькою сировиною.
- високий рівень доларизації економіки, що пов'язаний з підривом довіри до гривні.



**Список використаних джерел:**

1. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://minfin.com.ua/>
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**Шрамко Д.О.,** магістр,  
**Наумова О.О.,** кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу та поведінкової економіки  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПОЗИЦІОНУВАННЯ БРЕНДУ НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ**

В сучасному світі важливим фактором проведення вдалої маркетингової кампанії є відповідність товару основним потребам ринку. Саме тому, позиціонування бренду на ринку споживання є актуальною темою дослідження багатьох науковців з економічної сфери діяльності.

**Позиція товару на ринку** – це сприйняття цільової групи споживачів найважливіших його характеристик. Воно характеризує місце, яке конкретний товар посідає у свідомості споживачів по відношенню до товару конкурентів.

Серед головних проблем позиціонування бренду товару на споживчому ринку виділяємо такі:

1. Споживач не сприймає відмінностей між товаром виробника та його конкурентами. Тобто споживач має туманне або спотворене уявлення про товар, який не викликає ніяких пов'язаних з ним асоціацій. Товар розглядається лише як один з багатьох аналогічних товарів присутніх на ринку.

2. Споживач сприймає товар виключно з точки зору споживчої цінності, а саме відповідності його рівня якості, ціни та сервісу певному бажаному рівню споживача.

3. Споживач має занадто вузькі деталізовані уявлення про товар, оскільки під час позиціонування були неправильно сформульовані його характеристики, або внаслідок того, що виробник занадто часто змінює характеристики товару, у споживача складається невірний образ товару.

Враховуючи проблематику позиціонування товарів на ринку споживання, виробники повинні сфокусувати свої маркетингові дослідження на вивчення та оцінку сприйняття товару потенційними споживачами. Тільки таким чином можна запобігти типових помилок у позиціонуванні нового бренду.

**Список використаних джерел:**

1. Котлер Филип and Кевин Лейн Келлер. *Маркетинг менеджмент. 15-е издание. Издательский дом «Питер».* 2018.
2. Джек Траут, Эл Райс. *Позиционирование. Битва за умы. Издательский дом «Питер».* 2017.

*Шуляр О.В., магістрант,  
Плетенецька С.М., кандидат економічних наук,  
доцент кафедри національної економіки та фінансів,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЇХ ОПТИМІЗАЦІЇ**

Для успішного функціонування на споживчому ринку підприємству необхідна дієва ефективна комплексна система управління його діяльністю. У цьому контексті значним і суттєвим для підприємств є ефективний вибір джерел фінансування, які є невід'ємною складовою діяльності підприємства.

Започаткування будь-якого бізнесу – це формування капіталу. При формуванні капіталу виникає питання про джерела цього капіталу. Підприємство може отримати фінансові надходження як від зовнішніх інвесторів та кредиторів, так і в результаті власної діяльності [3].

В умовах нестабільної ситуації в економіці держави, підвищеної конкуренції серед підприємств тощо, підприємства змушені шукати найбільш вигідні або нові джерела фінансування на ринку капіталів для здійснення своєї діяльності.

Формування та використання фінансових ресурсів у сфері підприємництва здійснюється з метою підвищення ефективності всіх напрямків діяльності суб'єктів господарювання і забезпечення їх подальшого розвитку. Це можливо при спрямуванні фінансових ресурсів на впровадження нових технологій, поліпшення використання основних фондів, прискорення обороту оборотних коштів тощо. Нестача фінансових ресурсів може практично повністю паралізувати всю діяльність суб'єкта господарювання, що зумовлює необхідність постійної діагностики фінансового забезпечення. Організація фінансової діяльності підприємства має бути побудована так, щоб це сприяло підвищенню ефективності виробництва.

Фінансові ресурси виступають основою для створення необхідних для нормальної господарської діяльності грошових фондів: статутного капіталу, резервного капіталу, фонду накопичення та споживання, фонду оплати праці, амортизаційного фонду тощо.

Таким чином, підприємство може функціонувати на основі:

1. власних ресурсів, якщо їхня питома вага становить не менше 75-80%;
2. за рахунок залучених та позикових ресурсів, якщо їх питома вага не перевищує 55-60% загальної ресурсної бази;
3. змішаного фінансування - частки власних та залучених фінансових ресурсів майже рівні [5, 6].

Статутний фонд будь-якого підприємства є важливим джерелом формування його активів. Він поділяється на два фонди коштів, без яких підприємство не може нормально функціонувати:

1. фонд власних основних засобів і нематеріальних активів;
2. фонд власних оборотних засобів і засобів обігу.

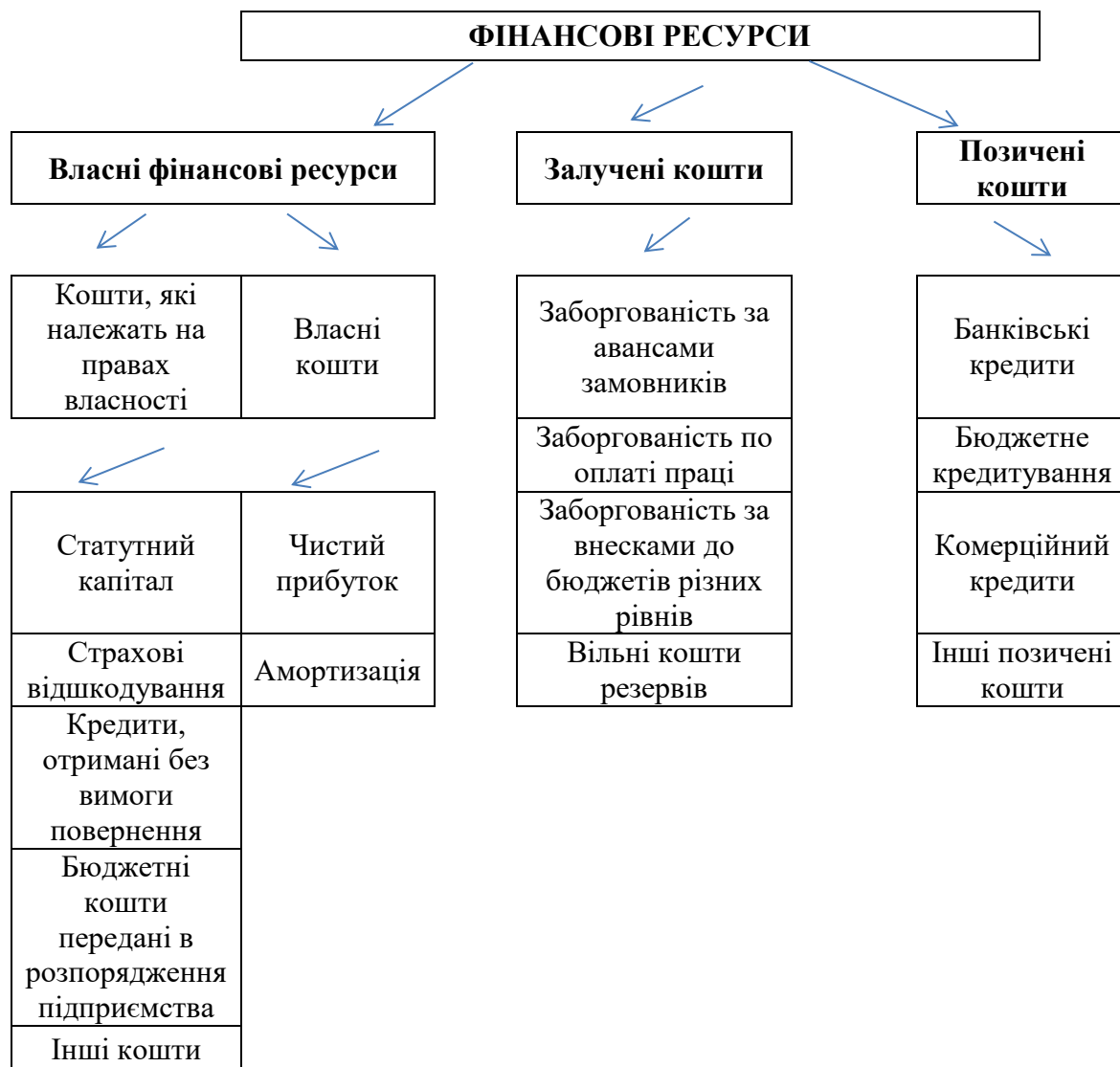


Рис. 1. Склад фінансових ресурсів підприємства  
\* Джерело: Побудовано автором за [6]

Матеріально-технічною основою виробництва на будь-якому підприємстві є основні виробничі фонди. В умовах ринкової економіки їх першочергове формування, функціонування та розширене відтворення здійснюються за безпосередньої участі фінансів. З їх допомогою створюються та використовуються грошові фонди цільового призначення, які опосередковують придбання, експлуатацію та відновлення засобів праці [8].

Важливим і надійним джерелом фінансування підприємств залишається прибуток, який дозволяє підприємствам перенаправляти його частину на розвиток виробничо-господарської діяльності, її розширення.

До складу залучених фінансових ресурсів включають кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги, а також усі види поточних зобов'язань підприємства. До складу позикових фінансових ресурсів входять довгострокові і короткострокові кредити банків, а також інші довгострокові фінансові зобов'язання, пов'язані з залученням позикових засобів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки, та інше [5].

У процесі формування фінансових ресурсів підприємств важливу роль відіграє їх збалансованість і визначення оптимальної структури їхніх джерел. Теоретичний виклад та практичне застосування методів оптимізаційного інструментарію вибору структури ресурсів, розрізняється в різних вчених і диференціюється в залежності з обраним критерієм оптимізації. Найбільш детально зазначена проблема розглянута у дослідженнях Бланка І.О., який виділяє наступні критерії оптимізації:

1. метод оптимізації структури ресурсів за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності власного капіталу. Цей метод ґрунтується на багатоваріантних розрахунках рівня фінансової рентабельності при різній структурі ресурсів;

2. метод оптимізації структури ресурсів за критерієм мінімізації його вартості. Метод ґрунтується на попередній оцінці власного та залученого капіталу за різних умов їх формування, обслуговування та здійснення багатоваріантних розрахунків середньовзваженої вартості капіталу;

3) метод оптимізації структури ресурсів за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків, який пов'язаний із процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових частин активів підприємства [1, 2].

За умов ринкової економіки, запровадження передових технологій у виробництво, самостійності підприємств, посилення їх відповідальності за результати своєї роботи, постає об'єктивна необхідність у виборі шляхів зміцнення фінансового стану та перспективних фінансових можливостей. Для вирішення таких завдань застосовують відповідну фінансову стратегію. Тому важливим завданням сучасного фінансового менеджменту підприємства є правильний та науково обґрунтований вибір фінансової стратегії [7].

При виборі оптимальної стратегії фінансування слід обрати таку сукупність чітко визначених сум грошових коштів із конкретних джерел, з деталізацією їх як по періодах надходження, так і по періодах повернення (при використанні залучених джерел), що забезпечить фінансування підприємства в повному обсязі, згідно з визначеними потребами при мінімальних виплатах за користування фінансовими ресурсами та виконанні необхідних умов та обмежень.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бланк И. А. Управление формированием капитала. / И. А. Бланк – К. : НикаЦентр, Эльга, 2002. – 512 с. 62
2. Гончаров А. Б. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / А. Б. Гончаров – Харків : ІНЖЕК, 2007. – 237 с.
3. Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. Національні фінанси: Підручник. – К. : ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017. – 660 с.
4. Гудзь О. Є. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / О. Є. Гудзь // Облік і фінанси АПК. – 2007. – №3/5. – С. 100–105.
5. Кравцова А. М. особливості формування власного капіталу акціонерних товариств за нових умов господарювання / А. М. Кравцова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №5 (Т. 2). – С. 113–116.
6. Опачанський Д. Методи визначення приросту фінансових ресурсів підприємства, напрямків та ефективності їх використання / Д. Опачанський // Економіст. – 2006. – №12. – С. 44–47

7. Плетенецька С.М. *Формування фінансової стратегії інноваційно-активних підприємств* / Плетенецька С. М. // *Вченні записки Університету "КРОК"*. - 2013. - Вип. 34. - С. 155-162. - (Серія "Економіка").

8. *Фінанси (теоретичні основи)* : підручник / [Грідчина М. В., Захожай В. Б., Осипчук Л. Л. та ін.] ; під кер-вом і за наук. ред. М. В. Грідчиної, В. Б. Захожася. – [2-ге вид.]. – К. : МАУП, 2004. – 312 с.

*Шуневич А.С., аспірант кафедри  
національної економіки та фінансів  
Румик І.І., кандидат економічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ОПТИМІЗАЦІЯ СИСТЕМИ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ**

На сучасному етапі розвитку економіки України формування централізованих фінансових ресурсів у вигляді доходів створюється, в основному, завдяки податковим надходженням, лєвова частка яких формується саме через систему непрямих податкових надходжень. З моменту підписанням Україною Угоди про Асоціацію з Європейський Союзом перед податковою системою України з'явилися нові виклики та можливості щодо вдосконалення. Зокрема вони стосуються саме оптимізації системи непрямих оподаткування України в сфері адміністрування податку на додану вартість, гармонізацію акцизних податкових надходжень та митних платежів із законодавством Європейського Союзу.

Метою роботи є визначення проблемних питань та шляхів оптимізації системи справляння та адміністрування непрямих податкових надходжень.

Вдосконалення податкової роботи в частині непрямих оподаткування є важливим етапом розвитку як податкової системи України, так і економічного стану країни взагалі.

Згідно чинного податкового законодавства України основними елементами системи непрямих оподаткування виступають: податок на додану вартість, акцизний податок, митні платежі.

На сьогодні адміністрування та справляння податку на додану вартість пов'язана з певними проблемними питаннями. Так, як зазначає Бандурка О.В. [3], «...одним із найбільш суперечливих питань у системі оподаткування, що гальмує прибутковість вітчизняних підприємств та створює сприятливе середовище для фінансових зловживань і навіть відвертого шахрайства, є законодавчі суперечності щодо ПДВ».

Іншою, але не менш важливою проблемою виступає поступове зниження фіскальної ефективності ПДВ, що призвело до нарощування заборгованості держави з його відшкодування перед платниками, а також виникнення механізму незаконного повернення цього податку, адже застосування незаконних схем відшкодування ПДВ при здійсненні експортних операцій породжує проблему виведення капіталу з економіки країни.

Одним із шляхів вдосконалення адміністрування податку на додану вартість є поступова інтеграція українського законодавства в систему VIES (VAT Information Exchange System). Вона являє собою автоматизовану систему обміну інформацією про ПДВ, метою якої є контроль над фінансовими потоками в межах внутрішніх кордонів Євросоюзу. Така система дає змогу компаніям швидко отримати підтвердження сплати ПДВ від своїх торговельних партнерів, а також включає механізми адміністрування ПДВ з боку держави для моніторингу та контролю руху товарів між країнами ЄС для виявлення податкових правопорушень.

У перспективі система автоматизації процесів адміністрування ПДВ і подання електронної звітності в Україні повинна поступово інтегруватися в європейську систему VIES, що підвищить ефективність контролю шляхом прискорення здійснення органами ДФС перевірки достовірності даних щодо товарних потоків і нарахування ПДВ при здійсненні як зовнішньої, так і внутрішньої економічної діяльності платників податків.

Іншим, не менш важливим пунктом оптимізації системи непрямого оподаткування, є гармонізації акцизних та митних ставок з законодавством Європейського союзу. Перш за все треба відмити, що з підписання економічної частини угоди «Про асоціацію між Україною та ЄС» Україна взяла на себе зобов'язання поступово наблизити ставки податків на підакцизну продукцію до загальноєвропейського рівня [2, ст. 152.]

Варто відзначити, що така гармонізація полягає у встановленні мінімальної ставки акцизного збору для кожної країни Європейського Союзу. Це означає, що країни ЄС мають право застосовувати ставки акцизного збору вище цих мінімумів відповідно до власних національних потреб.

Під час гармонізації акцизних ставок, треба спиратися перш за все на рівень доходів громадян України, так як основним та доволі передбачуваним наслідком різкого підвищення ставок податку на підакцизні товари стала контрабанда відповідної продукції. На думку деяких вчених така ситуація в країнах ЄС (наприклад, Болгарія, Латвія та Румунія) стала наслідком швидкої та необдуманної гармонізації законодавства в сфері акцизного оподаткування. Через це відбулося стрімке зростання показника ввезення контрабандної та нелегальної продукції, що в свою чергу призвело до втрат дохідної частини бюджету відповідних країн [5].

Варто відзначити, що процес гармонізації та уніфікації мит та акцизного збору в країнах Єврозони ще не завершений, проте характеризується виділенням окремих напрямків руху щодо формування обмежень, визначення мінімальних та кількості знижених ставок оподаткування, формування єдиного механізму адміністрування [4].

Не менш важливим пунктом функціонування податкової системи України є адміністрування та функціонування системи митних платежів на експортну та імпорتنу продукцію, послуги та роботи.

На нашу думку основними проблемами, що наразі виникають при адмініструванні митних платежів, є:

- недоскональність митного законодавства, відсутність гнучкої системи митних ставок на різні групи товарів;

- занадто формалізована процедура адміністрування митних платежів, що призводить до перезавантаженості працівників митних органів, виникненню корупційної складової.

Виходячи з поставленої проблематики, ми пропонуємо наступні кроки щодо вдосконалення діючого механізму адміністрування, справляння та обслуговування в сфері податкових відносин:

- зменшення, де це виправдано, різниці між тарифними ставками подібних товарів та встановлення адекватної митної вартості товарів з метою запобігання явній та прихованій контрабанді;

- посилення антикорупційного тиску на органи митного контролю, проведення відповідних заходів щодо виявлення та ліквідації корупційних складових як при проходженні митного контролю, так і при адмініструванні митних платежів органами державної влади;

- подальшого розвитку методів аналізу ризиків і використання інформаційних технологій, розвиток проекту «електронна митниця».

Таким чином, варто зазначити, що враховуючи складність зазначеної сфери податкових відносин та їх цінність, вважаємо, що основні напрями вдосконалення системи адміністрування та справляння повинні бути зосереджені на питаннях, які пов'язані з оптимізацією системи непрямого оподаткування України.

#### **Список використаних джерел:**

1. Податковий кодекс України: Закон від 02.12.2010 N 2755-VI (в ред. від 01.01.2017) // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – Ст. 112
2. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами від 27.06.2014 // Відомості Верховної Ради України. – 2014.
3. Бандурка О.М. Податкове право / О.М. Бандурка, В.Д. Понікаров. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 312 с.
4. Ярема Я.Р. Тенденції функціонування системи непрямого оподаткування в Україні та країнах-членах ЄС / Я.Р. Ярема, М.В. Ярош // Ефективна економіка. – 2016. – № 11.
5. Напрями оптимізації непрямого оподаткування в Україні / М.В. Ярош // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 11. – С. 219-224.

**Юрченко О.А.**, кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та національної економіки,

**Бережна Т.О.**, студентка,  
ВНЗ Університету економіки та права «КРОК»

## **ОБЛІК ПРИДБАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА РАХУНОК КОШТІВ СПЕЦІАЛЬНОГО ФОНДУ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ**

Участь України у інтеграційних процесах та глобалізація світової економіки спричиняють необхідність опрацювання уніфікованих підходів для збирання, систематизації та подання інформації щодо економічного стану

суб'єктів господарювання, зрозумілої всім зацікавленим користувачам. Формування ринкових відносин на сучасному етапі розвитку економіки України та її інтеграція до світового економічного простору причинили низку проблем у частині відображення інформації про основні засоби у фінансовій звітності. Зокрема, існує проблема у правильності облікового відображення операцій із надходження основних засобів, які були придбанні розпорядниками бюджетних коштів за рахунок коштів спеціального фонду.

Питання розвитку бухгалтерського обліку в бюджетних установах розглянуто у працях вітчизняних науковців, зокрема: П. Й. Атамас [1], Л. Гуцулюк [2], В. Ю. Матвеєва [5], В. С. Титикало [12] та інші. Загалом найбільшу увагу у науковій літературі науковцями приділено теоретичним аспектам бухгалтерського обліку в державному секторі, перспективам його розвитку, методологічним, методичним та організаційним проблемам. Проте, комплексні дослідження в частині обліку операцій із надходження основних засобів на підприємство у відповідності до вимог НП(С)БОДС відсутні. Саме тому, постає необхідність глибинних досліджень, задля удосконалення теоретичних і практичних положень обліку операцій із придбання основних засобів за кошти спеціального фонду бюджетної установи.

Метою дослідження є науково-практичне дослідження методики обліку операцій із надходження основних засобів на підприємство, шляхом їх придбання та безоплатного отримання.

З 01.01.2017 р. бюджетні установи застосовують окремий субрахунок 54 «Цільове фінансування», на якому ведуть облік коштів для придбання, модернізації, реконструкції, реставрації основних засобів (далі – ОЗ). Цей рахунок призначено для обліку та узагальнення інформації про наявність та рух коштів фінансування заходів цільового призначення, зокрема коштів, які спрямовуються на придбання необоротних активів, на будівництво (придбання), модернізацію, реконструкцію та реставрацію, на створення державних запасів і резервів, на придбання фінансових інвестицій, капітальних активів тощо [9].

На субрахунку 5411 «Цільове фінансування розпорядників бюджетних коштів» ведеться облік надходження коштів цільового фінансування. За кредитом цього рахунка відображають отримання коштів на фінансування заходів цільового призначення, а за дебетом – зменшення цільового фінансування на створення (придбання) основних засобів на суму внесеного капіталу в результаті оприбуткування активів розпорядником бюджетних коштів [11].

Кореспонденцію рахунків щодо придбання основних засобів за кошти загального та спецфондів покажемо в табл. 1.

Отже, за результатами проведеного дослідження, нами розкрито особливості облікового відображення операцій із придбання за кошти спеціального фонду, розкрито характеристику рахунків, призначених для узагальнення інформації про основні засоби розпорядниками бюджетних коштів, уточнено типову кореспонденцію тощо.



## Облік придбання основних засобів за кошти спеціального фонду\*

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
Отримання цільового фінансування для придбання основних засобів та / або їх поліпшення	2313 «Реєстраційні рахунки»	5411 «Цільове фінансування»
Відображення витрат на придбання основних засобів	1311 «Капітальні інвестиції в основні засоби»	6211 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»
Відображення суми ПДВ, якщо цей податок не включено до податкового кредиту	1312 (1322) «Капітальні інвестиції в інші необоротні матеріальні активи»	2113 (2123) «Розрахунки за авансами, виданими постачальникам, підрядникам за товари, роботи і послуги»
Відображення суми ПДВ, якщо цей податок включено до податкового кредиту	6311 «Розрахунки з бюджетом за податками і зборами»	6211 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»
Вилучення з доходу звітного періоду асигнувань у сумі поточних витрат, що включаються до первісної вартості об'єкта ОЗ відповідно до НП(С)БОДС 121 «Основні засоби»	70 «Доходи за бюджетними асигнуваннями»; 7111 «Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг)»; 7211 «Дохід від реалізації активів»	5411 «Цільове фінансування»
Одночасно	5411 «Цільове фінансування»	5111 «Внесений капітал розпорядникам бюджетних коштів»

\* Джерело: узагальнено автором на основі [12]

**Список використаних джерел:**

1. Атамас П. Й. Основи обліку в бюджетних організаціях: учбовий посібник/ Петро Атамас,; М-во освіти і науки України, Дніпропетровський ун-т економіки і права. - К.: Центр навчальної літератури, 2012. - 283 с.
2. Гуцулюк Л. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: первинні документи та облікові реєстри: Навчальний посібник/ Лідія Гуцайлюк, Валерія Сопко, Юрій Іванечко; М-во освіти і науки України, Ун-т економіки та права "Крок". - К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 157 с.
3. Дžoга Р. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Підручник/ Роман Дžoга, Світлана Свірко, Людмила Сінельник,; Ред. Роман Дžoга,; М-во освіти і науки України, КНЕУ. - К.: КНЕУ, 2012. - 483 с.
4. Закон від 16.07.1999 р. № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс] – [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ed\\_2000\\_06\\_22/T990996.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2000_06_22/T990996.html)
5. Матвеева В. Бюджетные организации: бухгалтерский учет и налогообложение: монографія/ В. Матвеева. - 2-е изд., перераб. и доп.. - Х.: Фактор, 2002. - 666 с.
6. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектора, затверджені наказом Мінфіну від 23.01.2015 р. № 11 [Електронний ресурс] – <https://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/5364-11.html>
7. Наказ Мінфіну від 13.09.2016 р. № 818 «Про затвердження типових форм з обліку та списання основних засобів суб'єктами державного сектора та Порядку їх складання» [Електронний ресурс] – <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1336-16>
8. НП(С)БОДС 121 «Основні засоби», затверджене наказом Мінфіну від 12.10.2010 р. № 1202 [Електронний ресурс] – <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>

9. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений наказом Міністерства фінансів від 31.12.2013 р. № 1203 [Електронний ресурс] – <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>
10. Порядок складання, розгляду, затвердження та основні вимоги до виконання кошторисів бюджетних установ, затверджений постановою КМУ від 28.02.2002 р. № 228 [Електронний ресурс] – <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/228-2002-n>
11. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами, затверджена наказом Міністерства фінансів від 29.12.2015 р. № 1219 [Електронний ресурс] – <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0086-16>
12. Титикало В. С. Трансформація фінансової звітності бюджетних установ відповідно до МСБОДС: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / В.С. Титикало – Житомир, 2017. – 23 с.

**Юрченко О.А.**, кандидат економічних наук, доцент,  
**Півень О.А.**, магістрант,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

У сучасних умовах господарювання ефективність системи бухгалтерського обліку на підприємстві визначається правильністю та своєчасністю надання необхідної інформації заінтересованим користувачам.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для забезпечення організації обліку оплати праці та відповідності вимогам Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» потрібно використовувати інформацію наведену в первинних документах, на рахунках бухгалтерського обліку, в регістрах обліку та фінансовій звітності. Відповідно ст. 1 вищенаведеного нормативного документу існує наступне визначення поняття «первинний документ», під яким розуміється документ, що містить відомості про господарську операцію та підтверджує її здійснення.

Типові форми документації операцій з оплати праці, затверджені Наказом Державного комітету статистики України з метою вдосконалення державних статистичних спостережень підприємств, установ, організацій щодо обліку особового складу, використання робочого часу та розрахунків з працівниками із заробітної плати. Дані документи відображають основну інформацію необхідну для облікового відображення розрахунків з оплати праці, але не розкривають необхідні дані щодо оплати праці персоналу суб'єкта господарювання в розрізі продуктивних затрат та непродуктивних витрат на оплату праці з метою спостереження за ефективністю виконання трудової діяльності.

Обов'язковість здійснення розрахунків з працівниками та їх облікового відображення бухгалтерською службою підприємства встановлюється Положенням про облікову політику, посадовими інструкціями бухгалтерів, які можуть передбачати відповідальність за порушення в проведенні розрахункових операцій.

Головним обмеженням при нарахуванні виплат працівникам є штатний розпис, який надає інформацію про кількість працівників за посадами і кваліфікаційними розрядами та, відповідно, визначає граничний розмір фонду оплати праці. Перелік можливих для нарахування винагород передбачається у положеннях про оплату праці, про соціальний пакет, про преміювання, про правила користування мобільним зв'язком та про охорону праці. У свою чергу, слід зазначити, що в п. 2.7 Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 р. № 88 розкривається інформація про те, що первинні документи складаються на бланках типових і спеціалізованих форм, затверджених відповідним органом державної влади. Проте документування господарських операцій може здійснюватись також із використанням виготовлених самостійно бланків, які повинні містити обов'язкові реквізити чи реквізити типових або спеціалізованих форм.

При дослідженні типових форм первинних документів з оплати праці нами встановлено, що вони не відповідають потребам відображення витрат на оплату праці на рахунках бухгалтерського обліку. У зв'язку з цим нами запропоновано удосконалити такі типові форми документів, як розрахункова відомість.

Розрахункова відомість є основним аналітичним регістром для оформлення розрахунків між робітниками і працедавцем. З метою правильного формування собівартості продукції та включення до її складу продуктивних витрат на оплату праці в розрізі фондів основної та додаткової заробітної плати слід виділити окремі показники в розрахунковій відомості, які б забезпечили достовірне визначення собівартості та правильне формування основного фінансового результату діяльності підприємства – прибутку (збитку) від реалізації продукції (робіт, послуг).

На основі проведеного поділу витрат на оплату праці на продуктивні затрати та непродуктивні витрати в розрізі фонду оплати праці, інших заохочувальних та компенсаційних виплат та інших виплат, що не належать до фонду оплати праці пропонуємо складати окремо розрахункову відомість працівника виробництва та зведену розрахункову відомість виробничого персоналу.

Отже, вищенаведені зміни щодо документального забезпечення витрат на оплату праці надають змогу визначити особливості формування показників даних витрат, оцінити їх вплив на розмір собівартості продукції та оптимізувати виникнення непродуктивних витрат на оплату праці, що забезпечить раціональне та ефективне ведення господарської діяльності підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бутинець Т.А. Документування в системі бухгалтерського обліку: теорія і методологія: дис... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / Т.А. Бутинець. – К.: Ін-т аграр. економіки УААН, 2001. – 200 с.
2. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” від 16.07.99 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>

3. Наказ Державного комітету статистики “Про затвердження типових форм первинної облікової документації зі статистики праці (Форми N П-1, П-2, П-3, П-4, П-5, П-6, П-7)” від 05.12.2008 р. № 489 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uaopravo.net/akty/administraciya-resolution/akt3dao28m/>

*Ягода А.І., магістрант,  
Грушко В.І., доктор економічних наук, професор,  
ВНЗ Університет економіки та права «Крок»*

## **РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Готівковий грошовий обіг належить до найважливіших характеристик рівня розвитку економіки держави, які значною мірою впливають на ефективність економічного розвитку країни, збалансування попиту та пропозиції товарів і послуг, рівень життя населення, соціальну стабільність тощо. Зважаючи на це, його оптимальна організація є одним із першочергових завдань діяльності центральних банків.

Метою статті є дослідження сучасного стану та розробка пропозицій щодо вдосконалення інституційних засад і механізму регулювання готівкового грошового обігу в Україні.

В умовах ринкової економіки підприємства постійно підтримують фінансові взаємовідносини з іншими підприємствами, організаціями та робітниками підприємства і окремими особами. Для здійснення діяльності вони мають у своєму розпорядженні грошові кошти.

Інституційна структура готівкового грошового обігу досить складна. Основними елементами національних грошових систем практично всіх країн світу є: найменування грошової одиниці та її частин; види грошових знаків; емісійний механізм; порядок забезпечення грошових знаків; структура грошового обороту; регламентація безготівкового та готівкового обігу; порядок визначення валютного курсу; державні органи організації, регулювання та контролю грошового обігу. Таке розмаїття складних і комплексних структурних елементів і завдань їхнього регулювання вимагає особливої уваги з боку держави та розробки відповідних інституційних механізмів взаємодії окремих інститутів на єдиних підходах і принципах.

До основних принципів управління грошовою системою слід віднести:

- 1) функціонування на території країни включно національної валюти;
- 2) незалежність центрального банку;
- 3) кредитний характер грошової емісії;
- 4) централізоване управління національною грошовою системою;
- 5) забезпечення стійкості та еластичності грошового обігу;
- 6) планування та прогнозування грошового обігу;
- 7) стабільність і надійність механізмів рефінансування банків;
- 8) нагляд і контроль за організацією грошового обігу.

Практична реалізація зазначених принципів і забезпечення їхньої ефективності здійснюються на основі інституційних механізмів, реалізація яких покликана забезпечити стабільність грошового обігу, що визначається, перш за все, стабільністю й ефективністю інституційних засад та інституційного механізму організації й регулювання готівкового грошового обігу.

Гроші і грошів обіг забезпечують функціонування ринкової економіки у державі. Дослідження особливостей правового регулювання грошового обігу в Україні зумовлюється тим, що у зв'язку з динамічними змінами фінансового середовища дієвість створеного за час незалежності механізму правового регулювання вимагає детального аналізу шляхів юридичного впорядкування безперервного руху грошей в економіці країни, виявлення існуючих проблем у цій сфері, розробки рекомендацій щодо їх подолання.

Проведене дослідження дозволяє також зробити висновок, що поняття стабільності грошової одиниці слід розглядати, перш за все, як стабільність грошового обігу, що визначається його стійкістю, безперервністю, достатністю та якістю коштів у обігу, засобів та інструментів здійснення платежів, а не як стабільність купівельної спроможності грошової одиниці чи валютного курсу. Динаміка купівельної спроможності та валютного курсу практично є різновидом ціни грошей і залежить від попиту та пропозиції на них, а тому постійно коливатиметься, що апіорі не дозволяє забезпечити їхню стабільність.

Тому слід визнати, що стабільність грошового обігу визначається, перш за все, стабільністю та ефективністю інституційних засад та інституційного механізму організації й регулювання готівкового грошового обігу.

Заходи грошово-кредитного регулювання вітчизняної економіки істотно впливають на ситуацію в реальному секторі економіки країни. Зростання останніми роками рівня монетаризації відображає позитивні тенденції у визначенні пріоритетів державного регуляторного впливу. Водночас, визначити інструменти, які застосовує Центральний банк, як ефективні механізми державного регулювання економічного зростання неможливо.

Аналіз сучасного стану розвитку готівкового грошового обігу в Україні свідчить, що особливо гострого характеру ця проблема набула в умовах кризи, а частка готівки в загальному обсязі грошової маси залишається високою.

Готівкові кошти традиційно посідають важливе місце в фінансовій системі країни і відіграють важливу роль при здійсненні розрахунків населення для забезпечення своїх потреб. Незважаючи на існуючу тенденцію зниження питомої ваги готівки в загальній грошовій масі, цей показник перевищує рівень розвинутих країн (5-10%). Це пов'язано з високим рівнем тіньової економіки і податкового тиску на товаровиробників, що зумовлює здійснення ними розрахунків поза банками в готівковій формі; невпевненістю населення у фінансовій стабільності і нерозвиненістю фінансових ринків, унаслідок чого значні заощадження зберігаються в готівковій національній та іноземній валюті без залучення банків; низьким рівнем розвитку безготівкових розрахунків, особливо при розрахунках населення за торгівельні, комунальні та інші послуги.

Проведене дослідження дозволяє також зробити висновок, що поняття стабільності грошової одиниці слід розглядати, перш за все, як стабільність

грошового обігу, що визначається його стійкістю, безперервністю, достатністю та якістю коштів у обігу, засобів та інструментів здійснення платежів, а не як стабільність купівельної спроможності грошової одиниці чи валютного курсу. Динаміка купівельної спроможності та валютного курсу практично є різновидом ціни грошей і залежить від попиту та пропозиції на них, а тому постійно коливатиметься, що апріорі не дозволяє забезпечити їхню стабільність.

**Список використаних джерел:**

1. Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. *Національні фінанси: Підручник*. – К. : ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017. – 660 с.
2. Дащенко О. В. *Готівковий обіг в Україні : сучасний стан і перспективи розвитку / О. В. Дащенко // Збірник наукових праць ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ». – 2010. – С. 113-124.*
3. Дзюбенко О. В. *Проблеми і перспективи регулювання готівкового обігу [Електронний ресурс] / О. В. Дзюбенко. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/2\\_KAND\\_2011/Economics/78143.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78143.doc.htm)*
4. Кухарська Н. *Специфіка регулювання готівкового обігу в Україні / Н. Кухарська // Економіст. – 2009. – № 3. – С. 55 – 57.*
5. Румик І.І. *Вдосконалення системи грошового обігу в Україні // Вчені записки Інституту економіки та права "КРОК": зб. наук. пр. - К., 2010. - Вип. 22. - С. 66-74.*

## **СЕКЦІЯ 2. МЕНЕДЖМЕНТ**

*Jalal Eddin Elbaruni, PhD Student,  
Ilarionova N.M., PhD, Associate Professor,  
“KROK” University*

### **DEFINING GOALS IN PUBLIC IT PROJECTS**

The 2018 Project management institute’s Pulse of the Profession survey shows that government lead projects show less efficiency compared to the global average. The biggest gaps are in culture and organizational capabilities and project performance. Forty two percent of respondents mentioned change in organizational priorities as a top cause of project failure compared to 39% in global average [4]. It means that governmental projects are more complicated from the perspective of goal setting. That is why there is a need to clarify the peculiarities of goals and objectives in public sector projects as well as to compare the approaches to their elaboration.

A wide study of literature on characteristics of project success factors and indicators, specific features of public sector projects, and approaches to goal definition applied in project management was conducted. Application of one of the methods to a real-life social problem showed its advantages and shortages.

Governmental projects usually deal with social problems that exist in multi-actor context. It means that various stakeholders frequently vie problems and solutions differently and some might try to influence the aim and direction of a policy all the way through the policy process and project implementation. Government Extension to the PMBOK Guide Third Edition underlines the following sound characteristics of public sector projects as legal constraints, accountability to public, and utilization of public resources [2]. From the technological perspective, IT projects in public sector are less successful also because of fast moving technology, poor management of the requirements and scope of a project, complexity, oversight, interoperability, and limited skills [3].

One of the most powerful and flexible tools for defining problems and goals is a so-called Logical Framework Approach (LFA), originally developed by the United States Agency for International Development (USAID) [1]. The approach features causal logic, which helps teams to organize project objectives into four distinct levels and design projects as a testable strategic hypothesis. We applied this approach to the problem of information processing in educational domain in Libya.

Educational institutions in Libya are facing quite a number of challenges while trying to figure out how to manage and protect institution data. The specific problem facing the institutions include but not limited to reliance on traditional non-retinal systems, lack of communication network to interlink the various institutions, some institutions that are in remote areas do not rely on technology and some areas in Libya have a weak internet connection. Besides, the mother management system does not

support the information system management program and large of coordination for more than 100 institutions to obtain information.

Conclusion. A problem tree built within the LFA approach showed that too many diverse stakeholders are involved in the project and they articulate too diverse problems. Many of those problems are not in the responsibility domain of the Ministry of education and there is a need for cooperation with other governmental bodies that makes the project even more complicated. LFA is a powerful tool for clarifying what can be done in the framework of one project and when a program should be developed.

### **References**

1. Barbera G. *Project cycle management and logical framework*. / Guido Barbera. – International volunteerism organization for women, education, development. – Available at <https://europa.eu/capacity4dev/file/26852/download?token=ZjHp5eyZ>
2. *Government Extension to the PMBOK Guide Third Edition*// PMI. – Available at <https://www.pmi.org/pmbok-guide-standards/foundational/pmbok/government-extension-3rd-edition>
3. *Government IT projects. Analysis of the problem* // UK Parliamentary Office of Science and Technology report 200. – 2003. – Available at <https://researchbriefings.parliament.uk/ResearchBriefing/Summary/POST-Report-7>
4. *PMI's Pulse of the Profession 2018* // PMI. – Available at [https://www.pmi.org/-/media/pmi/documents/public/pdf/learning/thought-leadership/pulse/pulse\\_all-comparison-reports\\_final.pdf](https://www.pmi.org/-/media/pmi/documents/public/pdf/learning/thought-leadership/pulse/pulse_all-comparison-reports_final.pdf)

**Андрушишин Ю.М.,** магістр,  
**Самородченко Г.В.,** к.е.н., доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **РОЛЬ ТА ЗАДАЧІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Постановка задачі. Людські ресурси є одним з важливих факторів виробництва. Від їх продуктивності залежить чи буде підприємство раціонально та ефективно здійснювати свою діяльність чи просто існувати. Тому перед керівництвом підприємства має постати задача ефективного управління персоналом на довгострокову перспективу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблему управління персоналом розглядали багато вчених і науковців, а саме: Ганза І.В., Кім Л.С., Лиходєдова О.В., Пархоменко Н.А., Петрова І.Л., Проскура В.Ф., Синіговець О.М. та інші. В наукових дослідженнях цих авторів розглядалися питання, що стосуються сутності та ролі стратегічного управління персоналом організацій, оцінки його необхідності та ефективності. Всебічне вивчення та аналіз опублікованих праць засвідчили необхідність подальшого дослідження цієї проблеми.

Постановка мети. Метою дослідження є визначення сутності та ролі стратегічного управління персоналом, а також проблем впровадження такого управління.



Виклад основного матеріалу. Управління персоналом – це діяльність підприємства, яка спрямована на ефективне використання персоналу для досягнення цілей, як підприємства, так і особистих [1].

Стратегічне управління персоналом підприємства – це багатогранний процес, спрямований на оптимізацію кадрової політики і забезпечення на цій основі конкурентоспроможності підприємства у довгостроковій перспективі [2].

Роль стратегічного управління персоналом полягає у тому, що воно дозволяє вирішувати наступні задачі:

1) забезпечення підприємства необхідним трудовим потенціалом у відповідності до його стратегії;

2) формування внутрішнього середовища підприємства таким чином, що внутрішньо організаційна культура, ціннісні орієнтири, пріоритети у потребах створюють умови та стимулюють відтворення та реалізацію трудового потенціалу та власне стратегічного управління;

Методи стратегічного управління дозволяють розвивати та підтримувати гнучкість оргструктур [4].

Оскільки стратегія управління персоналом є в деякій мірі складовою загальної стратегії підприємства, то з метою формування ефективної корпоративної стратегії до стратегічного управління персоналу пред'являються наступні вимоги:

- спроможність задовольняти поточні і передбачати майбутні потреби організації;
- відповідність існуючій або бажаній культурі організації [3];
- формування можливостей реалізації стратегії підприємства, організаційного розвитку на основі створення людського потенціалу, вимірюваного компетенцією і поведінкою персоналом;
- забезпечення оцінки стану внутрішніх процесів і ресурсів для формування організаційної компетенції, здатності досягати встановлених результатів та здатності до інновацій;
- своєчасного визначення змін у зовнішньому середовищі та розробки стратегічних змін управління персоналом;
- удосконалення механізму впровадження стратегічних планів управління персоналом шляхом забезпечення реалізації ієрархічної взаємозалежності управлінських рішень і оцінки досягнення цілей;
- забезпечення розвитку стратегічного кадрового потенціалу [4].

Стратегічне управління персоналом підприємства здійснюється за допомогою трьох основних етапів:

- стратегічне планування діяльності щодо управління персоналом;
- стратегічна організація діяльності щодо управління персоналом;
- стратегічний контроль діяльності щодо управління персоналом.

На першому етапі здійснюється вибір цільових орієнтирів у сфері управління персоналом на довгостроковий період і вибирається кадрова стратегія підприємства, тобто модель забезпечення досягнення встановлених стратегічних цілей щодо управління персоналом [2].

Другий етап передбачає здійснення стратегічних змін у системі управління персоналом, тобто відбувається безпосередня реалізація обраної стратегії [2]. На цьому етапі потрібно основну увагу приділяти ставленням працівників до інновацій. Частина персоналу може неадекватно сприйняти нововведення і в такому випадку виникає опір змінам, який необхідно своєчасно ліквідувати. Також в процесі реалізації стратегії управління людськими ресурсами, можуть виникнути інші бар'єри, що перешкоджатимуть цьому процесу: недостатній рівень підготовки персоналу та системи мотивації; низька гнучкість організаційних структур управління; недосконалість стилю і методів управління персоналом; недостатній рівень інформаційної забезпеченості, що спричинив неадекватну оцінку факторів, що чинять вплив на зміст стратегії; нестача ресурсів [3].

Для зниження рівня впливу зазначених перешкод на запровадження стратегічних заходів пропонуються наступні: запровадження системи постійного підвищення кваліфікації працівників підприємства та заходів атестації; введення нових підходів до мотивації не фінансового характеру; ознайомлення персоналу з позитивним наслідками стратегічних змін; своєчасне залучення фінансових ресурсів, як з внутрішніх так і з зовнішніх джерел; систематичне здійснення аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів впливу.

Останнім етапом стратегічного управління персоналом є контроль. Даний етап є своєрідним, оскільки має носити систематичний характер та частково проводитись на всіх етапах процесу стратегічного управління персоналу. На цьому етапі здійснюють контроль за реалізацією стратегії, за своєчасним реагуванням на зміни, що виникли, а також проводять ефективності стратегії управління персоналом.

Висновки. Як бачимо, процес стратегічного управління персоналом є дуже важливим, оскільки забезпечує підприємство висококваліфікованими кадрами, створює умови для підвищення продуктивності праці, забезпечує використання засобів мотивації та контролю, збалансування інтересів підприємства і персоналу, що в свою чергу як результат підвищує загальну ефективність діяльності організації. Але, разом з тим, стратегічне управління працівниками є досить складним та динамічним процесом. При його здійсненні фірма стикається з низкою проблем, які потребують своєчасного виявлення та реагування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кім Л.С. Стратегічний підхід до управління персоналом підприємства/ Л.С. Кім// Наукові праці МАУП. – 2015. – Випуск 1(24). – С. 155-162.
2. Пархоменко Н.А. Середовище стратегічного управління персоналом/ Н.А. Пархоменко// Науковий вісник ЛНАУ. Економічні науки. – 2016. – №17.
3. Петрова І. Л. Стратегічне управління людськими ресурсами: навч. посіб. / І. Л. Петрова. - КНЕУ, 2013. - 466 с.
4. Синіговець О.М. Стратегічне управління персоналом підприємства/ О.М. Синіговець// Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – №26. – С.231-233.

*Бас Д.В., аспірант,  
Данченко О.Б., д-р техн. наук, доцент,  
Черкаський державний технологічний університет*

## ІДЕНТИФІКАЦІЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ АРТ-ПРОЕКТІВ

У сучасному світі науковці приділяють багато уваги управлінню стейкхолдерами та проводять багато досліджень у цій сфері тому, що вони мають дуже сильний вплив на проект. Вони можуть як покращити результат проекту, так і повністю дискредитувати його, тим самим завершити проект без досягнення поставленої мети [1,2].

Арт-проекти не є виключенням і вони також характеризуються наявністю зовнішнього та внутрішнього оточення, елементи якого можуть виявляти зацікавленість під час їх реалізації або можуть бути зацікавлені у його результатах, й як наслідок вони можуть здійснювати вплив на такого типу проекти [3]. Формулювати перелік зацікавлених сторін проекту потрібно із самого початку проекту. Зацікавлені сторони арт-проектів можна визначити наступним набором елементів та навести у вигляді табл. 1 [1,4,5].

Таблиця 1.

Перелік стейкхолдерів арт-проектів

№	Стейкхолдер (роль)	Виконавець
1	Менеджер арт-проекту	Фізична або юридична особа, яка відповідає за планування та реалізацію проекту
2	Команда арт-проекту	Група людей, яка виконує арт-проект, а також безпосередні виконавці - творці (художники, музиканти, письменники, актори, працівники кіноіндустрії)
3	Ініціатор	Особа, яка дала ідею арт-проекту, а також особа, через кого вона була отримана
4	Замовник	Особа, яка дала замовлення на створення арт-продукту
5	Власник	Особа, яка буде володіти правами на арт-продукт після його створення
6	Інвестор/спонсор	Особа, яка буде фінансувати арт-проект
7	Конкуренти основних учасників проекту	Особи, які можуть впливати (позитивно/негативно) на творчість творця, або діяльність команди арт-проекту
8	Органи влади	Державні та місцеві органи влади, які можуть бути зацікавлені або незацікавлені у створенні арт-продукту
9	Ліцензіар	Державні або приватні організації, від яких можуть знадобитися дозволи на певні види діяльності
10	Громадські групи та організації, населення	Особи, які можуть сприяти у проведенні рекламної кампанії із показу арт-продукту, наданні приміщень, реалізації квитків - консалтингові компанії, мистецькі агенції, музеї, виставкові комплекси, театри, кінотеатри, творчі майстерні, населення
11	Підрядники/постачальники	Особи, що надають трудові, матеріальні та фінансові ресурси для реалізації арт-проекту
12	Інші зацікавлені сторони	Інші особи, які можуть як позитивно, так і негативно впливати на арт-проект
13	Споживачі кінцевої продукції	Мистецтвознавці, критики, театральні, кіномани, населення

У якості початкової стадії роботи із стейкхолдерами є відпрацювання методології взаємодії між ними, оскільки вони мають різні інтереси та цінності, пропонується ідентифікувати та згрупувати всіх стейкхолдерів [1,2,4]. В залежності від зацікавленості у проекті, стейкхолдери можуть бути активами проекту або його проблемами. Відповідно до стандарту AA1000SES [2] взаємодії із зацікавленими сторонами, «при визначенні стейкхолдерів необхідно враховувати такі метрики, як рівень відповідальності, ступінь впливу, ступінь близькості, ступінь залежності». На підставі інформації із табл. 1 проведемо ранжування зацікавлених сторін за наступними критеріями, зокрема: область повноважень/відповідальності; область прямого впливу; область опосередкованого впливу, результати якого наведемо у вигляді рис. 1 [5,6].

Наступним кроком після визначення областей впливу стейкхолдерів арт-проекту є побудова карти зацікавлених сторін за допомогою використання технології “мозкового штурму” для того, щоб відкинути неістотну інформацію.



Рис. 1. Области впливу стейкхолдерів арт-проекту

Для цього проведемо експертну оцінку двох параметрів «важливості» зацікавлених сторін (X/Y): ступінь підтримки/протидії стейкхолдером арт-проекту або самого менеджера арт-проекту та його команди (“X”, ранжується від -5 до +5, де -5 – крайній ступінь протидії, +5 – вищий ступінь підтримки) та ступінь впливу стейкхолдера на арт-проект або менеджера арт-проекту та його команду (“Y”, ранжується від 0 до 5). При цьому не слід відкидати стейкхолдерів із нульовими значеннями ступеню підтримки/протидії або сили впливу, оскільки

нульові значення можуть бути тригерними точками (сигналами) ризиків, які виходять з боку проектного оточення. Карту зацікавлених сторін у класичному вигляді наведемо на рис. 2 [4,5].

Отже, із даного дослідження можна зробити висновок про те, на яких стейкхолдерів менеджеру арт-проекту та його команді необхідно звернути більше уваги при розробленні плану управління стейкхолдерами.

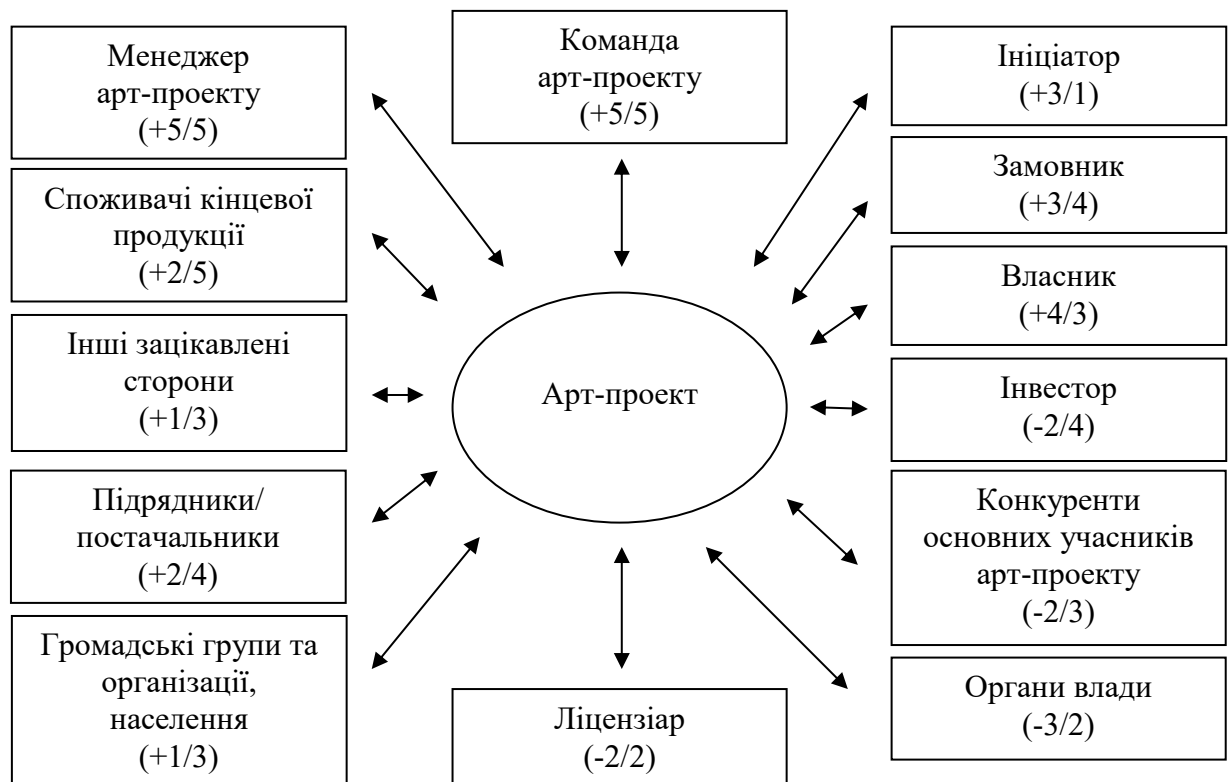


Рис. 2. Карта зацікавлених сторін арт-проекту

**Список використаних джерел:**

1. *A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) – Six Edition.* – USA. – PMI, 2017. – 574 p.
2. *AA1000 Stakeholder Engagement Standard (SES) 2018.* - Режим доступу: <http://www.accountability.org/standards/> (дата звернення : 23.10.2018).
3. Бас Д. В. *Арт-проекти, їх особливості та визначення* / Д. В. Бас // *Вісник Черкаського державного технологічного університету. Серія: Технічні науки.* - № 3, 2016. - С. 57-62.
4. *Freeman R.E. Stakeholder Theory: The State of the Art.* Cambridge University Press, 2010. 300 p.
5. *Применение теории стейкхолдеров при продвижении проектов в интернете.* - Режим доступа: <https://www.cossa.ru/152/198318/> (дата обращения: 23.10.2018).
6. Ильюк, В.В. *Методологический подход к управлению стейкхолдерами инновационных проектов [Текст]* / В.В. Ильюк // *Организатор производства.* – 2016. – № 4. – С. 38 – 55.

*Басюк Р.Ю., студент,  
Сова О.Ю., к.е.н., доцент кафедри  
національної економіки та фінансів,  
Університет економіки та права «КРОК»*

## **МІСЦЕ АНДЕРАЙТИНГУ В СИСТЕМІ СТРАХОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

Андерайтинг у страхуванні – комплексна діяльність страховика з ідентифікації, аналізу, оцінки ризиків та визначення можливості страхування, вибору оптимального страхового покриття, перевірки відповідності ризиків збалансованості страхового портфеля. Здійснюється андерайтинг за допомогою різних методів на підставі великої кількості даних про ризик. Вітчизняні страховики самостійно збирають інформацію про всі попередні схожі ситуації, з'ясовують причини ризику, які зіставляють із відомостями, що є у конкретному випадку. У світовій практиці страховики формують бібліотеки договорів і страхових випадків, які служать джерелом інформації при прийнятті рішень андерайтерами [2].

Загальні завдання андерайтингу полягають у визначенні: переліку небезпек, до яких схильний конкретний об'єкт страхування; чинників, що впливають на можливе настання страхового випадку; оцінки об'єкта страхування; ймовірності настання збитків різного розміру; умов страхового покриття й розміру страхових тарифів.

Якість андерайтингу визначає фінансові результати страхової компанії. Так, при правильному розрахунку тарифів і відборі на страхування ризиків, що відповідають умовам тарифних розрахунків, сумарний збиток за страховим портфелем із довірчою ймовірністю не повинен перевищувати величину, виходячи з якої розраховувався страховий тариф, тобто так званий сумарний тарифний збиток. Для підвищення фінансового результату страхування необхідно відбирати на страхування такі об'єкти (ризик), для яких сумарний збиток за страховим портфелем буде нижче сумарного тарифного збитку. Звідси, метою андерайтингу є забезпечення заданих показників збитковості за видами страхування і страховому портфелю в цілому шляхом селекції ризиків, вибору умов страхування і страхового покриття [1, с. 82].

Важливим для страхового ринку є показник щільності страхування, який показує, скільки грошей витрачає одна особа на страховий захист. В Україні одна особа витрачає в середньому 65,4 дол. США, в той час як у сусідній Польщі він становить 140 дол. США, в Німеччині – 1482 дол. США, в Японії – 5-6 тис. дол. США. Страхова галузь країни вважається розвинутою, якщо цей показник становить більше 140 дол. США [3, с. 87].

Наразі андерайтинг в Україні стикається з низкою проблем, що потребують вирішення, зокрема, поточне скорочення обсягів страхового ринку України; низький попит на послуги андерайтерів; виконання роботи андерайтерів страховими агентами; погана мотивація андерайтерів; нестача кваліфікованих андерайтерів; відсутність методології андерайтингу тощо [4, с. 158].

Отже, андеррайтинг являється первинним чинником, що впливає на надійність, стабільність організаційного розвитку, і визначає якість фінансового менеджменту, стратегічного планування, бюджетного управління страховика.

**Список використаних джерел:**

1. Водозазька О.А. Теоретична концептуалізація андеррайтингу в страхуванні / О.А. Водозазька // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць, 2015. – Випуск 28. – С. 80-83.
2. Петришин О.Т. Роль андеррайтингу у страхуванні / О.Т. Петришин // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.conf.inem.lviv.ua/thesis/s3/Petryshyn.pdf>
3. Сова О.Ю. Сучасний стан та перспективи розвитку медичного страхування в Україні / О.Ю. Сова // Вчені записки. Ун-т економіки та права «КРОК». Сер.: Економіка. – 2018. – Випуск 49. – С.80-93.
4. Шишпанова Н.О. Проблеми та перспективи розвитку андеррайтингу в менеджменті страхової компанії / Н.О. Шишпанова, К.В. Михайловська // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2016. – № 4. – С. 152-159.

*Белова О.І., к.е.н., доцент кафедри  
бізнес-адміністрування та управління проектами  
Сафар Хішам, аспірант кафедри  
бізнес-адміністрування та управління проектами  
Елбаруні Джалал, аспірант кафедри  
бізнес-адміністрування та управління проектами  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ФОРМУВАННЯ ТА СТАНОВЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Трансформаційні процеси, які відбуваються сьогодні в Україні, вимагають нових підходів до управління підприємствами, з метою забезпечення їх високої ефективності та розвитку в цілому [1]. Один із підходів полягає у врахуванні керівниками особливостей організаційної культури підприємств та визначенні соціально-психологічних засад її формування.

В Україні відбувається системна перебудова економіки, її адаптація до ринкових умов із соціальною орієнтацією. Це визначає об'єктивну необхідність створення відповідних трансформаційних механізмів, які б забезпечували формування сучасної економічної системи, виправлення зроблених у недалекому минулому помилок; змушували б суб'єктів господарювання нарощувати обсяги виробництва, підвищувати його ефективність, оновлювати матеріально-технічну базу. Стратегія розвитку повинна насамперед забезпечити якісні зрушення у системі економічних відносин, оскільки саме вони є головною передумовою виходу національного господарства на траєкторію сталого зростання суспільного добробуту [1].

Для реалізації цих завдань важливе значення має формування ефективно діючих механізмів організаційної культури [2]. Від її прогресивності, чіткого спрямування на заохочення підприємницької діяльності та створення

сприятливого виробничого клімату в значній мірі залежать темпи економічного росту держави. Тому однією з визначальних умов ефективної економічної політики є розробка єдиної методологічної основи формування організаційної культури як надзвичайно важливого регулятора відтворювального процесу та адекватна її реалізація у практиці господарювання.

На сьогодні, не існує єдиної думки щодо визначення змісту поняття «організаційна культура». Тому ми наведемо деякі найбільш відомі та найбільш популярні визначення «організаційної культури».

Організаційна культура – це сукупність норм, цінностей, якими керуються члени організації. Вона охоплює в собі Ієрархію засад, винагород, розвитку кар'єри, лояльності і влади, взаємне ділове співробітництво.

Культура організації – це поняття, норм і переконання, які визначаються і яких дотримуються працівники фірми, а їх переважна більшість. Культура організації є одним з основних чинників, що дають можливість їй снувати.

Організаційну культуру можна визначити як вірування та переконання, які мають місце в фірмі і які визначають напрям ефективної реалізації її інтересів, правила поведінки членів організації, та ставлення до них.

На основі наявних в літературі підходів до аналізу організаційної культури як сукупності об'єктивних властивостей організації та психологічного середовища, нами виділено такі структурні складові організаційної культури: цілі організації, формальні норми та поведінки в організації, формальні санкції, цінності організації.

Відштовхуючись від мети і цілей кожного підприємства ми можемо виділити певні особливості організаційної культури підприємства. Організаційна культура характеризується наявністю багатьох цілей діяльності. З одного боку головна, спільна мета діяльності промислового підприємства в цілому, з іншого боку, є різні цілі діяльності кожного підрозділу. Працівники підприємства контактують переважно з членами свого підрозділу. У кожному підрозділі, залежно від спеціалізації, формується власна професійна мова, яка базується на відмінностях у термінології. Щоденне використання працівниками професійної мови впливає на утворення ними такої системи комунікації, яка характеризується специфічними жартами, аналогіями, символами, жестами, мімікою і є зрозумілою лише в межах конкретного підрозділу. Відмінності у змісті роботи передбачають застосування різних санкцій, стилів управління, а також використання різних норм та правил поведінки. Виконання працівниками різних за змістом робіт визначає наявність відмінностей в їх ціннісних орієнтаціях, на які також впливає рівень освіти.

Управління підприємством менеджерами вищої ланки відбувається за посередництвом менеджерів середньої ланки, що, в свою чергу, утворює менеджерську субкультуру, в якій уявлення менеджерів вищої ланки щодо ситуації на підприємстві можуть розбігатись з уявленнями працівників.

В цілому, організаційну культуру підприємства можна визначити як сукупність визначених та встановлених в організації цілей, цінностей, норм, правил поведінки та санкцій, які суттєво впливають на ефективність діяльності промислового підприємства та міжособистісні стосунки працівників.



Вплив організаційної культури на ефективність діяльності підприємства значною мірою залежить від того, наскільки організаційна культура є привабливою для працівників підприємства, тобто наскільки її зміст відповідає їх основним потребам та інтересам (в особистісному та організаційному розвитку, матеріально-фінансовому забезпеченні, соціальній захищеності тощо).

Окрім аналізу суті та значення організаційної культури підприємства важливим є дослідження системи чинників, які визначають особливості її формування на підприємстві, впливають на результат прийняття або неприйняття працівниками організаційної культури. Тому при дослідженні організаційної культури необхідно проаналізувати систему існуючих підходів щодо забезпечення високого рівня організаційної культури підприємства [2].

У результаті дослідження макрорівня було виділено чинники, які зумовлені: особливостями політичного та суспільного розвитку суспільства в певний період; особливостями національної культури країни та національного стилю управління та діяльності; соціально-психологічними особливостями регіону, в межах якого функціонує промислове підприємство; новітніми науково-технічними розробками та ін.

На основі аналізу мезорівня віднесено чинники, зумовлені структурою і особливостями діяльності підприємства; матеріальним і технічним забезпеченням праці; особливостями соціально-психологічного клімату підрозділів підприємства; особливостями неформальних груп працівників.

Аналіз мікрорівня показав, що на рівні особистості, сприйняття та формування організаційної культури підприємства можуть впливати особливості працівників підприємства та психологічні характеристики управлінської діяльності керівників різних рівнів та підрозділів підприємства.

Організаційна культура впливає на діяльність підприємства двома шляхами: перший – культура і поведінка людей взаємно впливають один на одного, другий – культура впливає не стільки на те що люди роблять, скільки на те як вони це роблять. З огляду на основні підходи до розуміння взаємозв'язку організаційної культури та ефективності функціонування організації, можна зробити висновок, що організаційна культура впливає через наступні фактори: виправдання своєї поведінки, віра в свої дії, зв'язок із споживачем, заохочення автономії й новаторство, розгляд людей як головного джерела продуктивності й ефективності, знання про об'єкт управління, простота організаційної структури та нечисленний управлінський апарат, лояльність організації і сприйняття організаційного середовища.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ракша Н.В., Харламова А.О., Белова О.І. *Strategic priorities of enterprises in crisis condition* / Н.В. Ракша, А.О. Харламова, О.І. Белова – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т // 2013, С. 284-291.
2. Белова О.І., Тимцуник В.І. *Корпоративна культура як основа формування мотиваційного механізму у стратегічному управлінні підприємством* // О.І. Белова, В.І. Тимцуник // *Науковий вісник академії муніципального управління. Серія «Управління»*. – К., 2011. – № 2. – С. 31–39.

*Білошицька А.А., здобувач,  
Андрєєва В.А., к.е.н., доцент кафедри  
теоретичної та прикладної економіки  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **КРЕАТИВНІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Організація праці є об'єктивною необхідністю і невід'ємною складовою частиною діяльності людини. Вона повинна сприяти вдосконаленню всіх процесів праці та виробничих структур для досягнення найвищої ефективності суспільного виробництва. Організація управлінської праці дуже важлива в наш час, так як більша частина успіху і продуктивності підприємства залежить від того, як організована сама праця. Сфера впливу управління значно більша за сферу виконання даної праці. Управління потребує високого творчого натхнення, тобто ми можемо сказати, що організація управління, перш за все, це розумова і психологічна робота.

Одним із найсуттєвіших факторів ефективності є науково обґрунтована організація праці. В зв'язку з цим організація праці на підприємствах ось уже більше 100 років є предметом дослідження науки і практики. Тому соціально-економічне завдання оптимізації організації праці є предметом щоденної практичної діяльності керівників і спеціалістів підприємств та організацій всіх форм власності та сфер діяльності [1].

**Управлінська праця** – це особливий вид людської діяльності, в якій відображується реальна взаємодія об'єктивних і суб'єктивних факторів суспільної діяльності людей [2].

Основні напрями організації праці в сфері управління:

- удосконалення форм розподілу і кооперації праці, раціональне використання кадрів;
- покращення організації і обслуговування робочих місць керівників: раціональне планування, оснащення сучасними технічними засобами;
- раціоналізація прийомів і методів праці: планування особистої праці, вивчення і відбір передових методів праці, застосування передових методів і прийомів управлінської праці;
- покращення умов праці: моральний мікроклімат, психофізіологічні умови, санітарно-гігієнічні умови, безпека праці, естетичні умови (колір та оформлення інтер'єру, тощо);
- удосконалення нормування і стимулювання праці: розширення сфери застосування нормативів управлінської праці, підвищення якості і обґрунтованість норм, вдосконалення нормативних матеріалів, впровадження в оплату праці диференційованих показників, оптимальне співвідношення матеріальних і моральних стимулів;
- удосконалення підготовки (перепідготовки) і підвищення кваліфікації керівних кадрів: підвищення якості підготовки керівних кадрів, широке використання систем підвищення кваліфікації;

– виховання свідомого і творчого ставлення до праці: закріплення дисципліни праці, підвищення її продуктивності, плідотворна участь в науково-практичній роботі, активна суспільна діяльність [3].

Управління людськими ресурсами є одним з найважливіших напрямків діяльності організації і вважається основним критерієм її економічного успіху, навіть попереду вдосконалення технічного процесу. Можна мати відмінну технологію, але при некваліфікованому персоналі робота буде втрачена. Таким чином, ключовою складовою бізнесу є управління кадрами та факторами впливу на ефективність їх діяльності.

**Стратегія управління персоналом** - це план або модель дій підприємства щодо найму та відбору, навчання та удосконалення, утримання, оцінки та контролю персоналу, який спрямований на забезпечення такого управління персоналом, що дозволяє досягти підприємству його стратегічних цілей [7].

Стратегія управління персоналом - найважливіша підсистема загальної стратегії організації, подана у вигляді довгострокової програми конкретних дій з реалізації концепції використання і розвитку потенціалу персоналу організації з метою забезпечення її стратегічної конкурентної переваги [4].

Стратегічне управління персоналом включає наступні етапи: етап аналізу; етап планування (вибору); етап реалізації прийнятого рішення. На етапі аналізу визначаються і оцінюються найбільш важливі для розвитку організації фактори, які називають стратегічними чинниками. Ці фактори стосуються як зовнішнього, так і до внутрішнього середовища організації. Найбільш поширеним інструментом аналізу стратегічних чинників є SWOT-аналіз. На наступному етапі відбувається формулювання можливих організаційних стратегій і вибір кращої стратегічної альтернативи для її реалізації. Також на цьому етапі відбувається формулювання місії і цілей організації. Коли загальна стратегія сформульована, увага стратегічного менеджменту переключається на процес її реалізації. Стратегія втілюється в життя через розробку програм, бюджетів, і процедур, які можна розглядати як короткострокові і середньострокові плани реалізації стратегії.

Стратегія управління персоналом є складовою частиною загальної стратегії організації. На практиці зустрічаються різні варіанти їх взаємодії.

Найбільш поширеним є уявлення про стратегію управління персоналом як залежну похідну від стратегії організації в цілому. У такій ситуації працівники служби управління персоналом повинні пристосовуватися до дій керівників організації, підкоряючись інтересам загальної стратегії. Загальна стратегія організації та стратегія управління персоналом розробляються і розвиваються як єдине ціле, що означає залучення фахівців служби управління персоналом у вирішення стратегічних завдань на корпоративному рівні. Цьому сприяє наявність у них високої компетентності, а, отже, можливості самостійно вирішувати завдання, що стосуються персоналу, з точки зору перспективи розвитку всієї організації [5].

Можна виділити чотири основні стратегії управління персоналом:

1. *Удосконалення навичок персоналу* - знаходження і підготовка працівників з високим рівнем професіоналізму. Складові стратегії: комплектація

персоналу; тренінг; поліпшення умов праці; вдосконалення практики взаємин персоналу.

2. *Підтримка внутрішньо корпоративного клімату "найбільшого сприяння" роботі персоналу.* Сприяти реальній підтримці мотивацій персоналу. Складові стратегії: розширення повноважень персоналу; реальна допомога персоналу в освоєнні нових професій; різноманітність пропонованих професій; гнучка система винагороди.

3. *Удосконалення практики вимірювання виконаної роботи.* Направити енергію персоналу на підвищення продуктивності праці. Складові стратегії: об'єктивна оцінка виконаної роботи; періодичне оновлення систем компенсації.

4. *Посилення значущості участі персоналу в маркетингу.* Створити сполучні ланки між цілями персоналу і компанії. Складові стратегії: розробка альтернативних (по відношенню до основних) видів діяльності; збільшення компенсацій за рахунок успішного маркетингу[4].

Функціональна стратегія управління персоналом, що відповідає тій чи іншій стратегії функціонування чи розвитку всієї організації, повинна ретельно узгоджуватися з усіма іншими функціональними стратегіями і бути найбільш органічною частиною корпоративної чи загальної стратегії розвитку організації в цілому [8].

Стратегія управління персоналом формується у вигляді планів або "програм дій", що базуються на інформації, зібраної на стадії аналізу внутрішнього середовища організації, і кадрового прогнозу - у вигляді системи аргументованих заяв про напрямки розвитку і майбутнього стану персоналу. Інструментами реалізації стратегії є поточна кадрова робота, керівництво персоналом, заходи щодо його розвитку, підвищення кваліфікації, вирішення соціальних проблем, винагорода і мотивація [8].

До типових стратегій управління персоналом відносять:

- стратегію добору і навчання (добір і навчання персоналу; переміщення співробітників відповідно до загальних і функціональних стратегій;
- організація безперервного навчання;
- організація роботи аналітичних центрів добору і розвитку персоналу та ін.);
- стратегію винагороди і мотивації (формування корпоративних цінностей, оцінювання персонального внеску в загальні результати;
- система участі у прибутках; впровадження нематеріальних важелів мотивації та ін.);
- стратегію формування трудових відносин (участь персоналу в управлінні; відносини із профспілками;
- адаптація до системи державного регулювання трудових відносин та ін.);
- стратегію управління персоналом (план добору, найму, навчання, перекваліфікації, стимулювання працівників відповідно до потреб, зумовлених організаційними змінами) [6].

Слід зазначити, що стратегічне управління персоналом є програмним способом мислення і управління, що забезпечує узгодження цілей, можливостей

підприємства й інтересів працівників підприємства. Він передбачає не тільки визначення генерального курсу діяльності підприємства, але і підвищення мотивації, зацікавленості всіх працівників у його реалізації. Отже, можна сказати, що стратегічне управління – багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей [6].

#### **Список використаних джерел:**

1. Гордиенко Л.Ю., Зима А.Г. *Основы кадрового менеджмента: Учебное пособие.* – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004. – 376 с.
2. *Економіка праці і соціально-трудова відносини: Навчальний посібник* / В.М. Ковальов, В.С. Рижиков, О.Л. Єськов; *Ред. В.М. Ковальов.* – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 256 с.
3. *Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Навчальний посібник*/ Н.І. Єсінова. – К.: Кондор, 2006. – 432 с.
4. Кибанов А. Я. *Основы управления персоналом.* М.: ИНФРА-М, 2002. С. 102-104. *Стратегія управління персоналом як об'єкт формування [Електронний ресурс].* – Режим доступу: [https://stud.com.ua/48968/management/strategiya\\_upravlinnya\\_personalom\\_obyekt\\_formuvannya](https://stud.com.ua/48968/management/strategiya_upravlinnya_personalom_obyekt_formuvannya)
5. *Стратегії управління персоналом та інновації в стратегічній діяльності [Електронний ресурс].* – Режим доступу: [https://pidruchniki.com/89763/management/strategiyi\\_upravlinnya\\_personalom\\_innovatsiyi\\_strategichniy\\_diyalnosti](https://pidruchniki.com/89763/management/strategiyi_upravlinnya_personalom_innovatsiyi_strategichniy_diyalnosti)
6. *Стратегія управління персоналом підприємства [Електронний ресурс].* – Режим доступу: <https://studfiles.net/preview/5720701/page:76/>
7. *Стратегії управління персоналом на підприємстві [Електронний ресурс].* – Режим доступу: <http://present5.com/temastrategi%D1%97-upravlinnya-personalom-na-pidpriyemstvi-1/>
8. *Стратегія управління персоналом [Електронний ресурс].* – Режим доступу: [https://pidruchniki.com/15950210/marketing/strategiya\\_upravlinnya\\_personalom](https://pidruchniki.com/15950210/marketing/strategiya_upravlinnya_personalom)
9. *Іванченко Г.В., Безкоровайна Я. А. Стратегічне управління персоналом підприємства [Електронний ресурс].* – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.m.k.ua/?p=76795>

**Білявський О.С.,** магістр,  
**Петрова І.Л.,** д.е.н., проф., зав. кафедри  
маркетингу та поведінкової економіки,  
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ЯК ФАКТОР ДІЛОВОГО УСПІХУ КОМПАНІЙ**

Актуальність теми. У сучасних умовах розвитку національної економіки суттєвим і актуальним є конкурентоспроможний персонал і ефективність соціально-трудова відносин, оскільки кадрова робота є важливою складовою корпоративної стратегії діяльності підприємства та основною його конкурентною перевагою. Це пов'язано з тим, що ефективна діяльність підприємства залежить не тільки від якісних і кількісних характеристик працівників, а й від результативності методів і механізмів управління ними.

Політика менеджменту персоналу має бути комплексом концептуальних засад роботи з персоналом, послідовне дотримання яких сприяє забезпеченню організації конкурентоспроможним персоналом. Політика в будь-якій сфері людської життєдіяльності пов'язана з відносинами між соціальними групами, носіями соціальних та економічних інтересів. Політика менеджменту персоналу має враховувати інтереси роботодавця та найманих працівників, охоплювати взаємоприйнятні, взаємовигідні заходи формування, використання та розвитку персоналу. Важливими складовими політики менеджменту персоналу є такі[1]:

- політика трудових доходів;
- політика зайнятості;
- соціальна політика організації.

Досвід роботи провідних підприємств свідчить про те, що їх головною конкурентною перевагою є унікальний кадровий потенціал. Досить високий рівень корпоративної культури робить підприємство привабливим для талановитих працівників, утримує їх в організації, а результати їх праці, в свою чергу, створюють відповідну репутацію фірми, привертають нових споживачів та висококваліфікованих співробітників. Головним завданням таких підприємств є сприяння зростанню професійної компетенції робітників та розвитку їх навичок і вмінь.

Кадри на підприємстві мають працювати на таких принципах:

- результат діяльності підприємства визначається ступенем згуртованості колективу;
- повна довіра до працівника і надання йому максимальної самостійності;
- створення гнучкої системи стимулів, яка спонукала б керівників і весь персонал працювати з повною віддачею творчого потенціалу на благо організації

Основою управління кадрами виступає кадрова політика, котра визначає генеральну лінію та принципові настанови в роботі з персоналом на довгострокову перспективу, - розрахована на тривалу перспективу лінія формування і розвитку кадрового складу фірми.

Кадрова політика має бути:

- узгодженою зі стратегією розвитку підприємства;
- економічно обґрунтованою, виходити з реальних фінансових можливостей підприємства.

Базою формування кадрової політики підприємства виступає аналіз структури персоналу, ефективності використання робочого часу, прогнози розвитку підприємства і зайнятості персоналу. Іноді ця робота проводиться за допомогою спеціальних консалтингових організацій, і хоча оплата їхніх послуг дуже висока, результат набагато перевищує витрати [2].

В процесі формування кадрової політики підприємства повинно відбуватися узгодження наступних аспектів:

- організаційно-штатна політика – планування потреби у персоналі, формування структури і штату, призначення, створення резерву, переміщення;

- фінансова політика – формулювання принципів розподілу засобів, забезпечення ефективної системи стимулювання праці;
- оцінка результатів діяльності – аналіз відповідно стику кадрової політики і стратегії підприємства, виявлення проблем у кадровій роботі, оцінка кадрового потенціалу [3].

**Список використаних джерел:**

1. Менеджмент персоналу: Навч. посіб / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк 2006. – С.13 –16.
2. М.О. Жуковський Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2007 – №2. – С.54 – 58.
3. Філіпова Т.І. Система підвищення кваліфікації кадрів, як складова кадрової політики // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. пр. Вип.10. – Одеса: ОРІДУ УАДУ, 2009. – С.79 – 88.

**Бондар О.В.,** бакалавр,  
**Петрова І.Л.,** доктор економічних наук, професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## ВИДИ СТРАТЕГІЙ ВЗАЄМВІДНОСИН З КЛІЄНТАМИ НА РИНКУ ПОСЛУГ

На сучасному ринку послуг, досягнення ефективності у взаємодіях з клієнтами відіграє важливу роль у просуванні продукції.

У маркетинговій діяльності ефективна взаємодія з клієнтами – це ключовий інструмент процесу побудови та підтримки міцних довгострокових, взаємовигідних відносин з клієнтами.

У даному питанні можна виділити один із важливих факторів - високу конкуренцію на ринку послуг, що актуалізує вибір вірної стратегії взаємовідносин з клієнтами, що є ключовим фактором конкурентоспроможності будь - якої організації, що пропонує свої послуги.

Не від’ємною частиною маркетингової діяльності організацій є вірне виділення однорідних груп споживачів на ринку, або їх сегментація. Ідеальним рішенням після розподілення клієнтів в групи є розробити окрему стратегію та комплекс інструментів, в результаті чого вже можна сформулювати індивідуальний підхід до клієнта.

Маркетинг взаємовідносин акцентує увагу на формуванні спільної цінності з кожним окремим клієнтом, а розмір цінності залежить від рівня та характеру взаємовідносин. Саме тому стратегічно важливим у взаємовідносинах з клієнтами є кваліфікація маркетолога, достатня для побудови системи управління взаємовідносин з клієнтами.

Ринок послуг, як правило, поділяють на географічний, демографічний, соціальний та поведінковий сегменти. Ефективна сегментація надає можливість групувати покупців у сегменти таким чином, щоб у результаті була виявлена максимальна кількість подібних рис, при цьому підкреслимо відмінність між сегментами. Згрупувавши їх у сегменти цільових ринків, слід розробити

відповідний комплекс маркетингу, що складається з чотирьох основних елементів: послуга, місце, просування, ціна.

З правильним підходом та взаємовідносинами до кожного клієнта, менеджер - консультант або інший співробітник має максимальну змогу і можливість виявити та визначити потреби споживача, після чого доцільно зробити пропозицію, пропрацювати заперечення та сумніви клієнта, що в кінцевому результаті приведе до укладення угоди та початку подальших довгострокових взаємовідносин, вже за іншими стратегіями.

Модель взаємодії менеджера-консультанта і клієнта може бути визначена в осях відносин: "довіра - недовіра", "розуміння – нерозуміння."



Рис.1 Модель взаємодії менеджера з клієнтом.

Те, що менеджер або консультант насправді хоче продати в пропозиції, - це "обіцянка задоволення" - обіцянка того, що позитивне рішення клієнта задовольнить всі його потреби. Послуги менеджера мають бути спрямовані прямо на фундаментальну проблему клієнта. Ефективні менеджери-консультанти працюють з клієнтами на двох рівнях: на рівні рішення сутності проблеми, який веде до раціональності і точності консультанта, і на між особовому рівні, який фокусується на тому, як консультант і клієнт сприймають один одного [1].

Наведемо як приклад витяги з Кодексу професійної етики члена Національної гільдії професійних консультантів (НГПК):

Принцип 1. Відповідність вимогам клієнтів. Консультант повинен завжди приділяти першочергову увагу задоволенню вимог та інтересів клієнтів. Консультант візьметься за виконання такої роботи, яка відповідає його кваліфікації, і якою клієнт міг би бути задоволений. Консультант буде тримати всю наявну у нього інформацію про стан справ клієнтів в суворій конфіденційності і гарантує, що його поради будуть реалістичними, здійсненними і ясними для клієнта.

Принцип 2. Чесність, незалежність, об'єктивність. Консультант повинен уникати будь-якої дії чи ситуації, не сумісних з його професійними зобов'язаннями. Консультант не буде вказувати ніякі короткострокові вигоди на



шкоду довгостроковим інтересам клієнта, не повідомивши клієнта про можливі наслідки.

Принцип 3. Відповідальність перед професією і Національною гільдією професійних консультантів. Поведінка консультанта завжди має бути максимально спрямована на зміцнення репутації і суспільного визнання професії і НГПК. Консультант повинен відповідати вимогам до заняття професією управлінського консультування.[2]

**Список використаних джерел:**

1. [https://studme.com.ua/12810419/menedzhment/konsultant-](https://studme.com.ua/12810419/menedzhment/konsultant-klientskie_otnosheniya_vzaimodeystvie_konsultanta_klienta_konsultatsionnom_protseesse.htm)

[klientskie\\_otnosheniya\\_vzaimodeystvie\\_konsultanta\\_klienta\\_konsultatsionnom\\_protseesse.htm](https://studme.com.ua/12810419/menedzhment/konsultant-klientskie_otnosheniya_vzaimodeystvie_konsultanta_klienta_konsultatsionnom_protseesse.htm)

2. Витяг з Кодексу професійної етики члена Національної гільдії професійних консультантів (НГПК)

**Борисова А.О., магістр,**

**Радіонова І.Ф., проф.,**

*ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ**

В сучасному світі управління персоналом відіграє важливу роль в розвитку суспільства, оскільки від правильного підходу до управління персоналом залежить управління організацією в цілому..

Управління персоналом - це діяльність організації, спрямована на ефективне використання людей персоналу для досягнення цілей, як організації, так і індивідуальних особистих.

Поняття "управління персоналом" має два основних аспекти:

1) функціональний;

2) організаційний.

У функціональному відношенні під управлінням персоналом розуміється виконання таких найважливіших елементів, як визначення загальної стратегії; планування потреби організації у персоналі; залучення, відбір та оцінка персоналу; підвищення кваліфікації персоналу та його перепідготовка; система просування по службі; звільнення персоналу; побудова та організація робіт, умов праці; політика заробітної плати та соціальних послуг; управління витратами на персонал.

В організаційному відношенні управління персоналом охоплює всіх працівників і всі структурні підрозділи в організації, які несуть відповідальність за роботу з персоналом.

Підприємство або його персонал є ключовим фактором розвитку, адже коли підприємство проявляє турботу про своїх людей, ці результати обов'язково позначаються на його діяльності. Ось чому персоналом треба управляти на основі найважливіших аспектів теорії і практики менеджменту.

Менеджмент персоналу - це діяльність на підприємствах, спрямована на найбільш ефективно використання працівників для досягнення організаційних і особистих цілей.

Менеджмент персоналу має такі особливості:

- менеджмент персоналу спрямований більше на практичні дії, ніж на концептуальні процедури і правила;

- менеджмент персоналу є індивідуально зорієнтованим на кожного працівника як особистість і надає послуги по задоволенню індивідуальних потреб;

- менеджмент персоналу зорієнтований на майбутнє.

Методи системи управління персоналом - це способи впливу на колективи і окремих працівників з метою здійснення координації їх діяльності в процесі функціонування організації. Є три групи методів управління персоналом: адміністративні (організаційні), економічні та соціально-психологічні (табл. 1).

Таблиця 1

Методи системи управління персоналом

Адміністративні	Економічні	Соціально-психологічні
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ - формування структури управління персоналом;</li> <li>▪ - розробка та затвердження адміністративних норм і нормативів;</li> <li>▪ - правове регулювання;</li> <li>▪ - видання наказів і розпоряджень;</li> <li>▪ - відбір, підбір і розстановка кадрів;</li> <li>▪ - розробка положень, посадових інструкцій, стандартів;</li> <li>▪ - встановлення адміністративних санкцій і заохочень</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ - техніко-економічний аналіз та обґрунтування;</li> <li>▪ - планування;</li> <li>▪ - матеріальне стимулювання і встановлення матеріальних дотацій;</li> <li>▪ - кредитування;</li> <li>▪ - участь у прибутках і капіталі;</li> <li>▪ - встановлення економічних норм і нормативів;</li> <li>▪ - страхування;</li> <li>▪ - встановлення матеріальних санкцій і заохочень</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ - соціально-психологічний аналіз працівників колективу;</li> <li>▪ - соціальне планування;</li> <li>▪ - участь працівників в управлінні;</li> <li>▪ - соціальне і моральне стимулювання розвитку колективу;</li> <li>▪ - задоволення культурних і духовних потреб персоналу;</li> <li>▪ - встановлення соціальних норм поведінки;</li> <li>▪ - створення нормального соціально-психологічного клімату;</li> <li>▪ - встановлення моральних санкцій і заохочень</li> </ul>

На даний момент Україна переживає тяжкі часи. Рівень смертності перевищує рівень народжуваності, що є одним із детермінантів кадрового голоду в країні. Чисельність населення в Україні, за оцінкою на 1 січня 2018 року, становила 42 млн 386,4 тис. осіб. Протягом 2017 року чисельність населення зменшилася на 198,1 тис. осіб.

Більша частина працездатного населення емігрує до Польщі та Німеччини, де заробітна плата у декілька разів більша. Протягом 2017 року більше 1 мільйона українських громадян покинули Україну, близько 100 тисяч осіб виїжджають за межі країни щомісяця. Згідно з результатами дослідження, проведеного Київським міжнародним інститутом соціології на замовлення DT.UA, 45% українців готові виїхати за кордон для того, щоб отримувати більше грошей. Ще 31,6% з бажаючих виїхати хочуть жити у більш комфортних умовах, а 9,4% не можуть себе професійно реалізувати в Україні. Тому, на мою думку, багатьом власникам компаній варто переглянути свої методи управління персоналом. Якщо в радянські часи метод «батога та пряника» міг спрацювати,

то нині старі методи управління не діють. Люди вже не розглядають роботу тільки як джерело прибутку вони шукають в ній самореалізацію та задоволення. При виборі роботодавця кандидати звертають увагу на наявність професійних перспектив, атмосферу в колективі, місце розташування та інтер'єр офісу, внутрішній розпорядок компанії, думку авторитетних людей (професійні експерти, друзі, потенційні колеги), образ в ЗМІ та Інтернеті, медичне страхування та ін.

Отже, вважаю найкращим варіантом в управлінні персоналом комбінувати всі вищеперераховані методи.

#### **Список використаних джерел:**

1. Балабанова, Л. В. *Управління персоналом : підручник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак ; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Київ : ЦУЛ, 2011. – 467 с.*
2. Криворучко О. М. *Управління персоналом підприємства: навч. посібник / Криворучко О.М., Водолажська Т.О. – Х. : ХНАДУ, 2016. – 200 с.*
3. О.М. Віноградська, Н. С. Віноградська, В. С. Шевченко, *Менеджмент: Навчальний посібник для студентів усіх форм навчання спеціальності 0501 – “Економіка і підприємництво” – Харків: ХНАМГ, 2008*
4. <http://www.ukrstat.gov.ua/> - сайт Державної служби статистики України
5. <https://www.kiis.com.ua/> - сайт Київського міжнародного інституту соціології

*Гаврилаш Т.Є., магістр,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ПРОБЛЕМИ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ СУЧАСНИХ КОМПАНІЙ**

Актуальність дослідження полягає в тому, що сьогодні значення бізнес-адміністрування постійно зростає, оскільки в нових умовах господарювання необхідні нові підходи до вирішення економічних та соціальних проблем, глибоке розуміння сутності та форм управління, що використовуються у виробничій та комерційній діяльності підприємства.

На сучасному етапі розвитку економіки України, коли підприємства функціонують в умовах загострення кризових явищ та світової економічної нестабільності, великого значення набуває впровадження раціональних та ефективних форм і методів управління підприємством. З огляду на світові тенденції вітчизняні менеджери повинні втілювати у життя вже сьогодні нові управлінські технології та інші підходи до прийняття управлінських рішень. При цьому результативну діяльність підприємства можна забезпечити за рахунок впровадження адміністрування, як частини загальної системи управління сучасним підприємством [1].

Ряд фахівців подають своє визначення бізнес-адміністрування. На наш погляд найбільш ґрунтовне визначення терміну «бізнес-адміністрування» належить М.П. Войнаренко і О.М. Костюк: «бізнес-адміністрування – це

діяльність, спрямована на системний підхід до покрокової та узгодженої організації всіх процесів господарської діяльності та аспектів функціонування підприємства з метою задоволення потреб споживачів та дотримання високих темпів зростання обсягів реалізації, формування та дотримання позитивного іміджу підприємства, ефективного використання всіх видів ресурсів, взаємодії з громадськими, профспілковими та державними установами, забезпечення мотивації удосконалення професійності та умов для кар'єрного зростання працівників в процесі досягнення цілей діяльності організації та зростання вартості компанії» [2].

Основне завдання бізнес-адміністрування - можливість оцінки і контрольованості параметрів діяльності всіх учасників господарських процесів компанії, оперативність реакції на зміни зовнішніх параметрів функціонування бізнесу. Попит на впровадження бізнес-адміністрування визначається необхідністю розуміння принципів бізнесу, основних цілей організації на підставі правильного визначення пріоритетів у поєднанні з всебічним розвитком особистих навиків учасників управлінської команди у рамках реального бізнес-середовища.

Побудова ефективної системи бізнес-адміністрування на підприємстві має базуватись на таких принципах:

1) ощадливе виробництво (виявлення і виключення з процесу всіх зайвих матеріальних ресурсів, дій та операцій, які прямо не беруть участь у створенні нової споживчої вартості, а тільки завдають шкоди, збільшуючи собівартість продукції);

2) планування ресурсів (стає більш ефективним під час використання автоматизованої системи управління підприємством, яка є інформаційною системою, створеною для обробки бізнес-процесів, що сприяє збільшенню конкурентних переваг);

3) сертифікація систем управління підприємств за стандартами ISO серії 9000 (закупівля сировини і комплектуючих, аналіз контракту, контроль якості, проектування, створення, обробку, доставку продукції, навчання персоналу, а також обслуговування і підтримку клієнтів);

4) «процесний підхід», спрямований на зміну наявної на підприємствах адміністративної системи менеджменту з метою розмежування всіх процесів виробництва товарів і послуг [3].

В практиці бізнес-адміністрування вагому роль відіграє система управління ризиками, яка передбачає дії з визначення рівня невизначеності та мінімізації негативного впливу ризику на діяльність підприємства. Керування ризиками поєднує вибір мети управління з урахуванням наявних ресурсів і обмежень ринкової ситуації, вибір методів та інструментів управління та підтримка балансу між вигодами від зниження ризику і необхідними для цього витратами на технічні, організаційно-фінансові важелі.

Найбільш розповсюдженим є підхід щодо послідовності дій з управління ризиками, це виявлення причин та ідентифікація всіх потенційно несприятливих ризиків; аналіз і оцінка кожного з передбачуваних ризиків; планування і попередня оцінка заходів щодо мінімізації ризику та застосування обраних мір і

заходів. Найбільш відомі методи оцінки ризику - аналітичний, експертний, математично-статистичний, «дерево рішень», аналогів, сценарний, чутливості проекту, графічний та ін.

В якості критеріїв при кількісній оцінці використовуються критерії: Байєса, Вальда, Севіджа, Гурвіца, Лапласа, коефіцієнти: чутливості  $\beta$ , дисконтування, коефіцієнти ймовірності банкрутства і т. ін. Кожен із зазначених методів і критеріїв має свої переваги й недоліки, вони використовуються в оцінці різних видів ризиків підприємства. В сучасних умовах ефективність оцінки ризику багато в чому визначається наявністю інформаційної бази. Оцінка ризику на базі аналізу фінансового стану підприємства виступає одним з найбільш доступних та простих методів кількісної оцінки рівня ризику. Поєднання аналітичного методу за результатами фінансового аналізу і методу матричного моделювання дозволяє відслідковувати динаміку загального ризику діяльності, що виникає від комбінації впливу внутрішніх та зовнішніх умов функціонування суб'єкту господарювання. Аналіз динаміки загального ризику діяльності підприємства не лише виступає необхідним етапом самого бізнес-адміністрування на підприємстві, а й інформаційною базою в розробці загальної економічної стратегії діяльності [4].

Отже, ефективна система бізнес-адміністрування несе у собі потенціал збереження і ефективного використання фінансових, матеріальних ресурсів компаній, своєчасного виявлення та нейтралізації реальних та потенційних загроз, а також можливість використати бізнес-адміністрування, як інструменту менеджменту для функціонування приватного бізнесу в Україні за умов фінансової невизначеності, обмеженості матеріальних і фінансових ресурсів, входження до світової економічної системи як рівноправних і професійних партнерів і достойних конкурентів [4].

#### **Список використаних джерел:**

1. Нагаєв В.М. Публічне адміністрування: електронний навчальний посібник/ В.М. Нагаєв. – Х.: ХНАУ, 2018. – 278 с.
2. Войнаренко М. Сутність та принципи бізнес-адміністрування на підприємствах за умов мінливого конкурентного середовища / М. Войнаренко, О. Костюк // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 4(9). – С. 49-51.
3. Лозовський О. Основні аспекти побудови ефективної системи адміністративного менеджменту / О. Лозовський, С. Шарчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.zinet.info/23/sharchuk.php>.
4. Світлична Т.І. Теоретичні аспекти бізнес-адміністрування та його зв'язку із управлінням ризиками діяльності підприємств. // «Молодий вчений». – 2014. - № 11 (14). – С. 101-103.
5. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу [Текст] : монографія / [А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І. Ляшенко та ін.] ; Нац. акад. наук України, Ін-т економіки пром-сті, Донец. облдержадмін. та ін. – Донецьк : ІЕП, 2011. – 325 с.

*Галуган А.В., магістр,  
Мала І.Б., ст. викладач,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ В РОБОТІ ТОВ «НОВА ПОШТА»**

Постановка проблеми. Впровадження соціально-відповідального маркетингу, яке нині є дуже актуальним у всьому світі, набуває популярності і в Україні, виступаючи потужним чинником підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Однією з головних рис, які притаманні сучасній концепції маркетингу, є те, що вона побудована на принципі соціальної відповідальності, який є найбільш складним, оскільки вимагає додаткових зусиль і витрат при реалізації в практичній діяльності підприємств. Зв'язок між соціально-відповідальним маркетингом та корпоративною соціальною відповідальністю досліджується в публікаціях багатьох авторів. А саме, у роботах В.Г. Алькеми, Б. В. Братаніч, І.Л. Петрової, І. Л. Решетнікової, І. Терон, А.П. Хорошенюка, В. І. Черенкової зазначається, що сучасний маркетинг є системним та, безумовно, соціальним явищем. А також доводиться, що ідея соціальної концепції маркетингу тісно переплітається з принципами соціальної відповідальності бізнесу і теорією стійкого розвитку.

Цілі статті полягають у виявленні та обґрунтуванні напрямів впровадження концепції соціально-відповідального маркетингу на прикладі компанії «Нова пошта».

Виклад основного матеріалу: У непростих умовах інтеграції до світової спільноти соціальна відповідальність маркетингу (СВМ) є необхідною складовою та основою конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Концепція соціально-відповідального маркетингу доволі молода для вітчизняного ринку, проте вона швидко набуває прихильників серед українських маркетологів, оскільки, в умовах сьогодення, відповідальний маркетинг приносить очевидні вигоди для всіх учасників ринку. Споживач, як одиниця суспільства, задовольняє свою зацікавленість у підвищенні загального рівня життя. Підприємство, своєю чергою, отримує не тільки сприятливу для власного функціонування думку суспільства, а й зростання визнання та лояльності клієнтів, що позитивно впливає на фінансові показники.

Впродовж останнього десятиліття «Нова пошта» виступає лідером і трендсеттером українського ринку експрес-доставки. В сфері сталого розвитку «Нова пошта» займає позицію лідера, маючи на меті стати однією із кращих соціально відповідальних компаній України

Для «Нова пошта» соціальна відповідальність – це набагато ширше поняття, ніж просто добровільний благодійний внесок чи сплата податків. Соціальна відповідальність компанії «Нова пошта» має кілька складових – це і щасливий клієнт, і задоволений працівник, і заможна та мирна Україна.

В 2016 році компанія «Нова пошта» відзначила 15-ліття. Історія її почалася в 2001 році з трьох відділень у Києві, Полтаві та Харкові, де працювало до десятка осіб. Тоді власникам «Нова пошта» доводилося пояснювати потенційним клієнтам суть і переваги нової послуги. Тепер експрес-доставка перетворилася на частину життя сучасних українців. За 15 років на ринку компанія стала головним рушієм формування цілого бізнес-сегменту і зараз утримує на ньому лідерські позиції.

Як і більшість міжнародних сервісних компаній, «Нова пошта» орієнтується у своїй діяльності на показник NPS (Net Promoter Score або індекс лояльності клієнта), що напряму пов'язаний із сервісом.

Концепція сервісу знайшла відображення у всеукраїнській рекламній кампанії «Для тебе». Її слоган являє собою звернення до клієнта. Словами з пісні гурту «Океан Ельзи» – «Для тебе зможу я все!» – компанія говорить, що заради клієнтів кожен її працівник готовий зробити більше, ніж вони очікують.

Клієнти «Нової пошти» вже 15 років поспіль пересилають один одному не лише відправлення, а й почуття. «Нова Пошта» прагне стати улюбленим брендом, з яким пов'язані добрі спогади, виняткові подарунки, легкий та якісний сервіс.

За час воєнного конфлікту в східному регіоні країни зросла потреба в перевезенні гуманітарних вантажів в зону АТО та звільнені населені пункти. Волонтерські організації та окремі волонтери відіграють важливу роль у забезпеченні необхідною допомогою постраждалих жителів східного регіону країни і солдатів української армії.

Саме тому у серпні 2014 року «Нова пошта» впровадила соціальну програму «Гуманітарна пошта України», яка з тих пір є важливою частиною волонтерського руху. В «Нова пошта» впевнені, що український бізнес не може бути осторонь військового конфлікту на Донбасі. Допомагаючи волонтерам, компанія робить свій внесок у добробут та мирне майбутнє України.

«Гуманітарна пошта України» залишається основним соціальним проектом для компанії. Ми віримо, що важливою є не тільки кількість вантажів, які компанія в партнерстві з волонтерськими організаціями безкоштовно перевезла в прифронтову зону АТО, але і внесок у вирішення соціальних проблем, які пов'язані з військовими діями в Україні. Крім того, ця ініціатива отримала визнання суспільства, експертів, а головне – щирі слова подяки від волонтерів та одержувачів гуманітарних вантажів.

Ініціатива закриває потреби в доставці вантажів у прифронтову зону. Компанія працює з кількома сотнями волонтерських організацій та за 2014-2015 роки доставила понад 11 тисяч тон вантажів.

В листопаді 2015 року соціальну програму «Гуманітарна пошта України» було відзначено найвищою нагородою в конкурсі проектів у сфері корпоративної соціальної відповідальності, який щорічно проводить Центр «Розвиток КСВ» в Україні. Спеціальну номінацію «Бізнес, який змінює країну» заснували в 2015 році члени журі та провідні волонтери країни, які за

підсумками конкурсу вирішили віддати свої голоси компанії «Нова пошта» за проект «Гуманітарна пошта України». В березні 2015 року проект

«Гуманітарна пошта України» посів перше місце в III національному конкурсі «Благодійна Україна» в номінації «Великий бізнес», отримавши одну з найпрестижніших нагород у сфері української добродійності – «Янгол добра». Національний конкурс «Благодійна Україна» засновано Асоціацією благодійників України у 2012 році. На сьогодні конкурс є єдиним проектом, у фокусі якого щороку опиняються найкращі благодійники та найефективніші добродійні ініціативи в Україні.

Висновок: Компанія «Нова пошта» розуміє вагомість своєї участі в розвитку країни та суспільства. Корпоративною інвестицією в добробут України компанія вважає соціальні проекти та програми. Через участь у житті громад і систему соціальних інвестицій «Нова пошта» долучається до вирішення серйозних проблем українського суспільства. Підхід «Нова пошта» до корпоративної соціальної відповідальності полягає не у вибіркового фінансуванні окремих ініціатив. Своім обов'язком компанія вважає можливість стати активним учасником реального подолання соціальних негараздів.

**Список використаних джерел:**

1. Петрова І.Л. Соціальна відповідальність у сфері інноваційної діяльності // Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія/за наук. Ред. А.М. Колота.- К.: КНЕУ, 2012.-с.361-382
2. <https://novaposhta.ua>

**Головня Г.І.,** здобувач,  
**Філатов С.А.,** кандидат технічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **МІЖНАРОДНИЙ КОНТРАКТ ЯК ОСНОВА ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ**

Актуальність дослідження зумовлена впорядкуванням взаємовідносин між контрагентами, які знаходяться в різних країнах і ведуть свою підприємницьку діяльність згідно законодавства кожен своєї країни. Метою даної роботи є здійснення комплексного аналізу міжнародного контракту. У розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та співробітництва українських компаній із зарубіжними партнерами важливу роль відіграє міжнародний контракт. Як і всяка цивільно-правова угода, зовнішньоекономічний контракт має відповідати ряду загальних вимог, додержання яких є необхідним для дійсності угоди.

Міжнародний контракт – це договір або угода між двома або декількома сторонами, які знаходяться у різних країнах щодо поставки встановленої кількості товарів, послуг, результатів інтелектуальної діяльності згідно узгоджених умов.[1]

Ознаки міжнародного контракту:

- Один із контрагентів є представником іноземної держави;
- Товар поставляється на іноземну територію;



- У процесі доставки від виробника до покупця товар перетинає кордони двох і більше держав;

- Контракт підписується уповноваженими особами, підписи яких завіряються печатками контрагентів.

Існують такі функції міжнародного контракту:

- Юридично закріплювати відносини між сторонами, надаючи їм характер обов'язковості;

- Визначати порядок, послідовність і способи здійснення контрактів між партнерами;

- Передбачати заходів щодо забезпечення виконання обов'язків сторонами.[2]

Достатньо в повній мірі сформулювати умови контракту досить важко. Практично при укладенні контракту неможливо передбачити всі можливі питання, що можуть виникнути при його виконанні. Тим більш, що різноманітність контрактів досить значна. Тому є необхідність класифікувати їх по деяким ознакам.

Міжнародні контракти розділяються на дві групи: основні та забезпечуючі. В свою чергу, до основних контрактів належать наступні: купівлі-продажу товарів, щодо товарообмінних операцій, ліцензійні, науково-технічні послуги, оренда, сфера міжнародного туризму. До сфери забезпечуючих контрактів належать: перевезення вантажів, транспортно-експедиторські послуги, страхування, зберігання вантажу в міжнародних перевезеннях, посередницькі послуги, послуги з міжнародних розрахунків, факторингові послуги та ін..[4]

Однією з найважливіших правових норм у сфері міжнародного торгового права є Віденська конвенція ООН 1980 року щодо договорів із купівлі-продажу товарів. У Віденській конвенції є ряд положень, які мають принципове значення у сфері міжнародної комерції. Зокрема такі: саме поняття міжнародного контракту, порядок укладення контрактів, їх форма, основні права та обов'язки сторін, відповідальність за невиконання або неналежне виконання контрактів.

У Конвенції також зазначені принципи врегулювання трьох важливих аспектів: наявність і матеріальну відповідальність.

Існує дві форми міжнародного контракту – усна та письмова. Віденська Конвенція допускає укладення міжнародного контракту в будь-якій формі, у тому числі і в усній.

Міжнародний контракт може бути укладений шляхом складання одного документа, підписаного сторонами, або шляхом обміну офертою та акцептом. Згідно статті 14 Віденської Конвенції, пропозиція щодо укладення контракту (оферти) має бути «достатньо певним». Вона є такою, «якщо в ній зазначений товар, встановлюється кількість і ціна, або зазначається порядок ціноутворення» [3].

Структуру міжнародний контракт можна умовно поділити на наступні частини:

1. Преамбула (вступна частина).
2. Основна частина, яка включає наступні розділи:

- предмет контракту;
  - ціна і сума контракту;
  - умови платежів;
  - умови поставки;
  - умови приймання товару.
3. Забезпечення виконання обов'язків і відповідальність сторін:
    - форс-мажор;
    - арбітраж;
    - санкції.
  4. Інші умови.
  5. Реквізити сторін.

Наведена вище структура не є обов'язковою. На даний момент відсутній будь-який документ, навіть на міжнародному рівні, який би суворо закріплював структуру і зміст контракту. Є лише рекомендації щодо їх складання.[5]

#### **Список використаних джерел:**

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб./М.І.Дідківський — К.: Знання, 2016. — 462 с.
2. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства:" Навч.посібник./Г.М.Дроздова — К.: ЦУЛ, 2014. — 172 с.
3. Захаров К.В., Бочарников В.П. та інші. Логістика, ефективність та ризики внешнеэкономических операцій. — К.: Ельга, Ніка-Центр, 2014. — 260 с.
4. Масловська Л. Управлінські аспекти зовнішньоекономічної діяльності України в перехідний період // Економіка України. - № 8. — 2016. — С.67-72.
5. Пазуха М. Д. Зовнішньоекономічна діяльність (загальні положення): навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./М. Д. Пазуха — К. : ЦУЛ, 2015. — 230с.

**Головченко Л.М.,** здобувач,  
**Алькама В.Г.,** д. ек. н., проф.,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

Актуальність теми. Аналіз світових тенденцій у сфері логістики свідчить про перспективність впровадження цифрових технологій у практику логістичної діяльності сучасних компаній. Тому дослідження можливостей, перспектив та ризиків пов'язаних з розвитком цифрової логістики в Україні є невідкладним завданням.

Формулювання проблемної ситуації. Наявні виклики щодо розвитку транспортно-логістичних систем підприємств України пов'язані з завданнями євроінтеграції вимагають актуальних змін у вітчизняній логістичній інфраструктурі, формування її міжнародно-транзитного статусу з використанням цифрових технологій.

Предметом дослідження є логістична інформаційна інфраструктура вітчизняних підприємств та її міжнародно-транзитний статус.

Метою роботи є дослідження цифрової логістики в контексті її впливу на розвиток окремих частин національної економіки, інтеграції суб'єктів агропродуктового комплексу України в міжнародну цифрову інфраструктуру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі розвитку цифрової економіки та трансформаційних процесів у сфері логістики значну увагу приділяли вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: В. Апалькова, С. Веретюк, П. Друкер, С. Коляденко, І. Карчева, Б. Кінг, Р. Ліпсі, Л. Лямін, І. Малик, В. Пілінський, Ю. Пивоваров, К.Скінер, Е. Тоффлер, В. Фіщук, К. Шваб та ін.

В процесі цього дослідження використовувалися методи дослідження: збір конкретних даних про об'єкт дослідження, аналіз і оцінка результатів, методи статистичного аналізу, графоаналітичний метод, порівняння та синтезу. За допомогою цих загальнонаукових та специфічних методів були виявлені і описані особливості впровадження цифрових технологій в діяльності міжнародних логістичних та транспортних комунікацій в Україні.

Засадничий принцип цифрової економіки: зростання завдяки приросту ефективності та збільшенню продуктивності, якнайкраще відповідає основним цілям і завданням логістики, а саме створення ефективної інтегрованої системи регулювання матеріальних та інформаційних потоків і контролю за ними, що забезпечувало б високу якість постачання продукції.

Логістику в цифровій трансформації можна трактувати як новий механізм прискореного системного розвитку економічних систем, побудований на ефективних інформаційних зв'язках, оптимізованих, ціннісних потоках даних, необхідних для вирішення оперативних і стратегічних завдань бізнесу [2].

Кількісна оцінка критеріїв ефективності логістичної діяльності показує велике значення цифровізації для логістичних процесів [1]: ефективність митного і пограничного оформлення (швидкість, простота і передбачуваність формальностей); якість інфраструктури, пов'язаної з торгівлею і транспортом; простота організації міжнародних перевезень за конкурентоздатними цінами; якість і компетентність логістичних послуг, що надаються операторами ринку; відстежування проходження вантажів; своєчасність постачань вантажів.

Графічне зображення результатів оцінки основних показників ефективності логістичної діяльності України представлено на рис. 1.

На сьогодні агропромисловий комплекс є головною галуззю економіки України і одним з секторів, які активно розвиваються. Своєчасність постачань, відстежування проходження вантажів, міжнародні відвантаження – все це дуже важливі показники ефективності агрологістики. У структурі витрат, від вартості продукції витрати на логістику при експорті зернових в країні досягають 30%. Використання цифрових логістичних підходів є відносно новим напрямом, в сільському господарстві ці підходи до логістичного управління тільки формуються. Зниження витрат палива в загальній структурі транспортної логістики компанії «НІБУЛОН» може стати тим завданням, яке здатне вирішувати цифровий підхід, а саме – хмарні інформаційні технології. Якщо

використати можливості хмарної платформи R1O, то економія палива складе біля \$2 млн.[3].

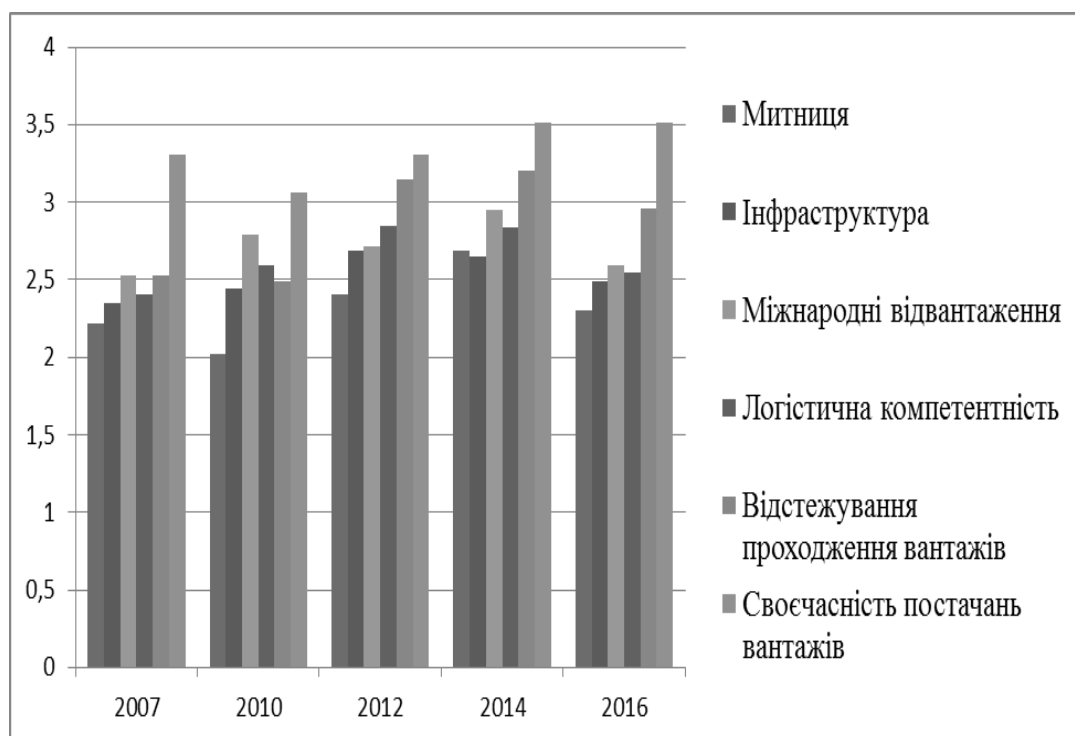


Рис 1. Порівняння основних показників оцінки ефективності транспортно-логістичної діяльності України у продовж 2007-2016 р.

*Джерело: побудовано автором за даними Всесвітнього банку[4].*

Сучасна стороння агрологістика вищого рівня – це планування, підготовка, управління та контроль за усіма компонентами, що складають єдиний ланцюг постачання вантажів, за допомогою цифрових засобів інформації. Україна зі своїм висококваліфікованим людським капіталом займає провідну позицію у сфері інформаційно-комунікаційних технологій в Центральній і Східній Європі, а також є дуже бажаним партнером ЄС в цьому напрямі. Цифрова агрологістика пропонує надзвичайно ефективний механізм, який може вивести на новий рівень сільське господарство і АПК України в цілому.

Практична значущість результатів дослідження полягає в тому, що були описані механізми впровадження світового досвіду побудови цифрової логістичної інфраструктури, виявлені економічні переваги використання цифрових технологій в агрологістиці України, визначені алгоритми мінімізації ризиків цифровізації суб'єктів логістичної діяльності.

#### **Список використаних джерел**

1. Про затвердження Національної стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2006–2015 роки : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3454-15>
2. Апалькова В.В. Концепція розвитку цифрової економіки в Євросоюзі та перспективи України /В.В. Апалькова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій», 2015. Випуск 4.

3. MAN Digitalservices [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.truck.man.eu/lv/ru/man\\_digitalservices/man\\_ds.html](https://www.truck.man.eu/lv/ru/man_digitalservices/man_ds.html) (переглянуто 17 січня 2018 року)

4. LPI [Электронный ресурс]. — Режим доступу: <https://lpi.worldbank.org/international/global> = 1 (переглянуто 7 січня 2018 року).

*Гурець Н.В., ст. викладач кафедри екології та ПТ,  
Шмаркова А.О. студент,  
Національний університет кораблебудування  
імені адмірала Макарова*

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У МУНІЦИПАЛЬНИХ УТВОРЕННЯХ**

Останнім часом, у зв'язку з ростом законодавчих вимог та підвищенням зацікавленості громадськості у питаннях збереження довкілля, все більшу роль в процесі управління муніципальними утвореннями відіграють проекти екологічного спрямування. Серед них важливе місце займають проекти впровадження системи екологічного менеджменту (СЕМ). Тому дослідження особливостей управління таким проектом є доволі актуальним.

Метою дослідження є визначення особливостей управління проектом впровадження системи екологічного менеджменту, висвітлення мети та завдань такого проекту.

В сучасних умовах реалізація проекту впровадження СЕМ призводить до значних позитивних результатів: знижується рівень забруднення викидами та скидами шкідливих речовин; спостерігається економія енергії і природних ресурсів, а відповідно і коштів підприємства (підрозділу); поліпшується стан навколишнього середовища; посилюється «зелений» імідж підприємства (підрозділу); покращується взаємовідносини між різними групами місцевих мешканців.

На рівні муніципального утворення метою такого проекту може виступати впровадження СЕМ у діяльність комунального підприємства або окремого підрозділу місцевої адміністрації та сертифікація СЕМ відповідного підприємства (підрозділу) згідно з вимогами стандарту ДСТУ ISO 14001:2006 [1].

Типовими завдання проекту є наступні:

1. Проведення ідентифікації та оцінки значних екологічних впливів підприємства (підрозділу).
2. Створення і затвердження екологічної політики підприємства (підрозділу).
3. Розробка цілей, завдань та програми впровадження СЕМ.
4. Розробка документації СЕМ.
5. Розробка планів реагування на аварійні ситуації.

6. Встановлення принципів зворотного зв'язку і моніторингу в СЕМ підприємства (підрозділу).

7. Впровадити програму навчання працівників підприємства (підрозділу).

8. Проведення екологічного аудиту.

Важливу роль для успішної реалізації проекту впровадження системи екологічного менеджменту у муніципальному утворенні відіграє аналіз та ідентифікація зацікавлених сторін, що дозволяє досягти задоволення їхніх потреб. Особливо, якщо в проекті проявляються різні групи зацікавлених сторін з різними, а іноді навіть протилежними, інтересами, що створює певні перешкоди в реалізації проекту.

Серед зацікавлених сторін зазначеного проекту можна виділити місцеві спільноти, тобто групу людей, які проживають на одній території [2]. До них, в свою чергу, можна віднести цільові групи: місцеві спільноти як такі; органи місцевого самоврядування; органи державного управління в екологічній сфері; підприємства-партнери, які приймають участь у реалізації проекту; громадські організації, які формують суспільну думку; ЗМІ, які впливають на місцеве населення.

Продуктом проекту впровадження СЕМ є діюча система екологічного менеджменту на підприємстві (в підрозділі) або Сертифікат системи екологічного менеджменту, який підтверджує її наявність.

Необхідною умовою проекту впровадження СЕМ є врахування місцевих природних, соціальних та економічних особливостей території муніципального утворення в межах конкретних об'єктів та середовища, що їх оточує. Також на стадії розробки проекту важливим моментом є той аспект, що ліквідація прямих або опосередкованих наслідків негативного впливу на довкілля коштує набагато дорожче ніж проведення превентивних заходів з охорони навколишнього середовища.

В якості особливостей управління проектом впровадження СЕМ можна відзначити застосування методів превентивного управління, які ґрунтуються на проведенні заходів щодо ідентифікації, оцінки та управління ризиками в процесі реалізації проекту та вирішенні питань підвищення економічної безпеки підприємства, шляхом збільшення здатності організації до адаптації кризових умов. Обов'язковими складовими процесу управління таким проектом є управління витратами і збереженням ресурсів, їх раціональний вибір і транспортування та управління витратами енергії, вибір джерел енергозабезпечення, енергозбереження.

Процеси управління змінами стану довкілля включаються до всіх стадій життєвого циклу проекту, а вплив на стан довкілля враховується для всіх предметних груп управління проектом [3,4]. При виборі управлінських дій слід керуватися їх еколого-економічною ефективністю та вимогами стандарту в сфері екологічного менеджменту ISO14000. Також слід зауважити, що ефективна реалізація проекту впровадження СЕМ вимагає наявності різноманітних форм активної роботи із зацікавленими сторонами, залучення фінансових, технічних, управлінських та наукових ресурсів на основі застосування сучасних методик управління проектами.

Висновки. В сучасних умовах реалізація проекту впровадження СЕМ на рівні муніципального утворення дозволяє створити якісну місцеву систему управління діяльністю в екологічній сфері при одночасному зменшенні негативного впливу на довкілля та економії природних ресурсів.

Серед особливостей управління проектом впровадження СЕМ можна виділити застосування методів превентивного управління, обов'язкове включення до проекту методів управління витратами ресурсів і енергії та врахування процесів управління змінами стану довкілля на всіх стадіях життєвого циклу. Також одним з ключових моментів успіху реалізації проекту впровадження СЕМ є робота із зацікавленими сторонами.

#### **Список використаних джерел.**

1. Смоленніков Д. О. Роль стейкхолдерів у запровадженні екологічної відповідальності підприємств. – Вісник СумДУ. Серія “Економіка”, № 4, 2015 – с. 12-16.
2. Системи екологічного управління. Вимоги і керівництво з використання : ДСТУ ISO 14001:2006 (ISO 14001:2004, IDT). – Вперше зі скасуванням ДСТУ ISO 14001-97 ; введ. 2006-05-15. – К. : Держспоживстандарт України, 2006. – 7 с.
3. Хрутьба В.О. Креативна модель проекту впровадження системи екологічного менеджменту транспортного підприємства. Восточно-Европейский журнал передовых технологий ISSN 1729-3774 1/10 ( 61 ), 2013 – с.195-205
4. Хрутьба В.О. Формування основ управління екологічними проектами і програмами для забезпечення сталого розвитку транспортно-дорожнього комплексу. Режим доступу: [irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis\\_64.exe?...](http://irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?...)

**Денчик О.Р.,**  
**Данченко О.Б.,** доктор технічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ІНТЕГРОВАНІЙ ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРОЄКТІВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ**

Кожного разу перед проектним менеджером при управлінні будь-яким проектом АПК постає питання, яку методологію управління ризиками в проекті обрати. Це займає багато часу, і не завжди вибір є найкращим [1].

Оскільки процеси управління ризиками в різних методологіях (стандартах) управління проектами дещо відрізняються [2-7], було проведено аналіз процесів управління ризиками методологій управління ризиками стандартів управління проектами PMI (PMBOK), PRINCE2, P2M, IPMA (ICB), AGILE, та проведено конвергенцію та дивергенцію процесів управління ризиками [8].

Виявлено основні процеси, які є обов'язковими для управління ризиками у всіх проаналізованих стандартах (Рис.1), а саме: ідентифікація ризиків, аналіз

ризиків, розробка плану реагування, контроль ризиків.



Рис.1 Основні процеси управління ризиками проектів

Завдяки проведенню інтеграції процесів управління ризиками надано можливість скоротити час проектного менеджера на вагання яка ж саме з методологій є найкращою.

За наявності часу команді проекту доцільно використовувати повний процес інтегрованого управління ризиками (Рис. 2) з усіма процесами всіх розглянутих методологій стандартів управління проектами PMI (PMBOK), PRINCE2, P2M, IPMA (ICB), AGILE.

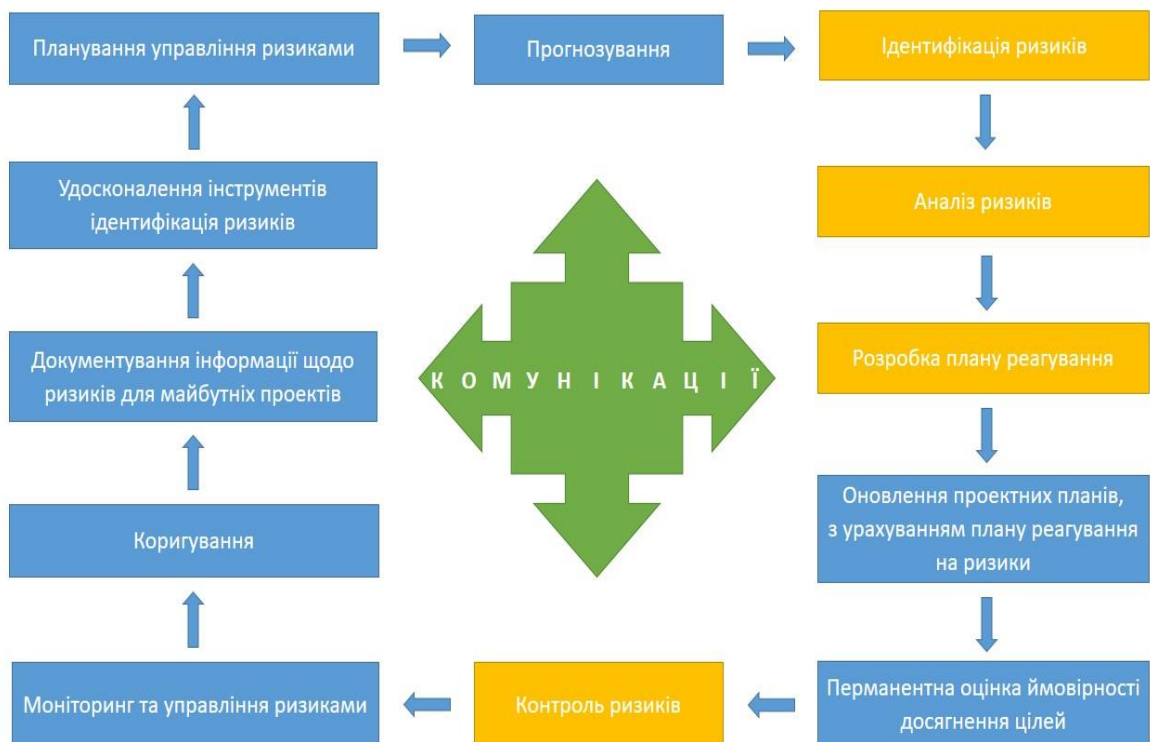


Рис.2 Повний процес управління ризиками проектів



Повний процес інтегрованого управління ризиками включає в себе такі процеси: планування управління ризиками, прогнозування, ідентифікація ризиків, аналіз ризиків, розробка плану реагування, оновлення проектних планів, з урахуванням плану реагування на ризики, перманентна оцінка ймовірності досягнення цілей, перманентна ідентифікація нових ризиків, переоцінка ризиків, оновлення плану реагування, контроль ризиків, моніторинг та управління ризиками, коригування, комунікація, документування інформації щодо ризиків для майбутніх проектів та удосконалення інструментів ідентифікація ризиків.

Проекти АПК є пріоритетними для держави, але на жаль проектний підхід не в повній мірі впроваджений в ведення бізнесу малими та середніми суб'єктами господарювання.

Проаналізувавши процеси управління в проектах АПК та окресливши основні (обов'язкові) процеси управління ризиками в інтегрованому процесі управління ризиками та описавши повний процес виникає необхідність в проведенні подальшої роботи в розробленні ефективних, зрозумілих та легких в використанні методів управління ризиками в проектах агропромислового комплексу.

#### **Список використаної літератури**

1. Денчик О. Р. Порівняльний аналіз процесів управління ризиками в різних методологіях управління проектами [Текст] / О. Р. Денчик, С. О. Паливода // Українські перспективи у світовому розвитку Матеріали науково-практичної конференції 4 листопада 2016 р. – К. : ВНЗ Університет економіки та права «КРОК», 2016. – С. 338-340.
2. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) – Sixth Edition [Текст] / USA. – PMI, 2017. – 756 p.
3. Bentley, C. PRINCE2: A Practical Handbook – Third Edition [Текст] / London, UK: Routledge, 2010. - p. 322.
4. AXELOS. Management of Risk Guidance for Practitioners – Third Edition [Текст] / UK, 2010. - 160 p.
5. A Guidebook of Program & Project Management for Enterprise Innovation [Текст] / Japan...: Project Management Association of Japan (PMAJ), 2017. - p. 427.
6. ICB: IPMA Competence Baseline Version 3.0. [Текст] / IPMA, Netherlands, 2006. – 200 p.
7. Agile Practice Guide [Текст] / USA.: PMI, 2017. – 210 p.
8. Денчик О. Р. Концептуальна модель інтегрованого управління ризиками проектів агропромислового комплексу [Текст] / О. Р. Денчик // Управління проектами у розвитку суспільства : мат. XIV між. конф. 19-20 травня 2017 р. - К. : КНУБА, 2017. - С. 84-85.

**Єрусланов А.А.**, здобувач ступеня магістр,  
**Алькама В.Г.**, д.е.н., професор,  
Університет економіки та права «КРОК»

## **ОПТИМІЗАЦІЯ СКЛАДОВИХ МІЖНАРОДНИХ ТРАНСПОРТНИХ КОРИДОРІВ**

Однією з основних тенденцій, що характеризують світову економіку на сучасному етапі розвитку, є її глобалізація. При цьому, по-перше, підвищується конкурентна боротьба як на міждержавному рівні, так і між транснаціональними

корпораціями за економічні ресурси та ринки збуту, по-друге, відбувається поетапний розвиток міждержавних альянсів прикордонних країн з метою досягнення глобальних переваг над спільними конкурентами на світовому ринку. Розширення міжнародних торговельних відносин, диверсифікація товарної номенклатури та географії експортних поставок зумовлює пошук шляхів підвищення реалізації товарообміну для кожної країни та ефективності формування транспортних коридорів[1].

Міжнародний транспортний коридор (МТК) - сукупність магістральних транспортних комунікацій різних видів транспорту з відповідною інфраструктурою, які забезпечують перевезення в міжнародному повідомленні на напрямках їх більшої концентрації. Організація міжнародних транспортних коридорів ставить за мету уніфікувати національні законодавства, гармонізувати транспортні системи Сходу і Заходу, створити міжнародну транспортну інфраструктуру, яка має єдині технічні параметри і забезпечує застосування єдиної технології перевезень[2].

В умовах глобалізації світових економічних процесів транзитний потенціал України виступає вагомим чинником її стратегічного розвитку. Разом з тим, попри вигідне географічне і геополітичне розташування між двома світовими центрами ділової активності (Європою і Азією), наявність кількох міжнародних транспортних коридорів і розгалуженої транспортної мережі, реалізація транзитного потенціалу України залишається на незадовільному рівні через низку проблем техніко-технологічного, інфраструктурного та фінансового характеру.

Вивчаючи причини, які обумовлюють існуюче становище на ринку транзитних вантажних перевезень, можна виділити дві групи чинників: зовнішні та внутрішні[3]. До зовнішніх відносять: зміну кон'юнктури міжнародного ринку транспортних перевезень; зростання міжнародної конкуренції на державному рівні за додаткові транзитні потоки як наслідок переорієнтації транзиту з портів України на порти сусідніх країн; різні темпи трансформації та інтеграції національних транспортних систем у міжнародну транспортну систему, зокрема прискорений розвиток транспортної інфраструктури конкуруючих з нами країн тощо/

Внутрішні чинники мають технічні, економічні, політичні та правові аспекти, причому більшість із них носять системний характер і потребують втручання державної влади для вирішення цих питань та корінного реформування транспортної галузі в цілому. До цієї групи чинників відносять: відставання в темпах розбудови української частини системи МТК; низьку якість внутрішньої транспортної мережі, обмеженість швидкості транзитних перевезень, технічно застарілий рухомий склад; низький рівень розвитку інфраструктури державного кордону, низьку пропускну спроможність прикордонних пунктів пропуску, високу вартість, складність та тривалість послуг, що надаються при перетині кордону; політичну та економічну нестабільність, часті зміни в законодавчому та правовому полі щодо здійснення транспортних перевезень та процедури перетину кордонів, неузгодженість

національних законодавчих актів з відповідними нормами в європейських країнах; недостатньо гнучку тарифну політику тощо.

Для оптимізації складових національної мережі міжнародних транспортних коридорів України та забезпечення її поетапної інтеграції в європейську та світову транспортні системи необхідно[4;5]: розширити та зміцнити співробітництво в рамках міжнародних транспортних організацій та у реалізації міжнародних угод в транспортній сфері; коригувати стратегію розвитку міжнародних транспортних комунікацій в Україні відповідно до змін міжнародної транспортно-економічної кон'юнктури; переглянути пріоритетні транспортні маршрути з урахуванням оновленої політики ЄС та змін, що відбулись у політичній та економічній ситуації в Україні у зв'язку з анексією Криму Росією, тривалою антитерористичною операцією на сході країни, внаслідок якої частина кордону України залишається неконтрольованою, а транспортна інфраструктура регіону зруйнованою; проводити послідовну державну політику щодо розвитку транзитного потенціалу України, розробити нові державні програми розвитку транзитних перевезень та розбудови транспортної інфраструктури; прискорити адаптацію українського законодавства до норм міжнародного права; інтегруватися у Європейський спільний авіаційний простір (ЕСАА); забезпечити інтермодальні перевезення, відкриття нових маршрутів контейнерних перевезень; створити умови для підвищення конкурентоспроможності національних перевізників та експедиторів на міжнародних і внутрішньому ринках транспортних послуг за рахунок реалізації комплексу заходів державної підтримки українських транспортних підприємств, які здійснюють перевезення зовнішньоторговельних і транзитних вантажів, запровадити політику фіскальної гармонізації; наблизити технічні, технологічні та екологічні нормативи і вимоги в сфері транспорту до європейських і поступово їх запроваджувати на вітчизняному ринку; розробити та здійснити заходи щодо забезпечення техніко-технологічного зближення рухомого складу та транспортної мережі України з європейською транспортною системою, прискорити перехід залізничного рухомого складу з широкої на європейську колію, здійснити повну електрифікацію ділянок Укрзалізниці; створити гнучку систему регулювання транспортних тарифів, яка б враховувала інтереси всіх учасників транспортного процесу; удосконалити системи збору та розповсюдження митної статистики, що дасть змогу створити систему моніторингу та прогнозування міжнародного транзиту вантажів; створити єдиний інформаційний простір транспортно-дорожнього комплексу на основі впровадження сучасних інформаційних та керуючих систем; забезпечити європейські стандарти якості та безпечності перевезень, зменшити кількість дорожньо-транспортних пригод; модернізувати ділянки МТК, що обмежують їх пропускну спроможність, підвищити швидкість та пропускну спроможність національної мережі транспортних коридорів, провести реконструкцію існуючої мережі автомобільних доріг; розділити пасажирські та вантажні перевезення; активно впроваджувати супутні послуги (страхування, ремонт, технічне обслуговування, заправка транспортних засобів тощо); розвивати інфраструктуру для всіх видів транспорту, транспортно-складські комплекси та

транспортно-логістичні послуги; оновити прикордонні переходи, пункти пропуску, автотермінали, забезпечити їх необхідною технікою для прискореної та ефективної перевірки, оформлення й пропуску людей і вантажів; скоротити час проведення митних, прикордонних та інших установлених законодавством контрольних процедур під час перетину державного кордону; запровадити ефективну систему контролю вагових і габаритних параметрів автотранспортних засобів у пунктах пропуску через державний кордон України; інтегруватися в міжнародні митні бази даних, створити ефективну систему міждержавного обміну інформацією та контролю на пунктах пропуску через державний кордон України з повним переходом на безпаперове інформаційно-комунікаційне середовище, сформувати багатофункціональну комплексну систему «Електронна митниця»; раціонально поєднати вільні економічні зони та міжнародні транспортні коридори; провести активні заходи щодо протидії корупції, попередження шахрайства, контрабанди та інших правопорушень у сфері транскордонного переміщення вантажів; удосконалити нормативно-правову базу щодо охорони довкілля, енергоефективності та використання альтернативних видів палива на автомобільному транспорті тощо.

Таким чином, успіх у відновленні транзитного потенціалу України головним чином залежатиме від потужності зусиль, які здійснюватиме український уряд та всі учасники перевізного процесу для досягнення цієї мети. Україні потрібно працювати над тим, щоб держави, з якими вона може і повинна співпрацювати в сфері транзитних перевезень, не обирали для себе шлях поза межами території нашої країни під час визначення транспортної логістики. Адже саме транзитні перевезення можуть дозволити Україні посісти гідне місце на економічній мапі світу, забезпечити нове джерело надходження зовнішніх платежів і сформувати стійкий фундамент для розвитку всієї економіки держави.

#### **Список використаних джерел:**

1. Дзуліт З.П. Державне регулювання міжнародної торгівлі транспортними послугами / З.П.Дзуліт, А.Д.Семенюк // Збірник наукових праць ДЕТУТ, серія «Економіка і управління», 2013. -Вип. 23-24
2. Запорожець О.І. Транспортна екологія / О. І. Запорожець, С. В. Бойченко, О. Л. Матвєєва, С. Й. Шаманський, Т. І. Дмитруха, С. М. Маджид // Навчальний посібник.- К.: Видавництво «Центр учбової літератури» - 2017р.
3. Маров І.В. Реалізація транзитного потенціалу в системі стратегічного розвитку України // Дисертація - 2014р.- [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.dgma.donetsk.ua/docs/nauka/vcheni\\_rady/12.105.03/dis\\_%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B2.pdf](http://www.dgma.donetsk.ua/docs/nauka/vcheni_rady/12.105.03/dis_%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B2.pdf)
4. Михайличенко К.М. Відновлення транзитного потенціалу в контексті підвищення конкурентоспроможності України на міжнародному ринку транспортних послуг / К.М. Михайличенко, Є.В. Белашов / Аналітична записка // Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1844/>
5. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року (схвалена розпорядженням КМУ від 30 травня 2018 р. № 430-р) - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80>

*Жиляков С.С., магістр,  
Самородченко Г.В., к.е.н., доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

Ефективна діяльність підприємства прямо пов'язана із оптимальним управлінням персоналом. Події, що відбулися у світі в перше десятиліття ХХІ в. багато в чому визначили нові напрямки в діяльності суб'єктів господарської взаємодії, що не могло не вплинути на зміну підходів до діяльності менеджерів, у тому числі управління персоналом. Незважаючи на значну кількість методів управління персоналом, на сьогодні безліч підприємств зіштовхнулися з тим, що більшість із них не завжди приносять відчутний ефект. Тому сучасні методи підвищення ефективності діяльності компанії вимагають від служби персоналу не тільки і не стільки обліку кадрів, контролю за дотриманням трудового законодавства і забезпечення документообігу, а в першу чергу – формування працездатної і ефективно функціонуючої команди. Досягнення цієї мети неможливе без запровадження інноваційних підходів до процесів управління персоналом. Складність та різноманітність проблем інноваційного управління персоналом і визначає актуальність даного питання.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питання сутності та особливостей інновацій, інноваційного розвитку підприємств, організації інноваційних процесів, сутності управлінських інновацій висвітлені в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних учених: А.І. Антоненко, П. Друкера, М. І. Дяченко, С. М. Ілляшенка, В. І. Захарченко, О. В. Карлінської, А. Г. Латкіна, І.Л. Петрова, М. Дж. Мола, Г. Плешу, Л. М. Прокопишина, Г.В. Самородченко, О. В. Суріна, О. І. Юркан та ін. Дослідження цих науковців розкривають поняття та проблеми управління інноваційною діяльністю, підходи до класифікації інновацій, особливості процесу їх реалізації, значення управлінських інновацій для ефективного розвитку суб'єктів господарювання. Однак низка питань залишається вивченою недостатньо.

Постановка завдання. Метою даної роботи є визначення сутності та значення управлінських інновацій, визначення основних проблем, що стримують поширення управлінських інновацій на вітчизняних підприємствах та обґрунтування доцільності їхнього впровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успіх інноваційної діяльності сучасного підприємства багато в чому зумовлюється рівнем ефективності управління персоналом – найважливішою функціональною підсистемою підприємства та найціннішим ресурсом інноваційного розвитку. Володіючи особливими стратегічними та оперативними функціями, людський чинник відіграє провідну роль в інтелектуалізації та інформатизації виробництва.

Нова ситуація змушує вишукувати нетрадиційні соціальні технології, вимагає від працівника вміння поєднувати природні та набуті якості з вимогами навколишнього середовища. Інноваційні структури вимагають від працівника

особливої гнучкості мислення, ефективної системи сприйняття, внутрішньої потреби у творчості, своєрідної форми самореалізації та інтеграції до соціальної системи. Вони зорієнтовані в першу чергу на висококваліфіковану робочу силу, центральною ланкою якої є особистість новатора-вченого або новатора-менеджера.

Ключовою фігурою в інноваційній діяльності стає інтелектуал, для якого найбільше значення набувають значення важливість праці та високий рівень внутрішньої мотивації. Особливі вимоги до ключової фігури новатора повинні поєднуватися з удосконаленням комунікативних процесів та міжособистісних відносин. Багато закордонних компаній при конкурсному відборі інноваційних менеджерів застосовують тести відповідності якостей працівника вимогам умов діяльності інноваційного керуючого. Найважливішими якостями при відборі конкурсантів є організаторські здібності, що мають за основу ініціативність, цілеспрямованість, завзятість у досягненні цілей. Найбільш високу оцінку одержує той кандидат, у якому лідерство сполучається з високим рівнем відповідальності, привітним ставленням до оточуючих, а оперативність і точність – зі своєчасністю прийнятих рішень.

Паралельно із цим, при формуванні колективу може стати в нагоді методика LAB-profile, яка дає можливість будувати мета-програмні профілі працівників та/ або кандидатів на вакантні посади. Цей метод ґрунтується на психологічних інструментах управління персоналом і дає можливість побудувати мета-програмний портрет особистості, за допомогою якого виявляються найважливіші характеристики стилю мислення співробітника, що дає можливість спрогнозувати, як успішно він впорається з тим чи іншим видом діяльності, якими ресурсами він володіє.

Хочеться виділити ще один прогресивний підхід до управління персоналом - Investors in People (у перекладі стандарт «Інвестори в Людей») – інноваційна система якісного менеджменту, інтеграція стратегії управління людьми в стратегію управління організацією, міжнародний еталон якості управління людьми, формула взаємодії менеджерів і персоналу організації з метою ефективнішого досягнення цілей і завдань підприємства.

Інноваційні технології в управлінні персоналом можна розглядати з двох позицій: як нові, що підвищують ефективність діяльності організації, прийоми управління людськими ресурсами (власне інноваційні технології кадрового менеджменту), і як традиційні технології впровадження в кадрову роботу організації нововведень (традиційні управлінські технології впровадження інновацій).

Прикладом перших є нові способи впливу на персонал. Традиційна технологія впровадження інновацій припускає використання в рамках старої процедури нового елемента управління [5].

Сучасна спрямованість інновацій у кадровій сфері пов'язана з такими завданнями: підвищення рівня продуктивності діяльності; ефективне навчання і розвиток персоналу; поліпшення робочих взаємин і створення творчого середовища; поліпшення якості трудового життя; стимулювання креативних ідей; звільнення менеджерів від рутинних функцій, краще використання

майстерності і здібностей людей; підвищення сприйнятливості та адаптивності персоналу до нововведень; залученість і лояльність персоналу, згуртованість колективу; забезпечення балансу інтересів компанії та співробітника.

Висновки. Система управління персоналом необхідна на кожному підприємстві. На основі проведеного дослідження можна сказати, що, крім традиційних методів управління персоналом, існують також і нестандартні методи, які найчастіше приносять більше користі, незважаючи на певний рівень ризику. В умовах бурхливого розвитку економіки, класичні методи управління застарівають і не приносять значного позитивного ефекту. Світ змінюється, змінюються і люди, тому має відбуватися і зміна методів управління.

#### **Список використаних джерел:**

1. Антоненко А. Использование методики LAB-profile в практике управления персоналом/ А. Антоненко//Менеджер по персоналу. - 2012. № 10. - С. 70-77.
2. Петрова І. Л. Стратегічне управління людськими ресурсами: навч. посіб. / І. Л. Петрова. - КНЕУ, 2013. - 466 с.
3. Червінська Л.П. Управління інноваційною діяльністю персоналу: монографія /Л.П. Червінська. - К.: КНЕУ, 2016. – 194.

*Заріцька Д., магістр,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ В РОЗВИТКУ УПРАВЛІНЦЯ**

Поняття «Менеджер» у сучасному розумінні – це керівник чи фахівець, який займає постійну посаду та має повноваження в області прийняття рішень з конкретних видів діяльності підприємства.

Метою даного дослідження є визначення розуміння ефективного менеджменту і організації праці менеджера, які безумовно, є ключовими передумовами успішного функціонування організації.

Особливість поточного моменту в Україні полягає в тому, що колишні управлінські схеми вже не працюють, а сучасні ринкові підходи та методи ще неможливо повністю використовувати у теперішніх економічних і політичних умовах. Тому кожний керівник вибирає ті елементи менеджменту, які, на його погляд, краще всього підходять до конкретної ситуації і здаються йому найбільш корисними для успішної роботи при досягненні цілі організації. Нові умови господарювання вимагають від власників, керівників, менеджерів уміння розробляти стратегію і тактику розвитку своєї організації.

У теоріях і практиці управління немає чітко визначених вимог до менеджерів — якостей необхідних керівнику організації. І не дивлячись на те, що такі науки, як психотехніка, психометрія внесли визначений вклад у розробку методів оцінки особистих якостей людини, в управлінні переважає безсистемне використання анкет, методів, тестів тощо.

Які ж якості менеджера оцінюються? Американські спеціалісти визначають, що керівник організації відповідає за сім “men”: men (люди),

methods (методи), money (гроші), machines (обладнання), materials (матеріали), marketing (збут), management (управління). Проблеми якостей, необхідних керівнику, вже давно досліджуються в управлінській науці. Ще Ф. Тейлор хотів визначити якості ідеального керівника. Він визначав: розум, освіта, спеціальні й технічні знання, фізична спритність або сила, такт, енергія, рішучість, чесність, розміркованість і здоровий глузд, міцне здоров'я.[1]

Розвиток науково-технічного прогресу та жорсткі умови конкурентної боротьби між суб'єктами ринку вимагали нових підходів до якостей керівних кадрів. На перше місце нових вимог виходила здатність керівника оволодіти технічними та технологічними змінами і здатність керувати соціальними змінами та людьми. Загострення конкуренції та соціальні обставини примусили керівників займатися проблемами “людських стосунків”, аналізом мотивів, якими керувалися підлегли. Одночасно компанії, підбираючи менеджерів, стали більше цікавитись мотивами їх діяльності і такими критеріями, як здатність переконувати; терпимість (заради інтересів прибутку) до інакодумаючих, до талановитих, але складних у повсякденному житті новаторів; схильність до аналізу соціальної ситуації та можливих соціальних наслідків господарських рішень; бажання і здатність до подальшого навчання, динамізм у знаннях, думках, позиціях.

Керівник повинен уміти не погоджуватися, при цьому залишатися люб'язним. Він завжди повинен бути здібним сприймати нові ідеї та досягнення, але не давати їм відвести себе в сторону; бути достатньо енергійним для того, щоб щочасно і щохвилинно жити своєю роботою, щоб почувати, що кожний працює завзятіше, ніж він. Горвард Джонсон, президент Масачусетського технологічного інституту писав, що бізнесу потрібні люди, які підприємливі і енергійні, винахідливі, здатні втілювати нові ідеї і відкриття у практику; сприятливі до змін та перемін; можуть діяти в умовах невизначеності і мають бажання ризикувати.[2]

Першочерговим завданням менеджера є вирішення проблем. Проблема — це складне питання, завдання, яке вимагає вирішення, дослідження, що важко розв'язати або здійснити. Рішення проблеми ніколи не буває простою справою і вимагає наявності відповідних навичок. Менеджерська практика використовує три шляхи вирішення проблеми:

Перший — використання системного підходу.

Другий — підбір методів для вирішення проблеми.

Третій — використання людей і ресурсів, які могли б допомогти у вирішенні проблеми.

Більшу частину свого робочого часу (60%) менеджери витрачають на спілкування з працівниками свого колективу, а іншу частину (40%) — на спілкування з вищим керівництвом і з колегами інших підрозділів своєї та інших організацій. Тому навички до формування своєї робочої групи є особливо важливими, щоб об'єднати людей і навчити їх ефективно працювати на досягнення загальної мети в обстановці творчого співробітництва. Це також передбачає проведення засідань, нарад, виконання представницьких функцій, розвиток добрих відносин з іншими підрозділами організації. Менеджер повинен



використовувати колективний підхід, залучаючи підлеглих до вирішення проблем, підтримувати позитивний мікроклімат, уточнювати мету систематично аналізувати і оцінювати хід виконання роботи. Ці навички більше всього використовуються тоді, коли співробітники тісно взаємодіють один з іншим для досягнення високого результату. Таким чином, організація роботи колективу є функцією керівництва, тому що вона створює енергійну ефективну і відповідальну групу людей з великим потенціалом.[1]

**Список використаних джерел:**

1. Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шканова О.М. *Організація праці менеджера: Навч. посіб. для студ. екон. вузів.* — К.: Кондор — 2003. — 414 с.

2. Скібіцька Л.І. *С 42 Організація праці менеджера. Навч. посібник.* — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 360 с.

*Захаренкова Л.О., здобувачка,  
Алькама В.Г., доктор економічних наук, професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **РОЗВИТОК ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНТЕРМОДАЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ**

Один з важливіших факторів підвищення ефективності функціонування залізничного транспорту - це підвищення та удосконалення взаємодії залізничного та інших видів транспорту. Розвиток змішаних, комбінованих та інтермодальних способів перевезення повинен використовувати найвигідніші функції, можливості, умови та засоби перевезення з використанням різних видів транспорту, з метою ефективного їх використання, зменшення витрат вантажовласників на перевезення вантажів, підвищення прибутку та стійкості функціонування всього транспортного комплексу України в цілому.

Розвиток змішаних перевезень є пріоритетом транспортної політики України, враховуючи статус транзитної держави, унікальне транспортно-географічне положення – на перехресті вантажних торговельно-транспортних європейських та євразійських доріг, міжнародних транспортних коридорів. Транспортною Стратегією України на період до 2030 року, схваленою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20 жовтня 2010 р. № 2174-р, основними напрямками реалізації Стратегії визначено забезпечення розвитку інтермодальних перевезень, створення мережі взаємопов'язаних логістичних центрів та мультимодальних терміналів у найбільших транспортних вузлах, пунктах пропуску через державний кордон тощо.

У контексті євроінтеграційних процесів слід підкреслити, що основними пріоритетами транспортної політики ЄС, що передбачено в Третій Білій книзі ЄС 2011 року, є створення Єдиного європейського транспортного простору, заснованого на поєднанні різних видів транспорту. У зв'язку з цим змішані (інтермодальні, мультимодальні, комбіновані перевезення), які засновані на участі різних видів транспорту у перевезенні вантажів, набувають все більшої

популярності, тому формування відповідної правової основи стає пріоритетним напрямом удосконалення транспортного законодавства.

Державне підприємство «Укрзалізничпостач» створено згідно наказу Укрзалізниці від 13.04.1992 р. № 26, засноване на державній власності і входить до сфери управління Укрзалізниці. З метою розвитку контейнерної системи в Україні, розширення сфери діяльності залізничного транспорту України на внутрішньому і зовнішньому ринках, надання транспортних, експедиційних та інших послуг, регулювання парку контейнерів та фітінгових платформ, а також утримання їх в технічно справному стані наказом Міністерства транспорту України від 11.05. 1995 № 189 / 1 створена Філія Центр транспортного сервісу «Ліски» публічного акціонерного товариства "Українська залізниця" (ЦТС «Ліски»). ЦТС «Ліски» є структурним підрозділом Державної адміністрації залізничного транспорту України.

Філія "Центр транспортного сервісу "Ліски" ПАТ "Укрзалізниця" надає повний спектр послуг з організації перевезень вантажів залізничним транспортом. Як структурний підрозділ Укрзалізниці Філія "ЦТС "Ліски" ПАТ "Укрзалізниця" представляє її інтереси на міжнародному рівні і має вагомі партнерські зв'язки серед залізничних адміністрацій інших країн, що дозволяє здійснювати перевезення залізничним транспортом на міжнародному рівні.

Філія «ЦТС «Ліски» є безсумнівним лідером у сфері організації залізничних та інтермодальних перевезень транзитних та експортно-імпортних вантажів у контейнерах. Позитивний досвід професіоналів створює умови для доставки вантажів у будь-якому напрямку, поєднуючи функціональний потенціал автомобільного, залізничного та морського транспорту.

Існує декілька можливих напрямків підвищення конкурентоспроможності залізничного транспорту на ринку транспортних послуг: перший напрямок – удосконалення існуючої технології перевезень та технічного оснащення залізниць України; другий напрямок – широка інтеграція транспортної системи України до міжнародних перевезень, і в першу чергу реалізація транзитного потенціалу країни; третій напрямок – широке впровадження комп'ютерних технологій на всій мережі залізниць.

В цілому, інтермодальні перевезення дають вантажовласникові ряд переваг. Вантажовласник звільняється від необхідності укладати договори, вступати у юридичні відносини і вести фінансові розрахунки з великим числом учасників перевезень. Це стосується і оформлення транспортних документів по кожному етапу - автотранспорт, залізниця, морський порт, судно. Оператор інтермодального перевезення скорочує затримки в пунктах перевалки, організовуючи доставку товарів строго по графіку (схема just-in-time), що прискорює обіг основних фондів і скорочує витрати зі зберігання вантажів.

Для ефективного функціонування транспортної системи, підвищення якості обслуговування клієнтів, розвитку міжнародних зв'язків необхідний всебічний розвиток інтермодальних перевезень з використанням комп'ютерних технологій.

### **Список використаних джерел:**

1. Бутакова Н. А. Правовое регулирование мультимодальной перевозки грузов: компаративный подход : дисс. на соискание научн. степени докт. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право» / Н. А. Бутакова. – М., 2016. – 495 с.
2. Дейнека, А. Г. Стратегічні напрямки реформування залізничного транспорту [Текст] / А. Г. Дейнека // Проблеми економіки та управління на залізничному транспорті ЕКУЗТ 2010: Тези П'ятої міжнар. наук.-практ. конф. – Д.: ДНУЗТ, 2010. – С. 18.
3. Деркач Э. М. Транспортное законодательство Украины: состояние и перспективы развития в контексте европейского выбора / Э. М. Деркач, С. Н. Павлюк // «Научные труды «ділет». – 2017. – № 1. – С. 86–97.
4. Кривицька Н. Ю. Інформаційно-методичні проблеми документального супроводу транскордонних інтермодальних перевезень / Н. Ю. Кривицька, Б. Г. Шонія // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2014. – № 39. – С. 104–110.

**Капустянська О.О.,** здобувач,  
**Алькама В.Г.,** доктор економічних наук, професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **МОДЕРНІЗАЦІЯ ЯК ШЛЯХ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ**

Актуальність теми. Актуальність модернізації національної економіки визначається її сучасним станом, що проявляється у негативних тенденціях виробничо-господарської діяльності та падінні рівня життя населення. Загальний висновок про рівень розвитку економіки постає з аналізу конкурентних позицій України у світових рейтингах конкурентоспроможності.

Наприклад, у рейтингу «Індекс глобальної конкурентоспроможності 2015–2016» Україна знаходиться на 79 місці зі 140 країн; за надійністю банків Україну оцінили за найнижчим показником — 140 місце з 140 країн, роботу у сфері державного сектора — 130 місце, податкове навантаження на бізнес визначили на рівні 118 місця. Однозначно Україна потребує оновлення усіх сторін господарювання, суспільного життя та державного устрою шляхом системного раціонального їх реформування, становлення нової, ефективнішої, адекватнішої вимогам ХХІ століття структури економіки.

Матеріали дослідження. У сучасній економічній науці проведено багато досліджень стосовно проблематики модернізації. Серед іноземних авторів можна виділити Штомпка П., Росту В., Блек С., Тенніс Ф. До вітчизняних дослідників, які займаються дослідженням сутності та значення модернізації належать: Амосов О., Бураковський І., Валінкевич Н., Качала Т., Коліушко І., Мамалуй О., Матковський П., Михальченко М., Петрович Й., Федулова Л. Питаннями еволюції теорії модернізації займаються Балджи М., Бужимська К., Гедз М. та інші. Аналіз праць вчених дає можливість констатувати наявність значної кількості підходів до розуміння категорії «модернізація», що зумовлює розбіжності в її трактуванні і відсутності категоріально-методологічного апарату.

Методи дослідження: теоретичний аналіз, аналіз наукової літератури.

Основними вимогами сьогодення, що ставляться перед державою України, у процесі інтеграції в європейський економічний простір, є здійснення ефективних структурних перетворень, зокрема модернізації. Термін «модернізація» походить від французького «modernisation» і означає оновлення, удосконалення, надання будь-чому сучасного вигляду, переробка відповідно до сучасних вимог.

Зародження поняття та основні ідеї модернізації були закладені в XVI ст. і з того часу тривають дискусії щодо змісту модернізації, що дало можливість виділити 4 загальні етапи розвитку модернізації, а саме: рання індустріальна (мануфактурна) модернізація (XVI ст. – середина XVIII ст.); індустріальна модернізація (кін. XVIII ст. – середина XIX ст.); пізня індустріальна модернізація (I пол. XX ст.); постіндустріальна модернізація (сер. XX ст. – дотепер). Теорія модернізації була сформована в середині XX ст. і вже пройшла декілька етапів еволюції.

Під впливом еволюції теорії модернізації, досліджувана категорія трактується по-різному: процес переходу від традиційності до сучасності; процес пов'язаний з впровадження результатів науково-технічного прогресу з метою вдосконалення виробництва та підвищення конкурентоспроможності товару, підприємства, країни; стратегічний напрям розвитку країни шляхом здійснення перетворень у всіх сферах з метою підвищення добробуту всіх учасників суспільства. Так, у словнику з суспільствознавства, ґрунтуючись на класичній теорії модернізації, модернізація розглядається як процес переходу від традиційного, аграрного суспільства до суспільств сучасних, індустріальних.

В економічному словнику модернізація характеризується як введення удосконалень, які відповідають сучасним вимогам. Пашута М. Т. та Шкільнюк О. М. дають таке визначення модернізації – це «...процес часткового оновлення, зміни застарілого устаткування (машин, механізмів, обладнання, приладів та ін.), технології виробництва, технічне й технологічне переоснащення промислових і сільськогосподарських підприємств».

Автори підкреслюють значення модернізації, як одного з найважливіших напрямів підвищення техніко-економічних показників, посилення інтенсивного розвитку та зростання ефективності виробництва. Підтримує дане положення і колектив авторів і визначає модернізацію як «...часткове вдосконалення конструкції та заміну застарілого устаткування (машин, обладнання), технології виробництва, технічне й технологічне переоснащення підприємств».

На думку Петровича Й., модернізація економіки – це «...такий стан сталого і ефективного розвитку, який ґрунтується на впровадженні у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, спрямованих на оновлення матеріально-технічної бази усіх секторів національного господарства та їх підприємств з метою домогтися виготовлення продукції з інноваційним наповненням та конкурентоспроможною на зовнішньому і внутрішньому ринках».

В цьому ж напрямі здійснює дослідження Федулова Л. І., яка вказує, що «...модернізація – це технологічне оновлення наявного промислового

потенціалу та прискорений розвиток високотехнологічних видів діяльності, що покликана перетворити технологічні та організаційні нововведення на головний чинник розвитку економіки». Автор наголошує на тому, що модернізація можлива тільки шляхом освоєння як національних, так і запозичених інновацій.

Офіційні статистичні дані свідчать, що основними джерелами фінансування інноваційної діяльності в Україні у 2014–2015 рр. є власні кошти підприємств, кошти державного бюджету, кошти іноземних інвесторів та інші джерела. Найбільша питома вага із загального обсягу фінансування інноваційної діяльності в Україні за цей період припадала на власні кошти підприємств: вона складала близько 85,0 % від загального обсягу фінансування; частка коштів вітчизняних інвесторів у цій сфері нижче 1 %; Іноземні інвестиції у загальному обсязі джерел фінансування інноваційної діяльності за останні роки також зменшились майже до 2 %.

Такий стан інвестування в інновації свідчить про різке погіршення інвестиційного клімату в країні в результаті несприятливих економічних, політичних та соціальних зрушень. У цій ситуації лише державне забезпечення здатне гарантувати успіх модернізації національної економіки. Оскільки Україна так і не позбавилася глибоких структурних деформацій і значно відстає від розвинених країн світу за сукупною продуктивністю всіх факторів виробництва, більшість підприємств залишилися технологічно відсталими, енергоємними, із слабкою диверсифікацією продуктів і ринків, то єдиний шлях до забезпечення конкурентоспроможності економіки — модернізація.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бужимська К. О. Теорія модернізації: виникнення, розвиток, сучасний стан / К. О. Бужимська // Вісник ЖДТУ. – 2008. – № 2(44). – С. 216-227.
2. Валінкевич Н. В. Організаційно-економічна модернізація підприємств харчової промисловості: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Н. В. Валінкевич. – Київ, 2015. – 44 с.

**Карпенко З.М.,** аспірантка,  
**Алькема В.Г.,** доктор економічних наук, професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **АВТОНОМІЯ ЗАКЛАДІВ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ – ЯК ОСНОВНИЙ ПРИНЦИП ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМНИХ ІННОВАЦІЙ**

Нові можливості, які було створено ідеями революції Гідності, щодо Євро інтеграції та розвитку освіти, вимагають підвищення якості й конкурентоспроможності закладів загальної середньої освіти в Україні. Роль освіти треба розглядати як пріоритетний важіль розвитку економіки для підвищення соціальних стандартів в усіх сферах життєдіяльності, як набуття компетентностей для життя в ХХІ столітті. Державна політика в освітній галузі вимагає суттєвого реформування на підставі впровадження системних інновацій.

Тому управління закладами освіти має реалізовуватись на підставі сучасних концепцій та підходів інноваційного менеджменту. Викликом для суб'єктів освітнього середовища є новий феномен діяльності передбачений положеннями Закону «Про освіту» (прийнятий від 05.09.2017, набрання чинності 28.09.2017), а саме автономія. Автономія є базовою умовою реалізації організаційно-економічних, соціальних та інших інновацій в освіті. «Автономія»- грецькою мовою *autonomia* – незалежність, від *autos* – сам, *nomos* – закон. У більшості країн Євросоюзу автономія закладів освіти задекларована як основний принцип Державної політики в галузі освіти.

#### Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемам дослідження реформування вищої освіти, як складової освітньої галузі, в аспекті автономії присвячено праці вітчизняних учених В. Алькеми, Г. Войтенко, В. Войтенко, М. Зубрицької, Г. Касьянова, Ю. Крячка, М. Степка, Г. Чекаловської, В. Яблонського. Дослідженнями можливостей практичного впровадження механізмів автономії у закладах загальної середньої освіти присвячено праці Г. Сизоненко, Л. Паращенко, Ю. Шукевича[4].

Впровадження автономії у закладах загальної середньої освіти з використанням терміну «автономія загальноосвітнього навчального закладу» мали місце у Розпорядженні Кабінету Міністрів України №1564-р від 08.12.2009 «Про першочергові заходи щодо забезпечення розширення автономії загальноосвітніх навчальних закладів», але ці заходи мали характер фрагментарних нововведень.

#### Формулювання цілей статті

Мета статті – обґрунтувати необхідність впровадження автономії закладів загальної середньої освіти як основний принцип системних інновацій на сучасному етапі економічного розвитку та євроінтеграції України у світовому просторі.

#### Виклад основного матеріалу дослідження

Створена за роки незалежності жорстка державна вертикаль органів управління освітою та наукою на регіональному та місцевому рівнях делегувала незначну частину повноваження безпосередньо закладам середньої освіти лише номінально, що входило в протиріччя самого визначення «автономія». Нова редакція Закону «Про освіту» термін «автономія» трактує в такому значенні: «автономія-право суб'єкта освітньої діяльності на самоврядування, яке полягає в його самостійності, незалежності та відповідальності у прийнятті рішень щодо академічних (освітніх), організаційних, фінансових, кадрових та інших питань діяльності, що провадиться в порядку та межах, визначених законом». Автономія закладів освіти не проголошується керівником установи чи то управлінням освіти, а визначається законодавством України та установчими документами.

На перший погляд автономія мала б звужувати права закладів освіти, як суб'єкта освітньої діяльності - юридичної особи, адже за визначенням на самореалізацію та само визначеність, в значенні «все сам – самоізоляція та замкнутість». Але сучасні умови функціонування закладів освіти в форматі автономії вимагають залучення всіх стейкхолдерів освітньої діяльності, що спрямована на організацію, забезпечення та реалізацію інноваційних змін

освітнього процесу. Заклади освіти з повноваженнями автономії не слід розглядати як окрему освітню установу, а тільки як складову сукупної системи освіти яка визначена Державними стандартами. Автономію закладів освіти треба розрізняти за сферою застосування: фінансова, академічна, кадрова та організаційна.

Набуття закладами загальної середньої освіти права самостійно приймати рішення у межах своєї автономії, що визначено Законом «Про освіту», спеціальними законами, установчими документами, зокрема з питань не врегульованих законодавством, а й створювати та впроваджувати і здійснювати комерціалізацію освітніх, інтелектуально-продуктових та організаційних і соціальних інновацій та конкурувати на освітньому і інших місцевих, регіональних та міжнародних ринках. Все це стає можливим за рахунок створення сучасних механізмів інноваційного менеджменту. Адже реформа освітньої галузі вимагає вийти із старої пострадянської системи, функціонал якої не залежав від світового ринку освітніх послуг та її конкурентоспроможності. Як свідчить світова практика, конкуренція між самоврядними освітніми установами впливає на покращення якості освітніх послуг за рахунок постійного впровадження інновацій. Тому сучасні концепції та методологія інноваційного менеджменту освітній галузі надає можливості керівникам сучасних закладів загальної середньої освіти які діють в умовах невизначеності оперативно та ефективно впроваджувати системні інновації в підпорядкованих їм закладах.

Управління закладами загальної середньої освіти регламентується законодавством України та установчими документами: статут закладу освіти, ліцензія на впровадження освітньої діяльності; сертифікати про акредитацію освітніх програм, структуру та органи управління закладу освіти; кадровий склад закладу освіти згідно з ліцензійними умовами; освітні програми, що реалізуються в закладі освіти, та перелік освітніх компонентів, що передбачені відповідною освітньою програмою; ліцензований обсяг та фактична кількість осіб, які навчаються у закладі освіти; матеріально-технічне забезпечення закладу освіти (згідно з ліцензійними умовами); результати моніторингу якості освіти; річний звіт про діяльність закладу освіти тощо. Освітня діяльність закладів здійснюватиметься у новому форматі з автономними правами тому вимагає створення нових колегіальних органів: органи самоврядування працівників закладу освіти; органи самоврядування здобувачів освіти; органи батьківського самоврядування; інші органи громадського самоврядування учасників освітнього процесу. Діяльність будь яких самоврядних органів закладів освіти має бути прозорою та оприлюдненою на загальнодоступних інформаційних ресурсах, що стане запорукою унеможливлення безпідставних звинувачень у нецільовому використанні коштів та здирництві.

«Утворення та/або спільне фінансування і експлуатацію інноваційних підприємств (інноваційний центр, технопарк, технополіс, інноваційний бізнес-інкубатор тощо) на базі існуючих закладів освіти» задекларовано у Статті 81 про державно – приватне партнерство у сфері освіти і науки, що передбачає на законодавчому рівні укладати договори між приватними партнерами та органами державної влади. Втілення таких бізнес-проектів важливо для всіх зацікавлених

сторін, адже сучасний бізнес для підвищення конкурентоспроможності дуже потребує висококваліфікованих спеціалістів в різних галузях реального сектора економіки. Співпраця державно-приватного партнерства націлена на підтримку та розвиток інноваційних освітніх технологій з одного боку, а з другого – стане основою економічного розвитку та соціального прогресу загальнодержавного формату.

Висновки. Новий Закон «Про освіту» надає закладам загальної середньої освіти право самостійно ухвалювати рішення щодо внутрішнього управління та фінансування, ставити серйозні задачі й визначати шляхи та способи їх досягнення в залежності від специфіки та місії закладів освіти, але водночас треба добре усвідомлювати що разом з цими свободами покладається і величезна відповідальність за кінцевий результат. Реформа освіти в Україні стартувала 1 вересня 2018 року. Першими здобувачами оновленої освіти стали цьогорічні першокласниками, які вже навчатимуться 12 років за новими програмами та в закладах освіти з правами автономії, що на наше переконання набуває ознак інноваційності.

Інноваційність - один із основних принципів управління освітою і є сукупністю способів, методів, форм та правил управління освітнім процесом, освітньою та іншою діяльністю і персоналом, зайнятим цією діяльністю. Питання визначення поняття автономії закладів загальної середньої освіти, способів її формування, класифікації їх форм і обсяг повноважень, знаходяться в постійному розвитку і залишаються актуальними та потребують подальшого наукового дослідження.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про освіту» // Відомості Верховної Ради, 2017. – №2145-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/go/2145-19>
2. Закон України «Про вищу освіту» // Відомості Верховної Ради, 2014. – № 37-38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
3. Алькема В.Г. «Вчені записки Університету «КРОК» №42 // «Реструктуризація вищого навчального закладу як інструмент формування освітнього простору академічної свободи» // [Електронний ресурс]: <http://library.krok.edu.ua/.../367-vcheni-zapiski-universitetu-krok>
4. Сизоненко Г., Паращенко Л., Шукевич Ю. навчально-методичний посібник для керівників освіти «Законодавче та нормативно правове забезпечення автономії загальноосвітнього навчального закладу» Київ 2011.



## **ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ПРИ ФОРМУВАННІ УМОВ ГІДНОЇ ПРАЦІ**

Людські ресурси визначають стан і перспективи економічного та соціального розвитку будь-якої країни, а тому питання відтворення людських ресурсів та реформування сфери соціально-трудова відносин є предметом наукових досліджень стосовно забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ, та, як наслідок, підвищення стандартів життя.

Зокрема, реформування сфери трудових відносин передбачає впровадження якісно нових підходів до регулювання соціально-трудова сфери в розрізі забезпечення продуктивної зайнятості; підвищення рівня мотивації найманих працівників до продуктивної праці; розвитку саме тих якостей працюючих, які забезпечують високу ефективність роботи та перетворюють людські ресурси підприємства в джерело стійкої конкурентної переваги.

На сучасному етапі розвитку економіки України основним ресурсом підприємства стає персонал. Мотивація є головним елементом активізації людського фактора, який не тільки створює матеріальні передумови виробництва, але і забезпечує їх ефективне використання. Ні одна система управління не функціонуватиме досконало, якщо в масштабі країни, регіону або окремого підприємства не буде розроблена ефективна система мотивації праці персоналу, яка би спонукала кожного працювати продуктивно для досягнення особистісних цілей та цілей підприємства.

Ключові теоретичні та методичні питання управління соціально-трудова відносинами розглядаються в роботах таких вчених: А. Колот, Е. Лібанова, О. Макарова, Л. Волохова, О. Євсєєнко, Н. Діденко, В. Дружиніна, Л. Транченко, О. Фоміна, які розробили теоретико-методологічні і практичні питання формування соціально-трудова відносин. Разом з тим, особливості розвитку соціально-трудова відносин в умовах напруженої політичної ситуації та нестабільності економіки вимагають розробки та впровадження нових інструментів регулювання сфери трудових відносин.

Соціально-трудова відносин – це відносини зумовлені трудовою діяльністю, які виникають і розвиваються з метою регулювання якості трудового життя; такі відносини впливають з угоди між працівником і роботодавцем про обов'язки особистого виконання працівником на платних засадах відповідних трудових функцій.

На трудові відносини впливають: дисбаланс між попитом і пропозицією праці, високий рівень безробіття, низька ефективність праці, заробітна плата, масові зовнішні трудові міграції населення, неформальна зайнятість, молодіжна незайнятість, сільське та родинне безробіття, регіональні диспропорції у зайнятості населення.

З одного боку, зайнятість визначає соціальний стан людей, а з іншого – це купівля-продаж робочої сили як ключового фактора виробництва, тобто зайнятість має ринковий прояв.

Зайнятість, що дає змогу забезпечити ефективне суспільне виробництво та задовольнити потреби працівника на рівні не менше встановлених законодавством гарантій є продуктивною.

Ефективна зайнятість, притаманна справедливому демократичному суспільству, передбачає надання суспільством усього працездатному населенню можливості займатися суспільно корисною працею, на основі якої здійснюється індивідуальне (у межах сім'ї) та колективне (з участю фірм, компаній, держави) відтворення робочої сили і задоволення потреб; саме така зайнятість дозволяє кожному бажаному реалізувати свої сутнісні сили у процесі праці, а також є надійним чинником соціального захисту [3].

Неможливо досягти стабільності економіки без забезпечення ефективної зайнятості і скорочення рівня безробіття.

В Україні система мотивації повинна мати ті ж самі складники, що й в інших країнах, але на сучасному етапі розвитку економіки основна увага у цій системі повинна приділятися рівню оплати праці, підвищенню її стимулюючої ролі. Детальне вивчення досвіду формування системи мотивації в зарубіжних фірмах різних країн, аналіз існуючої системи стимулювання на українських підприємствах, що зводиться тільки до регулювання оплати праці, дає змогу розробити та впровадити у практику нові підходи до управління мотиваційними процесами на українських підприємствах за такими напрямками, як застосування як матеріальних, так і нематеріальних форм стимулювання працівників, що передбачає оплату праці, різні системи участі в прибутках, системи колективного преміювання, індивідуалізацію заробітної плати, моральні стимули, стимулювання працівників, які займаються творчою працею, шляхом застосування вільного графіка роботи, гуманізації праці; кар'єрний та професійний ріст; соціальні пільги для співробітників.

Отже, система стимулювання праці персоналу на українських підприємствах повинна чітко визначати цілі, встановлювати види стимулювання відповідно до результатів, що досягаються.

#### **Список використаних джерел:**

1. Волохова Л.Ф., Євсєєнко О.Ф. Статистичне оцінювання соціальної напруги на ринку праці в Україні// Вісник ОНУ імені І.І.Мечникова. 2013. – Т.18. – С.68-71.
2. Діденко Н. Ринок праці та стратегія зайнятості в ЄС? Досвід регулювання та державного управління. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2010-2/doc/3/07.pdf>
3. Фоміна О.О. Механізм регулювання соціально-трудова відносин на засадах відповідальності. – Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. - № 3 (59). – 2013. – С. 46-56.

*Круль К.Я.,  
Данченко О.Б., доктор технічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## ІДЕНТИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ПРОЕКТІВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Проект є успішним, коли він досягає своїх цілей і відповідає або перевершує очікування зацікавлених сторін. Зацікавлені сторони (стейкхолдери) проектів АПК мають свою специфіку [1]. Так, наприклад, одна і та ж сама людина може виконувати декілька ролей одночасно – бути споживачем продукції, членом команди та членом громадської організації. З одного боку може бути зацікавленим в реалізації проекту, як працівник, а з іншого може бути не задоволеним запахом від тварин, як громадянин який живе поряд із фермою.

Важливо визначити всіх зацікавлених сторін у проекті на самому початку проекту. Несвоєчасна та неповна ідентифікація зацікавлених сторін проекту або нерозуміння їхнього значення та цілей, може призвести до краху проекту.

Саме тому керівнику проекту, в першу чергу, необхідно провести ідентифікацію та аналіз кожного із них для визначення їх очікувань від проекту, визначити важелі впливу на кожного з них персонально, а також їх вплив на проект. Незалежно від відмінностей між ними є можливість та необхідність побудови з ними міцних добрих відносин [2]. Зібравши достатньо інформації, можна зрозуміти які саме ризики можуть виникнути в ході проекту, ймовірність їх виникнення та також їх вплив на реалізацію проекту.

До управління ризиком проекту відносяться процеси планування управління ризиками, їх ідентифікація та аналіз, реагування на ризики, моніторинг та управління ризиками проекту. [3].

Для управління ризиками пов'язаних із стейкхолдерами в агропромислових (АПК) проектах, пропонується використовувати такий інструмент, як таблиця контролю ризиків (табл. 1).

Таблиця 1

Таблиця контролю ризиків пов'язаних із стейкхолдерами проектів АПК

Стейкхолдер	Ризик	Контрзахід
1. Керівник проекту (КП)	1.1. Недостатньо кваліфікований	1.1.1. Перевірка кваліфікації 1.1.2. Заміна керівника проекту 1.1.3. Підвищення кваліфікації КП
	1.2. Залишає проект	1.2.1. В проекті передбачена посада Заступника КП 1.2.2. Назначаємо КП з команди проекту 1.2.3. Наймаємо нового КП не з команди проекту
	1.3. Нанесення шкоди проекту	1.3.1. Незалежний аудит проекту 1.3.2. Періодична звітність перед власником проекту 1.3.3. Фінансова відповідальність КП
2. Команда проекту	2.1. Недостатня кваліфікація	2.1.1. Перевірка кваліфікації
		2.1.2. Заміна членів команди проекту
		2.1.3. Підвищення кваліфікації

Стейкхолдер	Ризик	Контрзахід
	2.2. Член команди залишає проект	2.2.1. Наймаємо нового члена команди
	2.3. Нанесення шкоди проекту	2.3.1. Фінансова відповідальність членів команди 2.3.2. Періодична звітність перед КП
3. Замовник	3.1. Продукт проекту є непотрібний на ринку	3.1.1. Створити попит на продукт
		3.1.2. Пошук іншого ринку збуту
		3.1.3. Переробка продукту (удосконалення). Наприклад, використати цей продукт як сировину
	3.2. Нечітко поставленні вимоги до продукту проекту	3.2.1. Визначення критеріїв до вимог продукту проекту
		3.2.2. Документування вимог та роз'яснення команді проекту
	3.3. Нечітко сформовані цілі проекту	3.3.1. Визначення вимог до чіткості поставлення цілей
3.3.2. Надання зворотного зв'язку та уточнення розуміння цілей командою проекту		
4. Власник	4.1. Часте втручання в роботу команди	4.1.1. Регламент спілкування з власником проекту
		4.1.2. Визначений вплив на кадрову політику
	4.2. Зміна цілей проекту та вимог до продукту проекту	4.2.1. Документування цілей та вимог проекту
		4.2.2. Розроблення процедур погодження змін цілей та вимог до продукту
	4.3. Прийняття рішення про закриття проекту	4.3.1. Розроблення процедур погодження рішення про закриття проекту
		4.3.2. Спільна оцінка доцільності проекту
		4.3.3. Незалежний аудит доцільності та ефективності проекту
5. Інвестор	5.1. Брак фінансування	5.1.1. Альтернативний інвестор
		5.1.2. Залучення власного фінансування
		5.1.3. Штрафні санкції за зрив фінансування
6. Органи влади	6.1. Видання заборони	6.1.1. Переорієнтація цілей та продукту проекту
	6.2. Введення квот	6.2.1. Лобювання інтересів проекту
	6.3. Введення спеціальних дозволів	6.3.1. Моніторинг та виконання вимог для отримання
	6.4. Зміна оподаткування	6.4.1. Моніторинг та своєчасна сплата податків
	6.5. Зміна дотацій	6.5.1. Моніторинг та виконання вимог для отримання
7. Громадські групи та організації, населення	7.1. Протест на етапі реалізації проекту	7.1.1. Громадські слухання та робота з населенням
		7.1.2. Створення позитивного іміджу
		7.1.3. Залучення громадськості до реалізації проекту (взяти на роботу)
		7.1.4. Укладання договорів оренди на землю на взаємовигідних умовах
8. Підрядники /постачальники	8.1. Зрив строків виконання робіт та поставки товарів	8.1.1. Укладання договорів з передбаченими штрафними санкціями
		8.1.2. Альтернативні підрядники /постачальники
	8.2. Постачання неякісних товарів та робіт	8.2.2. Затвердження та здійснення процедур контролю якості товарів та робіт 8.2.3. Укладання договорів з передбаченими штрафними санкціями
9. Споживачі кінцевої продукції	9.1. Змінити вподобання та смаки	9.1.1. Впровадження високих стандартів якості на продукт
		9.1.2. Робота над позитивним іміджем компанії та продукту

Стейкхолдер	Ризик	Контрзахід
		9.1.3. Реклама, робота зі споживачами
		9.1.4. Сертифікація продукту проекту
10. Конкуренти	10.1. Викрадення ідеї проекту	10.1.1. Оформлення патентів, прав власності на продукт
		10.1.2. Укладення договорів про комерційну таємницю
	10.2. Чорний піар	10.2.1. Робота над позитивним іміджем компанії та продукту
	10.3. Ціновий демпінг	10.3.1. Перемовини з конкурентами

В таблицю вписуємо стейкхолдерів, ризики пов'язаних з кожним конкретним стейкхолдером та план контрзаходів для кожного ризикового випадку, попередньо ідентифікованого та проаналізованого.

За допомогою нумерації прив'язуємо кожний контрзахід до конкретного ризику та стейкхолдеру. Дані контрзаходи не мають чітко вираженого пріоритетного значення. В залежності від ситуації, специфіки проекту та свого досвіду кожен менеджер проекту оцінює існуючу ситуацію та на свій розсуд обирає один або декілька контр заходів одночасно.

Підготовка такої таблиці заздалегідь, допоможе діяти швидко та ефективно в ризиковій ситуації, так як керівник проекту та команда проекту буде підготовлена до самої можливості настання даного ризику і що важливо, матиме наочні варіанти контрзаходів щодо кожного з ідентифікованих ризиків.

#### **Список використаних джерел:**

1. Денчик О.Р. Аналіз ризиків проектів в агропромисловому комплексі / О. Р. Денчик, Д. І. Бедрій, С.О. Савченко // Вісник ЧДТУ. Серія: Технічні науки. – Черкаси: ЧДТУ, 2017. – № 1. – С. 100–109.
2. Данченко О. Б. Управління зацікавленими сторонами в проектах агропромислового комплексу / О. Б. Данченко, К. Я. Круль, О. Р. Денчик // Управління проектами у розвитку суспільства. Тема «Управління проектами в умовах переходу до поведінкової економіки». Тези доповідей XV міжнародної конференції (Київ, 18-19 травня 2018 року)// відповідальний за випуск С. Д. Бушуєв. – К.: КНУБА, 2018. – С. 76-78.
3. Круль К. Я. Особливості управління ризиками стейкхолдерів проектів агропромислового комплексу / К. Я. Круль // Управління проектами : стан та перспективи. Матеріали XIV міжнародної науково-практичної конференції (11-14 вересня 2018 р., Миколаїв). – Миколаїв : НУК, 2017. – С. 63-64.

## **РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ, ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Метою статті є обґрунтування розвитку персоналу у забезпеченні конкурентоспроможності сучасного підприємства.

Актуальність досліджуваного питання полягає в тому, що у ринковій економіці підприємства функціонують в умовах конкурентної боротьби і їх основною конкурентною перевагою стає високо кваліфікований персонал, як один з потенційних ресурсів розвитку.

Незважаючи на те, що конкурентоспроможність підприємства формується під впливом цілої низки внутрішніх і зовнішніх чинників, вихідною і водночас визначальною ланкою формування його конкурентних переваг є саме персонал. Має рацію Т. А. Репіч, коли говорить про те, що конкурентоспроможність організації прямо пов'язана з конкурентоспроможністю персоналу, і цей показник безпосередньо характеризує конкурентний потенціал підприємства [1].

Унікальність персоналу у забезпеченні конкурентних переваг підприємства визначається тим, що на його основі формується людський та інтелектуальний капітал, які є утворювальною основою продукування і руху знань. Саме працівник є власником і носієм знань, кваліфікації, досвіду, інформації, які він може накопичувати, використовувати, розвивати й передавати упродовж усього періоду свого життя й трудової діяльності.

Але, роль персоналу у забезпеченні конкурентоспроможності не можна абсолютизувати, оскільки ресурсне, технічне й технологічне забезпечення підприємств, їх функціональні можливості, ринкові позиції, розміщення та інші чинники теж надзвичайно важливі, але більшість із-поміж них є похідними від впливу персоналу підприємства, зокрема управлінських та організаційних рішень його керівного складу та результатів роботи усього колективу.

Однак, визнання науковцями та практиками пріоритетності переваг персоналу конкретного підприємства порівняно з іншими у конкурентній боротьбі зумовлене тим, що сучасні технічні засоби, технології та матеріальні ресурси рівною мірою доступні на ринку всім конкуруючим суб'єктам, а тому не можуть бути джерелом забезпечення конкурентних переваг. Саме формування своєрідного набору компетенцій персоналу, їх постійний розвиток, а також специфіка організації та мотивації праці якраз і можуть стати недосяжними для конкурентів. Відповідно здатність підприємства навчати і розвивати своїх працівників швидше за конкурентів є джерелом його економічних, соціальних і стратегічних переваг не лише у галузевому чи територіальному, а й загальнонаціональному та міжнародному масштабах.

Тобто, конкурентоспроможний персонал, очолюваний конкурентоспроможним менеджментом і озброєний сучасними технічними засобами може забезпечити високу якість і продуктивність праці, яка формує конкурентоспроможність продукції, чого вимагає ринок. А вже

конкурентоспроможність продукції забезпечує ринкову позицію виробника, формує його фінансовий стан і є запорукою досягнення високої конкурентоспроможності підприємства загалом. Тому створення умов для розвитку конкурентоспроможного персоналу є першочерговим завданням і найважливішою умовою забезпечення успішної діяльності українських підприємств.

У науковій літературі категорія «розвиток персоналу» визначається як процес професійного навчання, підвищення кваліфікації та перепідготовки працівників. Це системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників і вдосконалення соціальної структури персоналу [2].

Розвиток персоналу, підвищення його конкурентоспроможності є необхідними умовами ефективної діяльності будь-якого підприємства. Особливо в умовах сучасних змін розвиток персоналу повинен бути безперервним, а також включати професійне навчання і підвищення професійної компетентності [3].

Беззаперечно, розвиток персоналу має стратегічно важливе значення для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Адже він є ефективним засобом посилення та нагромадження кадрового потенціалу працівників, як на поточному етапі функціонування підприємства, так і в перспективі. Він також забезпечує підвищення загального інтелектуального рівня особистості, розширює її ерудицію та коло спілкування, оскільки освічена людина вільно орієнтується в сучасному складному світі, у відносинах із людьми. У результаті поліпшується морально-психологічний клімат у структурних підрозділах підприємства, підвищується мотивація працівників до праці, знижується плинність кадрів.

Потреба у постійному розвитку персоналу також спричинена необхідністю підтримки його конкурентоспроможності, що зумовлено її відносністю, динамічністю та цільовим характером. Адже навіть за незмінного кількісного й якісного складу персоналу чи організаційного капіталу підприємства конкурентоспроможність персоналу відносно позицій інших підприємств може змінюватися. Ці зміни можуть бути наслідком різних тенденцій у зовнішньому середовищі, змін ринкової кон'юнктури, інституційних правил, що спричинює коригування цілей підприємства та вимог до якості персоналу для забезпечення їх досягнення.

Масштаби і ключові параметри розвитку персоналу визначаються насамперед стратегією розвитку підприємства, рівнем впровадження у виробництво інноваційних технологій, конкуренцією на внутрішньо корпоративному та галузевому ринку праці, конкурентними позиціями на товарних ринках, а також його фінансовими можливостями.

На рівні підприємств управлінська робота у сфері розвитку персоналу повинна бути спрямована на постійне поліпшення навчально-методичного забезпечення процесу виробничого навчання та підвищення кваліфікації. Формування системи розвитку персоналу передбачає також відповідне інформаційне забезпечення, у тому числі щодо умов матеріального

стимулювання, конкурентоспроможності персоналу; моніторинг соціального захисту і мотивації працівників тощо.

Отже, сучасний етап розвитку українських підприємств висуває на перший план проблему їхнього забезпечення конкурентоспроможним персоналом, який здатен забезпечити довгострокову, унікальну та самозростаючу, конкурентну перевагу підприємства завдяки використанню унікального джерела конкурентоспроможності, яке неповторне для конкурентів. Тому всебічний розвиток персоналу повинен стати стратегічним завданням кадрової політики підприємств і держави.

#### **Список використаних джерел:**

1. Репіч Т. А. Конкурентоспроможність персоналу як складова загальної конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Т. А. Репіч. – Режим доступу: [www.dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/.../10.pdf](http://www.dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/.../10.pdf).
2. Криворучко О. М. Управління персоналом підприємства: навч. посібник / Криворучко О.М., Водолажська Т.О. – Х. : ХНАДУ, 2016. – 200 с.
3. Бучинська Т. В. Конкурентоспроможність персоналу як основний чинник підвищення ефективності діяльності підприємства. // Науковий вісник Ужгородського національного університету. - 2016. Випуск 10, ч. 1.- С. 74-77.

**Мазуркевич А.Г.,** аспірант,  
**Данченко О.Б.,** доктор технічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **АНАЛІЗ ТИПОВИХ ЗМІН В ІТ-ПРОЕКТАХ**

ІТ-проект – це комплексна організація та його кінцевий продукт, а також ряд інших артефактів, що окрім кінцевого продукту, доставляються в ході реалізації проекту. Артефакт - будь-який важливий продукт ІТ-проекту, наприклад документація, код, модель даних тощо, тобто все те, що "крутиться" в проекті для підсумкової реалізації продукту. Вони дуже тісно взаємопов'язані між собою: з бажань замовника (у документі Бізнес-кейс) складаються вимоги (Специфікація), з специфікації формується модель даних (ще один артефакт) і інтерфейс (теж артефакт), а з них потім формується програмний код. Кількість артефактів у проекті збільшується з кожним етапом і відповідно, кожна зміна, впливає на все більшу кількість артефактів. У зв'язку із великою кількістю артефактів, що визначають кінцевий результат ІТ-проекту у процесі його реалізації, виникає велика кількість змін, окремі з яких мають типовий характер, практично, властивий для усіх проектів, незалежно від сфери, галузі чи типу організації.

Варто відзначити, що зміни, як явище – дуже неоднозначний і суперечливий предмет в будь-якому ІТ-проекті. Переважна більшість бізнес-аналітиків стверджують, що до ключових факторів невдачі ІТ-проекту відноситься "Заморожування дизайну", "Негнучкі вимоги" та "Постійні зміни". Так що ж виходить, з одного боку відсутність змін – це погано, з іншого боку наявність змін – це теж погано?



Зміни, що виникають у процесі реалізації ІТ-проекту є невід'ємною складовою управління проектами будь-якої організації. Насамперед, це пов'язане із тим, що середовище, у котрому відбувається впровадження проекту є динамічне та мінливе. Тому організація, що має намір успішно реалізувати ІТ-проект в умовах постійного прогресу, повинна вчасно реагувати на типові зміни у ІТ-проекті, що викликані середовища шляхом ефективного впровадження організаційних змін. Таким чином, постає проблема раціонального аналізу змінами в ІТ-проекті.

У процесі організації та безпосередньо реалізації ІТ-проекту виникають різноманітні зміни. Ґрунтовно їх описано у праці К. Пріб. На переконання автора, ці зміни зазвичай стосуються: «трансформації взаємовідносин із зовнішнім середовищем, що призводить до уточнення основної місії, цілей і завдань діяльності; змін маркетингової стратегії, технологій просування товарів на ринку, переорієнтації на іншу цільову аудиторію споживачів, виходу на інші ринки чи ринкові ніші; змін ділового іміджу підприємства, його репутації, стосунків з партнерами та контрагентами, престижності основних видів діяльності; реструктуризації виробництва, переорієнтації, розширення чи скорочення напрямів діяльності; правової реорганізації юридичної особи, а також змін в організаційній структурі та структурі управління; змін техніко-технологічного забезпечення реалізації господарської діяльності, впровадження інновацій, модернізації, реконструкції, оновлення; поліпшення чи зниження економічної, фінансової, технічної, соціальної ефективності роботи підприємства; змін якісних чи кількісних характеристик кадрового складу працівників, керівників і спеціалістів, їх компетентності і професіоналізму, умотивованості, ефективності роботи, взаємовідносин, поведінки та внутрішніх комунікативних зв'язків; трансформації організаційної культури, перегляду цінностей, традицій, стилів керівництва і комунікації, неформальних відносин тощо» [1, с.121].

Аналіз змін ІТ-проекту виступає важливим етапом управління проектом та його реалізації. Однак, аналіз змін потрібно розглядати з таких позицій як:

- По-перше, на етапі формування ІТ-проекту – це аналіз, який визначає готовність персоналу та осіб, які залучені до проекту до таких змін; діагностика ймовірних наслідків, що супроводжуються змінами та процесом їх управління; забезпечення оперативного оцінювання результатів реалізації планованих заходів. Потім оцінюють перспективи організації та її підрозділів на основі вміння адаптуватися до змін, котрі викликають нові умови роботи, прискорення ділової активності тощо.

- По-друге, на етапі реалізації – це аналіз ризиків, які характерні для такого роду ІТ-проектів. При оцінці ефективності ІТ-проекту зазвичай виконується аналіз ризиків, який передбачає врахування всіх змін як в сторону погіршення, так і в сторону покращення умов його реалізації. Зазвичай використовують сценарний підхід. Його проводять за наступною схемою: здійснюють вибір проектних параметрів, котрі мають найбільший рівень невизначеності; здійснюють моніторинг ефективності ІТ-проекту для визначених значень параметру (граничних значень). В ІТ-проекті представляють

три сценарії його реалізації і перспективні результати: базовий, найбільш песимістичний, найбільш оптимістичний [2].

По-третє, проводиться аналіз виправлення зауважень попередньої перевірки реалізації проекту. Визначається відповідність випуску вимогам та дослідження причин супротиву змінам у системі організації та реалізації ІТ-проекту; вивчення напрямів оптимізації плану змін в процесі реалізації ІТ-проекту. Оформляється звіт, який містить розрахунки поліпшення якості реалізації ІТ-проекту. Виявляються нові проблеми.

По-четверте, кінцевий етап, що пов'язаний із виникненням типових змін, полягає у їх ґрунтовній оцінці змін і їх впливу на результати діяльності організації загалом, її служб та підрозділів зокрема. Тобто на цьому етапі аналізу робота організації переводиться на нові умови – здійснюється підсумкове оцінювання забезпечення незворотності вчинених на попередніх етапах дій і заходів.

Поширена помилка аналізу типових змін ІТ- проекту є пошук причин зміни показників в їх розрахунковому варіанті (формулі). Для вирішення проблем, що пов'язані із змінами ІТ-проекту необхідно боротися з першопричиною. У діагностиці ІТ-проекту для визначення причин типових змін в ході реалізації проекту необхідно удосконалити оцінку складових етапу, чи розрахункової формули чинників, що дають кількісну оцінку змінам на основі системного підходу до усіх параметрів, що підлягають змінам.

#### **Список використаних джерел:**

1. Приб К. А. Формування системи управління змінами на підприємстві / К. А. Приб // *Інтелект XXI*. – 2014. – № 2. – С. 119-126.
2. Крепков И. М. Анализ и учет рисков продвижения Internet – проектов предприятия / И. М. Крепков, Е. Н. Ефимов, Н. М. Фоменко // *Вестник МЭИ*. – 2010. – № 2. – С.101-107.

**Малигіна О.В., магістр,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## **ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ**

У статті розглядаються основні аспекти використання інноваційних технологій мотивації персоналу. Пропонується системний підхід до формування мотивації персоналу.

Мета статті полягає у виявленні сучасних тенденцій та пошуку інноваційних підходів формування системи мотивації персоналу.

З усіх факторів, що впливають на ефективність діяльності підприємства, найбільше значення має наявність мотивації персоналу та результативність праці. Це стосується різних сфер діяльності від групи персоналу до окремих фахівців. Підприємства, де більша частина персоналу мотивована на достатньо високому рівні, частіше досягають успіху. За допомогою системи мотивації

персоналу можна вирішити проблеми підприємства, пов'язані з досягненням кінцевих результатів діяльності [1].

Проблема мотивації персоналу завжди була і зостається актуальною незалежно від того, на якому рівні технічного прогресу і економічного розвитку перебуває суспільство. Важливість цієї проблеми обумовлена тим, що фундаментальною умовою існування будь-якого суспільства є трудова діяльність. Відповідно ставлення до праці значною мірою визначає «успіх» або «поразку» суспільства в його просуванні шляхом економічного і соціального прогресу. Формування ефективної системи управління персоналом неможливе без використання інноваційних методів стимулювання та мотивації. Остання виступає важливою складовою системи управління персоналом, яка відіграє значну роль в досягненні високої ефективності діяльності підприємства.

Управлінською проблемою в Україні сьогодні є відсутність опрацьованої і актуальної мотиваційної системи на підприємствах, головною причиною цього явища виступає недостатнє фінансування відповідних заходів. У країні спостерігається криза праці, яка перестала бути для багатьох людей сенсом життя і перетворилася на засіб виживання. За таких умов не можна навіть сподіватись на високопродуктивну й ефективну працю, зростання кваліфікації працівників та розвиток їх ініціативи і формування сильної мотивації. Головне завдання з точки зору мотиваційного процесу працівників – це зробити їх не стільки власниками засобів виробництва, скільки власниками своєї робочої сили.

Мотивація формується за умови, коли трудова діяльність є якщо не єдиною, то основною умовою одержання блага. Якщо ж критерієм у розподільних відносинах слугують статусні розбіжності, стаж роботи, приналежність до певної соціальної групи, то формуються мотиви службового просування, одержання розряду, закріплення за робочим місцем і т. ін., що не обов'язково припускають трудову активність працівника, оскільки можуть досягатися за допомогою інших видів діяльності.

Формування системи мотивації персоналу передбачає такі напрямки діяльності, як створення сприятливих умов праці та безпосередній вплив на виробничу поведінку персоналу. Поняття «інновація» означає позитивне, прогресивне нововведення (ідею, діяльність, технологію або матеріальний об'єкт, який раніше не застосовувався організаційною системою) [2].

Дослідження у сфері інноваційних технологій мотивації персоналу є актуальними як для практики менеджменту, так і для соціальної спрямованості управління. Мова йде про розвиток і впровадження інноваційних продуктів, що відповідають соціальним потребам, впровадження яких призводить до суттєвих та незворотних змін у взаємодії між членами колективу, спрямованих на задоволення їхніх нових духовних та інтелектуальних потреб. Для вітчизняних підприємств - це удосконалення умов праці, засобів соціальної інфраструктури, комунікацій; розвиток і підтримка нових соціальних цінностей; впровадження новітніх методів навчання та адаптації персоналу; удосконалення системи мотивації праці; фінансування розвитку об'єктів соціальної інфраструктури власного підпорядкування; активізація інструментів соціально-відповідального

маркетингу; нові методи оцінки умов праці; зміни внутрішньо колективних відносин тощо.

В залежності від галузевої належності підприємства можуть заснувати наступні рівні нововведень - організаційні (креативні зміни організаційно-правових форм, нові форми забезпечення ресурсами; підвищення ефективності підприємства, реструктуризація та ін.) та управлінські (удосконалення організації і мотивації праці; впровадження прогресивних методик прогнозування, планування в умовах ринкових трансформацій, методів ціноутворення; удосконалення форм інноваційного розвитку підприємства) [3].

Найбільшій ефективності мотивація досягає при системному підході до мотивації персоналу, заснована на всебічному врахуванні психологічних принципів мотиваційного процесу індивідуальної і групової діяльності та дієвих методів мотивації залучення, утримання і ефективної праці [4].

Налагоджена у відповідності до стратегічних і тактичних орієнтирів підприємства, мотиваційна система дозволить управлінцям формувати необхідну поведінку співробітників, підвищити їхню продуктивність, зацікавленість і лояльність. Ефективний менеджмент повинен ґрунтуватися на поєднанні реальних цілей, життєвих цінностей і установок, очікувань і потреб працівника з цілями підприємства. Людина, яка поділяє цілі й усвідомлює цінності свого підприємства, здатна визначати для себе завдання, знаходити шляхи їх вирішення, здійснювати самоконтроль, і переходити від зовнішнього мотивування до самомотивування, яке можливе при задоволенні первинних потреб працівника, високої культури виробництва та реального самоуправління.

Таким чином, важливо наголосити на необхідності застосування інноваційних технологій мотивації персоналу. На сучасному етапі розвитку національної економіки основна увага повинна приділятися, в першу чергу, підвищенню стимулюючої ролі заробітної плати. Звернення до світового досвіду формування системи мотивації та аналіз існуючої системи стимулювання вітчизняних підприємств надасть змогу розробити та впровадити у практику нові підходи до управління мотиваційними процесами застосуванням матеріальних і нематеріальних форм стимулювання, системи участі в прибутках, колективним преміюванням, індивідуалізацією заробітної плати, моральних стимулів, стимулюванням творчих працівників, гуманізацією праці; кар'єрного та професійного зростання; соціальних пільг.

#### **Список використаних джерел:**

1. Устіловська А.С. Мотивація персоналу як один з основних інструментів успішного управління персоналом. // Молодий вчений. – 2017. - № 4.4. - С. С.112-115.
2. Гуторов О.І., Михайлова Л. І., Шарко І.О., Турчіна С.Г., Киричок О.В. Управління інноваціями: навч. посібник / О.І. Гуторов, Л.І. Михайлова, І.О. Шарко, С.Г. Турчіна, О.В. Киричок. – Вид. 2-ге, доп. – Харків: «Діса плюс», 2016. – 266 с.
3. Бондаренко С.А. Формування системи мотивації персоналу виноробних підприємств на засадах інноваційних технологій. // Економіка харчової промисловості. - 2016. - Том 8, випуск 2. - С. 52-56.
4. Биба В.В. Світовий досвід мотивації працівників та можливості його адаптації до умов підприємств України. // Економіка і суспільство. – 2017.- Випуск 10. – С. 167 – 171.

*Петренко Г.М., магістр,  
Самородченко Г.В., к.е.н., доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОРГАНІЗАЦІЇ, ЯК МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ**

Персонал є однією із рушійних сил, що сприяють розвитку, процвітанню та підтриманні конкурентоспроможності підприємства. Однак, сьогодні ми можемо спостерігати, що більшість власників підприємств в боротьбі за власним збагаченням, не приділяють значної уваги до своїх підлеглих, завдяки яким вони досягають поставлених цілей. Успіх підприємства та його конкурентоспроможність залежить від якості трудового потенціалу та його ефективного використання. Ефективне функціонування будь-якого підприємства можливе лише за наявності висококваліфікованого трудового потенціалу.

Трудовий потенціал це інтегральна оцінка і кількісних та якісних характеристик економічно активного населення.

Трудовий потенціал складається з багатьох компонентів, головними з яких є здоров'я; освіта; професіоналізм; моральність; мотивованість; вміння працювати в колективі; творчий потенціал; активність; організованість; ресурси робочого часу та ін. [1].

А. Кібанов зазначає що, трудовий потенціал – це сукупність фізичних і духовних якостей людини, що визначають можливість і межі її участі у трудовій діяльності, здатність досягти у певних умовах певних результатів, а також вдосконалювати в процесі праці [1].

І.Л. Петрова визначає трудовий потенціал як головний ресурс підприємства, оскільки завдяки людському інтелекту може створюватись нова, конкурентоздатна продукція. Характерними рисами трудового потенціалу є: здатність до акумулювання та об'єднання [3].

Трудовий потенціал формується шляхом об'єднання зусиль індивідумів, які працюють у певному колективі, їх сумарний потенціал формує трудовий потенціал підприємства, який, у свою чергу, у межах визначеної галузі утворює трудовий потенціал галузі; сумарний трудовий потенціал підприємств у певному регіоні формує трудовий потенціал регіону. Сукупний трудовий потенціал усіх підприємств і регіонів утворює трудовий потенціал країни. Накопичення трудового потенціалу нарощується завдяки збільшенню кількості працівників, а також через підвищення рівня їх досвідченості, професіоналізму, кваліфікації, активізації науково-дослідницької діяльності.

Отже, трудовий потенціал слід розглядати як систему кількісних та якісних параметрів; змінність означає, що трудовий потенціал це не постійна та не статична величина, під дією значної кількості чинників він трансформується через зміни своїх якісних та кількісних параметрів як у кращий, так й у гірший бік. Негативні демографічні процеси можуть знижувати трудовий потенціал, а

такі процеси, як поліпшення рівня і якості життя, підвищення рівня освіти та ін., сприятимуть зміцненню трудового потенціалу[4].

Як складне структурне соціально-економічне утворення, трудовий потенціал підприємства містить такі компоненти:

1) Кадровий: професійні знання, уміння і навички, що обумовлюють професійну компетентність (кваліфікаційний потенціал); пізнавальні здібності (освітній потенціал).

2) Професійний: детермінується змінами в характері та змісті праці під впливом НТП, що обумовлює появу нових і відмирання старих професій, ускладнення і підвищення функціонального змісту трудових операцій. Система вимог до трудового потенціалу, реалізована через набір робочих місць.

3) Кваліфікаційний: визначається якісними змінами в трудовому потенціалі (зростання умінь, знань, навичок) і відображає зміни в його особистій складовій.

4) Організаційний: визначає ефективність функціонування трудового колективу як системи в цілому і кожного працівника окремо [2].

Система управління формуванням трудового потенціалу підприємств включає наступні компоненти: планування кількості й якісного складу ресурсів; добір кадрів; набір персоналу; визначення заробітної плати й різних пільг; профорієнтація й адаптація; навчання трудовим навичкам; оцінка трудової діяльності; підвищення на посаді, переведення або звільнення; підготовка керівних кадрів [3].

Характеризуючи підходи щодо обґрунтування доцільності формування трудового потенціалу підприємств, потрібно враховувати низку особливостей:

по-перше, ефективне формування та використання трудового потенціалу має визначатися на двох рівнях локальному (на тому чи іншому підприємстві як ступінь задоволення соціальних потреб своїх працівників) і регіональному та загальнодержавному (як ступінь соціального захисту людей і забезпечення соціальних потреб різних верств населення з боку місцевих органів та держави у цілому);

по-друге, дуже важливим є визначення абсолютних масштабів і відносного рівня задоволення різноманітних соціальних потреб працівників того чи іншого підприємства за рахунок його власних ресурсів чи населення регіону, чи держави. Таких, як: збільшення розміру оплати праці понад установлений державою мінімальний рівень заробітної плати; законодавче підвищення розмірів допомоги з безробіття й інших соціальних виплат; оплати частини вартості чи надання безплатних путівок до лікувально-оздоровчих закладів; дотації закладам громадського харчування підприємства; надання безповоротної позики на придбання кооперативного житла та спорудження дачних будинків; будівництво й утримання власного житлового фонду, баз відпочинку, будинків культури, лікарень, спортивних споруд; забезпечення оптимальних умов праці та належної охорони довкілля; навчання та підготовка кадрів за рахунок підприємства тощо;

по-третє, оцінюючи ефективність формування та використання трудового потенціалу, потрібно врахувати також низку соціально важливих заходів, постійно здійснюваних за рахунок місцевих і загальнодержавного бюджетів;

по-четверте, конкретне визначення рівня формування трудового потенціалу має охоплювати кількісне вимірювання та оцінку ефекту й витрат по всій сукупності заходів, зміст і характер яких дозволяє це зробити, а також якісну характеристику та виявлення впливу на ефективність тих груп заходів, за якими кількісне вимірювання ефекту є неможливим [2].

Можна зробити висновок, що трудовий потенціал підприємства це безпосередня участь робітників у виробничих процесах з обов'язковим урахуванням їх психологічних та фізіологічних особливостей, рівня професійних знань, вмінь та трудового досвіду.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гриньова В.М. *Управління кадровим потенціалом підприємства: монографія* / В.М. Гриньова, Г.І. Писаревська – Х.: Вид. ХНЕУ, 2014. – 228 с.
2. Петрова І. Л. *Ринок праці України: суперечності функціонування і перспективи розвитку.* / І. Л. Петрова ; Україна: аспекти праці. - м. Київ, 2016.- 3-4
3. Радько С. *Оцінка трудового потенціала підприємства з урахуванням ризиків його управління* / С. Радько // *Управління ризиком.* – 2013. – №2. – С. 30–41.

*Поскрипко Ю.А., к.е.н., доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **КОЛЬОРОВА ТИПОЛОГІЯ ЧЛЕНІВ ПРОЕКТНИХ КОМАНД**

Визначення та дослідження психологічних типів працівників є одним з важливих завдань психології управління, зокрема психології управління проектами, оскільки типологічні особливості функціонування психіки лежать в основі поведінки та когнітивних процесів людини, зокрема виявляють вплив на формування певних моделей організаційної поведінки працівників. Дослідження психологічних типів працівників, які є членами проектних команд, є одним з пріоритетних напрямків сучасної психології управління проектами, що обумовлює актуальність теми дослідження.

Психологічні та управлінські аспекти діяльності членів проектних команд досліджуються за допомогою методик, які визначають особистісний, професійний та мотиваційний профілі працівників.

Формування проектних команд відбувається на основі взаємодоповнення членів команд за командними ролями та функціями, які необхідні для спільної діяльності. Ролі членів проектних команд традиційно визначаються за методикою М. Белбіна. В процесі взаємодії членів проектних команд суттєвий вплив виявляє психоемоційний компонент, який значною мірою визначається особистісним профілем працівника.

При дослідженні особистісного профілю звертають увагу на темперамент працівників за класифікацією Гіппократа: меланхолік (нестабільний інтроверт),

холерик (нестабільний екстраверт), флегматик (стабільний інтроверт) та сангвінік (стабільний екстраверт). Проте визначення цих типів характеризує виключно тип діяльності вищої нервової системи індивідумів та не має прогностичної цінності в аспекті дослідження організаційної поведінки та взаємодії членів проектних команд. Для дослідження психологічних особливостей використовуються також і інші підходи: Юнга, Айзенка та інших. Зокрема широкого поширення набула типологія Майерс-Бріггс – типологія особистості, яка виникла на основі типології Юнга. На основі цієї типології була створена система психологічного тестування MBTI (Myers-Briggs Type Indicator).

Якщо методика MBTI широко відома і в Україні, то інша, досить популярна і широкоживана у США та Західній Європі методика «кольорового психотипування» DISC в Україні є відомою переважно серед фахівців та, з точки зору автора, практично недооціненою. Останнє і зробило її предметом нашого дослідження.

Матеріалами дослідження слугували відкриті джерела інформації, методами – аналіз, теоретичне та логічне узагальнення і порівняння.

Методика DISC умовно розділяє людей на чотири «кольорові типи» за першими літерами чинників-цінностей домінуючих у кожного типу: фактор D (Dominance, домінування) – «червоний тип», фактор I (Influence, вплив) – «жовтий тип», фактор S (Steadiness, стабільність) – «зелений тип» та фактор C (Compliance, прихильність, відповідність) – «синій тип». Науковим підґрунтям цієї методики є проєктивна методика дослідження особистості М. Люшера [1], розвинена Т. Шрайдером.

«Червоний тип» – лідери, орієнтація на результат, потреба в досягненні, володінні, домінуванні; «Жовтий тип» – піарники, орієнтація на емоції, потреба в емоційній залученості, яскравості переживань; «Зелений тип» – колективісти, орієнтація на людей, потреба спілкуванні, обговоренні та у відстоюванні власної позиції; «Синій тип» – процесники, орієнтація на процес, увага до дрібниць, потреба у глибокій прихильності.

D, I – червоний та жовтий типи є проактивними, S, C – зелений та синій типи є рефлексивними; I, S жовтий та зелений типи є орієнтованими на людей, D, C – червоний та синій типи є орієнтованими на процес.

Червоний і зелений, а також синій і жовтий типи є антагоністами в процесі взаємодії, тому вони не можуть працювати разом над одним завданням, оскільки пропонуватимуть взаємовиключні способи його вирішення.

В екстремальних, конфліктних, стресових, кризових та критичних ситуаціях їхній колір (модель поведінки) на період дії такої ситуації змінюється на протилежний – червоні стають зеленими і навпаки, сині стають жовтими і навпаки, що важливо з точки зору прогнозування поведінки членів проектних команд в процесі управління конфліктами, стресами та кризами в проєктах.

Діагностична методика DISC добре інтегрується із іншими методиками – із типологією Майерс-Бріггс за допомогою модифікації Кейрсі (шкала E-I екстраверсія-інтроверсія – «синій тип», шкала S-N сенсорика-інтуїція – «зелений тип», шкала T-F мислення-почуття – «жовтий тип» і шкала J-P судження-



сприйняття – «червоний тип»), з методикою РАЕІ І. Адізеса (Р – червоний, А – синій, Е – зелений, І – жовтий типи), з методикою М. Белбіна у модифікації Маргерісона-МакКена («каталізатор» та «виконавець» – червоні, «контролер» та «стабілізатор» – сині, «радник» та «новатор» – зелені, «дослідник» та «розробник» – жовті).

Слід також розрізняти наукові та псевдонаукові підходи, наприклад, спроба співставлення кольорових психотипів із типами темпераменту: меланхолік – «синій», холерик – «червоний», флегматик – «зелений» та сангвінік – «жовтий» [2]. Останній підхід з нашої точки зору є досить науково сумнівним та містить фактичні неточності, оскільки, наприклад, холерик – «жовтий», а сангвінік – «червоний» (грец. холе – жовч, жовта, лат. sanguis – кров, червона), що шкодить науковому підходу.

З метою експрес-діагностики DISC нами вперше запропоновано тест «Який ви детектив?» Опис методики: піддослідному демонструється малюнок із чотирма зображеннями – «Шерлок Холмс», «Еркуль Пуаро», «Лейтенант Коломбо» та групове зображення «Знатокі» (Знаменський, Томін і Кібріт) і пропонується без роздумів обрати одного з персонажів, який найбільше імпонує. Якщо з вибором виникають труднощі, надаються лаконічні підказки опису персонажів. Трактування результату: «Шерлок Холмс» – «червоний тип» (лідер), «Еркуль Пуаро» – «жовтий тип» (піарник), «Лейтенант Коломбо» – «синій тип» (процесник) та групове зображення «Знатокі» – «зелений тип» (командний гравець). Тест-ретестова (повторна) перевірка результатів тестування з інтервалом 8 тижнів (із змінами послідовності зображень) продемонструвала високу надійність експрес-методики на рівні 0.9. Таким чином, запропонований нами метод експрес-діагностики кольорового психотипу співробітників «Який ви детектив?» є простим у реалізації та валідним. Також пропонують застосовувати і інші підходи до експрес-діагностики типів DISC [3].

Практичне значення методики кольорових типів DISC для психології управління проектами і проектного менеджменту полягає у можливості профілактики деструктивних взаємодій між членами проектних команд та їх негативних наслідків (згідно моделі «П'ять вад команд») в процесі реалізації проектних ролей з урахуванням індивідуальних психологічних особливостей кожного члена команди проекту.

Напрямок подальших досліджень буде оцінка кореляцій результатів тестів «Який ви детектив?» із результатами онлайн-тестів DISC.

#### **Список використаних джерел:**

1. Талызина Н.Н. «Четырехцветный человек» и «сигналы личности» / Н.Н. Талызина // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://vmo.rgub.ru/research/lit\\_review/lusher.php](http://vmo.rgub.ru/research/lit_review/lusher.php)
2. Цвет это настроение! Психология цвета / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mebel2.ru/cvet-eto-nastroenie-psixologiya-cveta>
3. Шигабутдинов А. Про типы личности по DISC / А. Шигабутдинов // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ashigabutdinov.ru/all/pro-tipy-lichnosti-po-disc>

## **ВРАХУВАННЯ АСПЕКТІВ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ В ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ПРОЕКТАХ НА ПРИКЛАДІ СТЕЙКХОЛДЕРІВ**

Поведінкова економіка як окрема галузь (напрямок) економічної теорії була започаткована у 1950-х роках у працях Герберта Саймона (*Herbert A. Simon*), лауреата Нобелівської премії, який досліджував процеси прийняття рішень і на основі отриманих результатів намагався створити оптимальні моделі прийняття рішень. У процесі своєї дослідницької діяльності Саймон висунув теорію обмеженої раціональності (*bounded rationality*), поставивши під сумнів постулати традиційної економіки про «економічну (тобто раціональну – прим. автора) людину» (“*economic man*”) [2].

Подібні ідеї були продовжені у працях Деніела Канемана (*Daniel Kahneman*) та Амоса Тверські (*Amos Nathan Tversky*) 1979-1980 років, які доводили, що люди не просто помиляються (з точки зору раціональних підходів), а помиляються з однаковою частотою, що дає змогу класифікувати їх помилки, а також прогнозувати, коли люди можуть такі помилки допустити [1, с. 63].

Останні найвідоміші дослідження з поведінкової економіки належать Дену Аріелі (*Dan Ariely*) («Передбачувана ірраціональність» [3]), а також Річарду Талеру (*Richard H. Thaler*), який отримав за свою роботу Нобелівську премію.

На думку Талера, хибні погляди на людську природу поширюються і на більшість економічних моделей, що побудовані на уявленнях про індивідів як суто раціональних істот. Будучи помилковими, ці моделі дають неправильні прогнози та показують невірні результати.

Талер є автором т. зв. теорії підштовхування, або «керованого вибору», або, як її ще називають, «лібертаріанського патерналізму». Ситуація, коли людина щось купує тільки тому, що ціна на цей товар є вигідною, є прикладом, що пояснює суть теорії Талера [4].

Інший приклад ірраціональної природи людини: ми часто пов'язуємо кількість годин навчання або роботи з якістю освіти або виконуваної роботи [3, с. 86], хоча насправді кількість часу і якість набутих (отриманих) знань і кількість часу і якість виконаної роботи не завжди перебувають у прямій залежності одна від одної.

Теорія «керованого вибору» може активно послуговуватися маркетологами, оскільки вона пропонує інструментарій, щоб запевнити людину діяти так, як діяла б раціональна людина [4].

Нассім Ніколас Талеб (*Nassim Nicholas Taleb*), який не є економістом за фахом, втім розглядав у своїй роботі «Чорний лебідь. Про (не)ймовірне у реальному житті» питання, дуже дотичні до проявів «поведінкової економіки». Наприклад, він писав про те, що людині властива епістемічна самовпевненість, під якою автор розуміє небажання людини визнати, що наші (людські) знання обмежені; як наслідок, люди схильні до «тунельного» та «вузького» мислення [8, с. 234, 237-238]. А з епістемічною самовпевненістю пов'язана футурологічна

сліпота людини [8, с. 345-346], яка часто робить прогнози, які ніколи не збуваються. У цьому, зокрема, проявляється ірраціоналізм людини.

Отже, на сьогоднішній день в економічній теорії утвердився погляд, що людина не є стовідсотково раціональною істотою, а її деякі ірраціональні прояви мають своє пояснення, а тому є передбачуваними.

Стейкхолдери – це зацікавлені сторони проекту, це будь-які особи, групи або організації, що роблять істотний вплив на рішення стосовно проекту [5, с. 21]. За визначенням РМВОК стейкхолдером є особа (індивід), група або організація, яка може вплинути або може зазнати впливу, або може вважати себе такою, що зазнала впливу рішення, діяльності або результату проекту [6, с. 550]. Як правило, стейкхолдерами є юридичні особи, які, що необхідно брати до уваги, розглядаючи стейкхолдерів з позицій «поведінкової економіки», управляються людьми – фізичними особами, а тому стейкхолдери так само схильні до ірраціональних проявів як і фізичні особи (індивіди).

У випадку організаційного проекту зі створення підприємства з обслуговування літаків стейкхолдерами є наступні сторони [9]:

- замовник;
- керівник проекту;
- менеджери проекту;
- органи регулювання (орган, що видає сертифікати; податкова служба тощо);
- виробник повітряних суден (видає сертифікати);
- інвестори;
- постачальники.

В умовах створення нового бізнесу, тобто в умовах управління організаційним проектом, ціна ірраціональних проявів деяких, особливо ключових, стейкхолдерів може бути занадто високою, адже бізнес – як систему, нехай навіть ще і недосконалу – ще не створено. Таким чином, неврахування поведінкових аспектів стейкхолдерів може призвести до провалу організаційного проекту.

Наведемо поширені приклади нераціональних проявів (аномалій [7, с. 23]) стейкхолдерів:

- переоцінка ресурсів (передусім грошових) на етапі початку реалізації організаційного проекту;
- прокрастинація (відстрочення або взагалі прострочення виконання певної роботи чи завдання), яка проявляється здебільшого при виконанні складних, важливих задач;
- надлишкове фінансування задач, які не мають стратегічного значення, але є важливими для виконання на етапі поточних робіт, пов'язаних з організацією проекту; сюди можна віднести застосування ситуативного, а не стратегічного, підходу при вирішенні певних задач;
- розсіювання цілей [7, с. 26], що особливо стосується організаційних проектів, коли для запуску нового бізнесу необхідно паралельно виконувати багато задач, ієрархію яких не завжди можна чітко визначити.

### **Список використаних джерел:**

1. Яковлева Е. А. Поведенческая экономика как область научного знания в современной экономической науке. *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*. 2014. № 2. Том 5. С. 62-69. [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://hjournal.ru/files/JER\\_5\\_2/jer\\_5\\_2-6.pdf](http://hjournal.ru/files/JER_5_2/jer_5_2-6.pdf).
2. Simon H. A. A behavioral model of rational choice. 21 p. [Electronic resource] Mode of access: <http://www.math.mcgill.ca/vetta/CS764.dir/bounded.pdf>.
3. Dan Ariely. *Predictably Irrational*. 280 p.
4. Самофалова О. Нобелевку дали за инструкцию по манипуляции покупателями [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://vz.ru/economy/2017/10/9/890225.html?fbclid=IwAR3P6kofDDftN5K86wnk2ZUkd9TJBOoBZ-7XpAgmmEVeTkly2ghqM0orQtI>.
5. Рибак А. І. Управління зацікавленими сторонами в проектному менеджменті: монографія / А. І. Рибак, І. Б. Азарова. Одеса: ОДАБА, 2017. 145 с.
6. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК). Шестое издание. 726 с.
7. Бушуев С. Д. Управління проектами в умовах «поведінкової економіки» / С. Д. Бушуев, Д. А. Бушуев, Р. Ф. Ярошенко // Управління розвитком складних систем (33 – 2018). С. 22-30 [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://urss.knuba.edu.ua/files/zbirnyk-33/5.pdf>.
8. Талей Н. Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. М.: «КоЛибри», 2015. 736 с.
9. Сепеда Гуаман Д. Ф. Особливості управління організаційними проектами у сфері обслуговування літаків // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Технічні науки. 2018. № 3. С. 34-42.

**Сингаївська О.О.,** аспірант,

**Віткін Л.М.,** доктор технічних наук, професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **РИЗИК – МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИПРОБУВАЛЬНОЇ ЛАБОРАТОРІЇ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

З прийняттям оновленої версії гармонізованого стандарту ДСТУ ISO/IEC 17025 [1] актуальною темою для випробувальних лабораторій постає впровадження в управління діяльністю лабораторії концепцію мислення на основі ризику, що описаний спільно з новою версією ISO 9001:2015 [2].

Об'єктом дослідження є система управління випробувальної лабораторії легкої промисловості.

Предметом дослідження є ризик - менеджмент в діяльності управління випробувальної лабораторії легкої промисловості

Метою цієї роботи є розробка алгоритму управління ризиками в діяльності випробувальної лабораторії легкої промисловості.

Дослідженням методик щодо оцінювання ризиків займалися українські та зарубіжні науковці та фахівці Dybinski J., Gruszka E., Krodkievwska-Skoczylas E., Дрейпер Н., Адлер Ю., Свиткин М.

На сьогоднішній день недостатньо розроблені методичні засади, які б враховували специфіку ризик - менеджменту в діяльності випробувальної лабораторії легкої промисловості.

Існує декілька визначень поняття «ризик». Ризик - можливість виникнення та вірогідні масштаби наслідків негативного впливу протягом певного періоду часу [3]. Ризик - це вплив невизначеності на результат будь-якої діяльності, у вигляді позитивного або негативного відхилення від очікуваного [4].

Існують основні принципи управління ризиками. А саме, ризик-менеджмент: створює і захищає цінність; сприяє постійному поліпшенню діяльності лабораторії; невід'ємна частина всіх процесів лабораторії; є систематичним, структурованим і адаптованим; враховує людські та культурні чинники; ризик-менеджмент є прозорим і враховує інтереси всіх зацікавлених сторін.

Визначення ситуації (контексту) - це визначення зовнішніх і внутрішніх параметрів, що беруться до уваги при управлінні ризиком, і встановлення області застосування для політики менеджменту ризиків. Зовнішня і внутрішня ситуація (контекст) випробувальної лабораторії - це зовнішня і внутрішнє середовище, в якій випробувальна лабораторія прагне до досягнення своїх цілей.

Важливу роль відіграє політика менеджменту ризику - це заява загальних намірів і напрямків діяльності випробувальної лабораторії щодо менеджменту ризику. Політика ризик - менеджменту повинна встановлювати цілі випробувальної лабораторії, зобов'язання щодо управління ризиками та закріплювати обґрунтування потреби випробувальної лабораторії в менеджменті ризику, зв'язку між цілями випробувальної лабораторії та політикою менеджменту ризику і т. п. Повинен бути розроблений план ризик- менеджменту, який повинен бути включений в усі процеси випробувальної лабораторії. При цьому необхідно забезпечити виконання даного процесу.

Критерії ризику - ознаки, відповідно до яких оцінюють значимість ризику. Випробувальна лабораторія повинна визначити критерії, які необхідно використовувати для оцінки значущості ризику. Критерії повинні відображати цінності, цілі і ресурси випробувальної лабораторії. Основним елементом процесу ризик - менеджменту є оцінка ризику. Оцінка ризику - це процес ідентифікації ризику, аналізу ризику та оцінювання ризику. Основні принципи і керівництво по впровадженню і розвитку ризик-менеджменту викладені в гармонізованому стандарті ДСТУ ISO 31000:2014 [5]. Стандарт [5] пропонує керівництво по методам оцінки ризику. Процес ризик-менеджменту - це систематичне застосування політик, процедур і практик менеджменту до діяльності з обміну інформацією, консультування, встановленню ситуації та ідентифікації, аналізу, оцінювання, впливу на ризик, моніторингу та перегляду ризику.

Ідентифікація ризику - це процес виявлення, розпізнавання і опису ризиків. Аналіз ризику включає розгляд природи, причин і джерел ризику, їх наслідки. Вплив на ризик включає циклічний процес: оцінювання впливу на ризик; обговорення, чи є рівні залишкового ризику допустимими; якщо вони не припустимі, то створення нового виду впливу на ризик; оцінювання результативності цього впливу. І наостанок, готуються і реалізуються плани впливу на ризик. Далі проводиться моніторинг та перегляд процесу. На рисунку

1 наведений алгоритм управління ризиками в діяльності випробувальної лабораторії легкої промисловості.

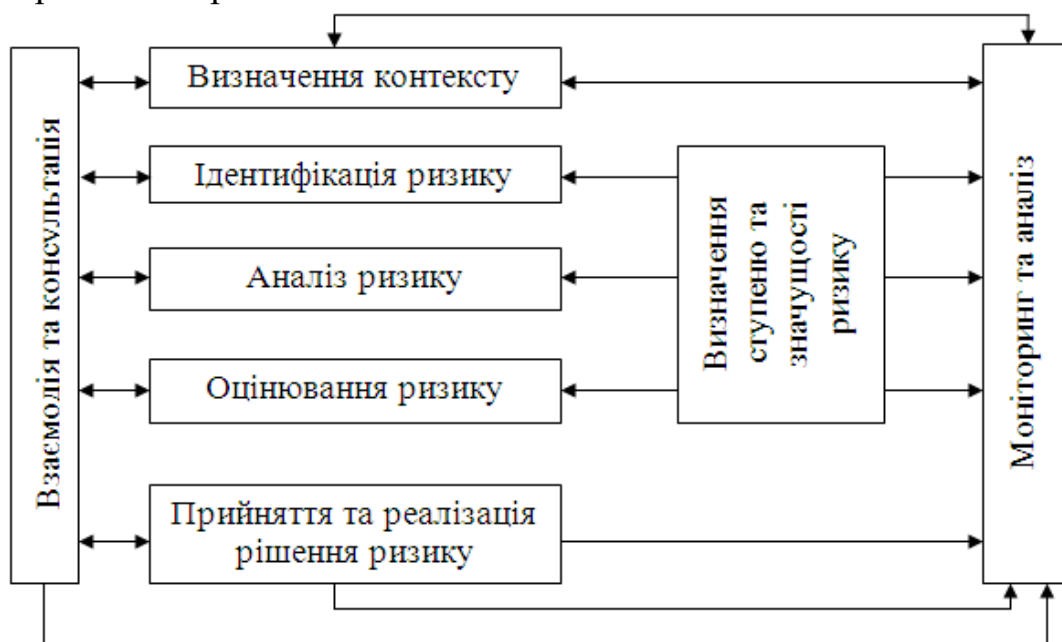


Рис. 1 Алгоритм управління ризиками в діяльності випробувальної лабораторії легкої промисловості

Джерело: складено автором на підставі [1-2, 4-5]

На підставі викладеного можна зробити наступні висновки: впровадження в управління випробувальної лабораторії системи ризик - менеджменту дозволяє забезпечити стабільність її розвитку, підвищити обґрунтованість прийняття рішень в ризикованих ситуаціях, поліпшити фінансове становище за рахунок здійснення всіх видів діяльності в контрольованих умовах.

#### Список використаних джерел:

1. Стандарт ДСТУ ISO /IEC 17025:2017 Загальні вимоги до компетентності випробувальних та калібрувальних лабораторій: <https://naau.org.ua/nova-redaktsiya-standartu-iso-iec-17025-2017> (дата звернення: 01.11.2018)
2. Стандарт ДСТУ ISO 9001:2015 Системи управління якістю. Вимоги: <http://khoda.gov.ua/image/catalog/files/%209001.pdf> (дата звернення: 04.11.2018)
3. Про технічні регламенти та оцінку відповідності: Закон України від 15.01.2015 № 124-VIII (набув чинності від 10 лютого 2016 року) // База даних «Законодавство України» /ВР України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/124-19> (дата звернення: 04.11.2018)
4. Стандарт ДСТУ ISO 9000:2015 (ISO 9000:2015, IDN) Основні положення та словник термінів: <http://khoda.gov.ua/image/catalog/files/%209000.pdf> (дата звернення 04.11.2018)
5. Стандарт ДСТУ ISO 31000:2014 Менеджмент ризиків. Принципи та керівні вказівки: [http://document.ua/menedzhment-rizikiv\\_-\\_principi-ta-kerivni-vkazivki-std31058.html](http://document.ua/menedzhment-rizikiv_-_principi-ta-kerivni-vkazivki-std31058.html) (дата звернення: 04.11.2018)

## **ВПРОВАДЖЕННЯ МОДЕЛІ ОСВІТИ ВПРОДОВЖ ЖИТТЯ: З ДОСВІДУ НІМЕЦЬКОМОВНИХ КРАЇН**

Сьогодні ми живемо у суспільстві знань. Дане поняття не нове, воно було введено у науковий ужиток менеджерами та освітніми технологіями ще наприкінці 60 рр. – у 70-х рр. 20 ст., зокрема науковцем Беллем (Bell) у 1979 р. [1, с. 1].

Проте саме кінець 20 – початок 21 ст. у багатьох наукових дослідженнях вважається перехідним моментом від суспільства послуг до інформаційного суспільства, і далі до суспільства знань.

Поява моделі «освіти впродовж життя» викликана постійними структурними змінами у суспільстві та світовій економіці. Глобалізація та інтернаціоналізація всіх сфер життя, розширення світової комунікації та підвищення мобільності, розвиток нових технологій, все це впливає не лише на трудову діяльність, а на всі сфери життя людини, зокрема і на освіту.

Прогресуючий технологічний розвиток вимагає усвідомлення людиною можливості зміни професії протягом життя. Також зростання частки людей похилого віку у структурі населення багатьох країн світу вимагає розбудови пропозицій подальшої освіти не лише протягом трудового життя, але і після завершення трудової діяльності людини.

Як наслідок, виникає необхідність наявності у кожної особистості актуальної кваліфікації та компетенцій (персональних, міжкультурних і соціальних компетентностей, зокрема комунікативної, конфліктної, діяльнісної, медіа-компетентності, уміння працювати в команді тощо).

Якщо у вітчизняній освіті модель освіти впродовж життя набула обрисів лише відносно нещодавно, то у країнах Західної Європи, зокрема у німецькомовних державах, проблема впровадження моделі освіти впродовж життя набула актуальності ще з кінця 90-х рр. 20 ст.

Так, у Німеччині вже у 1999 р. комісія з освітнього планування та сприяння дослідженням на рівні федерація-федеральні землі (Bund-Länder-Kommission für Bildungsplanung und Forschungsförderung) ухвалила програму модельного експерименту «освіта впродовж життя» (BLK-Modellversuchsprogramm „Lebenslanges Lernen“). Метою даної програми стало ініціювання нових форм інтегрованої освітньої кооперації між всіма німецькими землями з метою сприяння освіті впродовж життя. Програма стартувала вже у квітні 2000 р. Керування програмою здійснював німецький інститут з освіти дорослих (Deutsches Institut für Erwachsenenbildung (DIE), Frankfurt) [3, с. 3].

На розбудову та впровадження даної концепції в німецькомовних країнах виділялися значні кошти. Так у фінальному звіті дослідження за підтримки трудової палати Відня 2008 року зазначено, що публічні витрати на

післядипломну освіту та підвищення кваліфікації (Weiterbildung) в Австрії за 2006 рік склали біля 293 млн. Євро [3, с. 10].

Німецькі теоретики освіти визначають як основоположний принцип навчання у новій моделі власну відповідальність студента. Самокероване навчання змінює вектор відношення студент-педагог. Кожний учень продукує спеціальне знання, що орієнтоване на його власні інтереси, нахили та потенціал, на його робочий контекст.

Німецький теоретик освіти А. Вольтер розглядає 2 «покоління» концепції навчання впродовж життя: 1970-рр. – концепція освіти впродовж життя як шлях до рівності шансів, соціальної інклюзії та справедливості; 1990-рр. – концепція освіти впродовж життя як освітня концепція економіки, що базується на знаннях, передумова економічного зростання. Сьогодні наявна тенденція до розгляду концепції у багатьох площинах (меморандум ЄС, 2000 р.) [4, с. 8].

Теоретичними основами моделі освіти впродовж життя є такі концепції: політично-рівноправна партіципаторна концепція: модель освіти впродовж життя як передумова рівності шансів, справедливості, як соціально-компенсаторна функція подальшої освіти; культурно-гуманістична концепція: модель освіти впродовж життя як перманентний особистісний розвиток у середовищі культури та освіти; постмодерністська концепція: модель освіти впродовж життя як відкрита навчальна мережа / навчальна система, що базується на самокерованому навчанні; концепція людського капіталу: макроекономічний рівень: модель освіти впродовж життя як передумова вищої трудової продуктивності та економічного зростання; мікроекономічний рівень: модель освіти впродовж життя як передумова індивідуальної здатності виконувати діяльність та передумова високих освітніх прибутків [4, с. 9].

Сьогодні наявні такі підходи до побудови моделі освіти впродовж життя на рівні вузів: інклюзія (відкриття вузу для нових цільових груп, наприклад «нетрадиційні» студенти); холістичний принцип (модель освіти впродовж життя у вузі як цілісний процес розвитку особистості (наприклад, в Німеччині це Studium generale, так званий «громадянський» університет Bürgeruniversität, післядипломне навчання тощо); „Delivery“ - підхід (заочне навчання, навчання на основі веб-технологій, самокероване навчання); концепція робочого ринку (модель освіти впродовж життя у вузі як професійне зростання або отримання професійної кваліфікації через подальшу освіту); комбіновані принципи; модель освіти впродовж життя як «модний» слоган [4, с. 10].

Німецький науковець А. Вольтер виділяє такі 4 міжнародні тренди розвитку моделі освіти впродовж життя відповідно до частки використання даної концепції у системі освіти: країни з високою часткою застосування моделі освіти впродовж життя, так звані „adult students“ («дорослі» студенти): США, Швеція; країни з істотною часткою застосування моделі освіти впродовж життя: Великобританія, Канада, Австралія; країни з незначною часткою впровадження моделі освіти впродовж життя: Японія, Німеччина, Австрія, Португалія; країни, в яких тема освіти впродовж життя лише з'являється: Бразилія, Мексика, Південна Африка [4, с. 12].

На нашу думку, до 4 групи країн можна віднести сьогодні також і Україну.



### **Список використаних джерел**

1. Klingovsky Ulla *Lebenslanges Lernen revisited – Zur Strukturlogik der New Educational Governance in der Wissensgesellschaft* / Ulla Klingovsky – Springer Fachmedien Wiesbaden, A. Bolder et al. (Hrsg.), *Bildung für Arbeit unter neuer Steuerung, Bildung und Arbeit*, 2017. – 19 S.
2. Lassnigg Lorenz, Vogtenhuber Stefan, Kirchttag Rafael *Ausgaben für Lebenslanges Lernen in Österreich und Entwicklung der Beteiligungsstruktur* Projektbericht/Research Report / Lorenz Lassnigg, Stefan Vogtenhuber, Rafael Kirchttag–Institute for Advanced Studies (IHS) Vienna, 2008. – 67 S.
3. *Lebenslanges Lernen. Programmbeschreibung und Darstellung der Länderprojekte // Materialien zur Bildungsplanung und zur Forschungsförderung. Heft 88. – Deutsches Institut für Erwachsenenbildung (DIE). – Bund-Länder-Kommission für Bildungsplanung und Forschungsförderung, Bonn, 2001. – 49 S.*
4. Wolter Andrä *Perspektiven für lebenslanges Lernen im Studium 2020* / Andrä Wolter // *Vortrag auf der Tagung: Studium 2020 – Positionen und Perspektiven* Berlin, 27. Januar 2012. Berlin-Brandenburgische Akademie der Wissenschaften – URL: [https://learninglab.uni-due.de/sites/default/files/Studium2020\\_Plenum\\_Wolter.pdf](https://learninglab.uni-due.de/sites/default/files/Studium2020_Plenum_Wolter.pdf)

**Терентьев С.Б.,** магістр,  
**Самородченко Г.В.,** к.е.н., доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ФУНКЦІЇ PR-МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЮ**

Стан ринку в Україні потребує від підприємств для формування попиту на свою продукцію не тільки встановлювати конструктивні зв'язки з клієнтами, дилерами та постачальниками, а тісно співпрацювати з громадськістю, тобто формувати коло зацікавлених потенційних споживачів, поширюючи позитивну інформацію про себе та виправляючи через засоби масової інформації думку про події, не виграшні для них або їхнього товару. Досягнення цієї мети можливе за такого інструменту маркетингових комунікацій, як паблік рилейшнз.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Питання організації та вдосконалення зв'язків з громадськістю розглядалися в роботах провідних іноземних та вітчизняних вчених з маркетингу, менеджменту, комунікацій Альошиної І.В., Дж. Бернета, Лук'янець Т.І., Синяєвої І.М., Голубкової О.М., Д. Джоббер, Федько В.П., Королько В.Г. та інші.

Формулювання цілей. Метою цієї роботи є дослідження сутності зв'язків з громадськістю як частини маркетингових комунікацій підприємства, визначення їх функцій та ефективності.

Виклад основного матеріалу: У найширшому сенсі метою зв'язків з громадськістю є зміна громадської думки. У науковій теорії суспільних зв'язків і комунікацій різні дослідники визначають мету PR-діяльності. Одні вчені (І. Артемнікова, Д. Доті, Г. Почепцов та ін.) основною метою зв'язків з громадськістю вважають створення паблісіті, позитивного іміджу або сприятливої громадської думки про організацію - об'єкті PR-діяльності. Ряд авторів (А. Звіринців, Дж. Грюнігена і Т. Хаїт та ін.) вважають, що головною

метою фахівців в області PR має бути формування ефективної системи комунікаційних каналів із взаємодії між організацією і її середовищем.

На рубежі становлення професійної діяльності в галузі PR Едвард Л. Бернейз визначив три головні функції: інформує; переконує (впливає); об'єднуюча (людей).

На сучасному етапі наукового знання діяльність зв'язків з громадськістю виглядає як система комунікацій і суспільних зв'язків в якості технологій впливу на громадську думку і має досить великий комплекс функцій в економічній, соціальній, політичній і духовно-культурній сферах життєдіяльності суспільства.

У всіх цих сферах системні функції PR містять абсолютно певні власні особливості, які виявляються в міру їх реалізації і безпосередньо пов'язані з соціальним середовищем цих сфер. За своєю суттю основні функції PR універсальні для всіх сторін життєдіяльності соціуму. Сучасні дослідники виділяють п'ять таких функцій:

*Аналітично-прогностична функція* зв'язків з громадськістю передбачає побудову політики інформування, структурую в просторі її стратегію і тактику. Саме вона надає події динамічний розвиток. Завдяки цій функції забезпечується докладне вивчення різних соціальних груп громадськості: аналізуються конкретні ситуації при формуванні напрямків PR-діяльності; оцінюється і контролюється існуюча громадська думка; готується масив аналітичних даних для прийняття і реалізації ефективних виробничих рішень. Одна з головних вирішуваних завдань ефективної PR-роботи полягає в постійному моніторингу громадської думки.

*Організаційно-технологічна функція* включає в себе комплексні підходи, прийоми, технології та заходи щодо організації взаємодії з громадськістю та проведення різних PR-кампаній (виборчих, торгових і т.п.), акцій, різного рівня ділових зустрічей, круглих столів, симпозіумів, виставок, конференцій з використанням аудіо- та відеотехніки, а також запрошений ресурс - засоби масової інформації. Контролюючи громадську думку, фахівці зі зв'язків з громадськістю забезпечують постійну і активну взаємодію з різними соціально-суспільними групами в інтересах базових суб'єктів PR-впливу, їх позитивного іміджу і досягнення взаємовигідних відносин з іншими суб'єктами соціальної взаємодії.

*Управлінська функція* системи зв'язків з громадськістю виступає в ролі функції управління комунікативним простором і тому є центральною. Об'єднуючи всі інші функції, вона здійснює формування, регулювання та управління громадською думкою в інтересах самої громадськості. Найбільш складними завданнями цієї функції є досягнення взаєморозуміння і довіри в питаннях визначення та розуміння справжніх інтересів організації (установи або процесу) і суспільного середовища, а також компромісу в їх реалізації. Іншими словами, забезпечення гармонії взаємин між організацією і громадськістю з метою досягнення оптимальних результатів взаємодії.

Зв'язки з громадськістю як вид діяльності цілком і повністю знаходиться в інформаційному просторі. Фахівці з PR працюють з інформаційними носіями і з

одинацями інформації, як з якоюсь матеріальною частиною цього простору: збирають, аналізують, коригують, керують інформаційними потоками, вибирають напрямки діяльності та інформаційної політики з урахуванням їх наслідків для суспільства, а також соціальної та громадянської відповідальності та т.д. Все це робиться в інтересах налагодження комунікацій між різними суб'єктами соціальної взаємодії.

*Інформаційно-комунікативна функція* здебільшого є технологічною функцією менеджменту організації і передбачає забезпечення процесу створення і тиражування необхідної для потреб PR-комунікаторів інформації в межах виконання інформаційно-роз'яснювальної, пропагандистської та рекламної роботи. Ця функція потрібна для формування і підтримки конструктивно-прогресивного клімату в суспільному середовищі, дотримання норм етики, моралі, досконалого стилю. Співробітники PR-організацій і служб, поряд з виконанням своїх безпосередніх завдань, часто також беруть участь в роботі, пов'язаної з управлінням в організації: підбір, розстановка і навчання персоналу, визначення стратегії розвитку організації, мотивація співробітників, консультування керівництва на всіх рівнях організації з питань прийняття найважливіших рішень, участь в плануванні, формуванні бюджету та ін.

*Консультативно-методична функція* передбачає проведення консультаційної діяльності і методологічної роботи по організації, налагодження та здійснення взаємовідносин і взаємодій між суб'єктом PR-впливу (компанії-виробника; державної владно-управлінської установи; суспільно-політичної організації або лідера партії і т.д.) з громадськістю. Саме в рамках цієї функції відбувається розробка моделей співпраці і соціального партнерства, програм, акцій та PR-кампаній (політичних, соціальних, господарських, духовно-культурних та ін.).

**Висновки:** Для здійснення своїх функцій і успішної реалізації власного стратегічного призначення PR-фахівці зобов'язані постійно вирішувати виникаючі перед ними тактичні й оперативні завдання по будівництву комунікативних каналів взаємодії між різними соціально-суспільними групами.

#### **Список використаних джерел:**

1. Берлов А. 25 тезисов о проблеме эффективности Public Relations/А. Берлов//PR-менеджер. – 2015. – №5. – С. 49-51
2. Головкина Н.В. Оцінювання програм ІМК: світові дослідження методів оцінювання повідомлень/Н.В.Головкина // Маркетинг в Україні. – 2016. - №3. – С.16-21
3. Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В. Маркетинговые коммуникации: учебник / Под ред. проф. Л.П. Дашкова. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2013. – 324с.

## **ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ В СУЧАСНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Актуальність теми. Для успішного функціонування будь-якого виробництва і будь-якої компанії, незалежно від послуг і товарів, які вона надає, необхідні ефективно працюючі і кваліфіковані кадри, грамотні і здатні керувати виробничим процесом управління. Однак навіть якщо вдалося сформувати колектив зі справжніх професіоналів, не слід забувати про те, що персонал потрібно постійно мотивувати. Мотивація співробітників займає одне з центральних місць в управлінні персоналом, оскільки вона виступає безпосередньою причиною їхньої поведінки. Орієнтація працівників на досягнення цілей організації, по суті, є головним завданням керівництва персоналом.

Постановка проблеми. У сучасних умовах проблемою мотивації є недосконалість мотивації на підприємствах, недостатнє фінансування заходів, спрямованих на удосконалення мотивації персоналу, а також те, що на підприємствах не приділяють належної уваги мотивації. Проблеми дієвого і результативного мотивування також завжди виникали у процесі зародження та формування менеджменту як науки. Спочатку йшлося більше про матеріальні та організаційні аспекти спонукання. На сучасному етапі все більше акцентується на соціально-психологічних аспектах мотивації, що створюють умови для досягнення високих результатів виробничо-господарської діяльності з мінімальними затратами.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми мотивації персоналу цікавили вчених протягом усієї історії економічної науки. Питаннями мотивації праці займалися як закордонні, так і вітчизняні автори, зокрема: А. Маслоу, Д. Мак-Грегор, П. Армстронг, А. Кібанов, І. Баткаєва, О. Мітрофанова, М. Ловчева, Б. Моснер, І.Л. Петрова, Б. Снідерман та інші [1].

У процесі історичного розвитку мотивація як економічна категорія пройшла два етапи:

- застосування політики «батога та пряника»;
- використання методів психології і фізіології.

Однак, деякі питання щодо визначення основних мотиваторів персоналу сучасних українських підприємств потребують подальшого системного вивчення

Метою даного дослідження є проведення аналізу класичних теорій мотивації з ціллю впровадження їх основних положень на сучасних українських підприємствах.

Викладення основного матеріалу. Ключовим аспектом у досягненні ефективності діяльності підприємства є мотивація персоналу [1, с. 186], а найважливішим ресурсом у діяльності організації є трудовий ресурс.

Регулювання соціально-економічної ефективності діяльності керівників здійснюється із використанням розроблених мотиваційних теорій.

Існує безліч теорій мотивації, які виділяють ті чи інші потреби працівників та механізми їхнього задоволення. Для успішної реалізації стратегії підприємства, досягнення високого рівня соціально-економічної ефективності систем менеджменту підприємства, слід чітко виділити потреби працівників. Оскільки на багатьох українських підприємствах, за результатами наукових досліджень, не враховуються інтереси конкретної людини, виникає психологічне відчуження від колективних цілей, знижується рівень соціальної ефективності [2].

Для працівників які працюють на вітчизняних підприємствах мотиваційний чинник відіграє неабияку роль. Ефективною праця буде лише тоді, коли персонал буде почувати себе захищеним як в матеріальному плані так і моральному і будуть задоволені їх потреби.

Потреби породжують у свідомості людини інтерес, а він – мотиви. Відповідно мотиви зумовлюють певну поведінку людини, спонукають її до вчинків і дій з метою отримання винагороди та досягнення особистих цілей.

Провідні теоретики у сфері менеджменту виокремили три основних підходи до управління персоналом: економічний, органічний і гуманістичний, які полягають в оцінюванні ролі людини в організації й розумінні природи організації.

За економічного підходу людину розглядають як об'єкт управління, причому головний інтерес представляє її функція – праця, вимірювана витратами робочого часу і заробітною платою. Організація є набором механічних відносин, що повинна діяти подібно до механізму: ефективно, надійно і передбачувано. За такого підходу мотивація персоналу в організації полягає, перш за все, у матеріальному стимулюванні працівників, тобто підвищенні заробітної плати, виплата премій тощо.

Органічний підхід передбачає сукупність цілей, стратегій і методів, що впливають на поведінку керівників і співробітників. Процес мотивації здійснюється на рівні взаємодії керівництва і працівників.

Гуманістичний підхід передбачає стимулювання персоналу, яке враховує поведінку людини і організацію як культурний феномен. Такий підхід передбачає нематеріальне стимулювання працівників, а саме забезпечення культурного відпочинку, створення сприятливих умов праці, приділення уваги своїм підлеглим тощо. Отже, при впровадженні напрямів нематеріальної винагороди працівників, слід приділити увагу цілому комплексу статусних, трудових та моральних мотивів. Ефективна система морального стимулювання є складовою частиною організаційної культури. Нематеріальна мотивація спонукає працівників до досягнення кращих результатів у довгостроковій перспективі, дозволяє їм максимально розкрити і реалізувати свій трудовий потенціал.

Управління розвитком персоналу має включати розробку та реалізацію заходів, які спрямовані на удосконалення якісних характеристик працівників

(навичок, знань, мотивації, компетенцій тощо), що є необхідними відповідно до загальної стратегії розвитку підприємства.

Висновки. Сучасний керівник повинен враховувати всі фактори, щоб забезпечити успішну роботу підприємства. Одним з таких факторів є проблема мотивації. При формуванні оптимальної системи мотивації сучасним керівникам підприємств необхідно використовувати класичні теорії мотивації і враховувати менталітет українського народу. Враховуючи нинішню ситуацію в Україні та розглядаючи особливості економічного і функціонального розвитку її структур, можна прийти до висновку, що час мотивації, заснованої лише на грошовому заохоченні, поступово йде в минуле. Але проблема мотивації в Україні на практиці ще довго буде чекати свого розв'язку.

#### **Список використаних джерел:**

1. *Механізм мотивації управлінського персоналу: наук.вид./М.С. Дороніна, Л.О. Сасіна, В.М. Лугова, Г.М.Надьон.- Харків: АдвА, 2015.-240с.*
2. *Петрова І.Л. Український ринок праці: можливості та ризики у забезпеченні гідної праці. - Гідна праця: імперативи, українські реалії, механізми забезпечення: монографія/ за наук. ред. д.е.н., проф. А. М. Колота. - К., КНЕУ, 2017.- 500 с. - п.2.1с.110-122.*
3. *Сардак С. Мотивація та стимулювання працівників вітчизняних підприємств/С.Сардак//Україна: аспекти праці. – 2014.-№6 с.45-51*

**Чирва О.Г.,** д. е. н., професор кафедри маркетингу,  
менеджменту та управління бізнесом,  
**Ящук Т.А.,** викладач кафедри маркетингу,  
менеджменту та управління бізнесом,

*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

## **АКТУАЛЬНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ ЗА РАХУНОК БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ**

Освіта – це суспільне явище, яке є носієм наукового знання, інформації та забезпечує підготовку кадрів для забезпечення прогресивного розвитку країни. Також вона задовольняє потреби громадян, спрямовані на реалізацію особистісного потенціалу та соціально-статусних характеристик індивідів. Як суспільне благо, освіта вимагає державного фінансування в обсягах, необхідних для її ефективного функціонування. Тому актуальною економічною і соціальною проблемою є питання реформування механізму фінансування вищої школи в Україні.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану фінансового забезпечення діяльності закладів вищої освіти за рахунок бюджетних коштів, а також визначенню напрямів реформування державного фінансування вищої освіти в Україні.

Інформаційною базою для підготовки тез стали законодавчі та нормативно-правові акти України, офіційна інформація Державної служби

статистики України та Міністерства освіти і науки України, праці вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, публікації у фахових виданнях. Методологічною основою стали загальнонаукові, спеціальні та статистичні методи економічних досліджень.

Головним джерелом фінансування витрат на освіту в цілому й на вищу освіту, зокрема, є кошти державного та місцевих бюджетів.

Відповідно до статті 71 Закону України «Про вищу освіту» [1], фінансування державних вищих навчальних закладів здійснюється за рахунок коштів державного бюджету на умовах державного замовлення на оплату послуг з підготовки фахівців, наукових і науково-педагогічних кадрів та за рахунок інших джерел, не заборонених законодавством, з дотриманням принципів цільового та ефективного використання коштів, публічності та прозорості у прийнятті рішень. Розміри бюджетних призначень на підготовку фахівців з вищою освітою, а також на підготовку наукових і науково-педагогічних кадрів встановлюються у Державному бюджеті України на відповідний рік.

Незадовільний стан вищої освіти в Україні пов'язаний, передусім, із недостатнім фінансуванням та неефективним використанням ресурсів освіти. Зниження якості освіти призводить до зменшення конкурентоспроможності української нації на світовому ринку праці й консервує у суспільстві негативні явища перехідного періоду. Існує дисбаланс між обсягом завдань, які визначаються державою перед освітою, та обсягами фінансового забезпечення цих завдань. Ефективний розвиток вищої освіти в Україні вимагає вдосконалення механізмів державного фінансування вищих навчальних закладів із зміцненням реальної автономії університетів, а недостатній обсяг фінансування вищої освіти з боку держави зумовлює пошук альтернативних джерел їх фінансування [2, с. 65].

У процесі реформування сучасна система фінансування закладів вищої освіти має ґрунтуватися на принципах відкритості та прозорості, а також повинні бути чітко визначені критерії формування бюджету для закладів різного типу.

Уряд пропонує зміни до Бюджетного кодексу, які закріплюють принципи розподілу державного фінансування між закладами вищої освіти аналогічно принципам розподілу освітньої субвенції. Відповідно до цього, бюджетне фінансування вищої освіти буде проводитись за формулою, яка має врахувати кількість студентів, співвідношення вартості освітніх послуг на різних спеціальностях та ступенях, бали ЗНО вступників, а також показники якості освітньої та наукової діяльності закладів вищої освіти. Фінансування здійснюватиметься за результатами їх діяльності і його розмір буде визначатись у вигляді частки від видатків Державного бюджету України на поточний рік за відповідною статтею.

У свою чергу, Міністерство освіти і науки України запропонувало проект Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо фінансування вищої освіти (щодо економічних відносин у сфері вищої освіти)» [3], відповідно до якого бюджетне фінансування вищої освіти складатиметься з:

1) базового (блочного) фінансування з підготовки здобувачів вищої освіти усіх рівнів та ступенів;

- 2) соціального фонду;
- 3) фонду капітальних видатків;
- 4) фонду державної цільової підтримки.

Згідно із цим законопроектом, базове (блочне) фінансування – це кошти державного або місцевих бюджетів на комплексне фінансування послуг закладів вищої освіти з підготовки здобувачів вищої освіти усіх ступенів та рівнів, які зараховані на місця державного замовлення.

У соціальний фонд пропонується зараховувати кошти державного або місцевих бюджетів, що виділяються на соціально-побутові потреби здобувачів вищої освіти усіх ступенів та рівнів.

Фонд капітальних видатків буде містити кошти державного або місцевих бюджетів на придбання або створення основних засобів, що використовуються у навчально-виховному процесі тощо.

До фонду державної цільової підтримки зараховуватимуться кошти на виконання зобов'язань, передбачених Законом України «Про внесення змін до деяких законів України щодо державної підтримки учасників бойових дій та їхніх дітей, дітей, один із батьків яких загинув у районі проведення антитерористичних операцій, бойових дій чи збройних конфліктів або під час масових акцій громадянського протесту, дітей, зареєстрованих як внутрішньо переміщені особи, для здобуття професійно-технічної та вищої освіти».

Результати дослідження. Проведене дослідження показало, що поява нових механізмів фінансування вищої освіти пов'язана не тільки зі складністю проблеми, але і з визначенням та реалізацією цілей бюджетного фінансування. Нагальною проблемою є реформування фінансового забезпечення діяльності закладів вищої освіти та інтенсивне збільшення обсягів бюджетного фінансування вищої освіти в Україні.

Новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні теоретичних положень, які забезпечують процес реформування фінансового забезпечення закладів вищої освіти в умовах функціонування ринку освітніх послуг.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про вищу освіту: Закон України від 25.07.2018 № 1556-VIII/ Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (дата звернення 04.11.2018).
2. Малишко В. В. Фінансування вищої освіти в Україні: проблеми та перспективи. Молодий вчений. 2016. № 2 (29). С.64 – 67.
3. Про внесення змін до деяких законів України щодо фінансування вищої освіти (щодо економічних відносин у сфері вищої освіти): Проект Закону України/ Верховна Рада України. URL: <https://mon.gov.ua/storage/0604-zakonoprojekt-final> (дата звернення 05.11.2018).



*Чічкан М.О., магістр,  
Мала І.Б., ст. викладач,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЇ**

Головною проблемою багатьох підприємств на сьогоднішній день є недосконалість використання трудового потенціалу. Для вирішення даної проблеми ведеться пошук нових методів удосконалення системи управління персоналом та розвитку трудових ресурсів.

На сучасному етапі управління підприємствами все більшого значення набувають мотиваційні аспекти у використанні головного виробничого ресурсу – трудового потенціалу. Проте заохочення працівників промислових підприємств до ефективної реалізації своїх трудових функцій гальмується на підприємствах відсутністю досконалих мотиваційних механізмів, які б забезпечили ефективне використання трудового потенціалу.

Таким чином, дослідження проблеми ефективності використання трудового потенціалу підприємства має велике значення на сучасному етапі розвитку економічних стосунків.

Вивчення та аналіз основних теоретичних положень управління трудовим потенціалом підприємства.

Як чинник виробництва праця містить в собі величезні потенційні можливості по створенню суспільно необхідних благ, саме тому способи підвищення використання людських здібностей набувають особливої значності. Все це пояснює інтерес учених до трудового потенціалу.

Термін «потенціал» означає приховані можливості. Широке його трактування полягає в тому, що потенціал розглядається як джерело можливостей, котрі можуть бути приведені в дію, та використання для вирішення різноманітних питань. Тобто можливості особи, підприємства, суспільства, які ще не виявилися, або виявилися не повністю. Потенціал являє собою узагальнену характеристику ресурсів, прив'язану до простору і часу. В науковій літературі зустрічаємо різні уявлення про потенціал. Так, потенціал – це є комплекс необхідних для функціонування системи ресурсів. Або потенціал – є системою матеріальних і трудових чинників, необхідних для виробництва. Будь-яке виробництво матеріальних благ або послуг потребує ресурсів як матеріальних, так і людських. До матеріальних належать сировина, енергоносії, споруди, устаткування тощо. До людських ресурсів належать працівники з певними професійними навичками і знаннями. Вони є джерелами ресурсів праці або трудового потенціалу. У такому розумінні людські ресурси є чинником економічного розвитку, як і матеріальні ресурси [1].

Система управління трудовим потенціалом спирається на дію об'єктивних законів ринкової економіки та головним чином на закон попиту і пропозиції. У конкретних ситуаціях застосовуються різні теоретичні концепції – класична, неокласична, інституціоналістська, монетаристська, марксистська, кейнсіанська

та неокейнсіанська. Використовуються фундаментальні та прикладні теоретичні розробки відомих учених-економістів Д. Рікардо, А. Маршала, О. Філіпса, М. Фрідмана, Дж. М. Кейнса, Д. Робінзона, Л. Лазінетті, С. Г. Струмиліна, Дж. Перрі, М. І. Туган-Барановського, П. Самюельсона, багатьох вітчизняних учених нашого часу — В. В. Онікієнко, А. М. Лібанової, Г. І. Купалової, М. В. Шаленко, І. Л. Петрової, С. І. Бандура, А. М. Колода, В. М. Петюха, В. М. Данюка, І. Д. Крижко, О. А. Грішнкової, В. А. Савченка та багатьох інших [2,3].

Проблема ефективного використання трудового потенціалу суспільства має загальнодержавне значення, тому вона цілком правомірно належить до сфери державного управління і потребує системного підходу.

Система управління трудовим потенціалом суспільства передбачає системний підхід до розгляду та аналізу процесів управління даним об'єктом. Такий підхід означає необхідність виявлення й оцінки взаємозв'язку та взаємозалежності чинників системи, прогнозування можливих змін і необхідні заходи впливу.

Управління є впливом на процес, об'єкт чи систему для збереження їх стійкості або переведення з одного стану в інший відповідно до визначення цілей. Середовище, в якому існує людина, складається з трьох компонентів: живої природи, неживої природи і людського суспільства.

Найскладніші процеси управління — в суспільстві, оскільки потребують цілеспрямованого впливу на діяльність людей, груп, колективів, класів з різноманітними інтересами. Сукупність цих інтересів стосується трьох сфер: економічної, соціальної та політичної. Управління в суспільстві здійснюється в межах певних соціально-економічних систем: в народному господарстві — у цілому, за видами економічної діяльності, на певній території, на підприємстві [3].

Отже, можна зробити висновок, що система управління трудовим потенціалом суспільства є системою впливу на процеси формування, розподілу і використання його відповідно до поточних і стратегічних цілей соціально-економічної політики держави. Ця система є єдністю двох підсистем: керівної та керованої. Керівна підсистема (суб'єкт управління) — людина чи група людей, які здійснюють управлінський вплив на керовану підсистему (об'єкт управління) спеціалізованими технічними засобами. Керована підсистема — це єдність соціального (людини) і технічного елементів процесу виробництва, зв'язок між керівними та керованими системами здійснюється за допомогою інформації. Управління виникло з потреб координації та погодження спільної праці, з розвитком виробництва та економічних зв'язків у суспільстві. Згодом управління ускладнилося, функції управління розширилися і розповсюдилися на окремі різновиди управлінської праці. Головними елементами управління є люди, які водночас є і суб'єктами, і об'єктами управління.

Дослідження проблеми впливу та підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства дало змогу зробити наступні висновки: По-перше, потенціал — є системою матеріальних і трудових чинників, необхідних для виробництва. До матеріальних належать сировина, енергоносії, споруди, устаткування тощо. До людських ресурсів належать працівники з певними

професійними навичками і знаннями. Вони є джерелами ресурсів праці або трудового потенціалу. По-друге, трудовий потенціал – це інтегральна оцінка і кількісних і якісних характеристик економічно активного населення. Чим вища індивідуальна продуктивність праці робітника і триваліший період його діяльності, тим більший він приносить дохід і є більшою цінністю для підприємства. По-третє, розподіл трудового потенціалу суспільства — це розміщення його за різними видами ознак. Розподіл потенціалу дуже впливає на ефективність використання трудового потенціалу.

**Список використаних джерел:**

1. Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л.П., *Управління трудовим потенціалом: Навч. посіб.* — К.: КНЕУ, 2015. — 403 с.
2. Гриньова В.М. *Управління кадровим потенціалом підприємства: монографія* / В.М. Гриньова, Г.І. Писаревська – Х.: Вид. ХНЕУ, 2014. — 228 с.
3. Петрова І. Л. *Ринок праці України: суперечності функціонування і перспективи розвитку.* / І. Л. Петрова ; Україна:аспекти праці.- м.Київ, 2016.- 3-4

**Шепелюк В.А.,** к.е.н, доцент  
кафедри національної економіки та фінансів,  
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»

## **КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК СИСТЕМА ВІДНОСИН УЧАСНИКІВ КОРПОРАЦІЇ**

Протягом останніх десятиліть відбулася різка зміна міжнародних фінансових ринків. Кількість інвестицій та інших засобів управління активами збільшується в усьому світі, а їхня роль у корпоративному управлінні стає все важливішою. Тому стандарти корпоративного управління набувають важливого значення при прийнятті інвестиційних рішень.

Корпоративне управління особливо важливе для великих інституційних інвесторів, оскільки багато хто з них, особливо пенсійні фонди і страхові компанії, мають довгострокові інвестиційні плани з метою забезпечення своїх зобов'язань з великим строком погашення. Замість відходу з ринку, коли прибуток, який вони отримують, не виправдовує очікування, такі інвестори зосереджують увагу на ефективному корпоративному управлінні, а також на прозорості та відповідному захисті прав малих акціонерів з метою досягнення достатнього довгострокового зростання прибутковості. Для залучення таких довгострокових іноземних інвесторів країни з економікою, що розвивається, повинні насамперед вирішити питання ефективного корпоративного управління.

Розвиток системи корпоративного управління (як в акціонерних товариствах, так і в товариствах з обмеженою та додатковою відповідальністю) стало основним трендом в економіці України. Ці процеси супроводжуються масштабними інноваціями в українському корпоративному законодавстві. Ефективна система корпоративного управління сприяє збільшенню вартості капіталу, заохоченню компаній до ефективнішого використання власних ресурсів, що формує базу для зростання.

Корпоративне управління являє собою систему відносин, яка визначає правила та процедури прийняття рішень щодо функціонування господарського товариства, здійснення контролю за діяльністю, а також розподіл прав і обов'язків між органами товариства та його учасниками стосовно управління товариством. Вдало налагоджена система корпоративних відносин підвищує ефективність діяльності організації.

Проблема побудови ефективної системи корпоративного управління на вітчизняних підприємствах є досить важливим елементом створення сприятливого інвестиційного клімату в нашій державі. Тому питання адаптації однієї з існуючих моделей корпоративного управління до вітчизняних умов або створення власної моделі корпоративних відносин має велике значення для розвитку економіки України [1]

Вивченням даної проблеми займалася невелика кількість вчених та науковців, таких як Л. Колосова, О. Сохацька, В. Євтушевський, М. Шемякіна, які розглядали саме проблеми корпоративного управління в Україні та у Світі, але досить мало уваги приділяється саме моделям корпоративного управління [2].

Ряд авторів трактують проблематику корпоративного управління з позицій організаційно-управлінської бази функціонування корпорацій. Так, Є. Коротков визначає корпоративне управління як «управління, побудоване на пріоритетах інтересів акціонерів та їхній ролі у розвитку корпорації, управління, що враховує реалізацію прав власності, передбачає взаємодію акціонерів, побудоване на стратегії розвитку корпорації в цілому, нарешті, це управління, яке породжує корпоративну культуру, тобто має комплекс загальних традицій, установок, принципів поведінки» [3]. Більш «прагматичний» аспект діяльності корпорацій визначає Д. Уорті, відповідно до якого корпоративне управління є сумою зобов'язань, найбільш принциповими серед яких є виділення проблем корпоративного управління, питань законності корпоративної влади, корпоративної підзвітності, з'ясування того, перед ким і за що корпорація має відповідальність, хто і за якими нормами повинен нею управляти [2]. До такої ж думки, фактично схиляється В. Євтушевський, який розглядає корпоративне управління як «процеси регулювання власником руху його корпоративних прав з метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, відшкодування витрат через отримання частки майна при його ліквідації» [2, с. 317].

У вітчизняній та зарубіжній економічній науці накопичений значний досвід з управління підприємствами на всіх рівнях. Очевидно, що сьогодні існують різні концепції, теорії, наукові школи, які розроблялися багатьма поколіннями вчених із різних країн світу. Однак єдиної універсальної загальноприйнятої теорії корпоративного управління та управління акціонерними товариствами не існує. Не склалася й чітка парадигма щодо самої категорії корпоративного управління. В той же час певні наукові досягнення та положення, як стверджують фахівці, "наука і мистецтво менеджменту, або корпоративного управління, – одно із важливих досягнень ХХ століття" [4]

Процес корпоративного управління охоплює окремі етапи, а саме планування, реалізацію заходів та контроль за їх виконанням. Корпоративне управління це не лише діяльність, тобто функція, але й певні інститути управління (загальні збори акціонерів, правління, ревізійна комісія, комітети). Як будь-який вид управління компанією, корпоративне управління потребує організаційного забезпечення, тобто відповідних інструментів управління. Таким чином, корпоративне управління акціонерними товариствами можна розглядати з точки зору багатьох аспектів. Виходячи із сучасної теорії управління ми розглядаємо корпоративне управління як систему

Корпоративне управління у широкому розумінні виступає як система, за допомогою якої скеровують та контролюють функціонування товариства. В межах корпоративного управління окреслюється, яким способом інвестори контролюють діяльність управлінців, визначають відповідальність, яку мають менеджери щодо інвесторів в результаті діяльності товариства. Відповідна система корпоративного управління збільшує впевненість інвесторів в тому, що керівництво товариства з розумом використовує їх вкладені інвестиції для фінансово-господарської діяльності товариства, що сприяє збільшенню вартості частки інвесторів у капіталі.

Відповідне корпоративне управління не повинно обмежуватися тільки відносинами між управлінцями та інвесторами, а має передбачати також важливість законних інтересів та активного співробітництва із зацікавленими особами, у яких є чинний інтерес щодо діяльності товариства (споживачами, працівниками, державою, кредиторами, громадськістю тощо). Це має відношення до того, що товариство не здатне здійснювати свою діяльність незалежно від оточення, в якому воно функціонує, і на кінцевий результат його діяльності впливає внесок всіх зацікавлених осіб.

Корпоративне управління з позицій інституціонального підходу представляє собою систему формальних та неформальних норм, які розкривають права власності та шляхи реалізації цих прав за допомогою різноманітних форм особистісного та суспільного контролю. Беручи до уваги сутність корпорації як прозорої системи, основною задачею корпоративного управління є контроль та нагляд за діяльністю управлінського персоналу, яку можна вирішити за допомогою застосування механізмів зовнішнього та внутрішнього контролю.

Отже, суттю корпоративного управління є система зв'язків між власниками товариства, його управлінським персоналом та зацікавленими особами для здійснення ефективної діяльності підприємства, рівноваги впливу інтересів учасників корпоративних прав.

#### **Список використаних джерел:**

1. Сохацька О. Формування нової парадигми корпоративного управління в глобальному середовищі / О. Сохацька. – Вісник ТДЕУ № 3. - 2010. – С.24 – 29.
2. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління / В.А. Євтушевський. - К.:Знання-Прес, 2002. - 279 с
3. Коротков Э. М. Антикризисное управление. Учебник-ИНФРА-М, 2008. – С. 619.
4. Кукура С.П. Теория корпоративного управления. – М., 2004.

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

В умовах динамічного нестабільного зовнішнього середовища можливості забезпечення ефективної діяльності підприємств лежать в площині дослідження механізмів функціонування складних соціально-економічних систем, їх креативного розвитку. З точки зору структуризації систем за сутнісними основами їх функціонування у кожній системі виділяють потенціал в т.ч. і його креацію. Досліджуючи креативний потенціал (далі – КП) підприємства, необхідно пам'ятати, що підприємство є соціально-економічною системою (далі – СЕС). Особливістю даних систем є не лінійність процесів, що відбуваються в них, відсутність однозначних причинно-наслідкових зв'язків. Ці особливості пояснюються наявністю в даних системах інтелектуально-людського чинника, який, власне, і визначає цілі та інструменти розвитку СЕС та є головною умовою реалізації її місії. Зазначені чинники актуалізують дослідження проблем виміру ефективності стратегії розвитку креативного потенціалу, як основного інструменту управління креативним розвитком складних СЕС.

Дослідженням питань композиції інструментарію оцінювання ефективності креативного потенціалу підприємства, стратегічної параметризації його розвитку присвячені наукові праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Серед них: О. Амосов, М. Бублій, Н. Верещак, Р. Вільгуцька, Н. Гавкалова, І. Гречина, О. Дегтяр, К. Кирсанов, В. Криворучко, О. Кузьмін, А. Міщенко, Т. Нісар, Л. Пилипенко, М. Руденко, Й. Ситник, О. Харцій, К. Шапошников.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Віддаючи належне працям науковців, які присвятили свої роботи проблематиці оцінювання ефективності креативного потенціалу підприємства, слід, однак, зазначити, що недостатньо дослідженими залишаються питання комбінування індикаторів й методів репрезентативного оцінювання результатів взаємодії креативного потенціалу зі сталим розвитком підприємства.

Метою статті є формування концептуальних засад оцінювання ефективності стратегії розвитку креативного потенціалу на підприємстві.

Креативність здебільшого розглядається як психологічна категорія, пов'язана з творчими досягненнями особистості. За словами Н. А. Верещак, "...розвитку креативності сприяє інтелект, вона безпосередньо пов'язана з мисленням, заснована на досвіді..." [1]. Н. Л. Гавкалова вдало підмітив, що під креативністю розуміється здатність до узагальнення. Творчий синтез може призвести до найрізноманітніших результатів [2]. Креативність залежить від таких якостей, як винахідливість, уміння знаходити рішення на базі нового мислення, здатність поглянути на проблему з різних і нових сторін, інтерес до експериментування, здатність до рефлексії і безперервного навчання, здатність

знову і знову придумувати нові ідеї [3, с. 41]. Зазначені підходи до визначення креативності тісно пов'язують її з особистістю. В економічному сенсі поняття “креативність” може стосуватися не тільки особи, але і сукупності людей, які реалізують одні і ті ж цілі, вирішують поставлені перед ними спільні завдання. Отже, з економічної точки зору, креативність – це творча здатність окремих особистостей, а також груп і колективів людей, пов'язаних спільною економічною метою, генерувати новаторські, інноваційні ідеї і виробляти товари (роботи або послуги) нового призначення, нової цінності, нової якості та нової вартості, відкривати нові продуктивні та ефективні ніші економічної діяльності [4, с. 4]. Науковці наголошують на міцному зв'язку креативності з інноваціями, які виступають результатом практичного її втілення. В основі креативності кадрового потенціалу держави лежить його інтеграція. Тобто формується соціальний простір, де домінують інтелектуально-креативні ресурси. Як було зазначено вище, тільки креативний підхід, творчість, втілена в інновації, забезпечує економіці новий якісний стан, що дозволяє стати більш конкурентоспроможною. Тому важливим є рівень інноваційної активності. З огляду на це науковці оцінюють креативність кадрів через інноваційну спрямованість економіки держави. При цьому зазвичай беруться до уваги такі показники та їх динаміка [5]: обсяг витрат на наукові дослідження і розробки та їх частка у ВВП країни; чисельність науково-дослідних кадрів, їх частка у загальній кількості зайнятого населення; кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт; чисельність поданих патентних заявок або виданих патентів протягом року.

Така методика є виправданою з погляду результативного підходу, згідно з яким інновації розглядаються як результат креативної діяльності трудового потенціалу, і поширеною на практиці. Однак вона не враховує й інших факторів, які підсилюють креативність і впливають на можливості економічного зростання країни.

На нашу думку, саме наявність від'ємного потенціалу є чинником, який з позиції економічного механізму функціонування державних й комунальних підприємства пояснює кризові явища та високу ймовірність їх банкрутства. Інша ситуація з підприємствами приватної форми власності, де стратегічні цілі власників і підприємств співпадають, оскільки власники або безпосередньо, або через топ-менеджерів забезпечують процес досягнення цілей. Від'ємний потенціал на цих підприємствах може виникати через помилково поставлені цілі або неефективні шляхи їх досягнення. КП – миттєва характеристика, найбільшої величини він набуває в момент постановки цілі. Величина КП може залишитись високою за таких умов [5]:

– сприйняття цілі усіма співробітниками підприємства та формування наміру її реалізувати. Якщо ціль лише озвучена як бажання, а потім не підкріплюється конкретним планом її досягнення, або ж у випадку, коли ціль є недосяжною, то КП виникає лише на одну мить – момент озвучення цілі. Тому особлива увага при формулюванні цілей підприємства має приділятися реальності їх досягнення, хоча б теоретичній;

– сприйнята ціль реалізується з відстрочкою в часі, протягом якого КП і залишається високим. Якщо ж підприємство відразу після сприйняття цілі починає наближатись до неї, реалізуючи свій КП, то величина останнього зменшується;

– накладання цілей. Підприємство одночасно формує декілька цілей, і якщо починається досягнення однієї, відбувається процес сприйняття наступної. Саме тому величина КП залишається стабільно високою. З урахуванням наведеної вище логіки формування КП за результатами проведеного критичного аналізу існуючих методів оцінки КП можна стверджувати, що вони за своїм економічним змістом в переважній більшості є оцінкою виробничо-фінансового стану, оцінкою вартості майна, рівня конкурентоздатності, ефективності, іноді – потенційних можливостей підприємства, або окремих їх складових. Водночас, комплексні методики оцінки величини власне КП підприємств розроблені недостатньо. Формуючи методичні положення щодо оцінювання КП слід виокремлювати етапи власне оцінки величини КП і оцінки факторів, які на нього впливають. В переважній більшості існуючі методики оцінки визначають або факторне середовище КП підприємства, або окремі складові його потенційних можливостей, або інтелектуально-ресурсну складову.

На наш погляд, економічну оцінку КП підприємства необхідно здійснювати з урахуванням певних принципів[6]: принципу точності та наукової обґрунтованості, що забезпечує об'єктивність економічної оцінки КП; принципу порівнянності структурних компонентів КП підприємства, що означає використання єдиної методології оцінювання; принципу часової співставності, згідно з яким складові КП повинні обчислюватись на одну й ту ж саму дату, або за однакові проміжки часу, або повинні відповідним чином коригуватись; принцип цільової спрямованості, який означає, що оцінка та аналіз КП тісно пов'язані з цілями діяльності підприємства.

У випадку зміни мети суб'єкту може змінюватися й мета оцінювання. Глибоке наукометричне дослідження методик, які науковці пропонують використовувати при проведенні оцінювання та аналізу КП підприємств провела І. Гречина, на основі наведеної у [7] бази дослідження. Отримані результати свідчать про таке: у [5–6] автори акцентують увагу на необхідності використання методики SWOT-аналізу; у [7] автори акцентують увагу на аналізі зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з метою визначення стратегії подальшого розвитку. Комплексне дослідження позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на хід досягнення стратегічних цілей підприємства, визначається у [4]. На аналізі ефективності стратегії, яка реалізується на підприємстві зараз та можливості її модифікації чи заміни з метою прискорення досягнення стратегічних цілей, наполягають автори у роботі [1].

Відомі сьогодні методи оцінки КП, зазвичай, будують на таких принципах: методи оцінки постфактум, поточної оцінки та апріорі оцінки. Найчастіше всю сукупність існуючих методів визначення вартості КП поділяють на ресурсну та результативну форми, в межах яких виділяють відповідно витратний і порівняльний, а також дохідний і цільовий підходи. Концептуальна ідея



ресурсної форми оцінки КП підприємства полягає в тому, що потенційна креативна продуктивність підприємства визначається кількістю і якістю наявних у його розпорядженні ресурсів. При використанні витратного підходу визначається вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання.

При цьому не враховуються перспективи розвитку підприємства та можливості ефективного використання ресурсів. Витратний підхід до оцінки КП підприємства, може бути реалізовано шляхом використання методу вартості чистих активів і методу ліквідаційної вартості, які є простими у використанні, однак не дають уявлення про якісні показники об'єкта оцінки та його потенційні можливості щодо креації. Порівняльний підхід визначає вартість шляхом зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод, однак оцінка за цим методом також не враховує перспективи розвитку підприємств у майбутньому; крім того вона потребує значних витрат часу й ресурсів на аналітичний супровід. В межах ресурсної форми оцінки КП підприємства можуть бути використані нормативний, бальний і індексний методи.

Реалізація нормативного методу пов'язана з визначенням нормативів для порівняння з ними фактично досягнутих показників КП підприємства. Основний недолік методу – складність забезпечення якості та достовірності використовуваних нормативів.

Методи, що використовуються в межах результативної форми, передбачають оцінку ринкових можливостей підприємства виходячи із галузевих пропорцій економічних елементів і їх показників, дохідності різних видів діяльності, співвідношення попиту й пропозиції, наявності чи відсутності конкуренції, змін політичних, економічних, соціальних і технологічних факторів, їх креації тощо.

Дохідний підхід оцінює вартість об'єкта за величиною чистого грошового потоку результатів від його використання. Основним недоліком методу є суб'єктивізм при визначенні прогностичних показників діяльності та ставки дисконтування. При використанні цільового підходу визначають відповідність наявного КП підприємства поставленим цілям. Даний підхід дозволяє визначити рівень забезпечення пріоритетності та досягнення поставлених цілей і за своїм змістом найбільше відповідає задачам оцінки КП підприємства, виходячи з його сутності.

Відповідаючи на питання про перелік показників для оцінки КП, слід згадати про його сутність, як властивості, що кількісно вимірюється різницею між фактичним і бажаним станом СЕС. Тому, попри складність проблеми, вона, вочевидь може бути вирішена дуже просто. Показник для оцінки КП може бути один, якщо оцінюємо КП за рівнем досягнення однієї цілі. Наприклад, в багатьох наукових джерелах[8] висвітлена думка, що КП підприємства – це максимально можлива величина його креативних можливостей. Тобто, фактично пропонується визначати КП за одним показником. З таким підходом можна погодитись, якщо КП оцінювати як можливе збільшення креативних можливостей, за умови, що в конкретній ситуації саме це є головною ціллю та/або оціночним показником підприємства.

Однак, автор категорично не погоджується, що КП підприємства – це виключно рівень максимально можливої, за умови ефективного використання ресурсів, креативної роботи[9]. Цілей у підприємства може бути більше, вони можуть бути не тільки кількісні, але й якісними.

Досягнення певного рівня суто економічних цілей сьогодні викликає потребу у формуванні інших цілей. Тому обмежувати КП лише показником збільшення обсягів креативних ідей – дуже спрощений підхід. Складним є питання про одиниці виміру КП. Потенціал, як властивість системи, абстрактну категорію дійсно виміряти дуже складно, а, можливо й непотрібно. Однак, застосувавши методологію редукціонізму, можна оцінити КП стосовно кожної конкретної цілі. І тоді КП можна виміряти в тих одиницях, в яких вимірюється ціль, або у відносному виразі рівня досягнення цілі. Таким чином, загальну оцінку КП можна представити системою оцінки одиничних КП конкретних цілей. Вибір оціночних показників також залежить від того, що кожен дослідник вкладає в поняття “стан системи”, різниця яких визначає величину КП. Стан системи можна оцінити одиничними показниками, але це може бути і інтегральне оцінювання. Якщо ж мова йде про оцінку функціональних складових потенційних можливостей, то, не зважаючи на складність такої оцінки, існує досить багато методів, сформованих методик та технологій оцінки. Проте використовуючи ті чи інші методи, слід усвідомлювати сутність предмету оцінки.

Слід також зазначити, що сьогодні в умовах формування економіки знань виникає необхідність розробки нових підходів до оцінки потенційних можливостей підприємства, оскільки здатність підприємства розвиватися є визначальною при визначенні його вартості, однак за існуючими методами вона враховується дуже приблизно або не враховується взагалі. Для методики оцінювання важливе значення має визначення часового спрямування оцінки по відношенню до моменту оцінки.

КП – миттєва характеристика, тому в кожний даний момент часу її можна оцінити тільки як різницю між фактичним креативним станом та бажаним станом підприємства. Тобто, виходячи з визначення КП, його величину на практиці можна оцінити за різницею між фактичним значенням показника і плановим на майбутній період. Це буде одиничний КП, виміряний за одним з показників, який реально буде показувати різницю між фактичним та бажаним станом СЕС.

При визначенні фактичного стану СЕС за динамічним підходом – може бути використана вартісна або експертна оцінка величини кожної функціональної складової потенційних можливостей. Фактичний стан СЕС може бути визначено, виходячи з загальної величини наявних потенційних можливостей, або ж з урахуванням рівня їх реалізації, тобто за величиною “робочого” КП. З методичної точки зору найскладнішим етапом оцінки КП підприємства є визначення величини його “робочого” КП [10]. Цільовий підхід передбачає визначення відносного рівня досягнення цілей підприємства експертним шляхом.

Сучасне динамічне ринкове середовище вимагає удосконалення підходів щодо визначення стану та можливостей підприємств, оцінювання їх КП. Вартісне оцінювання КП підприємства дає можливість не лише визначити його величину, але й обґрунтувати рішення щодо його оптимізації та розвитку. З позицій сучасних концепцій управління підприємство розглядається як відкрита полісферна система, в якій в якості основних видів діяльності виокремлюються такі структурні компоненти, як: виробництво, фінанси, кадровий склад, менеджмент, НДДКР, креативність, маркетинг тощо. При цьому конкретні види діяльності виступають структуроутворюючими елементами функціонального потенціалу. Оцінювання стану та реалізації КП підприємства має ґрунтуватися на ключових факторах забезпечення результативності та ефективності із застосуванням інформаційних технологій і систем управління.

Моніторинг та оцінювання інформації про стан складових КП підприємства, можливості, що генеруються ринком, невизначеності та загрози є основою для прийняття управлінських рішень щодо управління виробничо-господарською діяльністю підприємства та процесами формування, реалізації та розвитку його КП.

Різні аспекти методології оцінювання КП підприємств є об'єктом досліджень багатьох науковців, зокрема [3; 5; 7; 9]. Однак, результатна концепція оцінювання є неоднозначною і її неправильно пов'язувати лише із категоріями доходу, чистого доходу, прибутку, витрат, розрахунком різного роду коефіцієнтів, що характеризують ступінь віддачі витрат і виражають міру фінансової ефективності, що має місце в основній частині існуючих вчень.

Однак, враховуючи суттєву невизначеність та динамізм ринкової ситуації, процеси глобалізації та концентрації, особливої актуальності набувають дослідження проблем оцінювання ефективності реалізації і конкурентоспроможності потенціалу підприємства в цілому та креативної його складової зокрема. Крім того, актуальність проблематики цього дослідження, вимагає подальшої наукової розробки щодо [5; 7]: а) формування науково-методичних аспектів аналізу та побудови системи оцінювання КП підприємств; б) розвитку теоретичних і методичних питань формування системи оцінювання КП підприємств та їх складових; в) обґрунтування критеріального базису для вибору ефективної системи оцінювання КП підприємства. У контексті розвитку понятійного апарату, пов'язаного із оцінюванням, необхідно визначити сутність процесу оцінювання КП як ґрунтового аналітико-інформаційного процесу визначення кількісних чи якісних характеристик рівня КП, які вимірюються показниками, що прийняті в економіці для характеристики результатів статутної діяльності.

Однак, в цьому контексті слід зауважити, що виходячи із пропонованого визначення змісту КП підприємства, як здатності реалізовувати можливості, його безпосередня оцінка є неможливою і може здійснюватись лише опосередковано через досягнуті результати та результативність. Крім того, слід мати на увазі, що відносно коректною може бути лише оцінка реалізації КП, оскільки оцінювання проводиться за даними, що мали місце в минулому періоді. Оцінювання розвитку КП матиме низьку вірогідність, тому що ідеально може

характеризувати лише граничні можливості підприємства, реалізація яких пов'язана із значними невизначеностями [11].

Модель процесу оцінювання КП підприємства має передбачати інтеграцію внутрішніх і зовнішніх проявів КП, послідовність дій та комбінування їх видів. Вона повинна забезпечувати можливість визначити стан, проблемні аспекти та можливості розвитку КП. Оцінюючи КП підприємства необхідно дослідити склад і рівень розвитку його компонентів, а також вплив окремих зовнішніх та внутрішніх чинників. Процес оцінювання має здійснюватися таким чином, щоб були враховані і однозначно ідентифіковані характеристики, необхідні для належного функціонування бізнес-процесів, моніторингу та безпосередньо їх оцінювання з позиції креативності. Важливим елементом у розробці методики оцінювання є ідентифікування основних принципів, які визначають правила, що формують методичний підхід щодо оцінювання КП підприємства. Основними з них є [12–13]: точність оцінювання; визначеність оцінювання; простота оцінювання; інформативність оцінювання; цільова орієнтація оцінювання; системність оцінювання; доступність і достовірність вхідної інформації; здійснення оцінювання в часі.

В умовах глобалізації, динамічних процесів зовнішнього середовища, зростання невизначеностей, посилення конкуренції, з одного боку, а з іншого, – збільшення кількості потенційно привабливих напрямів креативної діяльності підприємства, розширення потенційних ринків збуту, кола контрагентів та контактних аудиторій, вимірювання стану і рівня КП підприємства, його конкурентоспроможності потребують формування адекватної системи оцінювання, яка б базувалась на системному та ситуаційному підходах, що враховують всі зазначені фактори. Здійснення оцінювання КП підприємства для обґрунтування управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності, конкурентоспроможності, вибору стратегії креативного розвитку, вимагає дотримання певних умов.

Так, по-перше, необхідно визначитись із об'єктом оцінювання, та вибрати ті його характеристики, які не залежать від суб'єктивності оцінювача. Наприклад: чи є об'єкт природним або штучним, є він матеріальним, або це ідея, яку треба оцінити, є об'єкт окремим або частиною чогось більшого, чи треба оцінити функціональні або часткові елементи. Узагальнено, у якості об'єкта розглядають переважно територію або промисловість [3]. Об'єктом оцінювання може бути також галузь, окремі підприємства певної галузі або природні поклади корисних копалин [7]. Частіше в якості об'єкта оцінювання розглядають підприємство або бізнес як такі, незалежно від галузевої приналежності [5; 12], проте, всі зазначені об'єкти володіють такою ознакою, як потенціал, який можна визначити для усіх матеріальних або нематеріальних, штучних, або природних об'єктів, якщо є зацікавлений у цьому суб'єкт оцінки або діагностики. По-друге, треба встановити, хто є суб'єктом оцінювання в системі “суб'єкт–об'єкт”, оскільки від цього залежать напрями проведення оцінювання, поряд із цим треба окреслити сукупність властивостей об'єкта, які саме будуть оцінюватись. Якщо держава виступає як суб'єкт оцінювання й безпосередній власник державного підприємства, то вона може оцінювати, наприклад, економічний потенціал

прибутковості або збитковості креативної діяльності, але, якщо підприємство є самостійним об'єктом господарювання, хай навіть це державне підприємство, державу як зовнішній суб'єкт оцінювання, можуть цікавити такі види потенціалу, як податковий, або експортний, або виробничий [13]. Так само, конкурентів цікавить потенціал конкурентоспроможності об'єкта, партнерів – усі прояви виробничого потенціалу підприємства, що впливають на ринки сировини, комплектуючих та супутніх товарів, продукції, фінансів, включаючи інвестиційний потенціал, та інших суб'єктів оцінювання. Багато авторів вказують на різноманітність видів потенціалу, але не пов'язують ці види з суб'єктом оцінювання. По-третє, необхідно визначити конкретну мету оцінювання, оскільки від неї залежатиме перелік параметрів, методи оцінювання, а також рід, тип, підвид або інші класифікаційні складові потенціалу в т.ч. й креативного, які потребують диференціації. Якщо метою оцінювання є продаж або купівля об'єкта, це буде відповідне економічне оцінювання рівня КП підприємства з погляду вартості його продажу, а якщо за мету ставиться підвищення прибутковості, то економічне оцінювання стосуватиметься визначення експлуатаційного рівня КП підприємства. Коли потрібно виконати аналіз окремого часткового елемента, такого як трудові ресурси, слід визначити трудовий, інтелектуальний або креативний потенціал. Тому, якщо врахувати усе зазначене вище, потрібно скласти відповідну схему, яка б відображала внутрішню структуру, притаманну будь-якому виду потенціалу, та створити за вказаними вимогами нову видову класифікацію потенціалу, оскільки існуючі системи оцінювання впорядковані за іншими підходами.

Якщо об'єкт є природним або штучним, але новим, явищем, він може мати приховані корисні властивості, які сучасними методами ще не виявлені, але передбачаються хоча б теоретично. Як правило, виявлення та дослідження таких властивостей потребує часу та інвестицій. На перший погляд, штучні утворення мають характеристики одразу усіх закладених в них корисних властивостей, оскільки, власне, задля цього вони і створюються.

Тому слід зазначити, що корисні властивості будь-якого об'єкта як за спектром складових, так і за глибиною розробки можливостей використання кожної з них є обмеженими, головним чином, існуючим рівнем науки і техніки, тобто нашими знаннями щодо властивостей об'єкта та вмінням їх використовувати. Крім цього, важливо додати, що існуючі властивості різняться від можливих так само, як можливі, але не втілені різняться від гіпотетичних.

Перетворення гіпотетичних властивостей у можливі потребує фундаментальних досліджень, часу кваліфікованих й креативних фахівців, ризикованих інвестицій і не завжди дає очікувані результати. Перехід від можливих властивостей до існуючих потребує прикладних досліджень, часу та інвестицій. Це внутрішня структура будь-яких властивостей об'єкта, який є їх носієм і які не існують без нього. Різниця між об'єктом та носієм полягає у тому, що не кожен носій стає об'єктом оцінювання, хоча може при цьому бути об'єктом досліджень або зацікавленості. До того ж, об'єкт уособлює в собі носія та його властивості. Іноді існує потреба розділяти носій та його властивості.

Оскільки властивості різняться залежно від корисності для оцінювача, рівня втілення, рівня використання та доцільності створення властивостей, які не використовуються взагалі або використовуються частково, має сенс їх враховувати в процесі оцінювання КП підприємства. Крім того, за таким підходом можна виокремити структурні складові об'єкта, які мають важливі для оцінювача власні характеристики, у т.ч. й вартісні. Також зазначимо, що гіпотетичні властивості звичайно не оцінюються при продажу й цікавлять тих, хто займається фундаментальними дослідженнями. Отже, результати проведеного дослідження показали, що підходи науковців до оцінювання КП є різноманітними та різнобічними, що проявляється в меті та напрямках, методах, засобах та глибині оцінювання, у виборі результуючого показника тощо.

Так, А. О. Дегтяр акцентує увагу на аналізі й оцінюванні саме достатності КП підприємства для можливості реалізації обраної стратегії інноваційного розвитку. Відповідно до цієї концепції автор пропонує оцінювання КП проводити на основі виділення і аналізу кожного його структурного параметра. Оцінювання передбачає дотримання певної схеми дослідження: зазначення назви і сутності кожної із складових; переліку основних характеристик, що свідчать про посилення розглянутої складової; визначення функціональних підрозділів підприємства, що відповідають за неї; методики оцінювання її рівня, включаючи критерії оцінювання.

КП підприємства з врахуванням інноваційної компоненти в цілому оцінюється А. О. Дегтяр через переведення у відносні показники рівнів кожної із локальних складових, визначення їх вагомості та розрахунку інтегральної оцінки потенціалу як середньозваженої його складових [14]. Перевагою запропонованої методики є простота, комплексність та гнучкість процедури оцінювання, об'єктивність отриманих результатів. Крім того, важливим внеском в теоретико-методологічну базу дослідження категорії "креативний потенціалу підприємства" є виділення автором ринкової складової в загальній структурі досліджуваного поняття. Як наслідок, при оцінюванні КП підприємства враховуються і можливості розвитку, що надані ринком. Обмеженням застосування даної методики на практиці може стати процес переведення рівнів значень локальних КП у відносні оцінки, що деякою мірою знижує точність отриманих результатів. Методика оцінювання КП підприємства, запропонована Л. М. Пилипенком [15], що ґрунтується на визначенні витрат, які пов'язані з використанням його структурних складових. Узагальнюючий показник КП підприємства автор розглядає як суму потенціалів структурних елементів: кадрового, виробничого та інвестиційного, що визначаються вартісним виміром витрат на їх формування та реалізацію. Крім того, акцентується увага на триєдиному оцінюванні здатностей підприємства: інноваційно-креативного потенціалу (IP), максимальних можливостей (IV) та інноваційного резерву (IR). Виходячи з цього, вважається доцільним розраховувати та аналізувати максимально можливий інноваційно-креативний потенціал (IPmax), потенціал реалізації конкретних проектів (IPri) та реальний КП щодо реалізації інновацій ( $IPR = IPmax - IPri$ ). У загальному вигляді запропонована автором методика ґрунтується на витратному підході до оцінювання об'єкта дослідження, що

переважно оперує показниками минулих періодів діяльності. На нашу думку, при структуруванні КП автор значно звузив перелік його структурних компонентів, акцентуючи увагу лише на інноваційній складовій, що може стати причиною необ'єктивності отриманих результатів.

М. В.Руденко, В. О. Криворучко пропонують авторський алгоритм оцінювання КП підприємства, що ґрунтується на визначенні частоти і ефективності впровадження на підприємстві креативних інновацій, потенціалу підприємства щодо розроблення та впровадження інновацій та готовності персоналу підприємства до змін. Запропонована методика є комплексною і передбачає застосування опитування працівників, бальної методики та розрахунок відповідних коефіцієнтів. В цілому запропоновані методичні рекомендації полягають в інтегруванні часткових показників КП підприємства у комплексний показник шляхом застосування коефіцієнтів вагомості цих показників [16]. Перевагою цих методичних рекомендацій є комплексність та цілеспрямованість процедури оцінювання. Проте, автором не вказано, яким чином визначаються узагальнюючі складові КП підприємства, яким чином обираються коефіцієнти вагомості для них, які інші “ключові” елементи КП, крім інноваційного, слід враховувати.

Й. С.Ситник, О. Й. Кузьмін пропонують схему багаторівневого оцінювання КП підприємства за такими етапами: визначення кластер-чинників, що характеризують певні його властивості, побудови “дерева кластер-чинників” із деталізацією властивостей КП; визначення показників для оцінювання КП; розрахунку коефіцієнта вагомості кожного показника; вибору бази для порівняння рівня КП; виявлення зростання КП за допомогою методу середньозваженої [17]. Перевагою цієї методики є врахування стратегічної позиції підприємства на ринку та проведення аналізу відносно поточних конкурентів в контексті зміни в часі. Обмеженням методики, на нашу думку, є надмірна деталізація деяких показників оцінювання, але автори зауважують про можливість варіювання переліку показників. Й. С.Ситник виокремлює фінансові ресурси та можливості підприємства до їх залучення як визначальні фактори формування та використання КП підприємства. Запропонована автором методика оцінювання КП ґрунтується саме на визначенні фінансового забезпечення підприємства із включенням витрат, пов'язаних з розробленням і впровадженням нових і/або поліпшуючих технологій [17]. У руслі цього ж підходу побудовані методичні рекомендації до оцінювання КП підприємства. О. М. Харцій, яка за напрям дослідження обрала фінансову стійкість підприємства до креативної й інноваційної діяльності [12]. Недоліком цих методик є те, що вони визначають лише один із сегментів можливостей підприємства, проте вони можуть стати етапом формування комплексної методики, на що вказують і самі автори. Перевагою методів є простота розрахунків, доступність вхідної інформації, результативність в розрізі фінансово-інвестиційного напрямку оцінювання КП підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Поняття «потенціал» є фундаментальною характеристикою будь-якої креативної системи, тому потенціал і потенційні характеристики економічних об'єктів і процесів є

об'єктом наукових досліджень багатьох науковців. Однак, протягом останнього часу сформувався відповідний тезаурус суміжних, синонімічних понять, що розкривають, зокрема сутність креативного потенціалу соціально-економічних систем. У той же час, в межах креативного потенціалу на теоретичному рівні виявлено такі проблеми: відсутність однозначних поглядів на фундаментальні питання, несформованість понятійного апарату щодо креативності, недосконалість методичного інструментарію оцінювання креативного потенціалу, відсутність чітких уявлень щодо напрямів використання потенційних креативних характеристик у системі завдань управління економічними процесами.

Найбільш гнучкою та чутливою до впливу складників креативності виявилася політика реновації трудового потенціалу, що виражає інтенсивну складову його розвитку на підприємстві. Натомість політики реструктуризації і фінансування розвитку креативного потенціалу незначно відрізняються та реагують виключно на економічні чинники й результати господарської діяльності, тоді як політика реновації відображає вплив широкого спектру факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на трудовий й креативний потенціали.

Встановлено, що креативний потенціал є властивістю підприємства, що забезпечує його креативний та водночас сталий розвиток, і запропоновано його трактувати як інтегральну властивість підприємства, яка визначає здатність забезпечувати задоволення потреби соціуму в благах, є наслідком системної взаємодії сукупності ресурсів підприємства та умов його функціонування, яка проявляється внаслідок активації потенційних креативних можливостей підприємства наміром менеджменту до здійснення змін, а реалізується – шляхом послідовного досягнення поставлених цілей, що в цілому забезпечує креативно-стабільний розвиток підприємства.

Доведено, що формування та реалізація креативного потенціалу підприємств мають свої особливості, пов'язані з просторово-мережевим характером розташування її об'єктів, що обумовлює тісний взаємозв'язок з територією, розміщенням виробництва та системою розселення населення, інтелектуальними властивостями трудових ресурсів. Управління креативним потенціалом є конкретною функцією менеджменту, яка реалізується через загальні функції управління.

#### **Список використаних джерел:**

1. *Верещак Н. А. Метод комплексной экспертной оценки потенциала производственного предприятия [Электронный ресурс] / Н. А. Верещак. – Режим доступа: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/na-tural/Rks/2008\\_4/Verescha.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/na-tural/Rks/2008_4/Verescha.pdf).54.*
2. *Гавкалова Н. Л. Инновационная роль менеджменту персоналу у процесі формування креативної стратегії підприємства / Н. Л. Гавкалова // Проблеми науки. Міжгалузевий науково-технічний журнал. – 2018. – № 4. – С. 16–22.*
3. *Амосов О.Ю. Оцінка креативного потенціалу конкурентоспроможності як основного аспекту розвитку підприємства [текст] /О.Ю. Амосов // Проблеми економіки. – 2018. – № 3. – С. 78–83.*
4. *European Commission, 2016. Public Procurement [Електроннийресурс]. – Режимдоступу:[https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement\\_en](https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement_en).*



5. Вільгуцька Р. Б. Фактори, які впливають на організаційні структури в системі креативного менеджменту підприємства / Р. Б. Вільгуцька // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 20. – С. 47–52.
6. Булка Н. Активізація внутрішніх ресурсів людини у тренінгу креативності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newacropolis.org.ua>.
7. Гречина І. В. Науково-методичні підходи до аналізу потенціалу креативного розвитку підприємства / І. В. Гречина // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 217–222.
8. Міщенко А. П. Стратегічне управління : навч. посіб. / А. П. Міщенко. – К. : Центр навч. літератури, 2014. – 336 с.
9. Курсанов К. Креативный и эвристический менеджмент / К. Курсанов [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ovsem.com>.
10. Lhermitte, M., and Perrin, B., 2014. Creating growth: Measuring cultural and creative markets in the EU [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.eu.com/Publication/vwLUAssets/Measuring\\_cultural\\_and\\_creative\\_markets\\_in\\_the\\_EU/%24FILE/Creating-Growth.pdf](http://www.eu.com/Publication/vwLUAssets/Measuring_cultural_and_creative_markets_in_the_EU/%24FILE/Creating-Growth.pdf).
11. Nisar, T.M., 2013. Implementation constraints in social enterprise and community public private partnerships. *International Journal of Project Management*, 31(4), pp.638–651.
12. Харцій О.М. Розвиток креативного потенціалу у майбутніх менеджерів організації/ О. М. Харцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dissert.com.ua>.
13. Шапошников К.С. Телеологічні підходи до корпоративного управління: творчість та креативність / К.С. Шапошников [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [knti.kr.ua > doc/zb\\_17\\_ekon/stat\\_17/10.pdf](http://knti.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/10.pdf).
14. Дегтяр А.О. Система управління знаннями як фактор підвищення креативності розвитку й конкурентоспроможності організації/ А.О.Дегтяр, М. П. Бублій// Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління. – 2017. – № 2. – С. 177–183.
15. Пилипенко Л.М. Розвиток концептуальних засад бухгалтерського обліку та репрезентації у фінансовій звітності інтелектуального потенціалу підприємств/ Л. М. Пилипенко // Науковий вісник національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2018. – № 4. – С. 42–47.
16. Руденко М.В. Управління знаннями як конкурентна перевага підприємства/ М. В. Руденко, В. О. Криворучко// Економіка та держава. – 2016. – № 4. – С. 74–78.
17. Ситник Й.С. Декомпозиція чинників і критеріїв оцінювання процесу інтелектуалізації систем менеджменту підприємств / Й. С. Ситник, О. Й. Кузьмін// Проблеми економіки. – 2017. – № 1. – С. 217–225.

*Эльгувири Хатим, аспірант,  
Рокочая В.В., професор, д.э.н.  
ВНЗ «Університет «КРОК»*

## **УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ КАК СОСТАВНАЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Конкурентоспособность любой компании в современном бизнесе зависит прежде всего от качества её продукции и цены последней, соизмеримой с качеством. Поэтому все более важное значение приобретает концепция всеобщего управления качеством, основным принципом которой является стратегическая направленность на потребителя. Управление качеством основывается на современных технологиях управления предприятием, а также

технологиях контроля качества производства и работы предприятия в целом и каждого работника в отдельности.

В современной конкурентной среде новые технологии управления качеством целесообразно внедрять с использованием комплексного подхода. Только в сочетании с другими современными технологиями можно добиться максимального эффекта.

Схема, которая может быть применена для реализации политики в области качества, может включать следующие этапы:

Этап 1. Принятие новой философии управления качеством. Прежде всего, должна быть принята концепция (философия) непрерывного совершенствования - TQM (Total Quality Management).

Этап 2. Внедрение международных стандартов управления. Реализация новой философии должна осуществляться посредством разработки и внедрения базового семейства стандартов ISO 9000 (или промышленного QS 9001), а потом других – ISO 14000; ISO 18000 и т. д.

Этап 3. Внедрение новых технологий и методов управления качеством, включая: реинжиниринг бизнес-процессов (Business Process Reengineering, BPR); бережливое производство (Lean Production); система 5 С (System 5 S), всеобщий технический уход за оборудованием (Total Productive Maintenance, TPM), бенчмаркинг (Benchmarking), самооценка (Self-assessment) и др.

Система TQM характеризуется тем, что наряду с качеством товаров преследуется ряд других целей, в том числе долгосрочный коммерческий успех, выгоды для общества и удовлетворенность клиентов. Таким образом, TQM затрагивает все методы управления, а не только те, которые связаны с управлением качеством. TQM - это новый способ ведения бизнеса, который является революцией в философии качества.

Стандарты ISO – это серия международных стандартов, которые применяются для создания и совершенствования систем управления качеством в организациях и на предприятиях промышленности и сферы услуг. Последняя версия международных стандартов ISO 9001:2008 была разработана на основе новейших требований рынка и основана на принципах TQM. Эти принципы включены в новый стандарт в качестве основных требований, предъявляемых к организации, подающей заявку на получение сертификата качества.

Методы управления качеством — способы и приемы, с помощью которых субъекты (органы) управления воздействуют на организацию и элементы производственного процесса для достижения поставленных целей в области качества. Выделяют отдельные методы, комплексные методы, представляющие собой комбинации отдельных методов [1, 2], а также теоретические основы, концепции и системы. В отличие от комплексных методов, концепции и системы предполагают не только применение определенного набора методов, но и реформирование подхода к управлению организацией.

Отдельные методы полезно классифицировать по объектам воздействия: информация, социальные системы, оборудование. Последние связаны с особенностями конкретного производственного процесса и включают методы измерения, настройки и т.д. В свою очередь управление социальными

системами, как правило, подразделяется на экономические, организационно-административные и социально-психологические методы [3].

Экономические методы управления подразумевают создание на предприятиях экономических условий, побуждающих работников и коллективы систематически повышать и обеспечивать необходимый уровень качества. Это могут быть экономические стимулы для производства; ценообразование на продукты и услуги с учетом их уровня качества; применение системы оплаты труда и материального стимулирования, повышающих заинтересованность коллектива и каждого отдельного работника в результатах в области управления качеством; использование экономических мер влияния на поставщиков; бизнес-планирование создания новых и модернизированных видов продукции и услуг.

Организационно-административные методы осуществляются посредством обязательных для исполнения директив, приказов, указаний руководства и других предписаний, направленных на повышение и обеспечение необходимого уровня качества, и включают регламентирование (функциональное, должностное, структурное); стандартизацию; нормирование; инструктирование (объяснения, разъяснения); распорядительное воздействие (на основе приказов, распоряжений, указаний, постановлений и др.).

Социально-психологические методы направлены на достижение целей в области качества за счёт влияния на социально-психологические процессы, протекающие в трудовых коллективах. К ним могут быть отнесены моральное стимулирование и поощрение высокого качества результатов труда; приемы улучшения психологического климата в коллективе (ликвидация конфликтов, подбор и обеспечение психологической совместимости сотрудников); сохранение и развитие традиций предприятия по обеспечению необходимого качества; способы повышения самодисциплины, ответственности, инициативы и творческой активности каждого члена коллектива [3].

Целью современного менеджмента качества является не только повышение удовлетворенности потребителя (прежде всего за счет выпуска качественной продукции), но и достижение этого наиболее экономными способами. В зависимости от особенностей организации могут применяться следующие методы повышения эффективности [4, 5]: TPM, 5S, BPR и др.

Применение этих методов обеспечивает более высокую эффективность производства по сравнению с конкурентами в долгосрочной перспективе. Тем самым создаётся предпосылка для захвата предприятием лидерских позиций на рынке.

В целом же внедрение системы управления качеством содействует повышению конкурентоспособности предприятия благодаря тому, что помогает:

- создать эффективную систему управления;
- достичь стратегических целей, в том числе в виде более высокого качества выпускаемой продукции;
- добиться роста эффективности бизнеса;
- улучшить общую управляемость организации;
- снизить долю дефектов. Согласно статистике, при внедрении систем управления качеством доля брака снижается на 25%.

При этом, целиком очевидно, что конкурентоспособность является результатом деятельности всех подразделений предприятия во всех направлениях производства и его обслуживания.

**Список использованных источников:**

1. Ефимов В.В. Средства и методы управления качеством: учебное пособие / В.В. Ефимов. — 3-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2016. — 232 с.
2. Управление качеством продукции. Инструменты и методы менеджмента качества: уч. пос./ С. В. Пономарев, С. В. Миценко, В. Я. Белобрагин, В. А. Самородов, Б. И. Герасимов, А. В. Трофимов, С. А. Пахомова, О. С. Пономарева. М.: РИИ „Стандарты и качество”. 2005. - 248 с.
3. Томохова И. Н., Рыжова Н.А. Классификация средств и методов управления качеством// журнал „Сервис plus”. – 2008. – № 4.
4. Друкер Питер Ф. Информация, которая действительно нужна руководителю / В кн. Измерение результативности компании: Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 220 с.
5. Момот А. И. Экономический механизм управления качеством / Министерство образования и науки Украины. ДонНТУ. – Донецк: Норд-Пресс, 2005. – 383 с.

**Юсіна Л.Б.**, здобувачка ступеня магістр,  
**Алькама В.Г.**, доктор економічних наук, професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ПРОГНОЗУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ВАНТАЖНИХ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В МІЖНАРОДНОМУ СПОЛУЧЕННІ**

Транспортні мережі та послуги відіграють ключову роль у поліпшенні якості життя громадян країни та у зростанні можливостей розвитку промисловості. Тому, транспорт є однією з ключових сфер співпраці між ЄС та Україною, й відповідно до статті 368 Угоди про асоціацію основною метою такої співпраці є сприяння реструктуризації та оновленню транспортного сектору України і поступовій гармонізації діючих стандартів та політики з існуючими в ЄС.

Євроінтеграція є головним і незмінним зовнішньополітичним пріоритетом України, а подальша розбудова та поглиблення взаємовідносин між Україною та ЄС здійснюється на принципах політичної асоціації та економічної інтеграції. Угода про асоціацію визначає якісно новий формат відносин між Україною та ЄС і слугує стратегічним орієнтиром системних соціально-економічних реформ в Україні[2].

Вагомий внесок в дослідження, виникнення, сучасне розуміння і розвиток вітчизняної логістики та застосування на практиці логістичних концепцій внесли такі вчені: В.Г. Алькема, М.Ю. Григорак, А.І.Воркут, Т.А. Воркут, Є.В. Крикавський, О.В. Посилкіна, А.М. Сумець, Н.І.Чухрай та інші.

Мета цієї роботи – є розкриття процесу євроінтеграції в галузі міжнародних автомобільних перевезень та значення розвитку інфраструктури для покращення функціонування галузі.

У відповідності з поставленою метою розроблено низку заходів до реалізації проекту, що потребує вирішення наступних завдань: визначити компетентний орган виконавчої влади, котрий відповідає за формування політики в сфері транспорту та наведено його характеристики; охарактеризувати важливі міжнародні та вітчизняні документи які регламентують діяльність міжнародних перевізників; навести особливості імплементації Хартії Якості в українське законодавство та провести розрахунки розподілу дозволів ЄКМТ відповідно до порядку проведення конкурсу та видачі дозвільних документів Європейської Конференції Міністрів Транспорту; надати пропозиції щодо механізму лібералізації міжнародних автомобільних перевезень; надати пропозиції щодо пріоритетних інфраструктурних об'єктах необхідної для кращого функціонування міжнародних автомобільних перевезень. Проект виконано за допомогою наукових, літературних та офіційних джерел отримання інформації, які перераховані у списку використаної літератури. Результати проекту можуть застосовуватись для продовження теоретико-методологічних досліджень.

Мінінфраструктури України є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики у сфері транспорту[4]. Основні напрями розвитку та реформ: забезпечення доступності та підвищення якості транспортних послуг; інтеграція вітчизняної транспортної системи до європейської та міжнародної транспортних систем; підвищення ефективності державного управління у галузі транспорту; розвиток транспортної інфраструктури; оновлення рухомого складу транспорту; поліпшення інвестиційного клімату; забезпечення безпеки транспортних процесів; підвищення екологічності та енергоефективності транспортних засобів.

Відповідно до Закону України «Про автомобільний транспорт» основним завданням державного регулювання та контролю у сфері автомобільного транспорту є створення умов безпечного, якісного й ефективного перевезення пасажирів та вантажів, надання додаткових транспортних послуг[1].

На даний час автомобільна транспортна система України налічує більше 9,2 млн. транспортних засобів. У цілому, на ринку комерційних перевезень в цей час здійснюють підприємницьку діяльність майже 56,2 тис. перевізників, які в своїй діяльності використовують більш 154 тис. транспортних засобів.

Міжнародним та вітчизняним законодавством регулюється галузь міжнародних автомобільних перевезень. Міжнародні Конвенції, резолюції міжнародних організацій та Угоди – визначають загальні умови для всіх перевізників країн, котрі приєдналися/підписали міжнародні документи. Закон України «Про автомобільний транспорт» - документ, котрий регламентує перелік умов та документів необхідних для здійснення діяльності.

У зв'язку з підписанням Хартії Якості в травні 2015 року в м. Лейпциг (ФРН) Україна, як країна-учасниця, взяла на себе зобов'язання щодо приведення

вітчизняного законодавства відповідно до європейських стандартів, котрі чітко прописані в документі. Головним завданням Хартії якості є створення рівних умов для роботи на ринку країн МТФ / ЄКМТ, а також підвищення вимог до країн третьої групи. Дозвіл ЄКМТ - документ, який надає право на використання автомобільного транспортного засобу автомобільного перевізника - резидента для міжнародного автомобільного перевезення вантажу або проїзду без вантажу територією іноземних держав - членів ЄКМТ впродовж визначеного в ньому строк. Дозволи ЄКМТ використовуються під час перевезення вантажів автомобільним транспортом територією іноземних держав - членів ЄКМТ. Так, вже на 2018 розподіл дозволів ЄКМТ серед українських перевізників відбувався на конкурсній основі у відповідності з Порядком проведення конкурсу та видачі дозвільних документів Європейської Конференції Міністрів Транспорту, затвердженого наказом Міністерства транспорту України від 20.08.2004 № 757 (із змінами) з урахування положень Хартії Якості, які є рівними для перевізників членів-учасниць МТФ.

У зв'язку з підписанням Хартії Якості потрібне внесення змін до значну кількість Законів України і підзаконних актів. Зокрема необхідно внести зміни до 6-ти до Законів України, а саме: «Про автомобільний транспорт», «Про дорожній рух», «Про ліцензування видів господарської діяльності», «Про деякі питання ввезення на митну територію України та реєстрації транспортних засобів», «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» та Кодексу про адміністративні правопорушення. Крім того, готується до прийняття Закону «Про класифікацію колісних транспортних засобів». Внесення необхідних змін до відповідних законів України дозволить повністю гармонізувати транспортне законодавство України положень Хартії Якості.

Також, з метою європейської інтеграції та лібералізації вантажних автомобільних перевезень необхідно почати переговorny процес щодо розробки спеціальної угоди, котра передбачена статтею 136 Угоди в галузі автомобільного транспорту, але даний процес буде можливий лише після повної імплементції Європейських директив у вітчизняне законодавство. В сучасних умовах, коли Україна взяла курс на Євроінтеграцію необхідно акумулювати всі ресурси для забезпечення гідної інфраструктури.

Іншим важливим моментом є пункти пропуску через державний кордон[3]. Наразі пропускна спроможність та існуючий стан пунктів пропуску не дозволяють безперервно виконувати перевезення. Для ефективного функціонування та мінімізації простоїв в пунктах пропуску необхідно домовитися з сусідніми країнами про організацію спільного кордону, розбудувати існуючі пункти: розмежування вантажного та пасажирського транспорту, окрема смуга для вантажівок, котрі виконують перевезення з книжкою МДП та інші заходи для покращення умов для перевізників – міжнародників.

### **Список використаних джерел:**

1. Про автомобільний транспорт : Закон України від 05.04.2001 року №2344-III // *Голос України*, 2001, 05, 15.05.2001 N 83 або *Офіційний вісник України*, 2001, N 17 (11.05.2001), ст. 719
2. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 27.06.2014, «Офіційний вісник України» офіційне видання від 26.09.2014, 2014 р., № 75, том 1, стор. 83, стаття 2125;
3. Наказ Міністерства транспорту України «Про впорядкування системи оформлення, видачі, використання та обліку дозволів на міжнародні перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом» від 20.08.2004 № 757, «Офіційний вісник України» офіційне видання від 09.09.2011, 2011 р., № 67, стор. 82, стаття 2590, код акта 58157/2011;
4. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України <http://mtu.gov.ua>; [Електронне джерело]

*Яніцька М.І., здобувачка магістратури,  
Пекна Г.Б., кандидат економічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **КРЕАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ І КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Сучасні тенденції господарювання вимагають від підприємств зміни підходів та інструментів розв'язання тих чи інших завдань, оскільки стандартні підходи вже вичерпали свої резерви підвищення ефективності діяльності підприємства. Одним із можливих варіантів успішного вирішення проблем є застосування інструментів креативного менеджменту, який сприяє особистому та професійному саморозвитку та самовдосконаленню, розвитку ініціативності персоналу підприємства. Крім того, успішний креативний менеджмент дає можливість підприємству сформувати позитивний імідж, підвищити конкурентоспроможність, ефективніше використовувати обмежені ресурси, збільшити прибуток. З огляду на все вищезазначене можна стверджувати, що питання, підняті в статті, є актуальними та своєчасними.

В основі креативного менеджменту лежить креативність як риса характеру. Креативність – це здатність знайти та визначити проблему; генерувати значну кількість ідей; продукувати не схожі між собою проблеми (тобто мати гнучкість мислення); знаходити оригінальні відповіді, нестандартні рішення; удосконалювати об'єкт, додаючи окремі деталі; бачити в об'єкті нові ознаки, можливості для його нового використання (тобто аналізувати та синтезувати елементи проблеми). Креативність, як і будь-яку якість характеру, можна розвивати і стимулювати. У кожному з нас закладено потенційні здібності, які за грамотного підходу можна розкрити. Для цього необхідно створити сприятливий психологічний клімат у колективі. Людина може працювати творчо тільки там, де добре себе почуває, де якомога більше свободи і самостійності. Необхідно максимально задіяти знання і навички співробітників, дати їм можливість

самореалізації. Особливо важливі мінімізація стресових ситуацій, їх запобігання або швидке вирішення виниклої проблеми.

Для сучасного менеджера важливо не стільки мати суму знань, скільки креативно мислити, щоб бути здатним самостійно пізнавати нові реалії й розв'язувати нові проблеми, що виникають в управлінській діяльності. Для розвитку креативності необхідні такі елементи:

- 1) компетенція (знання, навички, досвід);
- 2) творче мислення, гнучкість і наполегливість під час пошуку рішення;
- 3) мотивація внутрішня (особиста зацікавленість у розв'язанні проблеми) та зовнішня (матеріальне стимулювання й кар'єрне просування). [1]

Цілями креативного менеджменту є генерування креативних ідей, їх оцінювання і відбір, що дасть змогу приймати ефективні креативні рішення.

Завданнями креативного менеджменту є:

- формування стратегічної політики створення креативної організації;
- встановлення стратегічних, довго- і короткострокових цілей креативної діяльності;
- створення творчої атмосфери в колективі;
- розвиток креативного потенціалу працівників організації;
- формування та розвиток потенціалу менеджера креативного типу;
- створення ефективних креативних команд;
- забезпечення здатності будь-якого працівника підприємства висувати креативні ідеї;
- створення можливостей застосування на підприємстві різноманітних методик і технік креативності для генерації, оцінювання та відбору креативних ідей;
- стимулювання творчої активності персоналу в організації .

Підвищення рівня корпоративної культури на основі її інноваційного розвитку невід'ємно пов'язано з наявністю в менеджменті компанії лідерів, діяльність яких має інноваційну спрямованість з одного боку, щодо форм і методів керівництва колективом, впровадження нововведень в норми і правила поведінки, з іншого, - націлена на інноваційну технологізацію виробничих процесів. Слід підкреслити, що інноваційний тип корпоративної культури формується саме для впровадження інновацій у виробництво. Інноваційна корпоративна культура покликана забезпечувати високий рівень ініціювання, сприйняття і реалізації інновацій; націлювати персонал організації на можливо більш повне використання інноваційного потенціалу. Обґрунтована політика менеджменту, що поєднує вказані завдання, здатна пом'якшувати загально відомі тенденції опору нововведенням.[2]

Управління персоналом та конкурентною перевагою, що забезпечує, відповідно до рівня розвитку, ефективність діяльності, відданість і лояльність співробітників. Визначаючи правила виробничої і соціальної поведінки, ведення бізнесу, корпоративна культура виступає потужним мотивуючим інструментом збільшення особистого внеску робітників у загальну справу підвищення ефективності діяльності фірми, укріплення конкурентної позиції, зміцнення іміджу компанії, підвищення привабливості роботи в організації для наявних і потенційних співробітників тощо. Розвиток корпоративної культури на



підприємстві передбачає підвищення рівнів інтегрованості організації та залученості співробітників в діяльність організації, адаптації організації до змін зовнішнього середовища . Реалізація цих напрямів в сучасних умовах безпосередньо пов'язана з інноваційною спрямованістю дій менеджменту, в тому числі і в напрямку формування інноваційної корпоративної культури [3].

Інноваційний стиль управління передусім нововведенням як в галузі формування відповідної корпоративної культури, так і стосовно перетворень всіх сторін діяльності фірми з метою випереджаючого пристосування до складних і мінливих умов зовнішнього середовища, забезпечення відповідності рівня сформованої корпоративної культури обраній стратегії розвитку організації. Такі завдання безумовно є вкрай складними, їх вирішення, зокрема, передбачає формування в колективі інноваційної команди, залучення молодих співробітників до ініціювання та втілення нововведень. Така команда здійснює пошук нових і унікальних рішень, безпосередньо займається розробкою та впровадженням інновацій та визначає, за допомогою яких заходів можливо пом'якшити опір їх здійсненню. Процес впровадження нашоується на певні, не рідко значні труднощі, які витікають із масштабів нововведень, невідповідності організаційної структури управління вимогам інноваційної корпоративної культури, жорстких директивних методів управління в межах вертикальної ієрархії, недоліків планування, недостатньої взаємопов'язаності стратегічного та поточного планування відповідних змін, виникнення непередбачених проблем.[4]

Отже, креативні керівники надають перевагу новаторським рішенням, відрізняються оригінальністю поглядів, гнучкістю і конструктивністю дій у нестандартних ситуаціях, незалежністю суджень. Такі управлінці цінують творчий підхід в інших людях, створюють умови для творчого прояву ініціативи. Вони настирливі у виконанні завдань, прагнуть вчитись на помилках і готові ризикувати. Креативні керівники роблять працю яскравішою, цікавішою, перетворюючи усе на щось нове і неповторне. Перспективою подальших досліджень є вивчення методів стимулювання креативності працівників.

#### **Список використаних джерел:**

1. Джусов О. А. Інноваційний розвиток світової економіки: інвестиційний аспект: монографія./ О.А. Джусов, Н.П. Мешко [та ін.]. - Донецьк: 2016. – 278 с.
2. Креативный менеджмент и способы активизации мышления менеджера. [Электронный ресурс]. – Доступный с <http://www.ponteffel.ru/>
3. Крупський О. П. Що до питання зв'язку організаційної та професійної культур на підприємствах / О. П. Крупський // Вісн. Дніпропетр. ун. Сер. «Економіка». – Випуск 7(3), том 21 № 4. – 2013. – с. 127-132
4. Башук Т.О. Доцільність формування корпоративної культури на підприємстві / Т.О. Башук, А.М. Жолужєва // Маркетинг і менеджмент інновацій – 2011. - №2 – С.179-184.

## **СЕКЦІЯ 3. ПСИХОЛОГІЯ**

*Антонець С.А., студентка,  
Абаніна Г.В., кандидат психологічних наук,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

### **ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ В БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЯХ**

В сучасному менеджменті успішний бізнес визначається як такий, що постійно змінюється [2], тому ми розглядаємо комунікації в бізнес-організаціях в контексті змін. У світлі концепції сталого розвитку та корпоративної соціальної відповідальності вважаємо за доцільне звернути увагу на комунікації між стейкхолдерами, а також на комунікативні чинники, що сприяють успішному лідерству [3].

Вирішенню проблеми розвитку комунікацій присвячені дослідження А. Гідденса, Н. Лумана, Г. Лассвела, В. Біблера, У. Елвінг, Д. Гоулмена, Л. Хансма, С. Кляйн, К. Беннеброк-Гравенхост, Л. Журавльової, Г. Почепцова, М. Кошалюк, В. Кузьменко та ін.

Виокремлюють дві цілі організаційної комунікації: інформування робочої сили про завдання та політичні питання організації [6] та побудова спільноти [3]. Як показують результати досліджень, ефективність внутрішніх організаційних горизонтальних комунікацій наближається до 90%, у той час як вертикальних – тільки 20%. Умовами якісного управління науковці визначають принцип рівного доступу всіх учасників процесу до всіх видів інформації та активну взаємодію для прийняття рішень [2].

У. Елвінг розглядає шість передумов, які впливають на готовність до змін [4]: 1) низький рівень супротиву змінам або високий рівень готовності до змін; 2) процес комунікації має інформувати членів організації про зміну та її вплив на роботу індивіда; 3) мета спілкування для створення спільноти, яка підвищить прихильність, довіру та ідентифікацію з організацією та управлінням. Решта пресупозицій стосуються невизначеності як чинника, пов'язаного зі скороченням виробництва, та власне інформуванням про зміни.

С. Кляйн визначив цілі та потреби зв'язку для кожного етапу процесу змін за К. Левін. Спілкування під час «стадії розморожування» ініціюється найвищим керівництвом та має підготувати працівників та організації до змін. Протягом «етапу змін» або «руху» відбувається багато заходів. Спілкування на цьому етапі має забезпечити інформацією про роль працівників у процесі зміни, про те, як зміни впливатимуть на них та відхилити дезінформацію. Мета спілкування під час «стадії розморожування» – побудова структур та процесів, які підтримують зміни. Відповідальність за спілкування переходить до наглядового управління, з метою поширення успіху змін серед працівників.

На рис. 1 зображено модель комунікацій під час змін, яка показує вплив чинників на спілкування [6].

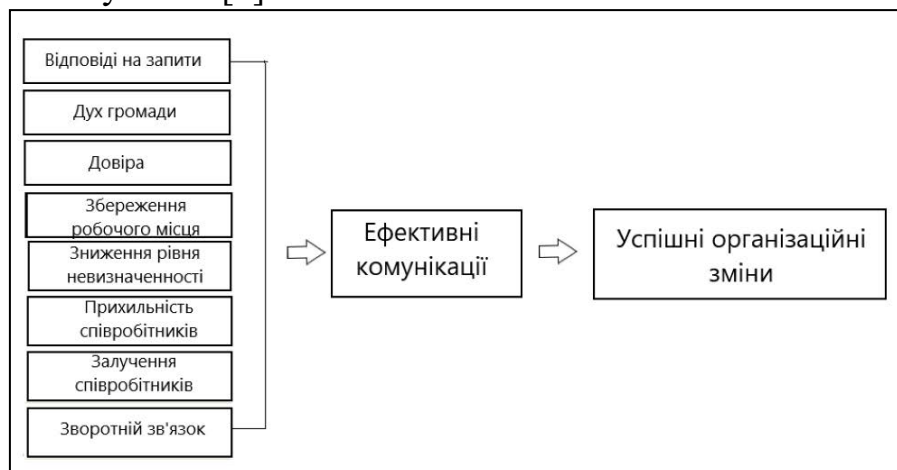


Рис. 1. Чинники успішної комунікації в бізнес-організації під час змін

Організації, які уважно ставляться до комунікацій і спілкуються з робітниками повною мірою, мають кращі результати на ринку. У десятці кращих компаній за версією Sunday Times у 2006 році 91% співробітників були горді тим, що працюють у своїй компанії, вони «рекомендують» свого роботодавця іншим. Ці компанії мають 63% активно залучених працівників, порівняно з 28% в компаніях, які не належать до переліку.

З появою концепції сталого розвитку та корпоративної соціальної відповідальності з'являється потреба у науковому та філософському фундаменті, який забезпечує підґрунтя, щоб впоратися з суперечливими нормами неоднорідного суспільства стейкхолдерів, для прийняття ділових рішень, які поряд із інтересами акціонерів також враховують всі інші зацікавлені сторони, такі як працівники, клієнти, постачальники, навколишнє середовище, громада та майбутні покоління.

У. Елвінг і Л. Хансма провели дослідження співбесід між керівництвом та працівниками під час організаційних змін, зробивши висновок, що успіх організаційних змін значною мірою залежить від комунікативних та інформаційних навичок менеджерів усіх рівнів. К. Беннеброк-Гравенхост встановив, що розповсюдження інформації та фактичне спілкування щодо необхідності змін та цілей зміни в організації бізнесу є критичним [4].

Д. Гоулмен наводить дані досліджень Гарвардського університету, згідно з якими успішність будь-якої діяльності лише на 33% визначається технічними навиками, знаннями і інтелектуальними здібностями, а на 67% емоційною компетентністю [5]. Причому для керівників ці цифри розрізняються ще більше: тільки 15% успіху визначається IQ, а 85% – EQ. Ці висновки підтвердили дослідження вітчизняних науковців, зокрема Л. Журавльова стверджує, що існує позитивний статистично значущий зв'язок між показниками оцінки успіху й емпатії [1].

Отже, можемо зазначити, що поруч з об'єктивними факторами, що впливають на успішність бізнес-організацій, ефективні комунікації є невід'ємним важелем впровадження змін як всередині організації, так і в

комунікаціях зі стейкхолдерами. І оскільки саме менеджмент компанії транслює інформацію про зміни, емоційний інтелект та компетентність менеджерів є важливим чинником впливу на коректність інформаційних потоків та організацію успішних змін в компаніях.

#### **Список використаних джерел:**

1. Журавльова Л. П. Психологія емпатії. – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2007. – 328 с.
2. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации; пер. с англ. – Москва : Олимп-Бизнес, 1999. – 408 с.
3. Crossan M., Mauzuts D., Seilts G., Gandz J. *Developing Leadership Character in Business Programs // Canada Academy of Management Learning & Education.* – [Електронний ресурс] – 2013. – Vol. 12. – № 2. P. 285–305. Режим доступу: [https://www.researchgate.net/publication/280294546\\_Developing\\_Leadership\\_Character\\_in\\_Business\\_Programs](https://www.researchgate.net/publication/280294546_Developing_Leadership_Character_in_Business_Programs)
4. Elving W., Werkman R. and Bennebroek-Gravenhorst K. *Test and Application of the Communication and Organizational Change Questionnaire. Paper presented at the annual meeting of the International Communication Association, Dresden International Congress Centre.* – [Електронний ресурс] – Dresden. – 2013. – Режим доступу: [http://citation.allacademic.com/meta/p90494\\_index.html](http://citation.allacademic.com/meta/p90494_index.html)
5. Goleman D. *Emotional intelligence* – New York : Bantam Books, 1995. – 352 p.
6. Husain Z. *Effective communication brings successful organizational change // The Business & Management Review.* – 2013. – Vol.3. – №2. – P. 43-50.

**Боліла А.П.,** магістрантка,  
**Сингаївська І.В.,** канд. психол. наук., доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ПРОФЕСІЙНО-ОСОБИСТНІСТІ ВАЖЛИВІ ЯКОСТІ ПСИХОЛОГА**

Найважливіша характеристика діяльності психолога – професійна компетентність, або професіоналізм, що включає в себе професійні знання, вміння, навички, здібності. У число характеристик професійної компетентності також входять: діапазон професійних можливостей, досконале володіння інструментарієм, прийомами і технологіями професійної діяльності.

Професійна компетентність психолога проявляється у творчому характері його діяльності, в активному пошуку новаторських підходів та інноваційних технологій, особистою ініціативою та професійною комунікабельністю [1, с.88].

Психолог повинен бути різнобічно підготовленим фахівцем. Тому його професійна ерудиція включає в себе не тільки знання в галузі психології, але і певну сукупність знань в галузі філософії, історії, культурології, педагогіки, економіки, соціології, політології, права, філології, фізичної культури, математики та інформатики, в області концепцій сучасного природознавства.

Професійні вміння визначають успішність практичної діяльності психолога, його здатність застосовувати психологічні знання до виконання своїх обов'язків: конкретні дії, прийоми, психологічні «техніки»[2, с.55].

Професійні навички – це вміння легко і впевнено виконувати професійні дії, які дозволяють психологу ефективно виконувати роботу. Чим більше досвід, чим більше професійних навичок набуває фахівець.

Розглянемо основні вимоги до підготовленості психолога з фахових дисциплін.

В області психології фахівець повинен [3, с.538].:

1) розуміти цілі, методологію та методи професійної діяльності психолога;  
2) володіти інструментарієм, методами організації та проведення психологічних досліджень;

3) розуміти специфіку предмета психології, її зв'язки з іншими дисциплінами; знати основні галузі психології та можливості застосування психологічних знань у різних сферах життя;

4) знати історію розвитку та сучасні проблеми психологічної науки;

5) знати закономірності еволюції психіки тварин, подібність і якісна відмінність психіки тварин і людини; філогенез і онтогенез людської психіки;

6) розуміти мозкові механізми психічних процесів і станів;

7) знати природу діяльності людини, функції психіки в життєдіяльності людини;

8) знати закономірності формування і функціонування його мотиваційної сфери;

9) знати психологічні закономірності пізнавальних процесів (відчуттів, сприйняття, пам'яті, уяви, мислення, мови);

10) знати механізми уваги, емоційних явищ, процеси вольової регуляції;

11) мати поняття про особистості та індивідуальності, структурі особистості і рушійних силах її розвитку;

12) знати основи психотерапії, корекційної та розвивальної роботи психолога;

13) володіти методами психологічного освіти і викладання психології.

Професійне і особистісне в діяльності психолога дуже часто бувають тісно пов'язані. Важко бути в особистісному плані одним, а у професійній діяльності абсолютно іншим. Тому особистісні якості становлять важливий фундамент професійної успішності психолога. А саме, ті люди, яких дійсно можна сприймати за професіоналів можуть реалізовувати незвичайне злиття професії та життя, включеність внутрішніх переживань і напруженого духовного пошуку в контекст професійної діяльності і, навпаки, включеність професійної діяльності в загальний контекст всього життя.

Важко знайти особистісні якості, однаково важливі для таких різних сфер діяльності психолога як наукова психологія, практична психологія, викладання психології. Кожна з них пред'являє до особистості психолога цілий ряд специфічних вимог [4, с.162].

Для кожного психолога необхідні такі риси особистості:

1) ентузіазм стосовно до роботи та її завданням;

2) старанність – здатності та нахили до тривалого і посидючості праці;

3) дисциплінованість;

4) здатність до критики і самокритики;

- 5) неупередженість;
- 6) вміння ладити з людьми [5, с.307].

Важливими моральними якостями психолога безумовно вважаються доброзичливість, шанобливе ставлення до людей, чуйність, альтруїстична, гуманність.

Загалом комплекс цих якостей часто називають «талантом спілкування». До необхідних особистісних властивостей практичного психолога відносять здатність до емпатії (співпереживання), вміння зрозуміти стан клієнта. Однак важливо і вміння зберігати деяку дистанцію. При недотриманні цього правила у психолога може виникнути синдром згоряння та комунікативної перевантаження.

Необхідна якість практичного психолога – впевненість у поведінці з клієнтом. В іншому випадку він не заслужить довіри клієнта.

У той же час важливим виявляється відсутність надмірної самовпевненості і віри в непогрішність своїх психологічних висновків. Нетактовність психолога проявляється в його схильності приписувати своїй професії надзвичайними і винятковості.

Демонстративність поведінки і самозамилування психолога відштовхує клієнта[6, с.156]. Професійному психологу важливо мати адекватну самооцінку, розуміти індивідуальні особливості своєї особистості, свої здібності, сильні і слабкі сторони характеру. При цьому корисно знати способи компенсації власних особистісних недоліків.

#### **Список використаних джерел**

1. Психология и педагогика: Учебное пособие / Под редакцией А.А. Бодалева, В.И. Жукова, Л.Г. Лаптева, В.А. Сластенина. – М.: Изд-во Института психотерапии, 2002. – 585 с.
2. Смирнова Е. Э. Пути формирования модели специалиста с высшим образованием. – Л.: Изд-во Ленинг. ун-та, 1977. – 216 с
3. Р. С. Немов. Психологія. Основи загальної психології: У 2т. – Т. I. – М., 1994. – 930 с.
4. Психологія. Підручник / Ю. Л. Трофімов та ін. – К., Либідь, 2000. – 558 с.
5. Л. Хьелл, Д. Зиглер «Теорії личности». Санкт-Петербург, 1999. – 607 с.
6. Семиченко В.А. Психологія педагогічної діяльності: Навч. посіб. – К.: Вища шк., 2004. – 335с.

**Василик Г.В.,** магістрантка  
**Сингаївська І.В.,** кандидат психологічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «Крок»

## **СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНА ПІДТРИМКА АДАПТАЦІЇ ВІТЕРАНІВ АТО**

Питання соціально-психологічна підтримка адаптації ветеранів АТО на даний час, в період коли в державі уже п'ятий рік йде війна, дуже актуальне і потребує великої уваги та нових розробок та досліджень.

За даними Міністерства зовнішніх справ України станом на 20 лютого 2017 року внаслідок бойових дій загинуло понад 9800 українців, близько 23 тисяч

отримали поранення, майже 1 мільйон 800 тисяч стали вимушеними переселенцями [1]. Статус учасників бойових дій набули 266 тисяч військових (за даними 2015 року) [2].

Для вивчення цього питання потрібно проаналізувати особливості психічного здоров'я і якість життя військових, які повертаються із зони бойових дій та проаналізувати дослідження зарубіжних психологів-науковців.

Перебуваючи у зоні збройного конфлікту військовий часто зіштовхується з нетиповим для мирного життя досвідом. Він може потрапити під обстріл ворога або у засідку; бути атакованим; бути обстріляним з ручної зброї; бачити мертві тіла або частини тіл; дізнатися про смерть або серйозну травму когось із товаришів; отримати значні як фізичні, так і психічні травми від бомб, мін або інших вибухових пристроїв. Перебування у незнайомому місці та серед вороже налаштованого місцевого населення також серйозно ускладнює його психологічний стан [3; 4].

Служба в армії загалом є як фізично, так і психічно важким та небезпечним випробуванням. Втім для частини військовослужбовців випробуванням стає і повернення до мирного життя. Зокрема за даними опитування 1853 ветеранів різних війн, проведеному Дослідницьким центром П'ю (Pew Research Center) [5], 27% повідомили, що повернення відбувалося для них досить ускладнено, що цікаво для молодшого покоління ветеранів (котрі розпочали службу в армії після 2001 року) цей відсоток складає 44%.

Одним з найбільш розповсюджених наслідків перебування у зоні бойових дій стає посттравматичний стресовий розлад, який може складати від 10 до 50% всіх медичних наслідків. На цей розлад продовжують страждати від 29 до 45% ветеранів II Світової війни, 25-30% американських ветеранів війни у В'єтнамі; серед тих, хто отримав бойові поранення та каліцтва даний відсоток сягає 42% [6]

За даними вітчизняної авторки М. Мушкевич, котрі вона опублікувала на одному з інформаційних порталів [7], в Україні на симптоми ПТСР (поганий сон, кошмарні сновидіння, відчуття провини за те, що вижили, а інші загинули) скаржаться 58% усіх осіб, які перебували в зоні АТО. Також бійці відзначали наявність флешбеків (повернення в минулі переживання, неадекватні реакції під час голосних криків, раптових плескань у долоні, тихих кроків), погіршення пам'яті, уваги, депресивний настрій, розчарування. Дані діагностики також виявили 1% осіб, схильних до суїциду та 37,5% осіб, які зловживають алкоголем. Серед військовослужбовців яскраво вираженими є симптоми: порушення сну та прояви депресії – 46%, загальна тривожність – 42%, агресія, немотивована пильність – 37,5%, зловживання алкогольними напоями – 33,3%, невимушені спогади – 33,3%, почуття провини – 33,3%, вибухові реакції – 29,2%, порушення пам'яті, уваги – 29,2%, притупленість емоцій – 29,2%, галюцинаторні переживання – 25%, напади люті – 17%.

Таким чином, коли ми ведемо мову про психічне здоров'я військовослужбовців не варто обмежуватися лише одним діагнозом ПТСР. Також з написаного вище випливає, що наслідки служби у зоні збройного конфлікту не обмежуються періодом воєнних дій, натомість часто залишаються

присутніми в житті військових місяці та роки після повернення до мирного життя. Як за результатами власного дослідження зазначають П. Рой-Бирне з колегами [8], військовослужбовці страждають від стресу впродовж тривалого часу, що є не лише особистою проблемою, але стає і серйозною проблемою громадського здоров'я.

У світовому досвіді існує достатньо багато різних пропозицій допомоги ветеранам різних війн, як державних програм, так і пропозицій приватної психотерапевтичної практики, громадських ініціатив. В різних дослідженнях вони показують відмінну ефективність. Втім наповнений пропозиціями простір дає можливість військовим обирати та скористатися з цих відмінних можливостей. На сьогоднішній день в Україні існують достатньо строкаті пропозиції серед державних, громадських та волонтерських ініціатив. Більшість з них не проводять оцінку якості власної роботи, не описують та не виносять у інформаційний простір даних щодо найбільш ефективних власних ініціатив. Таким чином, в більшості випадків, нам доводиться покладатися на опублікований досвід та дослідження колег з інших країн світу. В Україні на разі поле пропозицій для ветеранів так само є різноплановим, втім більшість інтервенцій не мають суттєвого наукового підґрунтя і не є достатньо представленими у публічному інформаційному просторі. Існує потреба як у вироблені ефективної державної стратегії повернення військових до мирного життя, так і науково обґрунтованих рекомендацій щодо ефективності тих чи інших програм та інтервенцій у роботі з військовими. Потребу у фахових психологах та єдиному підході до психологічної реабілітації воїнів відмічають і на державному рівні.

#### **Список використаних джерел:**

1. Вступ // Охорона психічного здоров'я в умовах війни / пер. з англ. Тетяна Семигіна, Ірина Павленко, Євгенія Овсяннікова [та ін.]. — К.: Наш формат, 2017. — 1068 с.
2. Миськевич Т. Реабілітація військових АТО в Україні. — Центр досліджень соціальних комунікацій НБУВ:  
[http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2572:reabilitatsiya-vijskovikh-ato-v-ukrajini&catid=8&Itemid=350](http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2572:reabilitatsiya-vijskovikh-ato-v-ukrajini&catid=8&Itemid=350).
3. Горбунова В., Карачевський А., Климчук В., Нетлюх Г., Романчук О. Соціально психологічна підтримка адаптації ветеранів АТО: посібник для ведучих груп: навчальний посібник. - Львів: Інститут психічного здоров'я Українського католицького університету, 2016. - 96 с.
4. Повернення із зони бойових дій. Пам'ятка для сімей військовослужбовців, які повернулися з зони АТО / за ред. Майстренко Т.М., переклад з англ. — Масик О.Л. Вид-во Євенок ОО — 2015. — 35 с.
5. Morin R. The difficult transition from military to civilian life. — Pew research center. Social & Demographic Trends. December 8, 2011: [Http://www.pewsocialtrends.org/2011/12/08/the-difficult-transition-from-military-to-civilian-life/](http://www.pewsocialtrends.org/2011/12/08/the-difficult-transition-from-military-to-civilian-life/)
6. Короткова Нина Владимировна. Психологические и медико-социальные особенности ветеранов локальных войн: Дис. ... канд. психол. наук: 19.00.04: СПб., 2000 246 с.
7. Мушкевич М. Волинь: як допомогти військовому та його сім'ї реабілітуватися [Електронний ресурс] / М.Мушкевич / Режим доступу: <https://www.volynnews.com/news/vidsichagresoruukrayinayedina/volynski-atoshnyky-ne-skhylni-do-suyitsydu-ale-yim-potribna-dopomoha/>



8. Roy-Byrne P, Arguelles L, Vitek ME, et al. Persistence and change of PTSD symptomatology—a longitudinal cotwin control analysis of the Vietnam Era Twin Registry. *Soc Psychiatry Psychiatr Epidemiol.* 2004;39(9):681–685.

**Ватаманюк Г.І.,** магістрант,  
**Васильченко О.М.,** доктор психологічних наук, професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНИХ УЯВЛЕНЬ СТАРШОКУРСНИКІВ ЮРИДИЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ ПРО ІДЕАЛЬНИЙ ЖИТТЄВИЙ ШЛЯХ**

Актуальність дослідження. Актуальність дослідження обумовлена тим, що у час соціально-економічних та політичних змін, що відбуваються у суспільстві, на перший план виходять дослідження, які спрямовані на виділення та аналіз факторів, які сприяли б формуванню такої особистості, яка здатна самостійно будувати свій життєвий шлях.

Мета дослідження – виявлення психологічних особливостей соціальних уявлень старшокурсників юридичних спеціальностей про ідеальний життєвий шлях/

Проблеми розуміння розвитку особистості в подіях її життя досить ґрунтовно досліджуються зарубіжними психологами у різних підходах та трактуваннях. Послідовниками ідей про важливість вивчення життєвого шляху особистості для більш повного і адекватного розуміння логіки її розвитку, є роботи К. А. Абульханової-Славської [1], Л. І. Анциферової [2], Є. І. Головахи [3], А.А. Кроніка, Н.А. Логінової [6] та ін.

Серед вітчизняних авторів проблема життєвого шляху також є об'єктом дослідження багатьох авторів, наприклад: О. Ф. Бондаренко, Ю. Д. Гундертайло [9], І. Г. Єрмаков [5], О. В. Киричук, С. Д. Максименко [7], В. Г. Панок [8], Д. О. Пузіков, Н. І. Тавровецька [10], Т. М. Титаренко [11], Т. С. Яценко та ін. Однак, слід наголосити на відсутності робіт, які б відображали сутнісні характеристики життєвого шляху особистості у сучасному вимірі з урахуванням особливостей соціокультурного змісту життя сучасної людини, а саме поняття «життєвий шлях» вимагає уточнення, нової інтерпретації, відмінної від традиційної.

Матеріали та методи дослідження. Дослідження особливостей соціальних уявлень молоді про ідеальний життєвий шлях було можливим за умови використання ряду психодіагностичних методів: шкала психологічного благополуччя К. Ріфф (в адаптації Т.Д. Шевеленкової, Т.П. Фесенко); шкала задоволеності життям Е. Дінера (в адаптації Д.О. Леонт'єва, Є.М. Осіна); твір «Мої життєві плани»; методика «Життєві завдання особистості» (Т.М. Титаренко); методика «Самооцінка життєстійкості» (модифікація опитувальника Форверга на контактність Т.О. Ларіної); тест «Лінії життя» (А.А. Кроніка). Соціально-демографічні характеристики вибірки: об'єм вибірки – 100 респондентів, серед яких 44 дівчат та 56 юнаків. Студенти III курсу – 52 особи та

студенти IV курсу – 48 осіб юридичних спеціальностей Вищого навчального закладу «Університету економіки та права «Крок»»

Результати дослідження. За результатами дослідження був проведений статистичний аналіз первинних даних за всіма методикам за допомогою програми SPSS-16,0 (табл. 1).

Таблиця 1

Значимі кореляційні зв'язки між показниками уявлень молоді щодо ідеального життєвого шляху та їх статтю

№ з/п	Показники	Стать
1	Показники рівня емоційного благополуччя	,778**
2	Життєстійкість	,461*
3	Контроль	,463*
4	Прийняття ризику	,481*
5	Життєвий план стосовно сімейного життя	,639**
6	Ставлення до майбутнього	,397*
7	Цілеспрямованість	,644**
8	Емоційність	,409*

*Примітка:*

\*. Кореляція значима на рівні 0,05 (2-стороння)

\*\* . Кореляція значима на рівні 0.01 (2-стороння)

Згідно результатів здійсненого кореляційного аналізу нами виявлено наступні значимі кореляційні зв'язки між показниками уявлень молоді про ідеальний життєвий шлях та їх статтю:

- прямий тісний кореляційний зв'язок виявлений між показниками рівня емоційного благополуччя та статтю досліджуваних на рівні  $p < 0,01$  ( $,778^{**}$ ), що вказує на залежність сприйняття рівня емоційного благополуччя студентів від їх гендерної приналежності. Відомо, що жінки більш емоційні та шукають у ідеальному майбутньому житті емоційного благополуччя, що підтверджує наше дослідження;

- прямий зв'язок на рівні тенденції виявлений між показником життєстійкості та статтю опитаних студентів на рівні  $p < 0,05$  ( $,461^*$ );

- прямий зв'язок на рівні тенденції виявлений між показником контролю та статтю опитаних студентів на рівні  $p < 0,05$  ( $,463^*$ );

- прямий зв'язок на рівні тенденції виявлений між показником прийняття ризику та статтю опитаних студентів на рівні  $p < 0,05$  ( $,481^*$ );

- прямий тісний кореляційний зв'язок виявлений між показниками життєвих планів стосовно сімейного життя та статтю досліджуваних на рівні  $p < 0,01$  ( $,639^{**}$ );

- прямий кореляційний зв'язок на рівні тенденції виявлений між показниками ставлення до майбутнього та статтю опитаних студентів на рівні  $p < 0,05$  ( $,397^*$ );

- прямий тісний кореляційний зв'язок виявлений між показниками цілеспрямованість та статтю досліджуваних на рівні  $p < 0,01$  ( $,644^{**}$ );

- прямий кореляційний зв'язок на рівні тенденції виявлений між показниками емоційність та статтю досліджуваних на рівні  $p < 0,05$  ( $,409^*$ ).

Новизна дослідження. Таким чином, наше дослідження дозволило виявити гендерні особливості особливостей соціальних уявлень молоді щодо ідеального життєвого шляху: статеві відмінності виявлені за показниками рівня емоційного благополуччя, показниками життєстійкості, контролю над життям, прийняттям ризику, життєвими планами стосовно сімейного життя, ставленням до майбутнього, цілеспрямованістю та емоційністю.

**Список використаних джерел:**

1. Абульханова-Славская К.А. *Стратегия жизни* / К.А. Абульханова-Славская. – М., 1991. – 299 с.
2. Анциферова Л.И. *Некоторые теоретические проблемы психологии личности* / Л.И. Анциферова // *Вопросы психологии*. – 1978. – № 1. – С. 37–50.
3. Головаха Е.И. *Жизненная перспектива и ценностные ориентации личности в трудах отечественных психологов* / Е.И. Головаха // *Психология личности*. – СПб. : Питер, 2003. – С. 256–268.
4. *Життєві домагання особистості* / за наук. ред. Т.М. Титаренко. – К., 2007. – 456 с.
5. Єрмаков І.Г. *Життєвий проект особистості: від теорії до практики: практико-зорієнтований посібник*. / І.Г. Єрмаков, Д.О. Пузіков. – К. : Освіта України, 2007. – 212 с.
6. Логинова Н.А. *Жизненный путь человека как проблема психологии* / Н.А. Логинова // *Вопросы психологии*. – 1985. – № 1. – С. 103–110.
7. Максименко С.Д. *Життєвий шлях особистості як базова категорія генетичної психології* / С.Д. Максименко // *Зб. наук. праць «Психологічні науки»*. – 2012. – Вип. 2 (103). – С. 4–7.
8. Панок В.Г. *Психологія життєвого шляху особистості: моногр.* / В.Г. Панок, Г.В. Рудь. – К. : Ніка – Центр, 2006. – 277 с.
9. *Психологія життєтворення особистості в сучасному світі: монографія* / Ю.Д. Гундєртайло, В.О. Климчук, О.Я. Кляпець та ін. ; за ред. Т.М. Титаренко. – К. : Міленіум, 2016. – 320 с.
10. Тавровецька Н.І. *Структурні складові характеристики життєвого шляху* / Н.І. Тавровецька // *Актуальні проблеми психології: [зб. наук. праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка НАПН України]*. – К. : Талком, 2016. – Т. IX, Вип. 9. – С. 496–506.
11. Титаренко Т.М. *Сучасна психологія особистості: [навч. посіб.]* / Т.М. Титаренко. – 2-е вид. – К. : Каравела, 2013. – 372 с.

**Вересова В.Д.**, магістрант,  
**Абаніна Г. В.**, кандидат психологічних наук  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ПРОБЛЕМА ПРОФЕСІЙНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ В КОНТЕКСТІ ФЕНОМЕНУ ПСИХОЛОГІЧНОГО БЛАГОПОЛУЧЧЯ**

В умовах соціальних змін, підвищення вимог до сучасного спеціаліста, професійна ідентичність особистості виступає важливою передумовою адаптації на етапі професійного становлення.

Інтегративним особистісним показником готовності майбутнього фахівця до професійної діяльності є його професійна ідентичність, оскільки саме вона є центральною категорією професійної самосвідомості особистості, відображає єдність її професійного менталітету й майстерності, породжується

професійним досвідом і професійним спілкуванням; вона в єдине пов'язує долю та істину, реальність і ментальність, свідомість та поведінку фахівця[5, с.50] .

Добре сформована професійна ідентичність дозволяє особистості бути більш адаптованою під час професійного становлення та дає змогу зробити особистісний вибір під час кризи професійного розвитку. Важливим показником взаємозв'язку ідентичності і професійної адаптації є мотивація успіху (або неуспіху) у діяльності з набуття професійності. Професійна ідентичність розглядається як компонент особистості, який забезпечує успішну професійну адаптацію, та як панівний фактор професійної кар'єри, який базується на компетентності, профпридатності, інтересі до роботи та балансу із середовищем. Професійна ідентичність людини органічно пов'язана з її особистісною ідентичністю.

Порівняно з іншими видами соціально-рольової ідентичності, професійна ідентичність вирізняється тим, що, по-перше, вона найбільшою мірою залежить від соціально-економічних трансформацій; по-друге, зміна професійної ідентичності може мати довільний характер і залежати від бажання і зусиль самої людини; по-третє, професійна ідентичність стає актуальною тільки тоді, коли професійна реалізація стає для людини життєвою цінністю[4, с.141-142].

За своїм змістом психологічне благополуччя співвідноситься, перш за все, з екзистенціальним переживанням людиною ставлення до власного життя. Насамперед, воно існує у свідомості самого носія психологічного благополуччя і є з цієї точки зору суб'єктивною реальністю, комбінацією позитивних та негативних емоцій, має таку характеристику, як цілісність та базується на інтегральній оцінці власного буття.

Встановлено, що психологічне благополуччя є багатокомпонентним феноменом. У зв'язку з цим, закономірним є існування широкого кола чинників психологічного благополуччя, серед яких можна виокремити такі групи: зовнішні фактори, психологічні фактори, фактори особистісного благополуччя. З іншої сторони, цей перелік може включати в себе соціальні, духовні, фізичні, матеріальні та психологічні фактори[2, с. 474-478].

Професійна ідентичність є станом особистості, який задається і формується фахівцем. Професійна ідентичність властива тим людям, у яких основою ідентифікації є професійна діяльність як фактор психологічного благополуччя[4, с.137].

В ході теоретичного аналізу з'ясовано, що саме студенти знаходяться в найбільш інтенсивній фазі становлення професійної ідентичності, в свою чергу позитивні зміни, які відбуваються в психологічному благополуччі майбутніх фахівців прямо впливають на зміст професійної спрямованості та професійної ідентичності[1, с.15-16].

4. Розроблено програму емпіричного дослідження особливостей взаємозв'язку кар'єрних орієнтацій та психологічного благополуччя випускників вищих навчальних закладів. Для дослідження виокремлених параметрів запропоновано використовувати такі методики: «Опитувальник стилів ідентичності» М. Берзонські (адаптація О. Белинської, І. Броніна); «П'ятифакторний особистісний опитувальник» (А. Хромов); «Опитувальник

Шкала психологічного благополуччя», (К. Ріфф, адаптація Н.Н. Лепешінського); «Шкала суб'єктивного благополуччя» (Г. Перуе-Бадю, адаптація М.В. Соколової)[3, с. 467-470]. Вважаємо, що такий психодіагностичний інструментарій забезпечуватиме комплексний підхід до вирішення завдань нашого дослідження.

5. Перспективою дослідження є емпірична верифікація взаємозв'язку професійної ідентичності та психологічного благополуччя, розробка та апробація психокорекційної програми підвищення якості становлення професійної ідентичності на етапі професійної підготовки. Пропоноване дослідження може стати фундаментом для подальших наукових розробок в галузі психології особистості, психології праці.

#### **Список використаних джерел:**

1. Коняєва Л. Становлення професійної ідентичності студентів. в процесі соціалізації у вищому навчальному закладі / Л. Коняєва // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. - 2012. - № 6. - С.15-19.
2. Куликов Л. В. Детермінанти удовлетворённости жизнью / Общество и политика // под ред. В. Ю. Большакова. - СПб. : Изд-во С. -Петербургского ун-та, 2000. - С. 476-510.
3. Шкала субъективного благополучия / Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. - М., Изд-во Института Психотерапии. - 2002. - 490 с.
4. Шамлян К. Професійна ідентичність особистості / К. Шамлян // Соціогуманітарні проблеми людини. - 2008. - № 3. - С. 137-142.
5. Шнейдер, Л. Б. Профессиональная идентичность :теория, эксперимент, тренинг / Л. Б. Шнейдер. - М.: Издательство Московского психолого-социального института, 2004. - 600 с.

**Довжук Д.А.,** магістрант,  
**Живоглядов Ю. О.,** кандидат психологічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ТЕОРЕТИКО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ЗАДОВОЛЕНІСТІ ЯКІСТЮ ЖИТТЯ**

Останнім часом одним із актуальних питань психології стало поняття позитивного психологічного функціонування особистості. З початку 90-х рр. ХХ ст. активізуються наукові дослідження таких проблем як задоволеність життям, оптимальне функціонування, внутрішня мотивація, осмисленість життя, оптимізм, життєві цілі.

Сучасна реальність динамічно розвивається під впливом значної кількості негативних факторів та актуалізує питання вивчення феномену якості життя людини, який, з огляду на багатогранність його інтерпретації у багатьох наукових дисциплінах, містить цілісно-збалансовані характеристики існування людини в соціальному середовищі, такі як її фізичне, соціально-психологічне та морально-духовне благополуччя. Тому важливим аспектом вивчення цього феномену є аспект відображення його аксіологічних ознак, які є невід'ємним компонентом руху людини до її самоактуалізації, розкриття власного

потенціалу, побудови перспективи розвитку, і, як наслідок вироблення конструктивної стратегії життя.

У вітчизняній психології актуальними є дослідження Ю. Б. Дубовік (проблема психологічного благополуччя в літньому віці) [1], Р. З. Шарапова (проблема впливу економічної кризи на структуру та рівень психологічного благополуччя [2]. Взаємозв'язок між суб'єктивним відчуттям благополуччя та позитивна самооцінка досліджувались А. Фернхемом[3]. Проте наразі відсутні комплексні дослідження проблеми задоволеності якістю життя, що і визначає актуальність роботи.

Метою роботи визначено огляд теоретичних аспектів проблеми задоволеністю якістю життя, а також психологічний аналіз проблеми задоволеністю якістю життя у взаємозв'язку з рівнем психологічного благополуччя особистості.

Для досягнення зазначеної мети в роботі вирішуються наступні завдання:

- розглянути основні теоретичні аспекти проблеми задоволеності якістю життя;
- дослідити задоволеність життям як психологічну категорію;
- переглянути існуючі дослідження задоволеності якістю життя у людей з різним рівнем психологічного благополуччя.

Теоретичне значення дослідження полягає у з'ясуванні основних наукових підходів до вивчення та дослідження задоволеності життям як психологічної категорії, у вивченні основ психологічного благополуччя особистості.

Практичне значення дослідження полягає у тому, що, проблема задоволеністю якістю життя має безпосередній взаємозв'язок з рівнем психологічного благополуччя особистості, та може бути використане у подальших дослідженнях з даної теми.

Поняття «якість життя» є предметом зацікавлення представників різних дисциплін науки. Психологів цікавить якість життя в аспекті почуття задоволення, щастя, благополуччя чи добробуту. Януш Чапінський прирівнює термін «якість життя» з поняттям «благополуччя» або «щастя» [4]. В Європі під поняттям «якість життя» розуміється інтегральна характеристика фізичного, психологічного, емоційного і соціального функціонування людини [5]. Американські дослідники визначають якість життя як фізичне, емоційне, соціальне, духовне і фінансове благополуччя людини [6, с. 8].

Поняття якості життя зазвичай пов'язують з особистим виміром благополуччя людини. Цей термін широко використовується в суспільних науках як категорія, що відображає якість умов життя людини, ступінь задоволення її потреб [7].

Якість життя також можна визначити як ступінь комфортності людини як у своєму внутрішньому світі, так і в рамках свого оточення, суспільства тощо. Критерії якості життя застосовуються для оцінки рівня життя людей при розробці різних соціальних програм для різних груп населення.

Якість життя – поняття багатофакторне, тому в більшості випадків дослідників цікавлять не загальний показник якості життя як такий, а його компоненти: задоволеність людини ступенем фізичного (активність, рухомість, можливість самообслуговування), психологічного (емоціональний фон, в тому

числі відчуття щастя або страждання), соціального (можливість участі в суспільній діяльності, контакти, обмеження можливостей за станом здоров'я в плані навчання, роботи, відпочинку), духовного благополуччя; загальне сприйняття стану свого здоров'я і благополуччя.

Однією з найважливіших складових категорії «якість життя» є суб'єктивні умови екзистенції людини. При побудові концепції якості життя для економістів об'єктивним є рівень життя в сенсі економічних, тобто соціально-побутових умов, а для представників гуманістичних наук є ступінь задоволення потреб. Отже, переживання задоволеності життям залежить від задоволення потреб, рівня домагань, вимог до себе та очікувань від життя, а також від можливостей реалізації своїх прагнень. Особистість має балансувати між задоволенням власних потреб і потреб суспільства; вона повинна підтримувати рівновагу між внутрішніми механізмами функціонування та умовами середовища, соціально-психологічного простору. Таку внутрішню рівновагу особистості Р. Шаміонов визначав як суб'єктивне благополуччя [8].

Подальший розвиток дістало положення про детермінованість задоволеності життям ставленням до себе, самооцінкою, характером міжособистісних стосунків. Також задоволеність життям розглядають крізь призму емоційно-оціночного ставлення до життя. Воно визначається основними ставленнями особистості до себе, до соціального світу, до окремих найбільш значущих для індивіда осіб. Характер безпосереднього емоційного ставлення до життя перш за все детермінований інтерперсональними чинниками – ставленням особи до значущих інших, ставленням з їхнього боку, в цілому – задоволенням потреб соціальної приналежності, а також – емоційним ставленням до себе. Оціночний компонент ставлення до життя обумовлюється самооцінкою, задоволенням потреб компетентності в цілому [9, с. 42].

#### **Список використаних джерел:**

1. Дубовик Ю.Б. Исследование психологического благополучия в пожилом и старческом возрасте / Ю.Б. Дубовик // Психологические исследования: электрон. науч. журн. – 2011. – № 1 (15). – С. 56-63
2. Шарапова Р.З. Структура психологического благополучия в период социально-экономического благополучия / Р.З. Шарапова // Конференция «Ломоносов – 2011». [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov\\_2011/1424/12670\\_24ae.pdf](http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2011/1424/12670_24ae.pdf)
3. Фернхем А., Хейвен П. Личность и социальное поведение. – СПб.: Питер, 2001. – 368 с.
4. Czapiński J. Psychologia szczęścia / J. Czapiński. – W.: Akademos, 1992.
5. Aaronson N.K. The European Organization for Research and Treatment of Cancer: modular approach to quality of life assessment in oncology / N.K. Aaronson, A. Cull, S. Kaasa, M. Sprangers // International Journal of Mental Health. – 1994. – № 23. – P. 75–96.
6. Cella D.F. Quality of Life: The concept / D.F. Cella // Journal of Palliative Care. – 1992. – № 8. – P. 8.
7. Вірна Ж. Аксиологія якості життя особистості / Ж. Вірна // Психологія особистості. – 2013. – № 1. – С. 104-112.
8. Шамионов Р.М. Психология субъективного благополучия (К разработке интегративной концепции) / Р.М. Шамионов. – Саратов. гос. ун-т. – Саратов, 2003 – 129 с.
9. Карпа О.О. Задоволеність життям як психологічна категорія / О. О. Карпа // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія психологічна. – 2008 – Вип. 2. – С.41-50.

*Жебчук І.В., аспірант,  
Васильченко О.М., доктор психологічних наук,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **АУТО-ПСИХОЛОГІЧНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КЕРІВНИКА ЗЗСО**

Мета дослідження: розкрити роль психологічних властивостей керівника закладу загальної середньої освіти у підвищенні ефективності його управлінської діяльності.

Актуальність дослідження зумовлена економічними та соціальними реформи, які на сьогоднішній день відбуваються в Україні. Починають формуватися нові підходи до управління всіма галузями господарства й соціально-культурної сфери, що вимагає застосування нових підходів і до процесу управління освітніми організаціями. Тому роль директора школи у сучасних соціально-економічних реаліях важко переоцінити, адже саме він створює імідж школи, формулює місію навчального закладу, визначає домінанти діяльності, а головне – комплектує команду працівників.

Для здійснення ефективного впливу на діяльність підлеглих, сучасний керівник повинен мати глибоке розуміння психологічних основ управління, вміти створювати умови, що сприяють формуванню зацікавленості членів колективу в продуктивній роботі організації. Впровадження досягнень психологічної науки в практику управлінської діяльності школи повинне розглядатися як найважливіший резерв підвищення ефективності рішення безлічі практичних проблем, що виникають перед педагогічними колективами і суспільством у цілому.

У літературі зустрічаються такі визначення компетентності керівника. Дослідник А. М. Омаров відзначає, що компетентність керівника – це «певна сума професійних знань, достатніх для ясного розуміння цілей і сприйняття нових ідей, для кваліфікованого розгляду у відповідних ситуаціях і прийняття щодо них обґрунтованих рішень, а також «знання можливих наслідків». В. Г. Зазикін, О. П. Чернишов визначають компетентність керівника як науково-професійні якості. О. П. Ситников, А. О. Деркач, І. В. Елшина розробили аутопсихологічну, соціально-психологічну, конфліктологічну та педагогічну компетентності керівників [8, с.139].

Дослідник В. Адольф стверджує, що "професійна компетентність – це складне утворення, що вміщує комплекс знань, умінь, властивостей і якостей особистості, що забезпечують варіативність, оптимальність та ефективність побудови навчально-виховного процесу" [1, с. 118].

Вчений Д. Савельєв вважає, що професійна компетентність може бути окреслена як здатність посадової особи успішно реалізувати (вирішувати) завдання, що відносяться до її компетенції. Близьким до такого тлумачення професійної компетентності є визначення науковця В. Весніна, який окреслює професійну компетентність як здатність працівника якісно й безпомилково



виконувати свої функції, як у звичайних, так і в екстремальних умовах, успішно опановувати нові знання й швидко адаптуватися до змінних умов [3, с. 59].

Дослідник В. Кричевський визначає професійну компетентність як сукупність певних ознак: наявність знань для успішної діяльності; усвідомлення значущості вказаних завдань для майбутньої професійної діяльності; набір операційних умінь; володіння алгоритмами вирішення професійних завдань; здатність до творчості у вирішенні професійних завдань. Вчений виділяє чотири види професійної компетентності: функціональна (реалізація професійних знань), інтелектуальна (здатність до аналітичного мислення й комплексного підходу до виконання своїх обов'язків), ситуативна (діяльність залежно від професійної ситуації), соціальна (реалізація комунікативних та інтеграційних здібностей) [7, с. 67].

Стрижневим положенням адміністративної діяльності директора школи є ідея про спрямованість управління навчальним закладом на забезпечення динамічного розвитку школи шляхом перетворення всіх її компонентів й орієнтація на відмову від авторитарних підходів до управління; її реалізація створює основи для демократизації управління навчальним закладом [4, с. 125].

Глибокі знання основ розвитку навчального закладу та професійна компетентність директора є одним із головних компонентів в управлінні навчально-виховним процесом школи. Спільна, координована директором освітнього закладу, дієва робота ради школи, піклувальної ради та батьківського комітету є складовою громадсько-державної форми управління. Управління педагогічним і навчально-виховним процесом у спеціалізованій школі з поглибленим вивченням слов'янських мов базується на основі принципів творчого підходу, ініціативи і співпраці всіх суб'єктів управлінської системи, плановості, демократизації, гуманізації, наукової організації праці, психологічного забезпечення [5, с. 332].

Керівник загальноосвітнього навчально-виховного закладу перш за все вихователь педагогічного колективу. Він повинен бути прикладом для педагогічних працівників, добре знати свій предмет, методику його викладання, вміти науково аналізувати роботу кожного педагогічного працівника, колективу в цілому, постійно вдосконалювати свою педагогічну майстерність, прагнути до наукової роботи [6, с. 79; 80].

За своєю природою діяльність керівника школи поліфункціональна. Йому доводиться виступати в ролі адміністратора, дослідника, організатора, психолога, господарника, учителя, суспільного діяча й т.п. Крім того, професійна діяльність директора полімотивована, тобто для досягнення її ефективності необхідна цілісна система мотивів. Причому для кожного керівника, для кожної особистості співвідношення матеріальних, соціальних і духовних мотивів у цій системі буде індивідуальним [2, с. 60].

На сьогоднішній день існує багато досліджень, які визначають, яким має бути добрий керівник. Психолого-педагогічна характеристика особистості керівника є дуже важливим питанням, оскільки саме вона формує, яким буде клімат у середовищі співробітників.

### **Список використаних джерел:**

1. Адольф В.А. *Профессиональная компетентность современного учителя: монография / Красноярский Гос. университет / В.А. Адольф.* – Красноярск: КрГУ, 1998. – 286 с.
2. Бодалев А.А. *О качествах личности, нужных для успешного общения // Личность и общение: Избр. труды.* – М., 2003. – С. 55-64.
3. Веснин В.Р. *Практический менеджмент персонала : Пособие по кадровой работе / В.Р. Веснин.* – М.: Юрист, 1998. – 96 с.
4. Демчик В.С. *Роль директора школы у формуванні педагогічного клімату // Науково-методичні проблеми формування оптимального педагогічного клімату у шкільному колективі.* – К., 2006. – С. 121- 133.
5. Карамушка Л.М. *Психологія управління закладами середньої освіти: Монографія.* – К.: Ніка-центр, 2000. – 332 с.
6. Князев Е. *Об искусстве управлять школой // Директор школы.* – 2005. - №6. – с. 77-85
7. Кричевский В.Ю. *Профессиограмма директора школы. Проблемы повышения квалификации руководителей школ / В.Ю. Кричевский.* – М. : Педагогика, 1987. – 212 с.
8. Ситников А.П., Деркач А.А., Елишина И.В. *Аутопсихологическая компетентность руководителей: прикладные технологии.* — М.: Изд-во «Луч».1994. — 225с.

**Запорожець Т.В.,** канд. .філос. наук, доцент,  
магістрантка,  
**Абаніна Г.В.,** канд. психол. наук,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДЛІТКІВ**

Забезпечення розвитку суспільства, гармонійних суспільних відносин піднімає на новий рівень соціальну відповідальність людини. Історичний досвід розвитку людства свідчить, що всі великі соціальні перетворення були успішні тоді, коли в них свідомо і відповідально брали участь передові сили соціуму, як організовані, так і одноособові. Для сучасного стану розвитку українського суспільства є характерними значні суперечності у соціальних відносинах, що проявляється у відмові від традиційних моральних і духовних еталонів, погіршенні ставлення людей один до одного, збільшенні кількості злочинів. Така ситуація негативно відображається, перш за все, на соціалізації молодого покоління, від успішної діяльності якого залежить майбутнє України.

Тому стає актуальною проблема виховання особистості, що готова і здатна приймати самостійні рішення, свідомо ставитися до власної діяльності, усвідомлювати соціальну відповідальність як цінність, мати впевненість у тому, що поставлені цілі, дії і вчинки принесуть користь їй самій та іншим.

Усі існуючі дослідження у філософській, психологічній, педагогічній, етичній та іншій літературі однозначно підкреслюють виключну важливість цієї людської якості, необхідність її вивчення і виховання у дітей і молоді. Без відповідальності неможливий розвиток суспільства і особистості, здатної здійснювати і творити себе, змінювати світ на краще [3]. Розробкою проблеми особистісної та соціальної відповідальності займалися також вітчизняні та російські психологи, такі як І. Д. Бех, М. Й. Боришевський, Б. С. Братусь,

О.В.Киричук, К. Муздибаєв, С. Д. Максименко, М. В. Савчин, В. А. Семиченко, Г. Слободський, В. О. Татенко, Т. М. Титаренко, Н. В. Чепелева та інші. Попри те, що у сучасній психологічній науці даній проблемі присвячено багато праць, тема соціальної відповідальності підлітків – мало досліджуване, але важливе явище.

У психології відповідальність розглядається як найважливіша характеристика особистості, яка відрізняє соціально зрілу особистість від особистості соціально незрілої. В. Франкл розглядав відповідальність як один із способів людського існування, поряд зі свободою і духовністю. З відповідальністю пов'язана не тільки сутність буття зрілої особистості, але також успішність і способи її самоактуалізації [9].

Соціальна функція відповідальності розкривається саме у понятті соціальної відповідальності, яка визначається суспільним характером громадської поведінки і відображає взаємозв'язок людини і суспільства. Соціальна відповідальність є похідною від відповідальності і означає свідоме дотримання моральних принципів і правових норм; визначений рівень добровільної безкорисної підтримки вирішення соціальних проблем з боку індивіда.

Найбільш повне уявлення про психологічне розуміння відповідальності міститься в праці К.Муздибаєва, який дав психологічний аналіз поняття та виділив його суттєві характеристики [7]. Дослідник підкреслює, що відповідальність пов'язана з: суб'єктом, який несе відповідальність, об'єктом – те, за що несе даний суб'єкт відповідальність, та іншим суб'єктом – перед ким несе людина відповідальність. Процес адекватного усвідомлення особистістю своєї відповідальності визначається багатьма факторами: пізнавальними, мотиваційними, характерологічними, середовищними та іншими, внаслідок чого суб'єктивна відповідальність інколи має розходження з об'єктивністю. Відповідальна особистість характеризується самостійністю мислення, вмінням приймати рішення та відповідати за свої дії [7]. Т.О.Вольфовська зазначає, що «здатність до самостійної побудови свого життя та відповідальність мають бути центральним ядром, навколо якого повинна формуватися й сама життєва стратегія молоді людини» [2, с.141].

Соціальна відповідальність досліджується вченими як складний соціально-психологічний феномен, що виявляється з одного боку, на рівні соціуму в цілому, а з іншого – на рівні проявів якостей особистості (Б.Г.Ананьєв, Г. М. Андрєєва, О. Г. Асмолов, О. О. Бодальов, І. С. Кон, К.Муздибаєв, А. В. Петровский і інші). Соціальна відповідальність має соціальну природу, визначається як характером суспільних відносин, так і особливостями особистості, її місцем у системі цих відносин. Це складна інтегральна якість особистості, яка виступає показником її соціальної зрілості і визначає її поведінку на основі усвідомлення соціальних норм і цінностей, їх прийняття, здатності оцінювати наслідки і результат власних дій.

Формування соціальної відповідальності визначається не тільки об'єктивними, а й суб'єктивними передумовами [4]. Об'єктивне в соціальній відповідальності особистості виступає в формі суспільно-необхідного, у вигляді

соціальних вимог, соціальних, норм, обов'язків, які існують незалежно від людини. Суб'єктивна сторона відповідальності – це емоційне переживання і осмислення людьми характеру суспільних вимог і здатності здійснювати діяльність, яка виступає як соціальна якість особистості і проявляється в певних вольових характеристиках. Суб'єктивне проявляється як усвідомлення необхідності, доцільності соціальних перетворень, добровільне «накладення» їх на себе і активне виконання [4]. Соціальна відповідальність є найважливішою характеристикою особистості, що виявляється у всіх сферах життєдіяльності індивіда, виступає критерієм оцінки його взаємин і взаємодії з іншими членами соціуму, і займає певне місце в системі життєвих цінностей людини [8].

Сенситивним для розвитку соціальної відповідальності є підлітковий вік. Цей період є вирішальним у процесі становлення особистої, зрілої відповідальності; вважається найбільш придатним для накопичення досвіду саморегуляції поведінки, прийняття на себе відповідальності за власні вчинки. Потреба у спілкуванні з ровесниками, а також розвиток почуття дорослості вимагає від підлітка не тільки самостійності й незалежності, а водночас поваги і врахування у своїх рішеннях і діях інтересів інших людей, особистої відповідальності та вимогливості у досягненні спільної мети (суспільної, сімейної, колективної тощо). Провідною ознакою переходу дитини в дорослість психологами визнається зрілість особистості, визначальним показником якої виступає саме соціальна відповідальність – такий рівень свідомого, вибіркового ставлення до своїх дій, вчинків і взаєминам, коли підліток виявляє готовність і здатність враховувати інтереси і потреби інших людей, брати до уваги соціальні обставини і передбачати соціальні наслідки. Включення соціальної відповідальності в систему цінностей підлітків обумовлено новоутворенням підліткового віку: розширенням соціального інтересу. Підліток починає орієнтуватися в широкому спектрі соціальних цінностей. Соціальна відповідальність в підлітковому віці починає набувати ціннісно-мотиваційного сенсу [5; 6]. Очевидно, що формувати соціальну відповідальність необхідно у період активного соціального розвитку особистості. Підлітковий вік є саме таким періодом.

І. С. Кон цей вік називає переходом від залежного опікуваного дитинства до самостійної й відповідальної діяльності дорослої людини. Перехід від дитинства до дорослості передбачає залучення до культури, оволодіння певною системою знань, норм, навичок, завдяки яким індивід може працювати, виконуючи громадські функції, і нести соціальну відповідальність [3].

#### **Список використаних джерел:**

1. Артамонова А. А. Социальная ответственность личности в современном обществе // Вектор науки ТГУ. – № 3. – 2010. – С.19
2. Вольфовська Т. О. Визначення рівня сформованості інтерактивних умінь особистості на етапах соціалізації // Педагогіка і психологія. – 2003. – №3-4. – С.141–148.
3. Гурлева Т. В. Відповідальність підлітка / Т. В. Гурлева. – К. : Главник, 2008. – 128 с.
4. Иванова В. М., Красножон А. Г. Социальная ответственность личности // Методология, теория и история социологии : сборник науч. статей. – Ростов-на-Дону, Изд-во СКНЦ ВШЮФУ, 2012, – С. 331.

5. Куниця Т. Ю. Соціальний проект як засіб формування відповідальності підлітків / Т. Ю. Куниця // Сучасний виховний процес : сутність та інноваційний потенціал : матеріали звіт. наук.-практ. конф. Ін-ту проблем виховання НАПН України за 2013 рік ; [за ред. О. В. Сухомлинської, І. Д. Беха, Г. П. Пустовіта, О. В. Мельника ; літ. ред. І. П. Білоцерківець]. – Івано-Франківськ : НАІР, 2014. – Вип. 4. – С. 182–185.
6. Лаврентьева О. А. Особенности формирования социальной ответственности в подростковом возрасте / О. А. Лаврентьева // Вестник Костромского государственного университета им. Н. А. Некрасова. – 2015. – № 4. – Т. 21. – С. 33–36.
7. Муздыбаев. К. Психология ответственности / К. Муздыбаев. – М. : Либроком, 2010. – 248с.
8. Пазина О. Е. Социальная ответственность личности в современном обществе : автореф. дис. ... канд. филос. наук: спец. 09.00.11 – социальная философия / Ольга Евгеньевна Пазина. – Нижний Новгород, 2007. – 20 с.
9. Франкл В. Человек в поисках смысла / В. Франкл – М. : Прогрес., 2000. – 391 с.

*Карнаух Т.П., студентка магістратури,  
Кутас М.С., кандидат психологічних наук,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ВИНИКНЕННЯ ПЕДАГОГІЧНИХ КОНФЛІКТІВ**

Учительська конфліктогенність – складне явище, що має багатозначну психологічну детермінацію. Необхідність подальшого вивчення стану педагогічних конфліктів з метою їх ґрунтовного аналізу, розробки рекомендацій щодо їх попередження та вирішення в умовах безперервної трансформації суспільного життя визначає актуальність цього дослідження. Його мета – виявлення соціально-психологічних чинників, які зумовлюють виникнення педагогічних конфліктів. У тезах використано наукові методи теоретичного аналізу, узагальнення та класифікації літератури з проблематики дослідження, порівняння і узагальнення даних. Робота виконана на основі першоджерел за тематикою дослідження.

Різні соціально-психологічні явища у групах(взаємовідносини, конкуренція за лідерство, мотиви, колективні думки, настрої тощо) можуть виступати соціально-психологічними причинами конфліктів. Загалом можна виокремити два підходи науковців до дослідження соціально-психологічних чинників, які зумовлюють виникнення педагогічних конфліктів.

Відповідно до першого з них, – науковці комплексно вивчають указані соціально-психологічні чинники, не розділяючи їх окремо. Зокрема, А. Анцупов, С. Ніколаєнко, М. Мосьпан, В. Галаган, В. Орлов, М. Отичу своїх роботах наводять детальний загальний перелік соціально-психологічних чинників конфліктів у педагогічних колективах. Приміром, О. Грейліх серед таких називає психологічну та моральну несумісність співробітників [11, с. 60]. Натомість І. Коновальчук серед соціально-психологічних особливостей учасників міжособистісної взаємодії, що призводять до виникнення конфліктів, виокремлює: ціннісні чинники (принципи, які проголошує людина або відкидає, особистісні системи переконань, вірувань тощо) та поведінкові чинники

(зневажання інтересів, егоїзм, безвідповідальність, несправедливість, скептицизм, зосередження уваги на дрібницях, грубість тощо) [4].

Водночас, прихильники другого підходу розділяють на дві окремі групи соціальні та психологічні чинники, які зумовлюють виникнення педагогічних конфліктів. Наприклад, І. Козичдо соціальних причин конфліктів зараховує вплив соціуму, економічну та ідеологічну нестабільність, низьку зарплату, падіння престижу педагогічної професії, а до психологічних – особливості вікової психології, протиріччя між поколіннями, психологічну своєрідність кожного суб'єкта взаємодії; втому і нервові перевантаження педагогів, вікові поведінкові особливості школярів; перекручені уявлення про самоствердження і самореалізацію в учнів; завищену або занижену самооцінку[3, с. 66–69]. Так само Л. Карамушката О. Поєнкоподіляють фактори виникнення педагогічних конфліктів на: соціальні (умови праці та існування, що не сприяють самовдосконаленню) та психологічні (незнання вікових особливостей, неемпатійне ставлення до дітей, нерозуміння їх особливостей тощо)[2, с. 34; 5, с. 11–12].

Вважаємо, що соціальні чинники відображають соціально-економічний стан учительства загалом у країні, особливості умов педагогічної діяльності у певному регіоні (місті, навчальному закладі), об'єктивні характеристики колективної діяльності, що виражаються у її змісті та способах організації, а також у методичній недосконалості навчально-виховного процесу. До їх числа належать: соціально-економічна та ідеологічна нестабільність у державі; реформи в освіті, пов'язані з введенням педагогічних інновацій у навчально-виховний процес; неналежний рівень заробітної плати освітянам; зниження престижу педагогічної професії, що має наслідком низький рівень задоволення вчителів суспільним визнанням; розбіжності у способах і критеріях оцінки результатів освітньої діяльності; специфічні вимоги конкретного навчального закладу до написання планів чи програм, застосування адмінресурсу для обов'язкової участі педагогів та учнів у різноманітних міських, регіональних та загальнодержавних конкурсах, олімпіадах, змаганнях; порушення чинного законодавства про працю, часта зміна керівництва, несправедливий розподіл матеріальних ресурсів.

Водночас, психологічні чинники, що впливають на конфліктність педагогів, відображають взаємовідносини, настрої, думки, мотиви, особливості суб'єктів педагогічного колективу у професійній діяльності та в міжособистісному спілкуванні. Серед них можна виокремити наступні: конфлікт між поколіннями; психологічна своєрідність кожного суб'єкта педагогічної взаємодії, що зумовлює різний підхід до оцінки подій навколишньої дійсності; психологічна несумісність учасників навчально-виховного процесу; завищена або занижена самооцінка; психологічна втома і нервові перевантаження педагогів; різниця у рівні інтелекту, що відображається на поведінці людей, які спілкуються; несприятливий, консервативний соціально-психологічний клімат у колективі, в якому відсутні єдність і згуртованість трудового колективу; порушення рольової взаємодії у відносинах між керівниками з підлеглими; конкурентність в освіті; зіткнення структур формального і неформального

лідерства у педколективі; труднощі соціально-психологічної адаптації новачків у колективі; наявність комунікативних бар'єрів, що призводить до нерозуміння один одного у навчально-виховному процесі; втрати і спотворення інформації, що ведуть до викривленої передачі і прийому знань, ідей і почуттів учасників навчального процесу; неуміння поставити себе на місце іншого, зрозуміти його інтереси, змінити власну позицію на більш конструктивну.

Список зазначених психологічних чинників є удвічі більшим від соціальних, але це не означає, що вони є більш важливими. Навпаки, за відсутності необхідних і належних соціальних умов, неможливо створити безконфліктний колектив і конструктивно вирішувати суперечки у ньому.

На нашу думку, узагальнення перелічених вище теоретичних положень дозволяє дійти висновку, що конфлікти у педагогічному колективі загальноосвітнього навчального закладу зумовлюються низкою соціально-психологічних чинників, які тісно пов'язані з: а) індивідуальним стилем спілкування кожної особистості та рівнем розвитку її комунікативних умінь, б) рівнем конфліктності, що пов'язана з низкою індивідуально-психологічних особливостей особи (тривожністю, самооцінкою, рівнем агресії та ін.), в) соціальним статусом особистості у колективі (директор, завуч, досвідчений або молодий учитель), г) соціально-демографічними характеристиками (вік, стать, освіта, сімейне положення).

Отже, комплексне розуміння сукупності психологічних детермінант учительської конфліктогенності покликане сприяти ефективному управлінню конфліктами у будь-якій освітній організації.

#### **Список використаних джерел:**

1. Грейліх О. О. Психологічні особливості міжособистісних конфліктів у педагогічному колективі // Збірник наукових праць КПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України «Проблеми сучасної психології». – 2010. – Вип 9. – С. 56–65.
2. Карамушка Л. М., Дзюба Т. М. Психологія управління конфліктами в організації (на матеріалі діяльності освітніх організацій) : монографія. – К.– Полтава : Наук. світ, 2009. – 268 с.
3. Козич І. В. Формування конфліктологічної компетентності старшокласників // Наукова скарбниця освіти Донеччини. – 2009. – № 1. – С. 66–69.
4. Коновальчук І. М. Соціально-психологічні причини конфліктів в міжособистісній взаємодії // Актуальні питання сімейної медицини (VIII Міжрегіональна наук.-практ. конф.) / Відп. ред. В. М. Мороз. – Житомир : Полісся, 2010. – С. 424–432.
5. Поєнко О. М. Розуміння вчителем особистості учня підліткового віку як фактор вирішення міжособистісних і педагогічних конфліктів: автореф. дис. ... канд. психолог. наук. – К., 2001. – 21 с.

*Ковалькова Т.О., кандидат педагогічних наук,  
доцент кафедри психології,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ВИКОРИСТАННЯ ІГОР-ЗМАГАНЬ У ПРОЦЕСІ ВИКЛАДАННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ДИСЦИПЛІН**

Сучасні тенденції розвитку вищої освіти в Україні характеризуються підвищеним інтересом до впровадження новітніх дидактичних технологій у навчально-виховний процес. Аналіз сучасного стану професійного навчання студентів-психологів, розвитку науки й практики дозволяє виявити актуальність проблеми вдосконалення методів фахової підготовки майбутніх психологів. Такий підхід спирається на суспільні потреби і світові стандарти викладання. Основним критерієм належної фахової підготовки студентів є рівень їхньої підготовленості, здатність поєднувати теоретичні знання з умінням застосовувати їх на практиці.

Вища освіта в Україні створює умови не лише для розвитку і професійного становлення особистості, а й спрямовує увагу на внутрішній світ студента. Якісне зростання рівня розвитку фахових здібностей має бути забезпечене відповідною методичною освітою, яка є важливим чинником розвитку людини. Під час навчально-виховного процесу педагогом визначається система конструктивних педагогічних засобів і прийомів, що спрямовані на ефективне засвоєння й використання знань у майбутній професійній діяльності, організацію спільної роботи викладача і студентів із метою управління їхньою навчальною діяльністю. Важливою умовою освітнього процесу є активна пізнавальна позиція студента у процесі оволодіння знаннями та уміннями. Орієнтація навчально-виховного процесу на особистість студента вимагає впровадження інноваційних методів та технологій навчання. Ігрові методи вважаються найефективнішими, оскільки вони відтворюють майбутні ситуації творчого професійного пошуку студентів[3].

Метою статті є наголошення наважливості використання ігор-змагань під час навчально-виховного процесу у ВНЗ.

Активні методи навчання є більш ефективними для роботи зі студентами, оскільки вони сприяють розвитку їхньої пізнавальної активності та полегшують адаптацію студентів до майбутньої професійної діяльності. За класифікацією І. Волощука активні методи навчання мають імітаційні форми проведення. Ігрові методи навчання спрямовані на відтворення і засвоєння необхідних знань із дисциплін, що викладаються [2].

Під час навчання студентів-психологів особлива увага приділяється іграм-змаганням, що дозволяють моделювати ситуації майбутньої професійної діяльності на заняттях. Ігри-змагання дають змогу розвинути комунікативні уміння, зняти емоційну напругу, створити сприятливий психологічний клімат та доброзичливу атмосферу при спілкуванні, вдосконалити рівень довіри студентів один до одного, сформувати емпатійні здібності, розвинути здатність розуміти один одного і т. ін.



Ігри-змагання ґрунтуються на залученні студентів до активного творчого пошуку. У структуру гри входять ціле покладання, планування, реалізація мети і аналіз результатів. В процесі проведення такого семінару викладачу необхідно розкрити сутність даного методу та порядок його проведення, пояснити цілі гри, висвітлити порядок її проведення та основні її правила, сформувати команди із студентів та надати їм ігрове завдання. У кожній групі варто призначити студентів, що відповідальні за збір інформації, її представлення, підготовку наочності, а також виділити керівника команди, що відповідає за результат гри[1].

Цікавим прикладом ігор-змагань є гра на тему: «Ілюзії та галюцинації: основні відмінності». Ця гра використовується для активізації мислення, пам'яті, уваги студентів протягом заняття, а також для закріплення знань, отриманих на лекціях. Студентам пропонується розділитися на команди і навести якомога більше прикладів ілюзій та галюцинацій, а також визначити основні відмінності між цими поняттями. В кінці гри обговорюються результати роботи, аналізуються виступи студентів, допущені помилки та виставляються оцінки. Враховуючи змістовність та оригінальність виступів, а також думку самих студентів, на завершальному етапі гри обирається краща команда, якій ставляться вищі бали.

Отже, використання ігор-змагань у процесі підготовки майбутніх психологів є важливим напрямом удосконалення технологій навчання у системі вищої освіти. Вирішення даної проблеми відіграє важливе значення у практичному напрямку психологічної роботи, оскільки важливим є підбір правильних методів навчання з метою урізноманітнення навчального процесу, зацікавлення студентів у навчальних дисциплінах та стимуляції до їхнього творчого пошуку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Артюшина М.В. Використання ігрових технологій навчання на лекціях у ВНЗ [Електронний ресурс] / М.В. Артюшина. – Режим доступу: [http://lib.iitta.gov.ua/2960/1/cm\\_Артюшина](http://lib.iitta.gov.ua/2960/1/cm_Артюшина).
2. Волощук І. С. Науково-педагогічні основи формування творчої особистості / І. С. Волощук. – К. : Педагогічна думка, 1998. – 149 с.
3. Ковалькова Т.А. Технология формирования готовности будущих психологов к профессиональной деятельности в авиационной отрасли в процессе профессиональной подготовки / Т. А. Ковалькова // Вестник Томского государственного педагогического университета. – Томск, 2014. – Вып. 3. – С. 131 – 137.

*Колодій О.В., магістрантка,  
Абаніна Г.В., кандидат психологічних наук,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ СУЇЦИДАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДЛІТКІВ**

На сучасному етапі розвитку суспільства досить гостро стоїть проблема аутодеструктивної поведінки, крайнім проявом якої є суїцид. Аутодеструкція – специфічна форма поведінки у екстремальних ситуаціях. На жаль, сьогодні Україна входить до групи країн із високим рівнем суїцидальної активності. Постійні труднощі, які переживає особистість, послаблюють її адаптивні можливості. В першу чергу це позначається на підлітках – найбільш вразливій соціальній групі. Саме тому актуальним є вивчення психологічних детермінант суїцидальної поведінки у підлітковому віці.

Дослідження є здійснення аналізу психологічних чинників суїцидальної поведінки у підлітків.

Фактори та умови розвитку суїцидальної поведінки у підлітків досліджувалися в різні часи такими вітчизняними та зарубіжними науковцями, як: Амбрумова А. Г., Бархаленко Е., Винник М. І., Журавльова І. В., Старшенбаум Г. В., Шнейдер Л. Б., Джойнер Т., Ленд К. С., Патрік С. та іншими.

Методологічною основою дослідження виступають загальні методи наукового пізнання (аналіз і синтез, індукція й дедукція); методи теоретичного дослідження (вивчення літературних джерел та статистичних даних); методи емпіричного дослідження (порівняння).

Новизна результатів дослідження полягає у розмежуванні індивідуально-психологічних та соціально-психологічних чинників у формуванні суїцидальної поведінки у підлітковому віці. Отримані наукові результати можна використовувати у практичній діяльності спеціалістів, що мають справу із підлітками: шкільних психологів, соціальних працівників, працівників центрів соціальної служби для молоді та в роботі психологічних служб.

Проблема суїциду не нова, вона виникла досить давно та досліджувалася багатьма вченими із метою запобігання добровільній смерті, але, разом з тим, на даний час, ця проблема є досить актуальна особливо для підлітків.

Самогубство (суїцид) – це крайній вид автоагресії, навмисне самопозбавлення життя. В загальнопсихологічному аспекті самогубство розуміють як поведінку людини, що спрямована на самознищення. Проте відзначимо, що самогубством можна рахувати лиш той вчинок, який людина зробила усвідомлено (галюцинації, стан психозу можуть спровокувати такий вчинок, проте смерть за таких умов кваліфікується як нещасний випадок) [3, с.10-11].

Небезпеку виникнення суїцидальної поведінки збільшують вікові особливості. Так, у підлітковому віці формується страх смерті, який ще не базується на усвідомленому уявленні цінності життя. Існує в науці таке поняття, як «філософська інтоксикація», що властива психології підлітка та виражається

в першу чергу в глибокому роздумі про життя та смерть. Такі фактори, як загальна психологічна нестійкість, недостатність критики, підвищена самооцінка і егоцентризм створюють умови для зниження цінності життя, що негативно забарвлює емоційність підлітка, а в конфліктній ситуації створює передумови для аутоагресивної поведінки [1, с.73].

Отже, причини самогубства, як і будь-яких інших вчинків, можуть бути різними. Причина – це все те, що викликає і обумовлює суїцид. Перш за все, самогубства пов'язують з втратою сенсу життя. В. Франкл вказував, що пов'язана з цим екзистенціальна тривога переживається як жах перед безнадією, відчуття порожнечі і безглуздості, страх провини й осуду [2].

Основною причиною виникнення суїцидальної поведінки у підлітковому віці є соціально-психологічна дезадаптація особистості [4]. Однак для дітей та підлітків це найчастіше не тотальна дезадаптація, а порушення спілкування з близькими, з родиною. Серед соціально-психологічних факторів виникнення суїцидальної поведінки основними є такі як: наявність в оточенні підлітків осіб з суїцидальною поведінкою, негативне ставлення до членів сім'ї, позитивне ставлення до самогубства тощо.

Важливим фактором є сім'я і відносини в ній. На сьогоднішній день є чимало доказів вирішальної ролі сім'ї в суїцидальній поведінці. Так, зокрема, ідея самогубства може виникнути у підлітка в результаті наступних чинників: втрата близьких; важке матеріальне становище сім'ї; фізичне насильство і жорстоке поводження у сім'ї тощо.

Також на формування суїцидальної поведінки у підлітків впливають різні індивідуально-психологічні чинники: високий рівень депресії; низька самооцінка; висока особистісна тривожність; дразливість та почуття вини; зниження творчої активності в результаті психічної травми; нерозділене кохання; крайня перевтома; алкогольне або наркотичне сп'яніння; ототожненням себе з авторитетною людиною, вчинила самогубство; стан фрустрації чи афекту у формі гострої агресії, страху, коли людина втрачає контроль над своєю поведінкою тощо [4].

Варто відзначити, що у дітей і підлітків суїцид частіше зустрічається при таких типах акцентуації особистісних рис: істероїдний, сенситивний, емоційно-мобільний, астеничний. Посилюючим фактором є високий рівень агресивності підлітка.

На основі проведеного дослідження можемо зробити висновок про те, що головну роль у формуванні суїцидальних ідеацій підлітка відіграють такі чинники: наявність в його оточенні суїцидентів, високий рівень депресії, негативне ставлення до сім'ї та позитивне ставлення до суїцидальних спроб.

#### **Список використаних джерел:**

1. Димитрова Л. М. Причини та соціальні фактори суїцидальної поведінки підлітків / Л. М. Димитрова, Г. О. Кіхтан // Вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". Політологія. Соціологія. Право. – 2012. – № 3. – С. 72-77.
2. Клиническая психология : учебник для вузов / под ред. Б. Д. Карвасарского. – СПб.: Питер, 2007. – 959 с.

3. Пилягіна Г. Я. Проблема саморуйнуючої поведінки серед населення України / Г. Я. Пилягіна, М. І. Винник // *Новости медицины и фармации.* – 2007. – № 215. – С. 10-11.
4. Шелехов И. Л., Каишанова Т. В., Корнетов А. Н., Толстолес Е. С. *Суицидология: учебное пособие* / И. Л. Шелехов, Т. В. Каишанова, А. Н. Корнетов, Е. С. Толстолес – Томск: Сибирский государственный медицинский университет, 2011. – 203 с.

**Коцюба В.А.,** магістрант,  
**Сингаївська І.В.,** кандидат психологічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## ПРИНЦИПИ ПСИХОСОМАТИЧНОЇ КОРЕКЦІЇ

Дослідження проводились протягом шести місяців і охопили сорок чоловік, які мали психосоматичні порушення. Використані методи дослідження та корекції дозволили сформулювати принципи психосоматичної терапії, а також розробити рекомендації по їх застосуванню.

Мета дослідження – теоретично обґрунтувати та проаналізувати тілесні прояви психологічних проблем, а також систематизувати, як відомі методи корекції, так і спеціально розроблені та запроваджені в експерименті, у єдину систему психосоматичної терапії.

Актуальність роботи полягає в тому, що в зв'язку з зменшенням рухової активності людини в сучасному світі, зростає психологічне навантаження на неї, що призводить до збільшення проявів психосоматики, що, безперечно, потребує поширення вже існуючих знань про психосоматичну терапію та розробку і удосконалення нових методів її діагностики та корекції.

Результат роботи:

- Поєднання багатьох існуючих методів корекції у єдину систему;
- Розробка та запровадження нових методів корекції;
- Долучення до психологічної роботи методів діагностики та терапії, які були розроблені непсихологічними напрямками в науці;
- Формування принципів психосоматики, що дозволяє отримати детальний покроковий алгоритм роботи з цим психофізичним явищем в людині.

Новизна роботи полягає в тому, що принципи дають можливість людині самостійно вирішувати деякі психосоматичні проблеми, а також формують психосоматичну грамотність та дають практикуючим психологам прості та надійні інструменти в цій сфері.

Методи дослідження:

- Спостереження;
- Інтерв'ю (опитувальники);
- Тести (Фінделькрайза, кінезіологічний, Кінслоу, «Дві фігури», онтопсихологічний тест шести малюнків);
- Моделювання «місця спокою» за Вульфом [3].

Маємо такі принципи психосоматики:

1. Зцілення через усвідомлення.

Відгук тіла завжди пов'язаний з певною психологічною ситуацією. На цьому етапі, якщо людина усвідомила проблему(психологічний конфлікт) через яку виникає симптом (хвороба тіла), можливе повне, або часткове зникнення цих соматичних проявів протягом 1-3 діб [4]. Слід зазначити, що між початком конфлікту та виникненням симптому може також пройти від 1 до 3 діб.

## 2. Усунення вигоди від симптому.

Тобто, слід усвідомити, що симптом має не лише сигнальну функцію конфлікту і є мовою несвідомого, але також це відгук на якусь внутрішню потребу людини. Маючи симптом, психосоматичний клієнт отримує від нього конкретну вигоду. Наприклад, розповідаючи про симптом рідним та друзям, людина намагається отримати від них співчуття, якого їй так не вистачає. Робота психолога в цьому напрямку, полягає в зміщенні акценту з симптомом на допомогу клієнту у вирішенні саме первинної потреби, яка і визвала симптом.

## 3.Звернення уваги на дії, а не на думки.

Слід звернути увагу психосоматичного клієнта не лише на думки, які з'явилися останнім часом перед виникненням симптому, але й на ті дії, які людина почала робити перед, або разом з виникненням симптому. Для цього можуть бути використані щоденники (якщо клієнт має звичку їх старанно вести), інстаграм, або звернення до рідних чи друзів, у разі, якщо клієнт не пам'ятає певних епізодів свого життя. Якщо дії можуть бути змінені, іноді симптом може зникнути сам по собі.

## 4.Вихід на первинний психологічний конфлікт через вторинний.

Якщо попередні принципи спрацювали, слід шукати, коли емоційно подібний конфлікт виник вперше в житті (до 6-9 років ) [4].

## 5. Повторне переживання первинного конфлікту з виразом емоцій.

Одним з найефективніших засобів для цього є запроваджений Апледжером метод ТЕО, також для цього підходить холодинаміка Вульфа. Спеціально для цих досліджень був розроблений метод онейрічного масажу, який поєднує в собі роботу з тілом та роботу зобразами.

## 6. Виявлення вірувань та переконань.

Певні вірування та переконання людини призводять до саме такої реакції на психологічну ситуацію, яка склалася [4]. Важливими методами на цьому етапі є психосоматичне моделювання та консультування.

## 7. Висунення альтернатив.

Клієнт може змінити вірування та переконання, які привели до саме такої реакції на ситуацію, яка виникла, або відмовитися від будь-яких вірувань та переконань, пов'язаних з нею.

## 8. Робота з образами.

Переведення ситуації первинного конфлікту в образи, та програвання ситуації через них. Засобами цього є: холодинаміка, ТЕО, пісочна терапія, казкотерапія, психосоматичне моделювання та онейрічний масаж.

## 9. Привнесення ресурсу.

Такі техніки, як «місце спокою»[3], або знаходження «сильних місць» в тілі[5]забезпечать безболісне проходження первинного конфлікту.

## 10. Змінене життя.

Після відпрацювання первинного конфлікту та зміну вірувань та переконань, тобто рішень, людина крокує по шкалі часу [2] та дивиться, як би тепер змінилося її життя.

11. Повторне проживання вторинного конфлікту.

Слід знов увійти в ситуацію конфлікту, який визвав психосоматичний симптом і подивитися, як тепер він проживається після терапії первинного конфлікту.

12. Зникнення симптому.

Це самий найважливіший критерій успішності терапії. При збереженні симптому протягом 21 дня після терапії слід вважати, що визначення первинного конфлікту було невірним. На цьому етапі слід знов повторити усі кроки з 4 по 11, включаючи також тестування.

13. Не слід цуратися медицини.

Якщо хвороба перейшла на органічну стадію, то поряд з психотерапією слід застосовувати медичне лікування.

14. Рецидив симптому – повернення в попередні вірування та переконання.

Отже, якщо після усунення симптому життя, дії, рішення людини не змінюються, можливо повернення симптому.

15. Створення позитивного досвіду.

Слід створити новий досвід, щоб емоційна енергія, яка звільнилася, не була знов законсервована (за В.Миколенком). Для цього людина може виробити для себе стратегію розвитку свого життя.

16. Системний підхід до проблеми.

Оскільки людина живе у соціумі, то близько половини її конфліктів, пов'язані з її відношенням до інших людей, особливо близьких. Найбільший вплив на психосоматичного клієнта здатні здійснювати, як члени його сім'ї, так і співробітники. Якщо симптом клієнта мав якусь функцію у певній системі, тоді його зникнення призведе до зміни усієї системи. У відповідь на це система, наприклад сім'я, змушена буде або змінитися, або повернути клієнта у первинний стан. Тому важливим компонентом роботи психолога є залучення до терапії усіх членів системи.

17. Психосоматична відповідальність.

Здобувши знання та досвід психосоматики, людина має змінити своє відношення до багатьох речей у своєму житті та у співіснуванні з іншими людьми. Наприклад, батькам не слід заохочувати дітей до вигоди їх перебування в хворобі. Тобто слід обмежувати надання уваги та любові дитині, якщо вона захворіла. І навпаки, надавати більше уваги та любові тоді, коли вона здорова. Такі дії призведуть до того, що дитина не буде використовувати психосоматичні симптоми у подальшому житті, хоча майже завжди цей процес відбувається несвідомо.

Вище представлені принципи створюють основу психосоматичної корекції. Їх практична значимість була доведена через проведення досліджень. Але ця робота не претендує на остаточне та вичерпне вирішення зазначеної проблеми. Доцільним є подальше розширення психосоматичної моделі за рахунок виявлення нових даних тілесних проявів психологічних проблем.

**Список використаних джерел:**

1. Апледжер Е. Джон. Телесно-емоциональное освобождение за гранью сознания. Санкт-Петербург 2005-320 с.
2. Владислава Надежда. Продвинутые техники НЛП. София 2015-320 с.
3. Вульф Вернон доктор. Холодинамика. Вся сила в действии. Ассоциация холодинамики 1995-189 с.
4. Менегетти Антонио. Психосоматика. Москва 2015-354 с.
5. Скерлок Дюранн Сюзанна. Лекарство от стресса или исцеляющее сознание. Москва 2013-272 с.

**Кудринська Г.В.,** аспірант,  
**Алюшина Н.О.,** кандидат психологічних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ОЦІНКА МОТИВАЦІЇ ЯК КОМПЕТЕНТНОСТІ КАНДИДАТА НА ЗАЙНЯТТЯ ВАКАНТНОЇ ПОСАДИ МЕТОДОМ ПОВЕДІНКОВОГО ІНТЕРВ'Ю**

Мотиваційна поведінка людини, як зазначають Д. Мак-Клеланд та Дж. Аткинсон, визначається комбінацією двох взаємопов'язаних, але протилежно спрямованих мотиваційних тенденцій: прагнення до успіху та уникнення невдач.

Перевага однієї з них дозволяє прогнозувати мотиви вибору того чи іншого рішення проблеми, визначити критерії діяльності особистості, зокрема і в професійному середовищі (схильності до ризику заради досягнення успіху, до активності чи пасивності тощо).

Особливості формування та закономірності функціонування мотивації досягнення успіху та уникнення невдач досліджували: М. Батурін, Дж. Аткинсон, Б. Вайнер, Л. Грень, С. Занюк, Л. Карамушка, Д. Мак-Клеланд, С. Макаренко, Р. Нігард, Дж. Ніколс, В. Степанський, Х. Хекхаузен та інші.

Під мотивацією досягнення розуміють сукупність цілей, потреб і мотивів, які стимулюють людину прагнути до досягнення цілей у всіх сферах життєдіяльності і бути активною в їх досягненні [1].

Мотивація досягнення складається, не тільки з мотивів досягнення, вагоме значення відіграють такі ситуативні фактори, як цінність успіху для особистості та її шанси на успіх. Формула мотивації досягнення наведена на рисунку 1 [1].

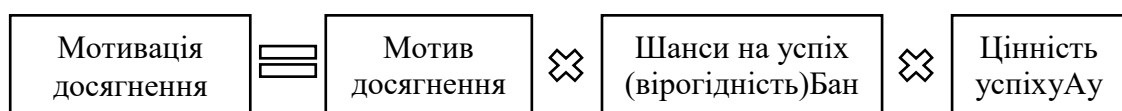


Рис. 1. Формула мотивації досягнення

Мотивація досягнення вимірюється за допомогою психодіагностичних методик, проте визначити її наявність у кандидата на зайняття вакантних посад можливо за допомогою методу поведінкового інтерв'ю.

Поведінкове інтерв'ю дозволяє спрогнозувати поведінку людини на майбутній посаді. Кандидата шляхом задавання поведінкових запитань детально розпитують, що він робив на попередньому місці роботи, особливу увагу приділяючи тим аспектам, які співвідносяться з вимогами до нинішньої посади, оскільки принцип поведінкової узгодженості говорить про те, що попередня робота є найкращим показником майбутньої поведінки [3].

Визначають такі складові застосування поведінкового запитання (CAR):

- 1) C (context) - контекст (короткий опис того, як виникла ситуація).
- 2) A (action) - дія (надайте детальну інформацію про те, що ви зробили в цій ситуації).
- 3) R (result) - результат (надайте детальну інформацію про результат своїх дій) [2].

Аналізуючи таблицю основних характеристик людей, які володіють мотивацією досягнення успіху та мотивацією уникнення невдач запропоновану Р. Немовим ми розробили до кожного складового компоненту приклади поведінкових запитань, які наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Приклади поведінкових запитань для оцінки мотивації досягнення успіху кандидата на зайняття вакантної посади

Характеристика	Мотивація	
	Досягнення успіху	Уникнення невдач
Ситуація з можливим успіхом	Активно шукають і приймають участь в таких ситуаціях, не бояться ситуацій конкуренції, змагання, в яких можна проявити здібності та вміння. Люблять ситуації, в яких несуть особисту відповідальність за результат, уникають невинного ризику.	Уникають подібних ситуацій, а якщо попадають в них, пасивно підкоряються їх вимогам. Іноді йдуть на нерозумний ризик.
<b>Запитання:</b> 1. Чи були у вас ситуації, в яких вам доводилося конкурувати. Як це відбувалося? 2. Розкажіть про справу/завдання/проект, який був для вас пов'язаний з ризиками. У чому полягали ці ризики? Якими були ваші дії у цій ситуації? 3. Наведіть приклад нової ідеї, яку ви запропонували своєму керівнику протягом останніх шести місяців. Якщо вона була підтримана, опишіть кроки, які ви здійснили для реалізації вашої ідеї.		
Ціль	Вибирають цілі дещо вище середнього рівня складності, успіх в досягненні яких дозволяє підтвердити свою самооцінку.	Ставлять перед собою дуже легкі або дуже складні цілі, успіх чи неуспіх яких не впливає на самооцінку.
<b>Запитання:</b> 1. Наведіть приклад цілі, яку ви досягли. Якими були кроки до перемоги? 2. Як ви визначаєте ваші цілі в роботі/завданні? Наведіть приклад. 3. Розкажіть про ситуацію, в якій ви використали новий, незвичний підхід для вирішення проблеми або завдання?		
Дія	Наполегливі в реалізації своїх цілей, самостійно досягають їх.	При постановці реалістичних цілей схильні до пошуку допомоги та підтримки, відволіканню від діяльності (критика, відмови).
<b>Запитання:</b> 1. Як ви реагуєте, коли стикаєтеся з кількома перешкодами, намагаючись досягти мети? Як ви долаєте перешкоди? Наведіть приклад. 2. Опишіть ситуацію (якщо така була) коли ви стикнулися з проблемою в процесі виконання роботи. Як ви діяли, щоб її вирішити? 3. Чи вдається вам зберігати мотивацію, коли ви відчуваєте затримку/перешкоди на шляху досягнення своєї мети? Як ви це робите?		



<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ефективність в досягненні</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ефективні в досягненні реалістичних цілей. У випадку невдачі слідує прийнятій стратегії чи вибирають більш ефективну, при цьому дещо знижують складність задачі, а у випадку успіху – підвищують.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Більш ефективні в досягненні легких цілей. При невдачі відмовляються від прийнятої стратегії. Після успіху вибирають більш легку ціль, після невдачі – більш складну.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Запитання:</li> <li>▪ 1. Пригадайте ситуацію, коли вам не вдалося досягти поставленої цілі. Як ви думаєте, чому вам не вдалося її досягти? Якою була ваша реакція?</li> <li>▪ 2. У кожного бувають добрі та погані дні на роботі. Пригадайте свій, насправді, хороший день на роботі. Чому саме цей день був хорошим?</li> <li>▪ 3. Розкажіть, будь ласка, які завдання ви вважаєте для себе справжнім викликом. Чому?</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Оцінка оточуючих</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Прагнуть до отримання зворотнього зв'язку про те, наскільки успішно вони діяли, і реагують на цей конкретний зворотній зв'язок.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Не прагнуть отримати чи ігнорують інформацію про результат.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Запитання:</li> <li>▪ 1. Розкажіть про випадок, коли вам висловили критичні зауваження з приводу вашої роботи. Як ви відреагували?</li> <li>▪ 2. Опишіть робоче середовище або корпоративну культуру, в якій ви найбільш продуктивні та щасливі.</li> <li>▪ 3. Як часто ви обговорювали та аналізували результати вашої роботи в колективі/з вашим керівником? Наведіть приклад такого обговорення/аналізу.</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Самооцінка та атрибуція причин</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Самооцінка реалістична і стійка. Успіх оцінюють як результат власних зусиль і здібностей, невдачу відносять до збігу обставин. Визнають свої реальні помилки та прагнуть виправити їх.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Частіше завищена чи занижена, нестійка. Успіх оцінюється як збіг обставин, невдача – як підтвердження нестачі здібностей, гостро реагують на невдачі.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Запитання:</li> <li>▪ 1. Опишіть завдання/проект або ідею (не обов'язково власну), що було успішно реалізовано переважно завдяки вашим зусиллям.</li> <li>▪ 2. Розкажіть про завдання, в якому ви досягли успіху. Що, на вашу думку, вплинуло на його досягнення?</li> <li>▪ 3. Розкажіть про завдання, яке вам не вдалося виконати. Як ви думаєте, чому? Що ви відчували в тій ситуації?</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Планування часової перспективи</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Помірне (реалістичне) планування.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Глобальне або дуже вузьке планування життєвих цілей.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Запитання:</li> <li>▪ 1. Опишіть ситуацію, коли вас просили виконати одразу багато термінових завдань. Як ви визначали пріоритети?</li> <li>▪ 2. Якими методами та інструментами планування роботи ви користуєтесь?</li> <li>▪ 3. Пригадайте випадок, коли вам не вдалося виконати декілька завдань вчасно. Якими були ваші дії?</li> </ul>		

### **Список використаних джерел:**

1. Макаренко С.С. *Формування мотивації досягнень в структурі мотиваційної сфери особистості вчителя/ С.С. Макаренко //Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія психологічна. - 2013. - Вип. 1. - С. 314-323.*
2. *Best practice recruitment selection methodology and tools / State Government of Victoria State Services Authority. - 2007. - 88 p.*
3. *Turner T.S. Behavioral Interviewing Guide: A Practical, Structured Approach For Conducting / Tom S. Turner. - December 21, 2004.*

*Лесяєва О.Ю., магістрант,  
Петрунько О.В., доктор психологічних наук, професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ОСОБЛИВОСТІ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ З ЛЮДЬМИ ІНДИГО**

Однією з причин кризового становища у сучасній освіті є поява у суспільстві дітей, поведінка яких докорінним чином відрізняється від стандартизованої, прийнятої у педагогіці типової поведінки дітей. Проблема взаємостосунків дитини і таких соціальних інституцій, як дошкільний навчальний заклад, загальноосвітня школа та ВНЗ, має велике значення, вирішення якої дуже важливе у побудові нової системи освіти.

У дослідженні особливостей розвитку сучасних дітей, багато науковців звертають увагу на їх нестандартність, яка у тому числі проявляється у навчальній діяльності – пізнавальній, поведінковій, особистісній тощо. Першими нестандартність нового покоління дітей виявити зарубіжні вчені, які назвали даний феномен – діти Індиго (за кольором їх аури) [5].

Ставлення до феномену Індиго дуже суперечливе – від повного заперечення його існування до наділення цього феномену магічними властивостями. Тим не менш, існує незаперечний факт – народжуються «особливі» діти з незвичайним кольором аури, зафіксованою аура-камерою «Coggins Camera» («Ефект Кирліана»)[6].

Ці діти характеризуються гіперактивністю, творчістю, розвиненою інтуїцією, самостійністю суджень і поведінкових дій. Через «несхожість» на своїх однолітків Індиго часто вважають дітьми важковиховуваними та з психічними відхиленнями (аутичний спектр, СДУ, СГ та СДУГ). Але тим не менш інтелектуальний розвиток дітей Індиго йде за нормами відповідно до їх віку [2].

Індиго – незалежніші, ніж звичайні діти, набагато сильніше страждають від самотності і нерозуміння. В них можуть проявлятися унікальні феномени, а також відрізняються від інших незвичайною лінією поведінки, мають унікальні лідерські якості, внаслідок чого відкидають усі шаблони виховання. З ними не можна поводитися так само, як із звичайними людьми. Вони не люблять підкорятися і не прагнуть підпорядковувати. Вони внутрішньо суперечливі. Дуже швидко навчаються та застосовують, розуміючи суть та принципи дії, після цього їм вже подальше стає не цікаво. Фізичні покарання не дієві, сприймаються як приниження. Якщо впродовж тривалого часу відчувають нерозуміння з протилежного боку, то поведінка стає агресивною, іноді надмірно. Для них здебільшого відсутні авторитети, тому особиста думка для них важливіша, а різні заборони (табу) ними не сприймаються взагалі [1].

Все це стає можливим завдяки певному стану, у якому народжуються ці діти. Саме завдяки такому стану у них в роботі мозкової діяльності охоплено більше ділянок мозку, за рахунок чого, швидкість та об'єм розумових процесів набагато швидший, ніж у звичайних людей, збільшується обсяг інформації, що

запам'ятовується, просторове мислення більш об'ємне, потрібно менше часу на фізіологічний сон, відновлення відбувається набагато швидше, внутрішні біохімічні процеси ідуть по-іншому.

Враховуючи на усі певні особливості дітей Індиго, у системі освіти це призводить до того, що діти швидко втрачають інтерес до навчання, доходить до того, що діти не хочуть навчатися за існуючою навчальною програмою взагалі, їм просто не цікаво. Їхнє ставлення до педагога – від поверхневого до повного ігнорування. З іншого боку таке ставлення психологічно теж дуже сильно впливає на педагогів, вони вже не можуть повністю спиратися на існуючі методики у навчальному процесі та налагодити конструктивний навчальний процес, який дедалі більше стає некерованим. Виникає природне питання: «Як працювати з такими дітьми на всіх етапах виховання (в дошкільних та загальноосвітніх закладах, ВНЗ)?»

Конструктивна взаємодія з такими дітьми можлива двома способами:

- підвищення власного стану особи, що комунікує з дитиною за рахунок певних вправ, підіймаючи власний стан вище рівня стану дитини;
- підведення дитини до необхідних висновків, задаючи йому певні питання, які допоможуть йому сформулювати думку або розуміння в тому чи іншому питанні (своєрідний коучинг) з застосуванням певної інформаційної бази.

Індиго – це той камінь спотикання, з яким, наразі, поки що більшою мірою стикаються лише батьки, педагоги та психологи в процесі їх виховання. Діти дорослішають і в останні роки це питання стає все актуальнішим також для бізнес-структур та в усіх інших сфер життя. А для того, щоб уникнути цього наріжного каменю, треба лише зрозуміти те, що діти Індиго – це нове покоління людей-реформаторів, покликане в майбутньому змінити наш світогляд в побудові нового суспільства [3].

Існуючі теорії, наукові дослідження, методики у роботі з такими дітьми мають не великий ефект або взагалі не дієві. З кожним роком проблема ефективної педагогічної взаємодії з «особливими» дітьми набуває все більшої актуальності, бо таких дітей народжується все більше і більше.

Також не треба забувати, що з першого фіксування феномену Індиго у дітей пройшло біля 40 років, такі діти давно подорослішали, вони навчаються в ВНЗ, працюють у різних організаціях, займаються бізнесом, а також вже мають власних дітей. Та якщо феномен Індиго ще якось у світі вивчався завдяки «особливим» дітям, то вивчення дорослих Індиго ще попереду.

Дітьми Індиго серйозно займаються у багатьох країнах світу – Швейцарії, Китаї, Ізраїлі, Північній Кореї і на Кубі. Але офіційна вітчизняна педагогіка і дитяча психологія існування феномену Індиго не визнає. Якщо відкинути уфологічне і езотеричне лушпиння («вони прийшли, щоб змінити нашу свідомість»; «вони пам'ятають про своє минуле життя»; «серед дітей Індиго є ті, хто прийшов на землю уперше, а є ті, які вже пройшли крізь третій вимір»; «Індиго – це міжпланетне явище, вони прийшли з інших планет» і так далі, і тому подібне), то їх потрібно розуміти і приймати як дітей свого часу, швидше, як дітей сучасної цивілізації, а може, і в якісь мірі, як її жертв, яким би кольором

вони не «світилися». А тому вважаємо, що вітчизняним вченим слід звернути увагу на дискусії з цієї проблеми, адже ціна питання дуже велика – йдеться про наших дітей, онуків і правнуків, їх майбутнє[4].

Люди Індиго – це перший етап людей нової генерації. Хочемо ми цього чи ні, згодні ми чи ні – вони існують. Тому конче необхідне більш глибоке вивчення цього питання: нові наукові та практичні дослідження, розширення експериментальної бази, методики навчання та методи комунікації.

Розвиток людства йде невинно, тому ігнорування питання феномену Індиго у майбутньому може призвести до колосальних проблем планетарного масштабу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бейнарович Е. Под знаком индиго. – Одесса : Астропринт, 2009. – 211 с.
2. Вагу Е. Дети Индиго, или Эволюция сознания. – М. : ІС-Паблішинг, Три Сестры, 2007.
3. Куртышева М. Дети Индиго – будущее человечества. – СПб. : Питер, 2008. – 208 с.
4. Кэрролл Л., Тубер Д. Дети «Индиго» / Пер с англ. – Киев : «София», 2003. – 288 с.
5. Пугач В.Н., Кабаева В.М. – Особенности развития детей Индиго, 2009.
6. G.Coggins <http://www.auraimaging.de/Aurae/products/auracam.shtml>

*Логвин К.М., студент,  
Васильченко О.М., доктор психологічних наук,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ГЕНДЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ У СТУДЕНТІВ-ЮРИСТІВ**

Проблема формування професійної компетентності майбутніх фахівців з точки зору гендерного підходу привертає увагу різних науковців та дослідників, зокрема, С. Батишева, С. Гончаренка, Н. Ничкало, В. Агеєв, Ю. Альошина, С. Бем, Т. Бендас, Ш. Берн, О. Вейнінгер, С. Бовуар, В. Геодакян, Т. Говорун, К. Горні, П. Горностай, Н. Городнова, Т. Зайчикова, І. Ільїн, Д. Ісаєв, В. Каган, О. Вороніна, І. Зайганов, О. Кікінежді, І. Клещина, І. Кон, А. Лібін, Т. Титаренко, З. Фройд. Цей перелік не є вичерпним. Та разом з тим, в існуючому масиві різних наукових праць і досліджень практично відсутні роботи, присвячені вивченню проблеми гендерних особливостей формування професійної компетентності у студентів-юристів.

Студентські роки – це роки активної соціалізації, коли молоді люди вибудовують власну ієрархію цінностей. Відбувається інтенсивний, цілеспрямований розвиток особистості, становлення соціально відповідальної поведінки та професійної свідомості майбутнього фахівця. Саме сформоване цілісне уявлення особистості про себе, усвідомлення життєвого спрямування, є запорукою розвитку кваліфікованого спеціаліста, зокрема – майбутнього юриста.

Стереотипне сприйняття дівчат і хлопців повинно бути змінено ідеєю розвитку їхнього особистісного потенціалу. Під час освітнього процесу у

студентів відбувається професійне самоусвідомлення власної позиції, самопізнання своєї особистості з урахуванням гендерної ідентичності, самоствердження свого «Я», як представника певної статі у спілкуванні та діяльності, прагнення до переосмислення та розширення власного досвіду для реалізації своєї індивідуальності, здатність будувати життєві стратегії та моделі поведінки, що націлені на активізацію власних ресурсів щодо самовдосконалення та самореалізації.

Інтеграція гендерного підходу під час освітнього процесу, надасть можливість майбутнім юристам, через кваліфіковане розуміння його сутності, з повагою ставитись як до рівноправного розкриття людиною свого особистісного потенціалу, так і до можливості його реалізації незалежно від статі. Адже, однією із важливих характеристик формування та розвитку професійної компетентності майбутніх юристів, в процесі їхнього професійного становлення, є гендерна ідентичність та розвиток асертивної поведінки, як ефективного способу подолання гендерних перепон на шляху до їх професійної та особистісної самореалізації.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кікінежді О. М. Гендерна ідентичність в онтогенезі особистості: монографія / О. М. Кікінежді. - Тернопіль : Навчальна книга - Богдан, 2011.
2. Бендас Т. В. Гендерная психология: учеб. пособ. / Т. В. Бендас. - СПб.: Питер, 2006.
3. Берн Ш. Гендерная психология / Ш. Берн. - СПб.: Прайм-Еврознак, 2001.
4. Клещина И. С. Гендерная компетентность студентов и студенток вузов, готовящих специалистов для «мужских» и «женских» профессий [Электронный ресурс] / И. С. Клещина // *Личность и бытие: субъектный подход: материалы V Всерос. науч.-практ. конф.* / под ред. И. Рябикиной, В. В. Знакова. - Краснодар : Кубанский гос. ун-т, 2010. – Режим доступа до ресурсу: <http://humanpsy.ru/klyotsina/gendernaya-kompetentnost-studentov-i-studentokvuzovgotovyashchikh-spetsialistov-dlya-muzhskikh-i-zhenskikh-professij>.
5. Ильин Е. П. Дифференциальная психофизиология мужчины и женщины / Е. П. Ильин. - СПб.: Питер, 2002.

*Лозко Г., доктор філософських наук, професор,  
завідувач кафедри філософії освіти, теорії й методики  
суспільствознавчих предметів,  
Миколаївського обласного інституту післядипломної педагогічної освіти*

## **ПРОБЛЕМИ ГАРМОНІЗАЦІЇ МІЖКОНФЕСІЙНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

Мета дослідження виявити світоглядні, богословські, організаційні розбіжності в конфесійних протиріччях та запропонувати оптимальні шляхи їх залагодження, що на даний час є актуальним для українського суспільства. Дослідження передбачає вивчення як богословських, так і статистичних матеріалів, що характеризують полірелігійність українського суспільства, а також документи Всеукраїнської ради церков і релігійних організацій (ВРЦіРО). Автор застосовує аналітичний метод та національно-екзистенційну

методологію, за якою обирається стратегія максимальної корисності для власного народу.

Уся історія світу – це історія боротьби народів і цивілізацій за краще місце під сонцем, за своє панування чи виживання. Сила народу, на думку давніх філософів, залежить, перш за все, від його гермена. *Гермен* (з лат. *germen* – зародок) – біологічна основа народу, етнічне ядро нації. Гермен можна порівняти з корінням дерева. Кожен член народу повинен передати свій гермен нащадкам – зробити все можливе для збереження своєї біокультурної самобутності.

Релігійні вірування існують у людських спільнотах близько 50 тисяч років. Нині 80% усього людства є сповідниками тих чи інших релігій. За цей час світоглядно-релігійні системи еволюціонували разом з їхніми суспільствами-носіями, утворивши сотні різних релігій, як етнічних, так і світових. У ХХІ ст. полікультурність і полірелігійність вже стала історичним фактом. У гомогенних народів постає питання, як зберегти національну ідентичність? У глобалізованих суспільствам таких питань не виникає.

Явища суспільної фрагментації, розшарування суспільства, в основі якого вже були присутні чужинці, відомі в історії. Так, у IV ст. внаслідок мультикультурного вибуху в Римській імперії вже було перейдено критичний поріг соціальної турбулентності, за яким сталася втрата єдності, посилення відцентрових рухів, що призвело до соціальної нестабільності й розпаду імперії. Психологи вважають, що в таких випадках *умирає суспільна Душа*.

У різних традиціях під поняттям релігія і Бог розуміють різні явища. Це нерідко стає причиною не лише дискусій, а й протистоянь. У світових (штучних) релігіях: Бог *трансцендентний* (від лат. *transcendens* – той, що виходить за межі), «потойбічний», надприродний; *зовнішній* по відношенню до світу. Монотеїзм світових релігій побудований на уявленні, що є один Бог чоловічої статі (*абсолютний андротеїзм*); а це виключає жіночі божественні постаті й загалом принижує жінку як недосконалу істоту.

В етнічних (природних) релігіях сутність природи уособлена як у чоловічих, так і в жіночих божественних постатях (політеїзм, гетерогенна множинність світу): Боги *іманентні* (від лат. *immanentis* – притаманний чомусь, властивий) – природні, ніби «розлиті» у світі; внутрішні для людини. *Теогінія* (з гр. «Бог-жінка») свідчить про рівноправність і повагу до жінки; існує Божа сім'я. Іманентні Боги включаються в реальність, існуючу в природі, і можуть бути пізнані нами через нас самих; іманентний – водночас і духовний, і матеріальний – включений у сферу буття народу, сферу *духу, духовне життя, тілесну досконалість*; єдність духовного й тілесного.

Різноманітні й уявлення про сотворення Світу: в світових релігіях *креаціонізм* – від *creatio* – творіння: Бог створює Світ з *Ничого (ex nihilo)*, що породжує фундаментальний розрив Бога зі Світом, Творця з творінням. Трансцендентне – «те, що недоступне теоретичному пізнанню, предмет віри: Бог, душа, безсмертя» (І. Кант). В етнічних релігіях світ постає як *маніфестація (manifestatio* – проявлення) Божества: «Світ безначальний, перетворення вічне» (Г.Сковорода). Язичницький Бог постійно створює Світ із *самого Себе (ex Deo)*,

що засвідчує єдність Світу з Богом, де людина є частиною Бога (як частина цілого). Пізнай самого себе, і ти пізнаєш Бога.

Звідси й різні принципи *співіснування людей з Богами*: в аврамічних релігіях – *договір, угода* (давньо-євр. *brith*, Старий Заповіт). Люди, як "раби Божі" мають виконувати заповіді під страхом кари небесної. В етно-національних релігіях головний принцип співіснування народу з Богом спирається на *природне право* народження синів і дочок Богів, отже взаємини людей з Богами складаються як родинні стосунки. Божественне, присутнє в нас самих, розкривається нам зсередини нашого сприйняття, як щось внутрішнє, притаманне витоково з самого початку.

Нині в Україні офіційно діє: 82 конфесії, що складаються з понад 21 тис. релігійних громад, напрямів і тлумачень. Переважна більшість з них світові. *Єдиною автохтонною конфесією* від Київської Русі є Рідна віра.

З метою "об'єднання зусиль усіх конфесій у справі духовного відродження України" у грудні 1996 р. створено Всеукраїнську Раду Церков і релігійних організацій (ВРЦіРО), що діє як міжконфесійна інституція. Однак, до складу ВРЦіРО входять 18 конфесій лише *авраамічних релігій*, тобто різних течій юдаїзму, християнства, ісламу. До Ради церков не входить *жодна етнічна релігія*, яка існує в Україні. Протиріччя між етнічними й світовими релігіями мають глибинні причини, які не подолані досі.

В Україні існує 23814 храмів та молитовних приміщень світових релігій. Етнічні релігії не мають жодної культової будівлі, їх віряни страждають від релігійної дискримінації в школах, примусової евангелізації, руйнування священних місць, знищення статуй Богів. Кричущими є порушення права поховання загиблих рідновірів за обрядом рідної віри, в які примусово втручаються християнські священники.

Витоки релігійного екстремізму треба шукати в самій основі релігійних віровчень і святих книг, які вже потребують неупередженої експертизи. Світові релігії *заперечують право людини на національність* – "етнофілетизм" (церковний термін з грец. *έθνος* + *Φιλετισμός*) засуджений у 1872 р. на Великому Помісному Соборі у Константинополі (Стамбулі) як *ересь*: «У християнській церкві, спільнота якої є духовною і покликана її Головою і Засновником *вмістити всі нації в одне християнське братерство*, філетизм є чужим і цілковито немислимим».

Ще античний філософ Сократ говорив: "Жоден Бог не налаштований вороже до людей". Український письменник І. Нечуй-Левицький писав: "Народ кладе на своїх Богів печать своєї національності". Німецький націолог Й. Г. Гердер вважав, що: "Народи – це думки Бога". Отже світ різноманітний – так задумано вищим Розумом, і ми зобов'язані зберегти цю різноманітність, забезпечити майбутнє життя Людини на планеті.

Щодо принципів співіснування людей з людьми. Глобальне гасло "Всі різні – всі рівні" – повсюди деклароване, але чи досяжне? Самим вихованням його не досягнути. Отже, дайте людині, нації, країні *право бути самими собою*, на своїй землі, зі своєю мовою, своєю культурою, своїм власним уявленням про Бога, людину і світ навколо неї. Наступне важливе правило співіснування –

застосування *принципу невторчання*: відмова від нав'язування власних "цінностей" іншим людям і націям. Відмова від місіонерства, яке насправді має бути засуджене, як "вторчання" в людську свідомість, як експансія в інші країни й суспільства. Інакше постане питання: Чому ви визнаєте за собою "право" на експансію, але не хочете визнати право націй на самооборону? Повага до людини, до нації, до країни, до релігії її громадян повинна стати правилом людського співжиття на планеті.

**Список використаних джерел:**

1. Лозко Г. Боги і народи. Етносоціальний вимір. – Тернопіль: Мандрівець, 2015.– 624 с.
2. Лозко Г. Орден Бога Сонця: історія та метафізика: монографія / Лозко Галина. – Тернопіль: Мандрівець, 2018.– 328 с.
3. Фейербах Л. Лекції о сущности религии / Фейербах Людвиг // ел. ресурс: <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000572/>
4. Шаян В. Віра Предків наших / Володимир Шаян. – Гамільтон, Канада. – 1987. – 894 с.

*Лук'янюк Т.Г., магістрантка,  
Сингаївська І.В., кандидат психологічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ЛЮДЕЙ З ХРОНІЧНИМИ ІНФЕКЦІЙНИМИ ХВОРОБАМИ**

Більш ефективна допомога хворим з хронічними інфекційними хворобами має спиратися на знання психологічних ланок формування та перебігу хвороби, які можуть стати мішенями психокорекційної роботи. Вивчення психологічних особливостей людей з хронічними інфекційними хворобами дозволить створити програму психокорекції з урахуванням як дезадаптивних складових, так й особистісних ресурсів хворих.

Людству з давніх часів відомо про те, що почуття і переживання позначаються не тільки на душевному, але також і на фізичному стані людини. Думка про єдність психічного і тілесного була висловлена ще Гіппократом. Відомі випадки смерті в результаті раптового психічного потрясіння: в стародавні часи вони обходили порушників табу, пізніше – при фіктивному виконанні ритуалу кари. Ще Платон і Аристотель дали філософське пояснення таким соматичним наслідкам емоцій, ідеалістично протиставивши два начала в людині: всякий розлад психіки або тіла є наслідком диспропорції і порушення рівноваги між тим і іншим [1, с. 163].

Проблема психологічних особливостей людей з хронічними інфекційними хворобами сьогодні виявилася чи не найбільш заплутаною і важкою з усіх тих труднощів, що постають перед людством. Питання психологічної залежності особистості розкрито у дослідженнях: Я. Гавриленко [4], А. Кочарян [6], С. Максименко [8], Є. Фролова [9] та ін. Вченими стверджується, що ко-інфекційна залежність ВІЛ та гепатиту С є глибинно-психологічним явищем, яке охоплює всю життєдіяльність особистості.



Залежності – це психологічні причини всіляких особистих катастроф, руйнувань і захворювань. Вони являють собою найбільш міцні ланцюги, що утримують людський розум у ганебному полоні. Можна сказати, що невпевненість у собі, нездатність самостійно ухвалювати рішення, страх відповідальності призводять до «рабства», тобто залежності, свого роду «відходу від реальності» [5, с. 102]. Близької позиції дотримується і А. Котляров, який пише про те, що «залежність – це спосіб втечі від внутрішнього неблагополуччя, внутрішньої бідності до зовнішньої ілюзії краси, щастя і свята» [7, с. 12].

Доведено, що в сучасних умовах пріоритети у протидії подальшому ускладненню епідемічної ситуації з ВІЛ-інфекції та гепатиту С мають бути сфокусовані на первинній профілактиці, реалізація якої повинна будуватися на мультидисциплінарному підході, з поєднанням зусиль медичних працівників, педагогів та інших учасників освітнього процесу, психологів, соціальних працівників, представників громадських організацій та інших. Профілактична робота з обмеження поширення та негативного впливу на суспільство ВІЛ-інфекції та гепатиту С є найбільш успішною при спільній діяльності державних, громадських, неурядових організацій, волонтерів.

У 60-ті роки минулого сторіччя українці були серед лідерів з тривалості життя, сьогодні – на передостанньому місці у Європі.

Ко-інфекція вірусами гепатиту С та ВІЛ є поширеною серед уразливих груп, головним чином тому, що вони мають спільні шляхи передачі. За даними різних авторів поширеність гепатиту С серед ВІЛ-інфікованих пацієнтів варіює від 33% до 60%, а в осіб, що вживають внутрішньовенно наркотичні речовини, може перевищувати 80%.

Проблемою сучасної психології є незнання і неврахування в роботі психологічних механізмів, відомих науці більше, ніж півстоліття: «первинного антигенного гріха» або імунологічного імпринтингу і феномена антитілозалежного посилення інфекції. Феномен імунологічного імпринтинга вперше був описаний Fransis, 1953. Зміст його полягає в тому, що кожен антиген являє собою кілька епітопів, тому при попаданні його в організм утворюються хімічні гетерогенні антитіла, які розрізняються своєю специфічністю. При зіткненні з іншим антигеном, які мають структурну схожість з першим, імунна система відповідає синтезом антитіл не на другий, а на перший антиген. Такий феномен спостерігається при грипі, лептоспірозі, малярії, ВІЛ-інфекції, лихоманці Денге, ентеровірусної інфекції.

У ВІЛ-інфікованих гостра ВГС-інфекція зазвичай стає хронічною, що ускладнює лікування як ВІЛ-інфекції, так і гепатиту С та прискорює розвиток захворювання. Причиною смерті ко-інфікованих у еру антиретровірусної терапії часто стає печінкова недостатність, зумовлена цирозом або злякисним новоутворенням печінки. Хоча, як і раніше, парентеральний (ін'єкційний) шлях поширення ВГС переважає, можна наголошувати на зміні парадигми в поширенні ВГС-інфекції серед ВІЛ-інфікованих. Поглиблене розуміння унікальної патофізіології, характеру взаємодій між цими двома інфекціями вкрай важливе для досягнення максимальної ефективності терапії пацієнтів із ко-інфекцією ВІЛ та ВГС [3, с. 78].

Перераховані деякі особливості перебігу інфекційних процесів у наш час не тільки відображені в сучасній зарубіжній, але і висвітлені у вітчизняній літературі. Однак незважаючи на доступність цих даних, вони не тільки не враховуються в повсякденній роботі, вони навіть не обговорюються. Такий погляд на проблему інфекційних хвороб у людей на сучасному етапі вимагає внесення корекції не тільки в утримання наявної термінології, яка визначає епідемічний і інфекційний процеси, але і в критерії одужання, тактики лікування і профілактики.

**Список використаних джерел:**

1. Банициков В. М. *Медицинская психология* / В. М. Банициков, В. С. Гуськов, И. Ф. Мягков. – М. : «Медицина», 1967. – С. 163–215.
2. Бартлетт Д. *Клинические аспекты ВИЧ-инфекции* / Бартлетт Д., Галлант Д., Фам П. – М. : Р. Валент, 2010. – 490 с.
3. Бондаренко А. В. *Бартофельозна інфекція у ВІЛ-інфікованих* / А. В. Бондаренко, В. М. Козько, Д. В. Кацапов, О. П. Черкасов // *Сучасні інфекції*. – 2010. – № 4. – С. 77–84.
4. Гавриленко Я. А. *Типи залежності в міжособистісних стосунках юнаків* / Я. А. Гавриленко // *Журнал практикуючого психолога. Матеріали II міжнародного науково-практичного конгресу «Проблеми розвитку сучасної психологічної допомоги: концепції та практики» 2–4 жовтня 2009 р.* / [за ред. О. Ф. Бондаренко]. – МДЦ «Артек», 2009. – Вип. 16. – С. 265–275.
5. Ковалев В. В. *Личность и ее нарушения при соматической болезни* / В. В. Ковалев // *Роль психического фактора в происхождении, течении и лечении соматических болезней: тезисы докладов*. – М. : Всесоюзное научное медицинское общество невропатологов и психиатров, 1972. – С. 102–114.
6. Кочарян А. С. *Психометрическая оценка методики диагностики зависимости Б. Уайнхолда* / А. С. Кочарян, Н. А. Смахтина, Е. В. Фролова // *Вісник Харківського національного університету. Серія психологія*. – 2006. – № 718. – С. 47–51.
7. Котляров А. В. *Другие наркотики или Ното Addictus : человек зависимый* / Котляров А. В. – М. : Психотерапия, 2006. – 480 с.
8. Максименко С. Д. *Медицина психологія : підручник* / С. Д. Максименко, І. А. Коваль, К. С. Макчменко, М. В. Папуча. – Вінниця: Нова книга, 2008. – 520 с.
9. Фролова Є. В. *Адаптація методики Б. Уайнхолда для діагностики міжособистісної залежності в підлітковому віці* / Є. В. Фролова // *Наукові записки Харківського університету Повітряних Сил. Соціальна філософія, психологія*. – 2006 – № 2. – С. 163–169.

**Мінакова А.О.**, студентка,  
**Абаніна Г.В.**, кандидат психологічних наук,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **СМИСЛОЖИТТЄВІ ЦІННОСТІ В ПСИХОЛОГІЧНОМУ ПРОСТОРІ ОСОБИСТОСТІ СТУДЕНТА**

Ціннісне відношення людини до світу й до самої себе виробляється, змінюється та трансформується протягом усього життя, складаючись у певну ієрархію цінностей [1].

Студентське життя – один з найбільш сприятливих періодів (як в контексті вікової психофізіології, так і щодо психоемоційної та почуттєво-розумової сфери

діяльності) для формування та коригування ціннісної компоненти студента як цілісної особистості.

Студентський вік – особлива стадія соціалізації індивіда, що характеризується формуванням смислової сфери, смисложиттєвих орієнтацій, відображає спрямованість особистості, її цілі та світогляд. Система смисложиттєвих пріоритетів визначає стадії розвитку суб'єктності у становленні особистості в короткостроковій та довгостроковій перспективах життєвого шляху особистості [7].

Протягом студентського віку активний процес професіоналізації стимулює розвиток і трансформацію ціннісно-смислової сфери як значущого осередку самовизначення та саморегуляції людини. Формуються потреби, мотиви, інтереси, ідеали, настановлення та світогляд, необхідні у майбутній професійній діяльності. У цей період завершується формування світоглядної зрілості, що характеризується розвитком суспільно значущих і професійних цінностей, вирішується питання про їх пріоритетність, а також намічаються найближчі перспективні цілі, активно засвоюються і трансформуються у смислові змісти соціальні норми, ролі, цінності, що відповідає процесу соціалізації [2].

Говорячи про процес формування смисложиттєвих орієнтацій студентів у процесі їх професіоналізації в умовах навчання у ВНЗ необхідно уточнити зміст цих понять. Під смисложиттєвими орієнтаціями ми розуміємо: а) складні соціально-психологічні утворення, обумовлені життєвими обставинами і взаємовідносинами між людьми; б) детермінанти спрямованості та меж самореалізації; в) наслідок (результат) визначення життєвих цілей відповідно до певної системи цінностей, пов'язаних з ідеєю самореалізації, яка конкретизується в життєвих планах і стратегіях.

Смисложиттєві орієнтації визначаються двома групами факторів: 1) об'єктивними (соціокультурна, соціально-економічна ситуація у світі, країні, у ВНЗ); 2) суб'єктивними (індивідуальні особистісні особливості конкретних суб'єктів) [4].

Суб'єктивні смисложиттєві чинники студентів визначають: термінальні, інструментальні і життєві цінності, локус контролю, мотивація, емоційна та професійна спрямованість, емпатія, рівень розвитку рефлексивності, цілі, самоставлення, життєва мета.

До об'єктивних чинників освітнього середовища можна віднести соціально-культурні, освітні та професійні цінності – (вимоги, цінності, норми та еталони, що містять професіограми, психограми, стандарти вищої професійної освіти); професійно-важливі якості (професійні цінності, образ професіонала, громадські моделі професій в описах кар'єри, портрети ідеальних фахівців в конкретній професійній галузі); якість умов навчально-професійної діяльності у ВНЗ (предметне, предметно-знакове, соціальне середовище); ступінь сформованості внутрішньої «професійно-гуманістичної» мотивації; професійна емоційна спрямованість – «людина-людина»; повнота залучення в професію[4].

Смисложиттєві орієнтації є основною складовою суб'єктивної регулятивної системи життєдіяльності особистості. Основним механізмом професійного розвитку є розвиток Я-концепції при співвіднесенні досвіду

власних досягнень із вимогами соціуму, при ідентифікації із значущим іншим і програванні різних соціальних ролей.

Формування – цілеспрямований вплив умов навчання у ВНЗ (соціальне, інформаційне, міжособистісне середовище) на розвиток смисложиттєвих орієнтацій студентів. Воно вказує на присутність у понятті смисложиттєвих орієнтацій ознак впливу психологічних, особистісних, культурних, соціальних та економічних факторів. Розвиток смисложиттєвих орієнтацій відбувається в діяльності, визначається її змістом, є і передумовою, і результатом здійснення діяльності.

Смисложиттєві орієнтації студентів формуються за умови оптимальної взаємовідповідності об'єктивної реальності освітнього середовища психологічного ВНЗ та смислової реальності суб'єкта навчання [5].

Об'єктивна реальність освітнього середовища є похідною від сукупності соціальних, культуральних, дидактичних обставин, що спрямовані на формування таких конструктів, як професійна емоційна спрямованість, прагнення до навчально-професійної діяльності та до досягнень, осмисленість мети, процесу, результативності, інтернальна локалізація контролю.

Смислова реальність суб'єкта навчання відтворюється у таких конструктах, як: ставлення, спрямованість, термінальні, інструментальні і життєві цінності, локус контролю, рефлексивність; життєва мета і цінності, мета, планування, само програмування студента.

Таким чином, сукупність поглядів, оцінок, норм і установок, вироблених у студентські роки, визначають відношення майбутніх фахівців до світу й постають орієнтирами й регуляторами поведінки особистості [6].

#### **Список використаних джерел:**

1. Агафонов А. Ю. *Основы смысловой теории сознания* / Андрей Юрьевич Агафонов. – СПб.: Издательство «Речь», 2003. – 296 с.
2. Божович Л. И. *Проблемы формирования личности* / Лидия Ильинична Божович: [Под ред. Д.И. Фельдштейна] – М.: Институт практической психологии; Воронеж: НПО МОДЭК, 1997. – 351 с.
3. Братусь Б. С. *К изучению смысловой сферы личности* / Борис Сергеевич Братусь // *Вестн. Моск. ун-та. – Сер. 14. «Психология».* – 1981. – № 2. – С. 46–56.
4. Варє І. С. *Категорія смислу у філософській та психологічній літературі* / І. С. Варє // *Науковий вісник Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К.Д. Ушинського.* – № 7–8. – Одеса, 2014. – С. 106–112.
5. Варє І. С. *Смисложиттєві орієнтації як суб'єктивна регулятивна система життєдіяльності особистості. Теоретична модель смисложиттєвих орієнтацій* / І. С. Варє // *Науковий вісник Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К. Д. Ушинського.* – № 1. – Одеса, 2015. – С. 105–113.
6. Леонтьев, Д. А. *Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности* / Д. А. Леонтьев. – М.: Смысл, 1999. – 487 с.
7. Мартынова Е. В. *Роль смысловых ориентации в системе профессиональной подготовки студентов педвузов* / Е. В. Мартынова // *Мир психологии.* — 2001.— № 2. — С. 109–113.

*Мороз І.В., магістрант,  
Петрунько О.В., доктор психологічних наук, ст. наук. співробітник  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПСИХОЛОГА**

Соціально-психологічне забезпечення діяльності психолога є багатоаспектною проблемою, що містить питання теоретичної та практичної підготовки психолога та, перш за все, питання формування нових внутрішніх психічних структур, які дозволяють фахівцеві уникати професійних ризиків, зокрема емоційного вигорання.

В наш час гостро постає проблема професіоналізму української психологічної служби. Навіть після закінчення навчання, маючи достатній запас знань про методики, психологи не завжди можуть інтегрувати ці знання з уміннями та навичками, усвідомити критерії власної ефективності, а також межі своєї компетентності, адекватно оцінити себе. Все це має негативний вплив на роботу з клієнтами та престиж професії. У зв'язку з цим актуальним є вивчення кола питань щодо соціально-психологічного забезпечення професійної діяльності психолога

Професійні знання, уміння та навички психологи набувають у вищих навчальних закладах. Базова підготовка практичних психологів в Україні здійснюється вищими навчальними закладами в два етапи. На першому етапі, протягом чотирьох років навчання, студент отримує загальну психологічну освіту та ступінь «бакалавр психології». На другому етапі, після закінчення магістратури, випускник отримує ступінь «магістр психології».

У теоретичну програму підготовки майбутніх психологів включені дисципліни фундаментальної психології, методологія та методи психологічного дослідження, дисципліни прикладної психології та практичної психології, педагогічні дисципліни. Базовим компонентом професійної підготовки і практичної діяльності є система компетенцій, де найпріоритетнішими є дослідницькі, комунікативні, дидактичні, діагностичні вміння, а також проєктувальні та корекційні [11].

Водночас навчання не може бути зведене до засвоєння інформації та вироблення навичок. Мають змінюватись внутрішні психічні структури майбутнього фахівця. Наприклад, В.І. Носков виділяє сім етапів в процесі професійного становлення практичного психолога [9]: крім знань, умінь і навичок, які забезпечують «технічний» бік професії, в спеціаліста має бути сформоване професійне ставлення до професії, розвинуті майстерність професіоналізм і творчість. Своєю чергою В.Г. Панок виділяє п'ять компонентів професійної підготовки практичних психологів, серед яких чи не найважливішою є формування особистості психолога-практика [10].

Хоча в Україні формується власний досвід удосконалення системи психологічної служби, необхідне їй вивчення досвіду інших країн щодо професійного навчання психологів, де значна увага приділяється особистісному

розвитку фахівця. Одною з країн, де традиції професійної психологічної освіти та психологічна практика є надзвичайно надійними і багатокомпонентними, є, наприклад, США. Для початку повноцінної практики, американський психолог має отримати вчене звання, пройти асистентську практику та скласти іспит на отримання ліцензії [2]. Крім того, передбачене проходження клієнтської практики. Особливістю американської професійної підготовки психолога є й жорстка система сертифікації впродовж усієї професійної діяльності [3; 4; 5].

Нині в усьому світі, і в Україні також, практикується шість основних напрямків психотерапії: психодинамічна, когнітивно-поведінкова, гуманістична (гештальт, клієнт-центрована, екзистенціальна, психодрама), системна сімейна, еклектична і транс персональна, в тому числі арт-терапія [3; 5]. І при оцінці професіоналізму психолога в кожній із цих сфер зазвичай керуються низкою об'єктивних і суб'єктивних критеріїв. Об'єктивними є формальні критерії (спеціальна освіта, посада, стаж, кваліфікація) та якісні характеристики діяльності (творчий рівень виконаної роботи, індивідуальний стиль, результативність). До суб'єктивних критеріїв належать персональна оцінка власного результату, особливий емоційний стан задоволеності від виконаної професійної діяльності, ступінь «входження» в професію [1; 7; 13].

Відсутність позитивної оцінки власної роботи є професійним ризиком, який може спричинити стан «професійного вигорання», що, за А. Ленгле, є типовим феноменом нашого часу [8]. Особливо актуальна ця проблема для психологів, діяльність яких пов'язана з комунікацією. Синдром вигорання виникає внаслідок демотивації і втрати життєвих цінностей [6]. Розуміння сутності і симптомів вигорання, його діагностика і профілактика, у тому числі самодіагностика і самопрофілактика є важливою складовою діяльності практичного психолога. Рекомендації щодо цього ґрунтуються на рефлексії й усвідомленні власних станів, дотриманні балансу професійного і особистого життя, толерантність, гнучкість оцінок себе й інших [12]. Одним з методів профілактики емоційного вигорання є супервізія, яка дає змогу відстежувати й повідомлювати свою професійну поведінку та уникати професійних деформацій.

#### **Список використаних джерел:**

1. Булгаков, А.В. Междисциплинарный подход к построению модели профессиональных компетенций в образовании / А.В. Булгаков, Е.В. Густова // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Психология и педагогика». – 2006. – № 1. – С. 183-190.
2. Володарская, И.А. Система подготовки психологов в США / И.А. Володарская, Н.М. Лизунова // Вестник МГУ. – Сер. 14. Психология. – 1989. – №3. – С. 50-62.
3. Горноста́й, П. Психодрама в Украине: страницы истории / П. Горноста́й // Псі: Свідомо про невідоме. – 2008. – № 1(2). – С. 35-36.
4. Затворнюк, О.М. Досвід професійної підготовки психологів у США та Україні / О.М. Затворнюк // Сполучені Штати Америки у сучасному світі: політика, економіка, право, суспільство. Ч.2. – Львів: ФМВ ЛНУ, 2015. – С. 643-652.
5. Карачевский, А.Б. О психотерапии, ее месте и путях совершенствования в Украине / А.Б. Карачевский // Вестник ассоциации психиатров Украины – 2012 – № 2. – С. 31-36.
6. Котова, Е.В. Профилактика синдрома эмоционального выгорания: учебное пособие / Е.В. Котова. – Красноярск: КГПУ, 2013. – 75 с.

7. Кучерявенко, И.А. Психологические условия успешности деятельности практического психолога системы образования: Дис. канд. психол. наук / И.А. Кучерявенко. – Белгород, 2003. – 177 с.
8. Лэнгле, А. Экзистенциальный анализ синдрома эмоционального выгорания / А. Лэнгле // Вопросы психологии. – 2008. – № 2. – С. 3-16.
9. Носков, В.І. Проблеми підготовки психологів у системі вищої освіти / В.І. Носков // Збірник наукових праць "Психологія". – Випуск 4(7). – К., 1999. – С. 210-219.
10. Панок, В. Особистість практикуючого психолога. Психотерапевтична ситуація / В. Панок, Л. Уманець // Основи практичної психології: підручник. – К.: Либідь, 1999. – С. 216–228.
11. Психологія. Вступ до спеціальності: навч. посібник / О.В.Іванова, Л.М. Москаток, С.І.Корсун. – К.: Центр учбової літератури, 2013.– 184 с.
12. Психотерапевтическая энциклопедии / ред. Б. Д. Карвасарского. – СПб.: Питер, 1999. – 752 с.
13. Храпенко, И.Б. Проблема успешности в профессиональном развитии психолога / И.Б. Храпенко // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Психологические науки». – 2011. – № 1. – С. 162-168.

*Мосьян Н.В., к.філол.н., доцент кафедри  
іноземних мов та спеціальної мовної підготовки  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## ПОНЯТТЯ ТЕКСТУ В ТЕРМІНАХ СЕМІОТИКИ

Найпоширенішим, класичним визначенням семіотики є визначення по об'єкту: «Семіотика – це наука про знаки та/або знакові системи». Є. Горний [1: 168-175] в своїй статті «Що таке семіотика» аналізує кілька можливих поглядів і тлумачень поняття семіотики: «Семіотика – це доповнення лінгвістичних методів до об'єктів інших, ніж природна мова». Це означає, що семіотика – це деякий спосіб розглядання чого завгодно як сконструйованого і функціонуючого подібно мові. У цьому «подібно» – суть методу. Все може бути описано як мова (або як те, що має свою мову): система спорідненості, карткові ігри, жести і міміка, кулінарія, релігійні ритуали і поведінка комах. Семіотика, отже, – це перенесення метафори мови на будь-які немовні (з погляду звичної, «несеміотичної» свідомості) феномени. Одним з принципів, на яких ґрунтується семіотика, є розширення значення лінгвістичних термінів. Таким чином, метод семіотики – це розгляд чого завгодно як метафори мови.»[1: 169.]

В якості підтвердження цієї думки наведемо посилання на словник «Культурологія ХХ століття»: «Найпоширенішим видом семіотичного дослідження 60-х рр. був додаток лінгвістичних моделей до все нових семіотичних об'єктів. Увага дослідників акцентувалася на художній специфіці різних видів мистецтва. Метою таких штудій було окреслювання меж застосування семіотичних методів, виявлення інваріантних структур як самостійних мов: узаконення таких понять, як «мова балету», «мова цирку», «мова німого кінематографа», «мова драми», а також мов окремих жанрів» [2: 402].

Тобто під семіотикою можна розуміти такий підхід до тексту (а текстом є будь-яка річ, розглянута семіотично), який концентрується на його знаковій природі і намагається пояснити або тлумачити його, як феномен мови. Згідно цьому (розширювальному) розумінню, семіотика реалізується в безлічі різних підходів до тексту[1: 170.].

Виходячи з методологічних міркувань, ми вважаємо доречним скомпонувати уявлення про текст та його зв'язок із значенням і смислом в три категорії.

Перший підхід Є. Горний називає іманентизмом. Суть його полягає в тому, що текст розглядається тут як самодовліюче і „складним чином організоване ціле”, як певна квазіпросторова конфігурація, утворювана формальними елементами різного порядку. Текст мислиться як ієрархія рівнів. Формальне (тобто структура) і є те, що породжує значення. Ієрархія елементів і відношення між ними мисляться як реально існуючі до всякої аналітичної процедури і незалежно від неї. Реципієнт або аналітик лише знаходять, виявляють те, що міститься в тексті.

Іманентне пояснення тексту ґрунтується на наступних презумпціях:

- структури, що лежать в основі тексту, несвідомі та об'єктивні;
- вони існують незалежно від спостерігача;
- їх конституують відмінності і опозиції;
- вони універсальні і виступають як базові схеми, або матриці, що визначають можливість дискурсивності та функціонування будь-яких утворень свідомості;
- вони організовані як мова і можуть досліджуватися такими методами семіотики як металінгвістика.

Другий підхід може бути названий інтертестуалізмом. Увага зміщується до відношення між текстами. Саме поняття тексту універсалізується: більш менш категорично затверджується, що весь світ є текст.

Елементи, що становлять окремих текст, мисляться як запозичені з інших текстів або містять посилання на них. Не іманентна структура, але посилання і цитата стають головним предметом інтересу і генератором текстових значень. Аналіз прямує не на відношення між елементами усередині тексту, а на відношення між елементами і їх констеляцій усередині «семіотичного універсаму», який містить в собі всі реальні та потенційні тексти.

Третій підхід, який можна назвати семіогонічним, досліджує поняття семіозису, тобто проблеми виникнення знакових структур з деякої не- або до-знакової реальності. Ця реальність звичайно ототожнюється з природою (протилежній культурі) і позначається як «життя», «інстинкт», «психіка», «бажання» тощо.

Починаючи з М. Бахтіна, культурні акти розглядаються в термінах постійної взаємодії, боротьби або діалогу між культурою та іншим. Увага зсовується до меж поля культури, і проблематизація цих меж характеризує семіогонічні підходи, найвпливовішим з яких залишається психоаналіз.



По дуже точному спостереженню Ю. Лотмана, лавиноподібне зростання частотності вживання якогось терміну, що супроводжується втратою необхідної однозначності, не стільки термінологічно точно визначає наукове поняття, скільки сигналізує про актуальність проблеми і вказують на сферу, в якій народжуються нові наукові ідеї.

Таким найбільш споживаним терміном в науках гуманітарного циклу є термін «текст».

Спробуємо – в окреслених рамках – дати визначення тексту. Представники семиотики розглядають текст як повідомлення, що передає художню інформацію. У теорії інформації під повідомленням розуміється інформація про властивості і стан однієї системи, що навмисно передається в іншій системі. «Цілісне і зв'язне повідомлення, спеціальним чином організоване для передачі і зберігання інформації, називається текстом. Отже, текст, закодований кодом мови, тобто вербальний, і що відповідає властивостям каналу, іменованого літературою, є літературно-художній текст, а текст, відповідний властивостям каналу симфонічної музики, є симфонічний текст» [3: 38]. Головним конститууючим чинником тексту є його комунікативне призначення – прагматична суть (прагматичним в лінгвістиці називається функціонування мовних одиниць в їх відношенні до учасників акту спілкування) [3: 41].

«Текст мислиться як відмежоване, замкнене у собі завершене утворення. Однією з основних його ознак є специфічна іманентна структура, що тягне за собою високу значеннєвість категорії межі («початку», «кінця», «рампи», «рами», «п'єдесталу», «куліс» тощо). Змінюється співвідношення тексту і коду (мови). Усвідомлюючи певний об'єкт як текст, ми передбачаємо, що він якось закодований, презумпція кодованості входить до поняття тексту. Але сам цей код нам невідомий – його ще треба буде реконструювати, ґрунтуючись на даному нам тексті» [4: 430].

Інакше кажучи, текст дається колективу раніше, ніж мова, і мова «обчислюється» з тексту.

#### **Список використаних джерел:**

1. Горный Е. Что такое семиотика. Радуга. Таллин. 1996. №1. С. 168–175.
2. Культурология. XX век. Словарь. СПб.: Университетская книга, 1997. 640 с.
3. Арнольд И. В. Стилистика современного английского языка (Стилистика декодирования). Л. Просвещение, 1981. 295 с.
4. Лотман Ю. Текст у тексті: Слово. Знак. Дискурс. Антологія світової літературно-критичної думки XX ст. / за ред. М. Зубрицької. Львів: Літопис, 1996. 633 с.

*Мусієнко З.О., магістрант,  
Васильченко О.М., доктор психологічних наук,  
доцент, професор кафедри психології  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ГЕНДЕРНІ СТЕРЕОТИПИ В СТРУКТУРІ ПРОФЕСІЙНОГО СТАНОВЛЕННЯ ОСОБИСТОСТІ**

У науковій царині точаться жваві дискусії, проблема професійного становлення молоді й його ймовірної залежності від гендерних стереотипів, що неминуче витають у нашому суспільстві.

Метою дослідження є теоретичний аналіз сутності поняття «гендерні стереотипи» у науковому та суспільному дискурсах, особливостей впливу гендерних ідентичностей на вибір професії та систематизація наукового доробку вчених-психологів щодо гендерних стереотипів у контексті професійного становлення особистості.

У якості методів теоретично-аналітичного дослідження було застосовано аналіз, синтез та узагальнення наукового доробку вчених різних галузей науки, зокрема результатів дослідження, інтерпретація яких відображена у науковій літературі, а також індуктивні та дедуктивні методи опрацювання наукового матеріалу.

Наукова новизна дослідження полягає в аналізі та систематизації наукового доробку вітчизняних та зарубіжних вчених-психологів щодо гендерних стереотипів у контексті професійного становлення особистості, а також в інтерпретації та впорядкуванні результатів експериментальних та емпіричних досліджень, відображених у спеціальній літературі й наукових звітах провідних державних науково-дослідних інституцій.

Поняття «становлення» особистості визнається філософською категорією, яка передбачає діалектичний рух щаблями розвитку, новоутворення у сукупності характерних ознак і форм у цьому процесі. При цьому, і у науковому, і у суспільному дискурсі поняття «становлення» вживають переважно у синонімічному значенні до поняття «розвиток», у контексті виникнення новоутворень у процесі розвитку, а також характеризуючи первинне формування предмету.

Психологічними проблемами професійного становлення особистості визнають кризи, феномен вигорання, деструктивні зміни, що неминуче позначаються безпосередньо на особистості та її продуктивності у трудовій сфері.

Чинники професійного становлення особистості у сучасному суспільстві у загальному вигляді є ті, що спрямовані на розвиток професіоналізму в особистісному плані (особистісні особливості фахівця, бажання розвиватися і зростати, спосіб та стиль входження у професію, витривалість тощо) та такі, що впливають на зовнішній бік професійного зростання особистості (індивідуальні особливості фахівця, потреба соціуму у тих навичках та вміннях, що може запропонувати особистість, затребуваність спеціальності фахівця у суспільстві

та на ринку праці, обсяг ресурсів, якими володіє фахівець при початковому виборі професії та ін.).

Тенденціями, що супроводжують особистість протягом усього процесу професійного становлення є: 1) протиріччя між саморозвитком і самозбереженням у професії; 2) протиставлення результатів і процесу праці; 3) невідповідність предметних, соціальних еталонів та норм праці індивідуальним нормам і критеріям; 4) неузгодженість становлення різних видів компетентності; 5) неузгодженість темпів розвитку мотиваційної й операціональної сфери професійної діяльності; 6) різна роль і ступінь виразності процесів розвитку і компенсації в різних людей, а також в однієї людини на різних етапах розвитку; 7) нерівномірність засвоєння окремих дій і цілісної структури професійної діяльності;

Більшість науковців сходяться на думці, що професійне самопізнання особистості у процесі її становлення відіграє важливу регулюючу роль у діяльності фахівця, що сприяє його активному саморозвитку, свідомому формуванню професійно важливих якостей, професійної майстерності спеціаліста.

У найзагальнішому вигляді під гендерними стереотипами розуміють стандартизовані уявлення про моделі поведінки та риси характеру, відповідні поняттям «маскулінне» та «фемінне». Гендерні стереотипи завжди відображають певні соціальні норми й уявлення про характерність та поведінки визначеної поведінки чоловіків і жінок.

В українському суспільстві можна помітити існування чотирьох типів угод: 1) спонсорський контракт, що передбачає обмін (продаж) зовнішньої привабливості й сексуальності на матеріальну підтримку чоловіка; 2) домогосподарка – контракт передбачає обслуговування членів родини, материнство й турботу в обмін на матеріальне забезпечення чоловіком; 3) кар'єрно орієнтована жінка – контракт, що поєднує роль матері і відповідальності за домогосподарство разом з професійним зростанням жінки. Передбачає безкоштовну допомогу родичів і оплачувану працю найманих робітників; 4) працююча мати – контракт, що передбачає і материнство, і заробіток жінки, який є життєво необхідним для всієї родини через брак матеріальних засобів до її існування.

Сучасний тренд у науковому дискурсі полягає у відстоюванні права жінки жити поза гендерними стереотипами, при цьому психологи підтверджують, що якості ефективного професіонала мають загальну природу і напряму не залежать від статі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Агеев В. С. Психологические исследования социальных стереотипов / В.С. Агеев // *Вопросы психологии*. – 1986. – №1. – С. 95–101.
2. Базика Є. Л. Особливості жіночої ідентичності періоду пізньої зрілості в залежності від їх соціального статусу / Є.Л.Базика // *Вісник Одеського національного університету / Серія: Психологія*. – 2009. – Т.14, Вип. 5. – С.12–20.
3. Бем С. Схема гендерной теории / С. Бем // *Психологический обзор*. – М., 1981. – 364 с.
4. Бендас Т. В. Гендерная психология / Т. В. Бендас. – СПб. : Питер, 2007. – 431 с.

5. Бутковская С. А. Становление гендерной идентичности в процессе профессионального самоопределения: диссер... канд. психол. наук. – Хабаровск, 2007. – 202 с.
6. Волков Б. С. Основы профессиональной ориентации / Б. С. Волков. – М. : Изд-во: Академический проект, 2007. – 265 с.
7. Гендерні стереотипи та ставлення громадськості до гендерних проблем в українському суспільстві // За ред. Ю.І. Саєнка. – Київ: ВАІТЕ, 2007. – 143 с.

*Нагайцева І.Д., викладач кафедри психології,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ОБРАЗ УСПІШНОГО КЕРІВНИКА СЕРЕДНЬОЇ ЛАНКИ УПРАВЛІННЯ**

Економічна ситуація вимагає нових підходів у вирішенні управлінських проблем. Вимоги до управлінської діяльності, однієї зі значущих сфер, що забезпечують соціально-економічний розвиток суспільства зростають.

Накопичено теоретичний матеріал психологічних характеристик управління, але відсутнє фундаментальне теоретико-методологічне підґрунтя психологічних аспектів управлінської діяльності на різних управлінських рівнях.

Науковцями визначено перелік якостей, які є найбільш значущими та забезпечують ефективність управлінської діяльності, але відсутня наукова інформація психологічних вимог до особистісних характеристик керівників, існують відмінності між успіхами в попередній діяльності, та специфічними вимогами сьогодення. Ціна помилок керівників позначається на підлеглих та на роботі підрозділів, а як наслідок на успішній діяльності всієї установи.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури вказує на те, що професіоналізм, особистісна позиція управлінця та володіння навичками у своїй діяльності відіграють важливу роль у соціально-економічних перетвореннях, та стають запорукою успішності. Саме управлінський персонал прямо чи опосередковано впливає на трансформаційні процеси, що відбуваються в сучасному українському суспільстві. Сьогодення вимагає якісних змін системи управління та висуває високі вимоги до управлінців.

Потреба в фахових керівниках, які відповідають сучасним вимогам та володіють професійними навичками зростає.

Особливість управлінця середньої ланки полягає в тому, що саме ця категорія управлінців пов'язує вище керівництво і низове, підпорядковане. Часто управлінці середньої ланки стають кадровим резервом для вищого управлінського рівня.

Дослідження образу управлінця та характеристик управлінської діяльності обумовлені необхідністю виявлення психологічних особливостей діяльності в сучасній організаційній структурі, та можуть бути корисними у питаннях вирішення проблем забезпечення підготовки та професійного зростання керівників. В умовних соціально-економічних перетворень управлінська діяльність потребує особливої уваги, а потреба в висококваліфікованих сучасних управлінських кадрах зростає.

Результати дисертаційного дослідження знайшли своє відображення у якості змістовних орієнтирів управлінця в процесі діяльності з урахуванням вимог до професійно важливих якостей у вирішенні виробничих питань.

Результати дослідження дозволили визначити основні шляхи вдосконалення роботи кадрових служб галузі з керівниками різних посадових рівнів: впровадження системи науково обґрунтованого підбору керівників з урахуванням вимог управлінської діяльності; формування професійно важливих якостей управлінців в період їх підготовки і перепідготовки; створення умов для корекції та профілактики особистісних деформацій, що перешкоджають ефективності управлінської діяльності керівників на різних рівнях управління.

**Список використаних джерел:**

1. Вежновець Т. А. Особливості ухвалення управлінських рішень керівниками закладів охорони здоров'я з різним стажем роботи / Т. А. Вежновець // *Клінічна фармація, фармакотерапія та медична стандартизація*. - 2012. - № 3/4. - С. 138-143.
2. Гончарук Н. Лідерство як якісна характеристика особистості чи інституції / Наталія Гончарук, Інна Сурай // *Вісн. НАДУ*. – 2010. – № 3.
3. Пірен М. Лідерство: сутність та реалізація в українському суспільстві : [навч. посіб.] / Марія Пірен. – К., 2012. – 232 с.
4. Рачинський А. П. Керівник у державних інституціях : навч.-метод. матеріали / А. П. Рачинський. – К. : НАДУ, 2009. – 76 с.

**Нагірняк Ю.В.,** магістрант,  
**Кутас М.С.,** доцент кафедри психології,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНО-ВАЖЛИВИХ ЯКОСТЕЙ ФАХІВЦІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ СФЕРИ**

Професійне становлення фахівця передбачає соціальний вплив на особистість, її включення у різноманітні види діяльності (пізнавальну, комунікативну, професійну та ін.), що мають на меті формування системи професійно-важливих якостей, форм поведінки та індивідуальних стилів виконання професійної діяльності.

На сучасному етапі розвитку фармації висуваються високі вимоги до професійної діяльності і рівня підготовки кадрів. Протягом останніх років роль фахівця з вищою фармацевтичною освітою суттєво змінилася: з працівника, який виробляє і реалізує лікарські засоби, він перетворився на справжнього рівноправного учасника процесу фармакотерапії.

Значущість професії фахівців фармацевтичної сфери у житті суспільства відзначається дуже високою відповідальністю, від правильності прийнятих ними рішень залежить ефективність і безпека лікування.

За запропонованою Є.О. Клімовим класифікацією професія фахівців фармацевтичної галузі (фармацевти) відноситься до соціономічного типу, оскільки її основу складають відносини «фахівці фармсфери-покупець», які представляють собою досить складне явище, що складається з багатьох

різнобічних компонентів професійного, морально-етичного, естетичного, економічного та юридичного характеру [1].

Аналіз психолого-педагогічної літератури дозволяє виділити ще одне поняття, тісно пов'язане із професійними якостями особистості – «професійно значущі якості особистості», під якими розуміються індивідуальні якості суб'єкта діяльності, що впливають на ефективність професійної діяльності і успішність її освоєння [3].

До цих якостей відносяться і здібності, але вони не вичерпують усього обсягу професійно-важливих якостей.

Наведемо розуміння ПВЯ, надане К.М. Левітаном, який розуміє під професійно-важливими якостями постійне сумлінне ставлення індивіда до своєї професії, себе, праці, людей, речей, певної системи мотивів, форм і способів професійної поведінки, у якій ці відносини реалізуються. Таким чином, в представленому визначенні «професійно-важливі» об'єднує внутрішнє і зовнішнє і містить у собі взаємозв'язок суб'єктивації та об'єктивації [2; 3].

У дослідженнях Е.Ф. Зеєра [7] представлена теоретична модель формування і розвитку професійно-важливих якостей особистості, що включає в себе такі елементи: мотиваційний (потреба успішно вирішувати професійні завдання, інтерес до процесу їх вирішення, прагнення домогтися успіху і показати себе з кращого боку і т.д.), когнітивний (розуміння професійних задач, оцінка їх значущості, знання способів рішення, уявлення про ймовірні зміни трудової обстановки і т.д.) і операційно-діяльнісний (адекватні вимогам професійної діяльності риси характеру, здібності, особливості сприйняття, мислення, емоційних і вольових процесів) компоненти.

Вирішальне значення у професійному становленні особистості фахівця, на думку дослідників, належить соціально-професійній активності індивіда і соціально-економічним умовам становлення професіонала. Біологічні фактори при цьому виконують функцію передумов професійного розвитку, впливають на його темп, а також на професійну придатність і результативність праці.

Слід, однак, відзначити, що перераховані вище чинники впливають на розвиток професійних якостей особистості, але не гарантують високого рівня професіоналізму фахівця, а розвиненість професійних особистісних якостей лише створює передумову для покращення професійної діяльності, але не означає високу кваліфікацію фахівця.

Крім того, досягнення високого рівня професіоналізму можливо лише завдяки інтеграції професійно-важливих якостей, індивідуально-особистісних особливостей суб'єкта діяльності. Тільки внаслідок комплексного використання своїх знань, умінь, індивідуально-особистісних особливостей, професійно-важливих якостей фахівець зможе ефективно вирішувати професійні завдання.

#### **Список використаних джерел:**

1. Байденко, В. И. Компетентностный подход к проектированию государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования (методологические и методические вопросы) / В. И. Байденко. – М., 2005.

2. Гейжан, Н. Ф. О структуре профессиональной направленности выбирающего профессию / Н. Ф. Гейжан, М. И. Иванюк // Психологические проблемы формирования профессиональной направленности: сб. науч. тр. – Л.: ВНИИ профтехобразования, 1982. – С. 5-20.
3. Выбор профессии: чему учились и где пригодились? / В. Е. Гимпельсон [и др.] // *Almatater* (Вестник высшей школы). – № 10. – С. 54-67.
4. Грицевич, Т. Д. Проблема учебных способностей в современной психологии / Т. Д. Грицевич // Учебные способности и обучаемость: учеб.-метод. пособие / сост. М. Ф. Бакунович [и др.]; под ред. А. П. Лобанова. – Минск: БГПУ, 2003. – С. 4-20.
5. Сліпчук В.Л. Зміст професійної підготовки фахівців фармацевтичної галузі України в умовах євроінтеграції. Наукові записки Вінницького держ. пед. університету ім. М. Коцюбинського. Серія: Педагогіка і психологія. – 2015. – Вип. 43. – С. 306-312.

**Натальченко Л.Ю.,**  
**Васильченко О.М.,** професор, доктор психологічних наук  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## КОГНІТИВНІ МОДЕЛІ ЯК СКЛАДОВА ШЛЮБНОЇ ПОВЕДІНКИ ОСОБИСТОСТІ

Актуальність дослідження. Актуальність дослідження полягає в необхідності вдосконалення методологічних основ і науково-дослідних підходів соціальної психології у вирішенні складних проблем, пов'язаних з вивченням закономірностей і механізмів соціальної поведінки особистості в сучасному мінливому суспільстві у контексті когнітивних теорій, згідно з якими у вирішенні найрізноманітніших задач людьми керує впевненість у своїх силах і здатностях, а не тільки підкріплення реакції, яка слідує за стимулом.

Мета дослідження – обґрунтувати когнітивні моделі, зокрема соціальні категорії, прототипи, схеми, евристики, стереотипії, соціальні репрезентації, як детермінанти шлюбної поведінки особистості

Перш за все зазначимо, що після становлення біхевіоризму персонологія стала висувати припущення, що поведінка людини регулюється складними взаємодіями між внутрішніми явищами і факторами оточення [8]. Ці міркування лягли в основу соціально-когнітивного напрямку в теорії особистості. Представниками його є А. Бандура і Дж. Роттер [2; 7]. Теорія кожного з них значно відрізняється від радикального біхевіоризму, але зберігає сувору наукову і експериментальну методологію, яку характеризує даний підхід. З точки зору А. Бандури індивіди володіють когнітивними здібностями, які дозволяють їм передбачати появу подій і створювати засоби контролю над тим, що впливає на їхнє повсякденне життя [9]. Теорія Дж. Роттера також заснована на припущенні, що когнітивні фактори сприяють формуванню реакції людини на впливи навколишнього середовища [7].

Аналіз наукової літератури з проблеми дослідження показав, що теорії про особистість, сформульовані в когнітивній соціальній психології, і, в першу чергу, в теоріях когнітивної відповідності, є істотним внеском як в теорію соціальної психології (наприклад, в розробку понять «мотивація», «конфлікт»), так і в психологічну корекцію особистості [1; 3; 6].

Констатовано, що є значна кількість досліджень даного напрямку, проведених зарубіжними ученими, і фактична їх відсутність в роботах вітчизняних дослідників [4; 5].

Матеріали та методи дослідження. Дослідження уявлень та стереотипів шлюбної поведінки особистості було проведено з використанням ряду психодіагностичних методик: методика «Рольові очікування і домагання у шлюбі (РОД)» О. Волкової, Г. Трапезникової; методика «Задоволеність шлюбом» (В.В. Столін, Т.Л. Романова, Г.П. Бутенко); методика незавершених речень «Сім'я для мене – це ...»; методика «маскулінності–фемінності» С. Бем; тест «Орієнтація на традиційні чи егалітарні стосунки» (Т.В. Говорун).

Було опитано 30 подружніх пар, стаж шлюбу яких коливався в межах 3-4 років. Дослідження здійснено на базі Київського міського центру соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді. Вік досліджуваних складав 20-39 років.

Результати дослідження. Аналіз результатів емпіричного дослідження виявив, що уявлення шлюбних партнерів стосовно сімейних цінностей мають статистично достовірну різницю за інтимно-сексуальними стосунками, господарсько-побутовою діяльністю та емоційно-психотерапевтичною функцією. Найменшої значущості респонденти надають ідентифікації себе із шлюбним партнером. Водночас, з точки зору і чоловіків, і жінок, найбільший вплив на стабільність шлюбу мають зовнішня привабливість, соціальна (професійна, громадська) активність (табл.1).

Таблиця 1

Результати емпіричного дослідження

№ з/п	Сімейні цінності	Чоловіки	Жінки	р
		X <sub>сер</sub>		
Методика «Рольові очікування і домагання у шлюбі (РОД)» О. Волкової, Г. Трапезникової				
1	Інтимно-сексуальні стосунки	9,9*	6,3*	0,003
2	Автономія / ідентифікація з партнером	5,1	6,3	0,061
3	Господарсько-побутова діяльність	4,3*	9,8*	0,004
4	Батьківсько-виховна функція	6,8	7,2	0,078
5	Соціальна активність	8	7,9	0,098
6	Емоційно-психотерапевтична функція	5,3*	9,7*	0,003
7	Зовнішня привабливість	10,8	12,1	0,074
Методика «Задоволеність шлюбом» (В.В. Столін, Т.Л. Романова, Г.П. Бутенко)				
1	Абсолютно неблагополучні взаємини	10	13,3	0,093
2	Неблагополучні взаємини	6,7*	20,0*	0,001
3	Скоріш неблагополучні взаємини	16,7	10	0,064
4	Перехідний тип взаємин	10,0*	20,0*	0,008
5	Скоріш благополучні взаємини	30,0*	16,7*	0,007
6	Благополучні	26,6	30	0,124
Методика незавершених речень «Сім'я для мене – це ...»				
1	Якість міжособистісних стосунків	60,0*	43,3*	0,005
2	Задоволення фінансово-господарських потреб	83,3*	46,7*	0,001
3	Задоволення батьківської функції	46,7	50	0,134
4	Емоційне задоволення від шлюбу	40,0*	80,0*	0,049
Методика «маскулінності - фемінності» С. Бем				
1	Маскулінні (з вираженими чоловічими якостями)	73,3*	33,3*	0,004
2	Фемінні (з вираженими жіночими якостями)	10,0*	53,3*	0,001
3	Андрогінні	16,7	13,4	0,088

Примітка: \* $p < 0,05$  – значима достовірність різниці



Виявлено, що більшість опитаних сімейних пар мають скоріш благополучні та благополучні взаємини, вони є задоволеними власним шлюбом, однак виявлено і ті шлюбні пари, які вважають свої стосунки як абсолютно неблагополучними, неблагополучними та скоріш неблагополучними.

З'ясовано, що серед чоловіків на першому місті виступає задоволення фінансово-господарських потреб, потім якість міжособистісних стосунків, задоволення батьківської функції та емоційне задоволення від шлюбу, у жінок на першому місті знаходиться емоційне задоволення від шлюбу, задоволення батьківської функції, задоволення фінансово-господарських потреб та якість міжособистісних стосунків.

Виявлено, що більшості опитаних чоловіків притаманні маскулінні (з вираженими чоловічими якостями), рівні гендерної ідентичності, що у сімейних взаєминах може проявлятися незалежністю у прийнятті рішень, напористістю, домінуванням, агресивністю, самостійністю та упевненістю у собі. Жінкам, навпаки, фемінні (з вираженими жіночими якостями), які у сімейній взаємодії можуть проявлятися поступливістю, м'якістю, чутливістю та сором'язливістю, ніжністю та сердечністю, проявами співчуття та співпереживання до чоловіка. Фемінінний соціальний стереотип поведінки менше стосуються тих сторін особистості, які проявляються у успішності ділової кар'єри, але при цьому приділяють значну увагу емоційним аспектам.

За тестом «Орієнтація на традиційні чи егалітарні стосунки» (табл.2) встановлено, що більшість чоловіків, що орієнтовані на традиційний тип сімейних стосунків, мають маскулінний тип поведінки.

Таблиця 2

Орієнтація на традиційний або егалітарний тип стосунків у сімейній взаємодії з урахуванням рівнів гендерної ідентичності у шлюбних партнерів, у %

№ з/п	Рівні гендерної ідентичності	Традиційний тип		р	Егалітарний тип		р
		Чоловіки	Жінки		Чоловіки	Жінки	
1	Маскулінні (з вираженими чоловічими якостями)	63,3*	13,3*	,020	10,0*	20,0*	,004
2	Фемінні (з вираженими жіночими якостями)	-	50,0*	,001	10,0	13,3	,121
3	Андрогінні	3,3	3,3	,090	13,4	10,1	,136

Примітка: \*  $p < 0,05$  – значима достовірність різниці

Більшість жінок із фемінним типом поведінки орієнтовані на традиційний тип взаємодії у родині (такий тип стосунків в основі має патріархат –головенство чоловіка в сім'ї та підпорядкування йому жінки. Такі жінки краще самореалізуються в сім'ї, та повністю приймають на себе прийняту суспільством роль домогосподарки).

У чоловіків із фемінним типом гендерно-рольової ідентичності та у жінок із маскулінним типом (жінки мають прагнення до рівноправ'я в стосунках та розподілу домашньої роботи) притаманна орієнтація на егалітарні взаємостосунки.

*Новизна дослідження.* Вперше виявлено, що у жінок переважає емоційне задоволення від шлюбу, а у чоловіків задоволення фінансово-господарських потреб. Можна стверджувати, що гендерна поведінка у сім'ї виникає у процесі

соціалізації під впливом гендерних стереотипів, які сформувалися у подружжя, та існує в умовах гендерної ідентичності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Андреева Т.В. Психология семьи: [учеб. пособие] / Т.В. Андреева. – СПб.: Речь, 2007. – 348с.
2. Бандура А. Теория социального научения. / А. бандура. - СПб.: Евразия, 2000 – 345 с.
3. Волкова А.Н. Методические приемы диагностики супружеских отношений / А.Н. Волкова, Т.М. Трапезникова // Вопросы психологии. – 2002. – № 5. – С. 85–110.
4. Карасевич А. П. Педагогічні теорії формування готовності студентської молоді до створення сім'ї в сучасних умовах / А. П. Карасевич // Рідна школа. – 2008. – № 12. – С. 22-25.
5. Лякішева А.В. Механізми регуляції соціальної поведінки особистості / А.В. Лякішева // Нова педагогічна думка. – Рівне : ПП ЗПФ "Папірус Друк", 2012. – № 3 (71). – С. 68–71.
6. Психология семейных отношений с основами семейного консультирования: [учеб. пос. для студ. высш. учеб. завед.] / [Е.И. Артамонова, Е. В. Екжанова, Е. В. Зырянова и др.]; Под. ред. Е.Г. Силаевой. – М., 2002. – 192 с.
7. Роттер Дж. Теория межличностных отношений и когнитивные теории личности / Дж. Роттер, Г. Салливан, У. Мишел. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 128 с.
8. Швецова А.Д. Особенности смысловой сферы мужчин и женщин с различной гендерной идентичностью / А.Д. Швецова // Высшее образование сегодня. – 2007. – № 10. – С. 76-79.
9. A. Bandura. "Social foundations of thought and action: a social cognitive theory". – EnglewoodCliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1986. – ISBN 978-0-13-815614-5.

*Нікітчина І.Ю., магістрантка,  
Кутас М.С., кандидат психологічних наук,  
доцент кафедри психології,  
ВНЗ Університет економіки та права «КРОК»*

### **АНАЛІЗ ФЕНОМЕНУ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ У ДІТЕЙ ДОШКІЛЬНОГО ВІКУ**

Наразі стає актуальною необхідність емоційної регуляції поведінки та діяльності дошкільників через розвиток у них емоційного інтелекту, соціальних емоцій, які відіграють найважливішу роль у вихованні морально-етичних міжособистісних взаємин.

Психологічний розвиток дитини, її внутрішню культуру необхідно починати з розвитку її емоційного інтелекту, просоціальних емоцій та почуттів, які є важливою умовою становлення особистості маленької людини, запорукою її психічного здоров'я.

Дошкільний вік - це період інтенсивного емоційного розвитку дитини, період формування її вищих емоцій. У цей час відбувається збагачення та насичення різноманітністю емоційного життя, що пов'язано із процесом наростаючого статевого дозрівання та чуттєвим впливом навколишнього середовища [5]

У дітей дошкільного віку добре розвинені такі емоції, як заздрість, гнів, страх, переляк, сором, радість, любов, збентеження та сором'язливість. Це той період, в який діти можуть розвинути свій емоційний інтелект, знайти так звані

добрі емоційні звички - навички, пов'язані з отриманням і проявом емоційних станів, познайомитися зі способами зняття напруги й управління емоціями. Накопичені в цей період навички мають вирішальну дію на подальше життя людини [1]

Найактивнішим популяризатором емоційного інтелекту являється Д. Гоулман. З моменту виходу в 1995 році написаної ним книги про емоційний інтелект, за EQ закріпилося звання найважливішої якості для досягнення успіху в кар'єрі та житті. Так, результати проведених ним досліджень переконують, що близько 80% успіху в соціальній та особистісній сферах життя визначає саме рівень розвитку емоційного інтелекту, і лише 20% – всім відомий IQ – коефіцієнт інтелекту, що вимірює ступінь розумових здібностей людини[2]

Під емоційним інтелектом (EQ) мають на увазі сукупність здібностей, що дають змогу людині усвідомлювати й розуміти як власні емоції, так і емоції оточуючих. Люди з високим рівнем розвитку емоційного інтелекту здатні керувати своєю емоційною сферою, їхня поведінка більш гнучка, тому вони з більшою легкістю досягають поставлених цілей шляхом взаємодії з іншими людьми.

Рівень емоційного інтелекту є важливим засобом успішної самореалізації особистості. Високий емоційний інтелект допомагає збалансувати емоції та розум, відчути внутрішню свободу та відповідальність за себе, усвідомити власні потреби і мотиви поведінки, рівновагу, а також скорегувати стратегію власного життя. Він асоціюється з поняттям загального щастя. Низький емоційний інтелект призводить до нещастя і характеризується страхом, самотністю, нестабільністю, агресією, почуттям провини, депресією [6]

Підвищити рівень емоційного інтелекту можливо, в першу чергу, за рахунок гарного виховання батьків.

Ми вважаємо найефективнішим емоційне виховання, запропоноване вченими Дж. Готман та Дж. Деклер:

1. Усвідомлення емоцій дитини.

Емоційна усвідомленість означає, що батьки визнають емоцію, коли її відчувають, тим самим показуючи, що можуть ідентифікувати свої почуття і поділяють емоції інших людей. Якщо дитина робить те, що зводить батьків з розуму, то виявляти свій гнів – нормально. Головне – висловити свої почуття таким чином, який не зруйнує стосунки з дітьми. Батьки повинні продемонструвати дві важливі речі:

- 1) сильні почуття можна виражати і регулювати;
  - 2) поведінка дитини дійсно має для них значення.
2. Емоції як засіб для зближення і навчання.

Батькам не варто ігнорувати негативні почуття своїх дітей, сподіваючись, що ті самі пройдуть. Важливо навчитися вловлювати негативні почуття як можна раніше, до того, як вони досягнуть критичної точки і спровокують кризу. Звертаючись до почуттів, поки ті ще не набрали чинності, батьки отримують можливість тренувати вміння вислухати і отримати навички вирішення проблем. В такому випадку, дитина розуміє, що ви її союзник, ви вчитеся співпрацювати, і у разі великої кризи зможете разом їй протистояти.

3. Співчутливе вислуховування і підтвердження обґрунтованості почуттів дитини.

Найважливіший етап - співчутливо вислухати. Потрібно спостерігати за фізичним проявом емоцій, використовувати уяву, щоб поглянути на ситуацію з точки зору дитини, і слова, щоб позначити емоцію заспокійливою, некритичною відповіддю, але найголовніше – потрібно використовувати свою емпатію, своє відчуття власної дитини.

Ефективним способом продемонструвати своє розуміння може бути приклад з власного життя.

4. Допомогти дитині визначити емоцію словами.

Треба допомогти дітям назвати емоції, які вони відчують. Позначення емоції словами йде разом зі співчуттям, володіє заспокійливою дією і допомагає дітям швидше відновитися після неприємних інцидентів.

5. Введення обмежень на допомогу у вирішенні проблеми.

Введення обмежень: батьки повинні пояснити дитині можливі наслідки її поведінки. Варто пояснити, що проблемою є не її почуття, а погана поведінка. Всі почуття і бажання прийнятні, але їх потрібно правильно висловлювати [3]

Також в підвищенні рівня емоційного інтелекту дітей дошкільного віку найефективнішим є використання батьками наступних наявних практик: практика уважності (Mindfulness), арт-терапія, ненасильницьке спілкування, казкотерапія, дихальні практики [4]

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі мають полягати в розробці методик психологічного діагностування компонентів емоційного інтелекту дитини, розробці структурно-функціональної моделі емоційного інтелекту, виявленні рівнів та критеріїв сформованості та визначення найбільш істотних умов, що впливають на його становлення, необхідне для успішної інтеграції особистості дитини в соціальне оточення.

На нашу думку, також дієвим може бути спільне ведення батьків з дітьми дошкільного віку щоденника позитивного спілкування, розробкою якого ми плануємо зайнятися.

#### **Список використаних джерел:**

1. Андреева И.Н. Эмоциональный интеллект как феномен современной психологии – Новополюк : ПГУ, 2011. – 388 с.
2. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
3. Джон Готтман, Джоан Деклер Эмоциональный интеллект ребенка. Практическое руководство для родителей. Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2015.
4. Маршалл Розенберг «Язык жизни, Ненасильственное общение».
5. Филатова О. Эмоциональный интеллект как показатель целостного развития личности / О. Филатова // Персонал. – № 5. – 2000. – С. 100–103.
6. Salovey P., Mayer J.D. Emotional intelligence // *Imagination, Cognition, and Personality*, 1990. Vol. 9. P. 185–211.

## **ПРОБЛЕМА РОЗВИТКУ КОМУНІКАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ЮРИСТА**

Досліджено зміст поняття «комунікативна культура», «комунікативна компетенція» та проблеми розвитку комунікативної культури юриста.

Формування комунікативної культури особистості є важливим завданням психологічної науки та досліджується в контексті міжособистісної взаємодії, культури спілкування, поведінки особистості тощо. Ефективне спілкування сприяє підтриманню взаємин, встановленню ділових зв'язків, об'єднання для спільної діяльності.

Актуальність теми дослідження полягає у тому, що особливості професійної діяльності юриста потребують використання «суб'єкт-суб'єктних» стосунків з клієнтами, поєднання професійних якостей педагога, психолога, вихователя, оскільки діяльність пов'язана з вирішенням проблем системи «людина-людина». У зв'язку з цим постає питання необхідності вивчення особливостей формування комунікативної культури майбутнього юриста, адже саме високий рівень розвитку комунікативної культури забезпечує успішність виконання професійних обов'язків та своєчасного вирішення поточних завдань в майбутній професійній діяльності.

Питання проблеми становлення рівня комунікативної культури юристів розглядаються в роботах Н. П. Волкової, Л. А. Петровської, О. Ф. Скакун, І. І. Тимченка та ін.

Поняття комунікативної культури ми розглядаємо у взаємозв'язку з поняттями комунікації та комунікативності. Поняття «комунікація» є синонімом понять «зв'язок», «з'єднання», «взаємодія», «спілкування», «обмін інформацією», «повідомлення» [1].

Комунікативна культура є складовою частиною професійно-педагогічної культури людини й особистісної культури в цілому. Саме комунікативна культура виражає міру засвоєння людиною комунікативного досвіду у вигляді знань, умінь, навичок. Вона є вищим дієвим рівнем сформованості комунікативності як особливої особистісної якості, що сприяє успішному креативному прийому, розумінню, засвоєнню, використанню й передачі інформації [2].

Комунікативна культура юриста – це певний рівень освіченості та вихованості фахівця, яку, на нашу думку, потрібно розвивати з початком навчання, щоб стати компетентним юристом та освоїти понятійно-категоріальний апарат.

З поняттям «комунікативна культура» юриста пов'язане поняття «комунікативна компетенція», яке також важливо враховувати, вивчаючи поняття комунікативної культури юриста. Комунікативна компетенція юриста – це насамперед обізнаність фахівця із процесами спілкування з різними верствами населення; вміння у процесі спілкування адекватно застосовувати методи

виховання (переконавання, бесіда, приклад, навіювання тощо), конкретно розв'язувати конфліктні ситуації [3].

Юридична робота складна і потребує великого емоційного напруження, терпіння, знань, що, безумовно, ґрунтується на виконанні й дотриманні закону, але лише цим не обмежуються критерії оцінки ефективності й результативності цієї праці, і тут важливим аспектом серед інших необхідно вважати плідну і продуктивну комунікативну діяльність, що полягає в здобутті потрібної інформації у процесі комунікації, особливо велике значення під час допитів, а також у діяльності адвокатів, оперативних працівників тощо. Відзначимо, що результат комунікативної діяльності безпосередньо залежить від комунікативної культури працівника, яка повинна ґрунтуватися на пізнанні, глибокому осмисленні найвагоміших аспектів теорії культури правової діяльності [4].

Значну частину професійної діяльності юриста займає консультативна робота. У консультаційній роботі працівникам юридичної сфери за обов'язками професії потрібно мати справу з різними життєвими ситуаціями, зустрічатися з різними людьми: від найманого робітника до банкіра, від школяра до академіка, від добропорядного громадянина до запеклого злочинця. Це потребує від них широкого кругозору, різних знань, високої культури поведінки та комунікабельності. Знаряддям праці в юридичній сфері виступають функціональні засоби, тобто функції психіки та мовлення юриста.

Отже, можна сказати, що саме на комунікативній культурі правника ґрунтується їх діяльність, яку вони удосконалюють і розвивають в процесі своєї правової діяльності за допомогою спілкування з різними людьми, які відрізняються за своїм інтелектом, індивідуально-психологічними особливостями, специфікою прийняття рішень у різних ситуаціях тощо, які потрібно починати розвивати у майбутнього юриста, ще на початку навчання у вищих навчальних закладах.

#### **Список використаних джерел:**

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і гол. ред. В. Т. Бусел]. – Київ ; Ірпінь : Перун, 2009. – 1736 с.
2. Волкова Н. П. Професійно-педагогічна комунікація: теорія, технологія, практика / Н. П. Волкова ; Дніпропетр. нац. ун-т. – Дніпропетровськ : Вид-во ДНУ, 2005. – 304 с.
3. Гончаренко С. У. Український педагогічний словник / Семен Устимович Гончаренко ; гол. ред. Світлана Головка. – К. : Либідь, 1997. – 376 с.
4. Петровская Л. А. Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг / Л. А. Петровская. – М. : Изд-во МГУ, 1989. – 266 с.

## **ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СПРИЙНЯТТЯ ТЕАТРАЛЬНОГО МИСТЕЦТВА**

Мистецтво найбільш повно відображає постійно хвилюючі проблеми людства. Емоції, що виникають від спілкування з мистецтвом, принципово відрізняються від звичайних, що супроводжують людину протягом життя. Мистецтво – результат естетичного пізнання світу. Будь-яке відтворене в мистецтві явище життя сприймається як щось досконале.

Емоційний відгук на справжнє мистецтво, чому б воно не було присвячене, викликає у процесі сприймання ту світлу радість, те особливе почуття, яке називається естетичною насолодою. І якщо при сприйманні мистецтва цього почуття не виникло, це означає, що не було естетичного сприймання. В основі сприймання мистецтва лежить об'єктивно існуючий естетичний предмет – художній твір. У сприйманні мистецтва підхід до художнього твору визначається характером естетичного відношення. Воно викликає естетичні почуття, обумовлює їх характер.

Естетичне сприймання – це не просте копіювання явищ навколишнього життя. Це складний детермінований процес інтерпретації естетичного змісту твору через призму загального й художнього досвіду людини, що сприймає мистецтво. «Саме мистецтво є найінтенсивнішим засобом освоєння тезаурусу цінностей і смислів людського буття, забезпечуючи при цьому їхню конкретно-наочну репрезентацію і безпосереднє переживання сучасною людиною».

В основу нашої роботи покладено провідні дослідження у галузі психології творчості, зокрема художньої творчості Б. Г. Ананьєва, Л. С. Виготського, Г. С. Костюка, В. О. Моляко, С. Л. Рубінштейна, Б. М. Теплова, І. В. Страхова та ін., та дослідження проблеми сприймання та безпосередньо художнього сприймання, які висвітлені в працях Р. Арнхейма, В. О. Барабанщикова, М. М. Волкова, В. В. Любімова, Б. С. Мейлаха, С. Х. Раппопорта, П. М. Якобсона та ін.

Творчість – це вияв нових напрямків у мистецтві, наукових відкриттях і нових соціальних програмах. Психологія творчості — відносно самостійна галузь наукових досліджень, предметом яких є процес виникнення (творення) художніх цінностей та їх естетичне сприймання. Сприйняти твір мистецтва – це означає проникнути, проіннятися емоційністю і уявою, співпереживати, тобто перетворити інформативний процес у творчо продуктивний. Сприйняття твору мистецтва (художнє сприйняття) має свої особливості, пов'язані з умовним характером мистецтва та установкою на отримання позитивних емоцій від спілкування з твором мистецтва.

Катарсис – психічний стан, у якому взаємно проникають одне в одного протилежні почуття - стеничні й астеничні і утворюють нові ціннісні установки діяти так, а не інакше. Катарсис (від грец. katharsis – очищення) – процес гострого або триваючого негативного переживання, у своїй верхній точці перетворюється

в позитивне переживання. Кипіння переживань, що перетворює темні, важкі і болючі переживання в переживання чисті, світлі і благородні.

Термін «театр» трактується як вид мистецтва, що відображає дійсність у художніх сценічних образах. Театр – мистецтво синтетичне, поєднує драматургію, творчість актора, режисера, музику, живопис, архітектуру, танці, співи. Художнє сприйняття театрального мистецтва – структурований і одночасно цілісний процес. Конкретний процес сприйняття театральної вистави у всіх людей має індивідуальний характер, відрізняється як за рівнем емоційної сприйнятливості, так і характером змісту уявлень, що виникають у цьому процесі.

Узагальнюючи дослідження вчених з цієї проблеми, можемо зазначити, що художнє сприйняття театрального мистецтва – структурований і одночасно цілісний процес. Конкретний процес сприйняття театральної вистави у всіх людей має індивідуальний характер, відрізняється як за рівнем емоційної сприйнятливості, так і характером змісту уявлень, що виникають у цьому процесі. Аналіз праць учених дає можливість визначити фактори сприйняття саме театрального мистецтва: емоційний досвід людини, інтереси, естетичний смак, властивий людині тип сприйняття, рівень емоційного розвитку людини, фізичний та психологічний стан у момент сприйняття, умови, за яких протікає цей процес, установки на сприйняття, здатності людини до повноцінного сприйняття театрального мистецтва.

Значення художньої культури у сучасному світі неухильно зростає, оскільки вона сприяє вдосконаленню творчих потенцій суспільства, усвідомлення пріоритету загальнолюдських цінностей і розуміння перспективи гуманітарного розвитку культури, а також здійснює терапевтичну функцію на психо-емоційний та фізіологічний стан людини.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гончаренко Ю.В. Фактори художньо-естетичного сприйняття театрального мистецтва// Вісник Запорізького національного університету № 2(13), 2010, С. 45-48.
2. Лимаренко Л. І. Студентський театр у системі професійної підготовки майбутніх педагогів : монографія / Лідія Лимаренко ; Херс. держ. ун-т. – Херсон : ХДУ, 2015. – 484 с.
3. Рудницька О. Світоглядна функція мистецтва / О. Рудницька // Мистецтво та освіта. – 2001. - №3.– С. 10-13.
4. Яновський М.І. Психологічний вплив мистецтва на людину // Практична психологія та соціальна робота. – 2005. - №4. – с. 19 – 22.



## **ОСОБЛИВОСТІ ЕМОЦІЙНОЇ СФЕРИ ДІТЕЙ ДОШКІЛЬНОГО ВІКУ**

В умовах сьогодення, епоху кризи та соціальних змін, при надто швидкому ритмі повсякденного життя, люди почуваються та поведуться по-різному. Особливо беззахисними та безпомічними є наші діти. І тільки життєва мудрість дорослої людини здатна захистити малюка та створити сприятливі умови для його повноцінного розвитку.

Вивченням емоційних станів дітей займалися такі відомі психологи, як М. Л. Фігурін, Н. П. Денисова та ін., які наголошували на важливості розвитку емоційної сфери, зокрема, на вихованні почуттів з перших років життя дитини [1, с. 155].

Проблема емоційного розвитку досліджувалася багатьма психологами та педагогами (Л. С. Виготський, Л. С. Зіньківський, О. В. Запорожець, Л. І. Неверович, Т. Г. Кудрявцев, Л. П. Стрелковата ін.). Спеціалісти, які займаються проблемами навчання і виховання дітей дошкільного віку, наголошують на тому, що емоційна сфера сучасних малюків недостатньо розвинута. На превеликий жаль, дуже рідко можна зустріти насправді веселу, емоційно благополучну дитину, тому що більшість не вмюють радіти і сміятися від щирого серця.

Причин цього є дуже багато, головна з них полягає в тому, що ми, дорослі, у першу чергу спрямовуємо усі свої зусилля на розвиток інтелектуальної сфери дитини. Кожна мати хоче, щоб її дитина виховувалась у елітному садочку, вчилася в престижній школі, а потім щоб обов'язково вступила до найкращого вищого навчального закладу. Але дорослі забувають про емоційну сферу, і навіть не замислюються над тим, що недостатньо розвинута емоційна сфера дитини гальмує розвиток інтелектуальної сфери. У нашому житті емоції посідають важливе місце.

Управління емоціями у дітей дошкільного віку важливе для розвитку самовладання дитини, гнучкості в спілкуванні та відчуття власного «я». Для ефективного навчання управлінню власними емоціями, дітям необхідна допомога батьків і щоб до їхніх потреб ставилися з повагою й турботою. Це допомагає підвищити самооцінку, краще справлятися з емоціями та знаходити спільну мову з людьми, що їх оточують. Діти, які мають такий досвід, психічно здорові, вмюють налагоджувати добрі стосунки з іншими. Вони частіше відчують себе щасливими, вмюють радіти життю.

У результаті теоретичного дослідження було виявлено, що емоції дошкільника залежать від його ставлення до тих чи інших явищ. Розлади емоційної сфери дошкільників, можуть виникати як наслідок образ, сварок.

В емоційній сфері дитини такі розлади негативно позначаються на формуванні особистості. Розкриття вікових особливостей управління емоціями

у дітей дошкільного віку виявило необхідність розвивати у дітей навички управління емоціями.

При дослідженні особливостей емоційної сфери дошкільників, спостерігаючи, можна легко помітити, наскільки багатий емоційний фон дитини, чи вміє малюк контролювати свої емоції, чи властива йому емоційна нестійкість. Емоційну сферу дітей дошкільного віку можна досліджувати за допомогою таких діагностичних методик: візуально-вербальна методика Р.Жиля [2].; проєктивна методика «Обери обличчя» розроблена американськими психологами Р. Теммл, М. Дорки, В. Амен[3].; проєктивна методика «Малюнок сім'ї» [4].; Тест Люшера (визначення настрою дитини за допомогою колірною тесту емоційних станів на основі тесту Люшера) [5].

Методика Рене Жиля спрямована на дослідження соціальної пристосованості дитини, сфери її міжособистісних відносин та їх особливостей, її сприйняття внутрішньосімейних стосунків, деяких характеристик її поведінки.

Проєктивна візуально-вербальна методика Рене Жиля складається з 42 завдань, серед яких 25 картинок із зображенням дітей або дітей і дорослих з коротким текстом, що пояснює зображену ситуацію і питанням до досліджуваного, а також 17 текстових завдань.

Проєктивна методика «Обери обличчя», для дітей, віком від 5 до 7 років. Обладнання: експериментальний матеріал – 14 малюнків, кожний з яких відображає певну типову для життя молодшого школяра ситуацію.

Методика виявляє рівень тривожності дитини.

Проєктивна методика «Малюнок сім'ї» виявляє сімейну ситуацію. Те, що батьки оцінюють з усіх боків позитивно, дитина може сприймати зовсім інакше. Тест призначений для виявлення особливостей внутрішньосімейних відносин. Методику можна використовувати з 3 років.

Тест Люшера діагностує психофізіологічний стан дитини. Поганий настрій дитини, складні взаємини з педагогом чи однолітками можуть вплинути на успішність її діяльності. Для діагностики потрібно 8 кольорових квадратиків. Дитині пропонується вибрати квадратик, який схожий на його настрій під час заняття, а потім квадратик-настрій під час спілкування з педагогом. На основі інтерпретації кольору і спостережень за вчинками і поведінкою дитини можна зрозуміти, наскільки комфортні для неї заняття.

Дані, отримані за допомогою тесту, можна порівнювати з результатами різних тестів незалежно від того, де, коли, як і ким вони були отримані, якщо, зрозуміло, тест застосовувався правильно. З усіх можливих психодіагностичних методик до тестів пред'являються строгі вимоги, що стосуються валідності, надійності, точності і однозначності. На результати психодіагностики впливає ситуація, її розуміння випробовуваним, отримувана ним інструкція, а також особистість і поведінка самого експериментатора під час тестування.

Описані методи та методики дослідження емоційної сфери дітей дошкільного віку допомагають виявити: соціальну пристосованість (методика Рене Жиля); рівень тривожності дитини (проєктивна візуально-вербальна методика «Обери обличчя»); особливості внутрішньосімейних

відносин(проективна методика «Малюнок сім'ї»); настрої дитини (колірний тест емоційних станів на основі тесту Люшера).

Вирішення поставлених завдань відкриває ще більше питань, що, власне, й підкреслює надзвичайну перспективність вивчення емоційної сфери дітей дошкільного віку. Доцільним є подальше несуперечливе розширення практичного вивчення емоційної сфери дошкільників за рахунок власних досліджень, залучаючи до дослідження дітей дошкільного віку різних категорій.

#### **Список використаних джерел:**

1. Трофаїла Н. Д. Емоційний розвиток дітей дошкільного віку / Н.Д.Трофаїла// Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського. Сер. : Педагогічні науки. – 2014. – Вип. 1.45. – с. 155-158. – Режим доступу: [nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmdup\\_2014\\_1.45\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmdup_2014_1.45_35)
2. Методика РенеЖуля / Емоції в житті дошкільника. – 2017. – Режим доступу: <https://emotsijno-osobistisnij-rozvitok-ditej-v-umovakh-sim-ji.webnode.com.ua/vpravi-na-viznachennya-emotsijnogo-stanu-vashoji-ditini/>
3. Проективна методика "Обери обличчя" / Емоції в житті дошкільника. – 2017. – Режим доступу: <https://emotsijno-osobistisnij-rozvitok-ditej-v-umovakh-sim-ji.webnode.com.ua/bilshe-testiv2/>
4. Долгачова О. В. Проективна методика «малюнок сім'ї» / О. В. Долгачова // Сер. : Емоції в житті дошкільника. – 2017. – Режим доступу: <https://emotsijno-osobistisnij-rozvitok-ditej-v-umovakh-sim-ji.webnode.com.ua/proektivna-metodika-malyunok-simji/>
5. Діагностика емоційної сфери дошкільників / Навчально-методичний кабінет. – 2014. – Режим доступу: [ped-kopilka.com.ua/roditeljam/diagnostika-yemocionalnoi-sfery-doshkolnikov.html](http://ped-kopilka.com.ua/roditeljam/diagnostika-yemocionalnoi-sfery-doshkolnikov.html)

**Езех Чукунонсо Питер Ексель, магістрант,  
Ковалькова Т.А., кандидат педагогічних наук,  
доцент кафедри психології  
ВУЗ «Університет «КРОК»**

## **ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ АДАПТАЦИИ ЖЕНЩИН К БЕРЕМЕННОСТИ**

В организме женщины, которая собирается стать матерью, протекают большие изменения. Эти изменения затрагивают все системы женского организма, поэтому сама беременность предъявляет значительные требования к физическому и психологическому здоровью женщины. Физиологические и психологические особенности женщины обуславливают успешное формирование адаптации к беременности.

Понимание адаптационных изменений является важной частью гармоничного протекания беременности и развития плода. Важное теоретическое и прикладное значение приобретает углубленное изучение сущности и структуры адаптационной сферы беременной женщины, обоснование факторов, критериев, показателей, условий, средств, свойств,

индивидуально-типологических особенностей развития адаптационной сферы женщины к беременности.

Цель исследования – выявить психологические особенности адаптации женщин к беременности.

Адаптация – это процесс, в ходе которого изменяется личность и среда, с которой она взаимодействует. Эти изменения происходят за счет противоречий потребностей и возможностей человека с правилами и законами среды, в ходе которых происходит проблемная ситуация. Во время ее решения человек осваивает правила внешней среды или изменяет ее, а среда подстраивается под потребности человека [7].

Адаптация зависит как от объективных, так и от субъективных факторов. Объективные факторы – это освоение человеком разнообразных социальных ролей, которые отражают его место в социуме, то есть происходит процесс приобретения индивидом адаптации. Субъективные факторы определяют психологическое развитие личности (индивидуальные свойства, установки, готовность постигнуть социальные правила и законы) [2].

В. П. Твердохлиб выделил механизмы адаптации человека, которыми являются: когнитивный (психические процессы, с помощью которых происходит познавательная деятельность); эмоциональный (эмоции и чувства человека); поведенческий (взаимодействие человека с окружающими во внешней среде) [5].

Основными функциями адаптации являются: физиологические и социальные. Физиологические функции обеспечивают увеличение сопротивляемости организма человека к обстоятельствам внутренней среды. Адаптационные реакции отвечают на существующие вредные воздействия среды и выполняют защитную функцию [8]. Социальные функции адаптации обеспечивают возможность жизни человека в непрерывно меняющихся ситуациях. С помощью адаптации происходит совершенствование работы организма, уравновешенность и согласованность в сфере «человек – среда» [1].

К основным видам адаптации относят: биологическую (адаптация человека, при которой его организм формируется и развивается для того, чтобы приспособиться к миру, который его окружает); этническую (адаптация группы людей к измененным обстоятельствам, например, погодным); социальную (адаптация человека, при которой он приспосабливается к социальной среде); психологическую (адаптация человека к разным обстоятельствам с целью создания собственной гармонии) [5].

В психологии беременность считают кризисным периодом, потому что он требует адаптации к новому физиологическому и психологическому состоянию, а также адаптации женщины к принятию роли матери [6]. Меняется сознание женщины и ее взаимоотношения с окружающей средой. Для одних женщин беременность является шагом к зрелости и у них возрастает самоуважение, для других женщин беременность – это решение проблем между матерью и ребенком [4].

На фоне физиологических изменений происходит перестройка психологических свойств и состояний женщины. Психологические особенности

женщины также зависят от ее гормонального фона. В этот период гормональный фон настолько изменен, что беременная женщина очень остро может отреагировать на любой даже незначительный раздражитель [3].

Нами были изучены психологические особенности адаптации женщин к беременности. В эмпирическом исследовании приняли участие 40 беременных женщин в возрасте от 25 до 35 лет. Для получения достоверных результатов были использованы такие методики: «Методика диагностики социально-психологической адаптации» К. Роджерса и Р. Даймонда, опросник «Удовлетворенность жизнью» Н. Мельниковой, «Тест отношений беременной» И. Добрякова.

По результатам исследования было определено, что женщины, которые испытывают удовольствие от жизни, благоприятно воспринимают окружающих, испытывают положительные эмоции, им комфортно здесь и сейчас; если женщина негативно относится к окружающим, то и адаптироваться к своему новому положению ей очень сложно; женщины с дезадаптивностью не готовы принимать ни себя в новом положении, ни окружающих; при низком уровне удовлетворенности жизнью, женщине сложно адаптироваться к беременности, она испытывает нежелание принимать свое новое состояние и находить контакты с окружающими. Если женщина имеет низкий уровень эмоциональной комфортности, то ей сложно налаживать контакты с окружающими, она ощущает дискомфорт при общении; женщины с депрессивным типом часто недовольны своей внешностью и другими изменениями, которые происходят с ней во время беременности.

Таким образом, исследование показало, что адаптация женщин к беременности обуславливается психологическим состоянием женщины, а также силой стрессовых и фрустрирующих факторов во время беременности и будущего материнства. Большинство женщин свободно адаптируются к физиологическим и психологическим изменениям во время беременности. Однако если женщина ощущает подавленность, то ей необходимо прийти на консультацию к специалисту для дальнейших рекомендаций.

#### **Список использованных источников:**

1. Березин Ф. Б. Психическая и психофизиологическая адаптация человека / Ф. Б. Березин. – Л.: Наука, 1976. – 162 с.
2. Липунова О. В. Проблема адаптации человека в процессе его личностного развития / О. В. Липунова // *Современные проблемы науки и образования*. – 2015. – №1. – Режим доступа: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=19695>.
3. Лустин С. И. Психологические особенности беременных женщин / С. И. Лустин, Е. А. Щука // *Царскосельское чтение*. – 2016. – Т.3. – С. 241- 244.
4. Рыбалка А. Н. Психологическая адаптация женщин во время беременности и после родов / А. Н. Рыбалка // *Научная периодика Украины НБУ имени В. И. Вернадского*. – №3. – 2011. – С. 44-49.
5. Твердохлиб В. П. Общие механизмы адаптации и профилактика определяют здоровье здорового человека / В. П. Твердохлиб, Г. М. Митинский, Ф. З. Меерсон // *Образование, здравоохранение, физическая культура*. – Вып.7. – Т. 1. – 2006. – С. 99-101.
6. Филиппова Г. Г. Психология материнства / Г. Г. Филиппова. – М.: Изд-во Института психотерапии, 2002. – 240 с.

*Романова С.І., магістрант,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»,  
Ірхін Ю.Б., завідувач відділу психологічних досліджень  
Київського науково-дослідного інституту судових експертиз,  
кандидат психологічних наук, доцент*

## **МЕТОДИКА ВСТАНОВЛЕННЯ ЗАПОДІЯННЯ МОРАЛЬНОЇ ШКОДИ ТА РОЗМІРУ ЇЇ КОМПЕНСАЦІЇ: ПОГЛЯД ЕКСПЕРТА-ПСИХОЛОГА**

На сучасному етапі розвитку світової спільноти проблема прав і свобод людини є однією з найактуальніших. На сьогоднішній день кількість позовів, що містять вимоги про відшкодування моральної шкоди неухильно зростає. Проте, проблема відшкодування моральної шкоди, а особливо розміру її відшкодування в грошовій формі, викликає серйозні суперечності та протиріччя у судах.

Проблема полягає в тому, що перед суддею виникають великі труднощі при визначенні міри емоційних переживань, а, отже, і компенсаційної суми, оскільки розмір компенсації напряму залежить від характеру і об'єму заподіяних людині моральних і фізичних страждань. Застосування знань психолога є одним із способів об'єктивно визначити наявність стресу у індивіда, рівень його емоційних переживань і страждань.

Необхідність розгляду деяких складних питань, що відносяться до психологічних особливостей відшкодування моральної шкоди, предмету і процедури психологічної експертизи у справах про компенсацію моральної шкоди, і визначила собою мету цієї роботи.

При проведенні дослідження використано загальнонаукові (діалектичний, системний, структурно-функціональний) та власне - наукові (порівняльний, історичний) методи.

Досліджуючи проблематику даної роботи, можна побачити, що коли людині заподіяно моральну шкоду, її переживання набувають негативного забарвлення, починають домінувати негативні емоційні процеси, серед яких виділяють негативні емоції (страх, гнів, печаль, злість, відчай, горе, роздратування, жах, образа та ін.), емоційні стани (настрій, фрустрація, афект) та почуття (ненависть, зневіра, розчарування та інші). Тобто, можна стверджувати, що в емоційному аспекті моральна (немайнова) шкода, в першу чергу, знаходить свій вираз у негативних емоційних реакціях (процесах) і станах людини. [2, с.24].

На небезпеку моральної шкоди вказував ще наприкінці ХІХ ст. відомий психіатр І. Сікорський, який відзначав, що моральні страждання так само вбивають організм, як і фізичні, проте вони страшніше фізичних, тому що вражають вищий орган життя – нервову систему, вражають її у всіх частинах, не залишаючи вільного місця. Якби ми захотіли охарактеризувати одним словом усі зміни, що сталися в організмі внаслідок моральних страждань, то правильно було

б сказати, що моральні страждання вбивають організм повільною смертю, викликаючи надзвичайно важкі симптоми, здатні вбити цілком здоровий організм за допомогою тривалих мук. [3].

Перші кроки при проведенні судово-психологічної експертизи пов'язані з визначенням психоемоційного стану підекспертного, що настав після здійснення негативних дій щодо нього. В результаті психодіагностичного обстеження підекспертного, в його стані можуть бути виявлені різні негативні переживання: сором, занепокоєння, приниження, смуток, тривога та ін. Наступний етап дослідження пов'язаний зі встановленням наявності (відсутності) причинного зв'язку між стражданнями підекспертного і протиправними діями того, хто заподіяв такі страждання.

Різними авторами пропонуються різні механізми для її експертного визначення. В.Ф. Енгаличев і С.С.Шипшин вважають, що для цього потрібно встановлений психічний стан, що характеризує підекспертного після здійснення щодо нього правопорушення порівняти з ретроспективно визначеним станом, що був у підекспертного до здійснення правопорушення. Виявлені зміни в емоційній сфері служать знаком причинного зв'язку [5, с.77].

Довгий час у своїх розрахунках психологи використовували формулу О. М. Ерделевського. З самого початку використання ця методика піддавалася критиці за непсихологічні критерії в своєму складі (ступень вини сторін та ін.), і більшу юридичну спрямованість, хоча була пропонована для використання саме психологам. Незважаючи на високу якість розробки, ця формула не стала досконалим інструментом у роботі експертів-психологів, та у подальшому була виключена з Реєстру методик та внесена до Переліку рекомендованої науково-технічної та довідкової літератури, затвердженої наказом Міністерства Юстиції України.

В свою чергу, методика В. П. Паліюка надає експерту широкі межі, завдяки відсутності середніх показників, або інших числових критеріїв оцінки моральної шкоди, з якої можливо було б починати розрахунок. В деяких аспектах методика В. П. Паліюка постає антагоністичною до методики О. М. Ерделевського, і якщо останній встановив конкретні середньостатистичні показники спричиненої шкоди (презюмовану шкоду), то В. П. Паліюк, посилаючись на законодавство, вказує, що на відміну від майнової шкоди, розмір якої встановлений законом, від регулювання чіткого обсягу відшкодування моральної шкоди законодавець відмовився, надавши це право суду, тому, на думку автора, звідси випливає, що дійсного розміру відшкодування немайнової шкоди не існує до тих пір, поки суд його не визначив. Автор вважає, що таке ставлення законодавця є вірним, так як встановлення мінімального або максимального розміру моральної шкоди порушує права потерпілого, який може оцінити втрати немайнового характеру вище чи нижче законодавчого рівня.

На практиці експерти психологи використовують різні теоретико-методологічні положення, в тому числі й не рекомендовані державою, виробляють методику конкретного дослідження виходячи зі своїх уявлень про його предмет і своїх професійних можливостей, що призводить до формулювання спірних експертних висновків з одних і тих же питань.

Для того, щоб під час судового засідання результати експертизи для судді та інших учасників процесу не виглядали чимось містичним, необхідно охарактеризувати загальні підходи до розуміння методів якими користуються експерти. З'ясування суті і можливостей тих чи інших методів, результативності і допустимості їх при експертному дослідженні видається актуальним з огляду на практичне використання таких експертиз у сучасному судочинстві України.

**Список використаних джерел:**

1. Белякова А.М. Відшкодування заподіяної шкоди. – М.: вид-во МГУ, 1972. –101 с.
2. Нагорний Г.М. Поняття судової експертизи // Криміналістика і судова експертиза. Київ, 1984, Вип. 29, С.11.
3. Утехин С.В., Южанинова А.Л. К вопросу о назначении судебной психолого-медицинской экспертизы в делах по нанесению морального ущерба гражданам // Методы психологии. Ростов н/Д, 1997. Т. 3, вып. 1. С.253-255.
4. Эрделевский А.М. Компенсация морального вреда: анализ и комментарий законодательства и судебной практики. М., 1999.
5. Южанинова А.Л. Судебно-психологическая экспертиза по делам о компенсации морального вреда. Саратов, 2000.

**Савченко В.С.**, здобувач,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»,  
**Шевченко В.Є.**, кандидат психологічних наук, доцент,  
Директор з персоналу ПП «ЮК» «Конгрес»»

## **ПСИХОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ СКОЄННЯ ОСОБОЮ ПРАВОПОРУШЕННЯ З ВИКОРИСТАННЯМ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

У середовищі кіберзлочинців існує прислів'я: «Якщо хакерами народжувалися, то ними ставали, якщо хакерами ставали, то ними народжувалися». Важко не погодитися з ним, але з точки зору наукового підходу до психологічного аналізу передумов скоєння особою правопорушення з використанням комп'ютерних технологій, треба наголосити на тому, що у більшості випадків особистість правопорушника прямо залежить від негативних рис його характеру [3, с.94].

На думку дослідників явища кіберзлочинності існує ряд таких стійких передумов скоєння особою правопорушення з використанням комп'ютерних технологій: груповий егоїзм, задрість, постійне прагнення до пошуків ворога. Ці фактори лежать в основі соціальної напруги, яку створює хакер.

Окрім цього, у багатьох випадках, ця напруга виникає в особистості кіберзлочинця у зв'язку із різницею між розумовим віком і віком біологічним.

На відміну від формального або неформального вивчення комп'ютерних наук, бути хакером дає особам не тільки розуміння роботи системи, але і вельми привабливу можливість управління нею, а також ілюзію того, що варто додати ще одну-дві властивості в систему і кіберзлочинцем буде отриманий над нею



повний контроль. Ці відчуття важливі для хакерів, оскільки вони не змогли отримати їх у повсякденному середовищі, а саме: відчуття перспективи, ясне уявлення про те, «що з цього щось вийде», уміння постійно співвідносити отримані конкретні результати з перспективним планом і корекції отриманих результатів [2, с.27].

Кіберзлочинці, як правило, ніколи не торкаються емоційних сторін один одного та особистих сторін життя. Для хакерів достатньо легко займатися втручанням в інформаційно-телекомунікаційні системи організованою групою, при цьому багато з них самотні і відчувають себе некомфортно в соціальному плані. Маючи щодня справу із передбаченістю і керованістю комп'ютерних систем, у протилежність безнадійним, на думку багатьох хакерів, в своїй довільності проблемам людських відносин, робить кіберзлочинність для них особливо привабливою. Іншим вагомим чинником, звичайно ж, є те, що хакери вважають, що обчислення є набагато важливішою річчю, ніж взаємовідносини між особистостями. Для більшості кіберзлочинців це є питанням визначення пріоритетів.

Окрім того, багато молодих фахівців відзначають, що, отримавши роботу, вони потрапляють в обстановку рутини і відсталості, яка перешкоджає прояву творчості і формує слухняного неробу. Завершує цей ланцюжок «виховних» чинників система призначення на керівну посаду, коли головним критерієм при виборі кандидата є старанність і особиста відданість замість знання справи, уміння керувати людьми і наявність творчої перспективи зростання [1, с.33].

У процесах діяльності, спілкування і взаємодій в суспільстві і групах у особи виробляється нормативно-ціннісна система - особлива психологічна освіта - найважливіший компонент внутрішнього світу особи, інтеграційна система внутрішніх регуляторів поведінки людини. Формування цієї системи - основний напрям соціального розвитку особи як специфічного в психологічному плані процесу становлення громадянина.

Підсумовуючи викладене можна зробити висновок, що нормально соціалізована людина при здійсненні нею вчинку, який не відповідає її внутрішнім критеріям, має відчувати незадоволеність собою.

#### **Список використаних джерел:**

1. Васильев В.Л. Юридическая психология: Учебник для вузов. 6-е издание. - СПб.: Питер. 2009. - 608 с.
2. Д.Марков, К. Хэфнер - Хакеры. - К.: "Полиграфкнига", 1996. - 92 с.
3. Steven Levy - Hackers : heroes of the computer revolution. - Garden City, N.Y. : Anchor Press/Doubleday, 1984. - 458 p.

## **ТЮТОР, ЯК РЕГУЛЯТОРНИЙ ЕЛЕМЕНТ МІКРО ТА МАКРООТОЧЕННЯ ДИТИНИ З ОСОБЛИВИМИ ОСВІТНИМИ ПОТРЕБАМИ В ПОЧАТКОВІЙ ШКОЛІ**

Актуальність дослідження. Для реалізації психокорекційного процесу подолання нейроатипічних порушень та гармонійного включення дитини з особливими потребами до системи шкільного навчання були розроблені принципи інклюзивної складової, методологічними засадами яких є концепції, положення, вчення видатних дефектологів [3, 4]. Саме розроблення інноваційних принципів допоможе Україні перейти до нової світоглядної парадигми, яка закріплена міжнародним законодавством [1] і сформуванню нову інклюзивну культуру. Реалізація психологічних компонентів стратегії розвитку впроваджується через основні напрями роботи тьютора [2]. Долучення та розширення можливостей психологічного впливу тьютора на мікро та макрооточення дитини з особливими освітніми потребами надасть можливостей для забезпечення її гармонійного розвитку [1, 2]. Отже, наукове та методологічне підґрунтя потребує в Україні доопрацювань, згідно до нових завдань, які стоять перед сучасною системою інклюзивної шкільної освіти.

Мета дослідження – дослідження компенсаторного впливу тьютора на мікро та макрооточення дитини з особливими потребами в початковій школі.

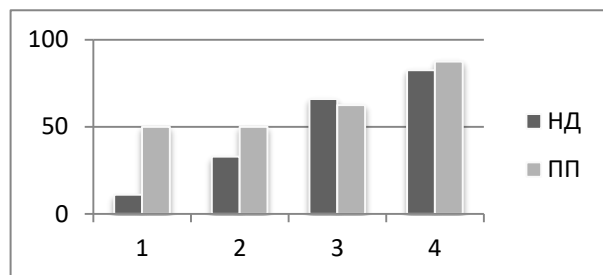
Методи та матеріали дослідження. Для розв'язання поставлених завдань у дослідженні використовувались наступні методи та матеріали дослідження: теоретичні (аналіз проблеми; моделювання); методи емпіричного дослідження (фокус-групове інтерв'ю; анкетування; тестування); формувальний експеримент (тренінги для педагогічних працівників, як методи формування умінь та навичок супроводу дітей з особливими освітніми потребами), а також методи математичної обробки емпіричних даних та їх статистичного аналізу.

Дослідження проводилось впродовж навчального 2017-2018 рр., ним було охоплено 4 класи початкової школи, 3 року навчання. В паралельних класах навчалося 87 дітей, 18 з яких діти з особливими потребами. Діти навчалися за класами (3-А, 3-Б, 3-В, 3-Г). 3-А клас був контрольним, в класі проводилась психо-корекційна робота з дітьми з особливими потребами за визнаними в Україні методиками згідно Законів України; в 3-Б класі проводилась додаткова психо-корекційна робота тьютора з дітьми з особливими потребами без включення однокласників мікрооточення; в 3-В класі додаткова психо-корекційна робота тьютора проводилась паралельно як і з мікрооточенням однокласників, так і з самою дитиною з особливими потребами; в 3-Г класі психо-корекційна робота тьютора полягала в одномоментній праці з дитиною з особливими потребами, мікрооточенням однокласників та макрооточенням педагогічних працівників, залучених в навчальний процес дітей (16 осіб).

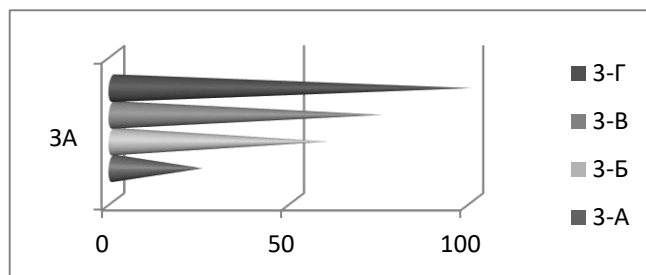
Під час навчального року психологічний стан дітей відслідковувався за допомогою засобів: тест «Тривожність» (Р.Темл, М. Доркі, В. Амен); «Опитувальник оцінювання рівня тривожності та схильності до неврозу» (А.Захаров); методика «Визначення психологічної атмосфери в групі» та «Профіль соціального шестирички»; самостійно розроблений «Щоденник контролю індивідуальних психоатипізмів дітей з особливими потребами в групі мікрооточення»; шкала реактивної та особистісної тривожності (Спілбергер - Ханін); навчальна спроможність, стомлюваність дітей контролювалася і оцінювалася за допомогою технології «Портфоліо».

Здобуті результати дослідження. Отримані дані були інтерпретовані згідно ключів емпіричного дослідження, а результати трансформовані в відсоткове співвідношення та представлені в графічному зображенні. В дослідженні оцінювалися показники тривожності дітей з особливими освітніми потребами, однолітків мікрооточення та показники педагогічних працівників в усіх чотирьох групах протягом року. Також проаналізовані показники соціальної адаптації, навчальні досягнення дітей з особливими потребами; розглянута динаміка змін наявних нейроатипізмів у дітей з особливими освітніми потребами. У контрольній групі на початку навчального року високий рівень тривожності виявляли 100% дітей з особливими потребами, 60,5% нейротипічних дітей та 18,75% педагогічних працівників. Наприкінці навчального року рівень тривожності підвищився в усіх групах до 80%, 88,5%, 37,5% відповідно. У 2 групі 3-Б класу на початку навчального року високий рівень тривожності виявляли 100% дітей з особливими потребами, 90% нейротипічних дітей та 18,75% педагогічних працівників. Наприкінці навчального року рівень тривожності підвищився в групі педагогічних працівників до 25%, залишився сталим у нейротипічних дітей на рівні 75%, зменшився у категорії дітей з нейроатипізмами до 50%. У 3 групі 3-В класу на початку навчального року високий рівень тривожності виявляли 100% дітей з особливими потребами, 93,5% нейротипічних дітей та 25% педагогічних працівників. Наприкінці навчального року рівень тривожності у нейротипічних дітей та у категорії дітей з нейроатипізмами зменшився до 60% та 55% відповідно. У 4 групі 3-Г класу на початку навчального року високий рівень тривожності виявляли 100% дітей з особливими потребами, 83% нейротипічних дітей та 25% педагогічних працівників. Наприкінці навчального року тенденція до зниження рівня тривожності у групах не змінилася і відповідала 25%, 49,5% та 13%. Навчальний успіх у дітей з нейроатипізмами оцінювався за технологією «Портфоліо». Наприкінці року за всіма класами дані розподілялися наступним чином: 25%, 40%, 50%, 75% за 3-А, 3-Б, 3-В та 3-Г класами. Адаптаційний процес дітей з нейроатипізмами оцінювався за показниками мікро та макрооточення. Найвищий рівень позитивного ставлення був відмічений в четвертій групі 3-Г класу, який досягнув 82,5% серед нейротипічних дітей та 87,5% серед педагогічних працівників. Також у дослідженні були проаналізовані зменшення кількості нейроатипізмів у дітей. Найбільший прогрес зафіксований у четвертій групі, де зниження рівня нейроатипічної поведінки зареєстровано у 100% дітей. У перших групах відмічено 25%, 60% та 75% відповідно.

### Адаптаційний процес дітей за показниками мікро та макрооточення



### Аналіз показників зміни рівня нейротипізмів у дітей потребами



де НД-нейротипічні діти, ПП- педагогічні працівники.

де ЗА – зменшення рівня атипічної поведінки у %.

Новизна отриманих результатів. Дані емпіричного дослідження свідчать про високий компенсаторний вплив тьютора на мікро та макрооточення дитини з особливими освітніми потребами в початковій школі України. Вирішення поставлених завдань відкрило ще більше питань, які виходять далеко за межі формату дипломної роботи, що, власне, й підкреслює надзвичайну перспективність подальшого вивчення даної теми.

#### Список використаних джерел:

1. Колупаєва А.А. Інклюзивна освіта: реалії та перспективи: Монографія / А.А. Колупаєва – К.: «Самміт-книга», 2009 – 272 с.
2. Сак Т.В. Психолого-педагогічні основи управління учбовою діяльністю учнів із затримкою психічного розвитку у школі інтенсивної педагогічної корекції. / К.: Актуальна освіта, 2005. – 246 с.
3. Синьов В. М. Корекційна психопедагогіка. Олігофренопедагогіка: підручник. — Ч. 2. Навчання і виховання дітей., 2009. — 224 с.
4. Туріщева Л.В. Діти з особливостями розвитку у звичайній школі / Автор-укладач Л.В. Туріщева. – Х.: Вид. Група «Основа», 2011. – 111 с.

**Смірнов А.Є.,** аспірант,  
**Сингаївська І.В.,** кандидат психологічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ДЕЗАДАПТАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ НА РОБОЧОМУ МІСЦІ

Проблема адаптації персоналу є однією з найбільш гострих та актуальних і на фундаментально-теоретичному, і на прикладному рівнях досліджень психологів різних шкіл і напрямків. Розробці практичної сторони адаптації персоналу присвячені праці ряду зарубіжних і вітчизняних науковців (М. Крутцова, Дж. Гринберг, А. Налчаджян, М. Грачев, Ф. Березін, О. Минченкова, П. Мур'є, М Сміт, П.Кольретт, Р.Шнайдер, П.Легріс та ін.).

Поняття «адаптація» походить від лат. *Adapto*—«пристосовую». Адаптація персоналу – процес пристосування працівників до змісту і умов трудової

діяльності у соціальному середовищі, а також вдосконалення ділових та особистісних якостей працівників.

В управлінні персоналом пріоритетним вважається створення та розвиток систем адаптації персоналу в організації. Вирішення цієї проблеми із застосуванням сучасних науково-практичних методів дозволяє нівелювати більшість негативних факторів внутрішнього середовища організації в області групової динаміки колективу, продуктивності праці, плинності кадрів та інших визначальних показників діяльності організації [5].

У наш час не можливо розглядати процес адаптації працівника на робочому місці не беручи до уваги процес дезадаптації.

Поняття «дезадаптація» вперше з'явилося в психіатричній літературі. Воно отримало свою інтерпретацію в рамках концепції передхвороби і розглядалося як проміжний стан. Дезадаптація на робочому місці найчастіше визначається, як порушення механізмів пристосування співробітника в результаті внутрішньої або зовнішньої дисгармонії особистості і організації, які проявляються у формі порушень поведінки, конфліктних відносинах, психогенних захворюваннях і реакціях, підвищеному рівні тривожності[4].

Дезадаптація може бути детермінована різними факторами, внутрішніми (у взаємодії з самим собою, частіше за все не виражених зовні, але здатних перерости в зовнішні) і зовнішніми (поведінковими, що проявляються у взаємодії з навколишнім світом) [4].

До внутрішніх факторів дезадаптації співробітників відносять:

- тривалу хворобу;
- несприятливі прояви емоційно-вольової сфери;
- обмежені можливості співробітника до спілкування;
- поява внутрішніх комплексів;
- фізичні і психічні перевтоми;
- період особистісних невдач;
- неадекватну самооцінку;
- професійне вигорання і ін.

До зовнішніх факторів дезадаптації співробітників організацій відносять:

- деформовані сімейні відносини;
- високі вимоги до виконуваної роботи;
- недостатнє спілкування зі співробітником;
- вплив ЗМІ, яке формує світогляд і інтереси;
- пригнічення особистості групою.

Дезадаптація може проявлятися як спонтанно, так і постійно, проявляючись після тривалого латентного періоду.

Можна виділити наступні форми прояву дезадаптації:

- відчуття співробітником своєї особистісної неспроможності, відторгнення від колективу;
- зміна мотиваційної сторони діяльності, починають переважати мотиви уникнення;
- наростання почуття тривожності і соціальної апатії;
- невиконання робочих обов'язків;

- девіантна поведінка (алкоголізм, наркоманія);
- збільшення кількості порушень дисципліни (запізнення, прогули);
- зростання конфліктів з оточуючими.

Деадаптація співробітників призводить до різних негативних наслідків (особистісні деформації; нервові розлади, пригніченість, загальмованість або збудливість, агресивність, самотність). Такі проблеми можуть привести до саморуйнування особистості. У найбільш важких формах деадаптації, людина може піти на крайні заходи – суїцид [2].

Профілактика деадаптації вимагає великих зусиль, спрямованих на її своєчасну діагностику і запобігання на ранніх стадіях її виникнення та розвитку. Зміст і характер профілактичної діяльності визначається факторами, які привели до деадаптації. Проблема профілактики деадаптації у співробітників в просторі організації ще недостатньо вивчена, що створює значну область для наукового пошуку.

**Список використаних джерел:**

1. Маслов Є.В. *Управління персоналом підприємства*. - М., 1999. – 230с.
2. Молодцова Т. Д. *Основные виды и типы деадаптации // Концепт*. — 2013. — № 05.
3. Почебут, Л. Г. *Организационная социальная психология / Л. Г. Почебут, В. А. Чикер*. - Санкт-Петербург : Речь, 2000. – 296 с.
4. Санинский В. И. *Профилактика деадаптации сотрудников как фактор повышения эффективности деятельности организации // Молодой ученый*. — 2014. — №8. — С. 870-873.
5. *Управління персоналом. Лекції: Підручник для студентів вищих навчальних закладів / В.В.Музиченко*. – М.: Видавничий центр «Академія», 2003. – 481 с.

**Тарасюк Т.В., студент,**  
**Живоглядов Ю.О., кандидат психологічних наук, доцент,**  
**ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## СМИСЛОЖИТТЄВІ ОРІЄНТАЦІЇ СТУДЕНТСТВА

Проблема сенсу життя – одна з довічних проблем людства, значення котрої важко переоцінити. На протязі всієї історії вона знаходиться в полі зору філософів, богословів, психологів, педагогів. Але допоки існує різноманіття світоглядних, філософських, релігійних систем, - однозначного вирішення цієї проблеми навряд чи можливо відшукати.

Пошук сенсу життя - це направляюча ідея людської свідомої діяльності, регулятор її життєвої практики.

Смисложиттєві орієнтації виростають із світогляду і визначають систему переконань і поглядів, відношення до оточуючої дійсності і до самого себе; вони не обмежуються однією ідеєю, а складаються в складну систему «великих» і «малих» смислів.

Аналіз літератури показав, що смисложиттєві орієнтації знаходяться в тісному зв'язку з цінностями і складають єдину ієрархічну смисло-ціннісну систему, складові якої обумовлюють одна одну.

Смисло-ціннісна система динамічна, і здатна змінюватись протягом життя особистості.

Студентський вік – це переломний етап в житті особистості, в цей час відбувається перехід від юнацького до дорослого життя. На фізичному рівні - завершується процес формування організму. У плані загальнопсихічного розвитку, студентство є періодом інтенсивної соціалізації людини, розвитку вищих психічних функцій, становлення всієї інтелектуальної системи і особистості в цілому.

Юнацький вік пов'язаний із різкою зміною внутрішньої позиції, а проблеми професійного вибору, побудови життєвого шляху, пошуку свого місця в різних сферах життя перетворюється у «афективний центр» життєвої ситуації, навколо якої організується діяльність молодого людини.

Перед юнаками постає складне завдання освоєння і структуризації не тільки навколишнього середовища, але і свого внутрішнього світу, який виражається в її смисложиттєвих орієнтаціях та способах організації власного життя.

В юнацтві фіксуються найнижча задоволеність смислом життя, переживається тяжкий стан загальної невизначеності. Людина опиняється на порозі нового, самостійного життя, відчуває незвичний тягар відповідальності, хоче зрозуміти своє призначення, відчути куди саме слід рухатися.

З ціллю підвищення соціально-психологічної адаптації студентів, проводяться різноманітні дослідження по вивченню смисложиттєвих орієнтацій. Однією з високоефективних методик є тест «Смисложиттєві орієнтації» Д. А. Леонт'єва, який дозволяє оцінити «джерело» сенсу життя, котре може знаходитись в майбутньому (цілі), в теперішньому (процес), або в минулому (результат), або у всіх трьох складових одночасно.

Для оптимізації смисложиттєвих орієнтацій у необхідно створювати умови для успішної соціально-психологічної адаптації студентів в сучасному світі. В навчально-виховному процесі необхідна реалізація комплексної програми, що включає всі компоненти освітнього процесу: лекційні, семінарські та практичні заняття, кураторську роботу з групами, позакласну роботу з групами (тренінгові заняття), організацію роботи по самовдосконаленню, семінари та тренінги з метою навчати молодь планувати свій час, життєвий шлях, кар'єру.

#### **Список використаних джерел:**

1. Титаренко Т.М. *Життєвий світ особистості: у межах і за межами буденності* / Тетяна Михайлівна Титаренко. – К. : Либідь, 2003. – 376 с.
2. Леонт'єв Д.А. *Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности*. 2-е, испр. изд. / Д.А.Леонт'єв – М.: Смысл, 2003. – 487 с.
3. Леонт'єв Д.А. *Тест смысловжизненных ориентаций (СЖО)*. 2-е изд. – М.: Смысл, 2000. – 18 с.
4. Жучкова С.М. *Смысловжизненные ориентации как субъективные составляющие феномена смысла жизни // Личность, семья и общество: вопросы педагогики и психологии: сб. ст. по матер. VII междунар. науч.-практ. конф. Часть III.* – Новосибирск: СибАК, 2011.

*Тесленко В.М., здобувач,  
Петрунько О.В., доктор психологічних наук, професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ЗАКРИТІ ПЕДАГОГІЧНІ СИСТЕМИ ТА ЇХ РЕСУРСИ З ПОПЕРЕДЖЕННЯ ПРОФЕСІЙНОГО ВИГОРАННЯ**

Сучасна освіта стоїть перед проблемою стагнації внаслідок непростої перебудови на шляху до вдосконалення та оновлення згідно з вимогами часу. Фактично, стоїть питання переходу від діяльності освітніх організацій як закритих педагогічних систем до оптимальної діяльності в якості їх функціонування як відкритої системи.

А саме, в хаотичній природі буття завжди є періоди балансування на межі можливого й неможливого, очікуваного й неочікуваного, тобто, певного руху. Інша справа, якої якості набуватиме такий рух природи речей? Такий стан можна порівняти із символом «змія», поняттям «уроборос» – ороборос (від грец. οὐρά – хвіст і грец. Βορά – їжа, харч) – буквально, «той що пожирає (свій) хвіст» – символ циклічної природи життя: чергування творення та руйнування, життя та смерті, постійного переродження та погібелі, в основі якого закладено поняття космічного руху (процеси, що не мають початку та кінця) [1]. У філософському розумінні це – хаос, який потребує преображення в результаті принесення певної жертви (процес очищення) та втілення цільності, повного життєвого циклу. Для виходу на якісно новий рівень розвитку, трансформацію, необхідно віднайти певний алгоритм «доведення кращого»: переформатування, переосмислення тощо.

В новітній час, швейцарський психоаналітик К. Г. Юнг заклав новий зміст у символ уробороса [2]. Як дослідник архетипів К. Г. Юнг присвоїв уроборосу ознаки темряви та саморуйнування водночас із родючістю та творчою потенцією. В подальшому, юнгіанський психоаналітик Е. Нойманн почав розглядати архетип уробороса в якості ранньої стадії розвитку особистості [2]. За Нойманном форма змія у вигляді кільця показує недиференційованість інстинктів життя та смерті як любові та агресії, а також фрагментовану самість (тобто, відсутність відмінностей між суб'єктом та об'єктом). Йдеться про стадію розвитку становлення несвідомої самості людини як єдиного цілого, що об'єднує свідомість і несвідоме у його розподіленні на Его та Абсолют (істинно реальне), співвідношенні цих аспектів із феноменальним буттям. Безпосередній зв'язок з оточенням, особливо в педагогічних системах, розширює рамки їх діяльності та вимагає від особистості готовності до ймовірних конфронтацій.

Прикладом виходу з конфронтації є відкриті системи, що діють за наступними принципами: принцип історизму, принцип об'єктивності, принцип філософської антропології, принцип універсальної функціональності, принцип толерантності, культурологічний принцип тощо. Концепція «відкритих систем» була оформлена в рамках поєднання взаємодії теорії організмів, термодинаміки і теорії еволюції [3]. Розрізняють також екосистеми, здатні або не здатні до саморегуляції. Механізм саморегуляції в екосистемах першого типу



здійснюється за принципом негативного зворотного зв'язку, уособлюючи собою дію механізму певних коливань, які дістали назву «хвиль життя». Тобто, життєвий процес організмів передбачає наявність потоку матерії, що поступає з оточуючого середовища, тип та обсяг якого визначається у відповідності до системних характеристик певного організму. Також, здійснюється вихід із системи в оточуюче середовище матерії як результату функціонування системи. Таким чином організми забезпечують собі додаткову енергію, яка дозволяє досягати негентропії, а також забезпечує стійкість системи по відношенню до середовища [4].

Прикладом осучаснення підходів у баченні направленості організаційної діяльності у відкритих системах може бути вчення Людвіга фон Берталанфі, який розробив органістично-системну психологію як теоретичну перспективу, необхідну для поступового розуміння різних шляхів розвитку людської особистості і як вона може розвиватися належним чином, спираючись на цілісні інтерпретації людської поведінки [5]. Йдеться про еквіфінальність систем – здатність складних систем досягати однакового кінцевого стійкого стану у процесі свого розвитку при різних стартових умовах і різними шляхами. Досліджуючи біологічні об'єкти як організовані динамічні системи, науковець проаналізував протиріччя механіцизму та віталізму, організмичні ідеї щодо цілісності організму та формування системних концепцій в цьому полі. Тобто, в інтерактивному полі має відбуватися певне «вирівнювання» шляхом зміцнення певного результату та відмови від того, що результату не дає.

З вищезазначеного слідує, що існує необхідність в покращенні ситуації в школах, особливо, коли співробітники як ресурс системи відкрито обмежені в спробах динамічного розвитку, оскільки, через власну неспроможність до руху преображень, вони все ще знаходяться у світі власних ілюзій – а не об'єктивної реальності, живуть у страхах перед власним безсиллям – а не виявляють силу волі, пасивно наслідують традиційність системи – а не створюють інновації тощо. Йдеться про вихід за рамки певних обмежень, що передбачає полігамність ідей, позицій тощо а відтак, їх злиття заради загальної мети з урахуванням наявних відмінностей та узгоджених дій задля співіснування в стресогенних умовах. Такі самоорганізовані прориви можливі в результаті пошуку відбиття своїх сил на ймовірне поле діяльності та їх регуляції в русі подій, що, апріорі, виключає таке поняття як «професійне вигорання» та виступає антиподом «закритих систем».

Стан та еволюція освітніх організацій в сучасних умовах вже не потребують поляризації, а навпаки, інтеграції в сучасний освітній простір з точки зору світоглядної, комунікативної, регулятивної, компенсаторної, культуротрансляційної, просвітницької позицій самоідентифікації в парадигмі «система в системі» з відповідними змінами та здатністю до таких змін.

#### **Список використаних джерел:**

1. Електронний ресурс // Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Уроборос>
2. Сьюэлз Ендрю, Шортер Бейни, Плот Фред. Словарь аналитической психологии К. Юнга / Эндрю Сьюэлз, Бейни Шортер, Фред Плот. – СПб. : Азбука-классика, 2009. – С. 249-250.

3. Електронний ресурс // Режим доступу:

[https://uk.wikipedia.org/wiki/Відкрита\\_система\\_\(теорія\\_систем\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/Відкрита_система_(теорія_систем))

4. Електронний ресурс // Режим доступу: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/17011>

5. *Organismic Systems Psychology*, Bertalanffy Center for the Study of Systems Science, Vienna. Retrieved 21 March 2008.

**Федорець С.Б.**, аспірант,  
**Сингаївська І.В.**, кандидат психологічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ВИВЧЕННЯ ГЕНДЕРНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ**

В сучасному світі відмічається стрімке збільшення кількості жінок, які займаються управлінською діяльністю. З переходом України до ринкової економіки виразно відмітилась та ж сама тенденція: нині дедалі більше жінок займають керівні посади в різних організаціях, зростає цей показник і в сфері державного управління. В зв'язку з чим, однією з актуальних проблем в галузі організаційно-управлінської діяльності стають гендерні відмінності, які проявляються в виборі того чи іншого стилю керівництва, методах взаємодії з підлеглими, способами прийняття управлінських рішень тощо.

Мета дослідження передбачає дослідження гендерних особливостей менеджменту в центральних органах виконавчої влади.

У ході дослідження було поставлено наступні завдання:

– Дослідити уявлення колективу про стилі управління керівників.  
Визначити уявлення про власний стиль управління серед досліджуваних.

– Визначити рівень розвитку деяких особистісних якостей, необхідних для керівника.

– Співставити вибірки досліджуваних з метою виявлення відмінностей в оцінках стилів управління серед жінок та чоловіків.

Для вивчення гендерних особливостей менеджменту в державному секторі, були обрані наступні методики:

– «Діагностика діяльнісних особливостей керівництва та лідерства» А. Журавльова та В. Захарова [3, с. 225-227], яка спрямована на визначення трудовим колективом переважаючого стилю керівництва.

– «Діагностика схильності до певного стилю керівництва» Є. Ільїна [2, с. 497-500], яка дає можливість виявити схильності досліджуваного суб'єкта до того чи іншого стилю керівництва. В даному разі мова йде саме про схильність, оскільки «чисті» стилі керівництва зустрічаються відносно рідко.

– «Оцінка особистісних якостей керівника» А. Журавльова та В. Захарова [1, с. 349-353], за даною методикою можна одержати аналітичну оцінку рівня розвитку деяких особистісних якостей, необхідних для керівника.

Як показує аналіз наукової літератури, на сьогоднішній день, значна частина зусиль сучасних науковців зосереджена навколо проблем добору професійних кадрів, формуванні фахової компетенції та професійно-значущих

якостей. Поруч з цим, все ще залишається недостатньо вивченим вплив гендерного фактору на особливості управлінської діяльності в умовах державної служби. Зумовлюючи тим самим актуальність нашого дослідження.

Дж. Вільямс та Д. Бест особливо сильно підкреслили роль гендерних стереотипів у діяльності організацій (як набір експектацій про типові характеристики та поведінку чоловіків та жінок) і показали, що гендерні стереотипи в більшій або меншій мірі однакові для всього світу. На думку дослідників, разюча крос-культурна подібність гендерних стереотипів свідчить не про біологічну детермінованість відмінностей між чоловіками та жінками, а про соціально обумовлений розподіл праці між статями, який виник у давні часи, урізноманітнювався в ході історичного розвитку, але більшою чи меншою мірою завжди зберігав за жінками відповідальність за виконання внутрішньосімейних видів праці, а за чоловіками – позасімейні види діяльності [4, с. 158].

Одержані результати вказують на те, що 64% досліджуваних нами осіб, сприймають методи керівництва чоловіків – як змішаний стиль управління, тоді як стиль керівництва жінок оцінюється як демократичний (59% опитаних).

В той же час, не було виявлено статистично значущих відмінностей між тим, як оцінювали різностатевих керівників жінки та чоловіки. Зокрема, частка чоловіків, що оцінюють стиль керівництва управлінців-чоловіків, як демократичний, не є більшою, ніж частка жінок, які дали аналогічні оцінки ( $\varphi^*0,665$ ). Так само як частка чоловіків, які оцінюють стиль управління керівників-жінок, як демократичний, не є більшою, аніж частка жінок, зробивших такий же вибір ( $\varphi^*=0,634$ ).

При цьому, в досліджуваному колективі, жінки, які займають керівні посади, суб'єктивно оцінюють себе як осіб, схильних до демократичного стилю управління ( $\varphi^*=2,654$ ). Поруч з цим, серед чоловіків-керівників, домінує змішана оцінка власного стилю управління. Одночасно, ми виявили, що будь-яких статистично значущих відмінностей між суб'єктивним оцінюванням власного стилю управління підлеглими виявлено не було ( $\varphi^* = 1,617$ ).

Поруч з цим, також передбачалось дослідження загального рівня розвитку деяких особистісних якостей, які є важливими для осіб, що займають керівні посади. Задля досягнення даної мети було обрано методику «Оцінки особистісних якостей керівника». Загалом, проведені розрахунки одержаних результатів вказують на те, що за інтегральною оцінкою особистісних якостей керівника відсутні статистично значущі відмінності між кількістю явних демократів в групах чоловіків та жінок, причому не залежно від їхнього службового положення.

Зазначене підтверджують прийняті гіпотези – кількість жінок-керівників, які за інтегральною оцінкою потрапили до категорії явних демократів не є більшою, ніж кількість чоловіків-керівників, що потрапили до тієї ж когорти ( $\varphi^* = 0,41$ ). Так само і кількість жінок-підлеглих, які за інтегральною оцінкою потрапили до категорії явних демократів, не є більшою, ніж кількість чоловіків-підлеглих, які потрапили до тієї ж групи ( $\varphi^* = 0,982$ ).

Попри відсутність яскраво виражених особистісних характеристик, притаманних демократичним керівникам, досліджуваний нами колектив

схильний оцінювати жінок-управлінців як значно демократичніших в порівнянні з чоловіками. Причому, самі жінки, які займають керівні посади, продемонстрували схильність вважати себе більш демократичними, в порівнянні з чоловіками. Тоді як їхні особистісні якості свідчать про відсутність як вираженого демократизму, так і суттєвих відмінностей в порівнянні з керівниками чоловічої статі.

Тобто, статистично значущих відмінностей між чоловіками-управлінцями та жінками-керівниками, зайнятими в умовах державної служби – не виявлено. Результати дослідження свідчать про те, що як чоловіки-управлінці, так і жінки-керівники, які зайняті в умовах державної служби, в рівній мірі володіють якостями, що визначають можливості для ефективної управлінської діяльності.

#### **Список використаних джерел**

1. Ильин Е. П. Дифференциальная психология профессиональной деятельности. / Ильин. Е. П. / – СПб.: Питер, 2008. – 432 с.
2. Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений / Е. П. Ильин. – СПб.: Питер, 2014. – 576 с.
3. Фетискин Н. П., Козлов В.В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – 490 с.
4. Williams J.E. & Best D. L. Measuring Sex Stereotypes: A thirty-nation study (rev. ed.) / J.E. Williams, D. L. Best. – Beverly Hills: Sage. – 1990. – 240 p.
5. Radosavljević D., Singaevska I., Panagopoulos A. Ženski menadžment – opasnost ili šansa? /Application of new technologies in management ANTiM-2016 – Volume 2. – Belgrade: Education Council of Faculty of Business Studies and Law, 2016. – С. 263–270.

**Цуканова С.М.,** магістрант,  
**Петрунько О.В.,** доктор психологічних наук, ст. наук. співробітник,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ОСОБИСТІСНА ТОЛЕРАНТНІСТЬ ПСИХОЛОГІВ**

Сучасне людство продовжує шукати шляхи мирного співіснування. Це одне з ключових питань сьогодення, і одною з відповідей на нього є формування культури толерантності на всіх рівнях існування суспільств і соціумів в умовах глобального світу. І це має відповідний запит до фахових психологів. І це не тільки площина застосування їх знань і умінь до своїх клієнтів, а й важлива вимога до нього самого. Адже якщо психолог не здатний безумовно приймати клієнта (з його цінностями, переконаннями, ідеями), то він не може бути ефективним у своїй діяльності. Тому питання розвитку толерантності в процесі професійної діяльності психологів є надзвичайно актуальним.

Проаналізувавши позиції різних авторів з цього питання, доходимо висновку, що толерантність характеризують такі основні конструкти: розуміння, діалогічність, співпраця, прийняття, терпіння, вміння жити в світі різних людей та ідей, здатність мати права і свободи, не порушуючи права та свободи інших людей. Часто толерантність асоціюється з поняттями «терпимість»,

«поблажливість». Проте толерантність не означає терпимого ставлення до соціальної несправедливості, відмови від своїх або поступки чужим переконанням. Це означає, що кожен вільний дотримуватися своїх переконань і визнає таке ж право за іншими [5]. Прийняття засновано виключно на позитивних стосунках до «іншого», що не треба терпіти [3].

Як відомо, люди об'єднуються в групи і спільності з тими, хто поділяє їхні переконання, або з тими, хто розмовляє тією ж мовою, належить до тієї ж етнічної групи [6, с. 276]. Властивість з острахом ставитися до «інших» типова для більшості людей. Ще за первісного ладу був поділ на «своїх» і «чужих», на «ми» і «вони». Проте у відкритому інформаційному світі така формула відносин втрачає актуальність.

Поняття «толерантність» нерозривно пов'язане з такою категорією як «інтолерантність», що є її зворотною стороною [1]. Діапазон поняття «інтолерантність» коливається від звичайної неввічливості до геноциду, умисного знищення людей [2]. В наш час існує політична, релігійна, етнічна, конфесійна, расова, гендерна та інші види інтолерантності, які роз'єднують і деконсолідують зусилля людства з вибудовування спільної системи колективної безпеки [1; 7]. Єдиною альтернативою є толерантність.

За Г. Олпортом, у формуванні толерантної особистості величезне значення має родинне виховання. Лейтмотивом життя толерантних дітей є безпека, а не загроза. Вони приймають батьків такими, якими вони є, без страху перед їхньою вищою владою. Такій дитині не притаманна дихотомічна логіка, за якою світ ділиться на два табори. Проте родина на єдине джерело формування толерантності. Це результат багатьох сил, що діють в одному напрямку, зокрема життєвого досвіду та навчання [8].

Толерантність є базою спілкування психолога та клієнта. Психолог має працювати з різними людьми, в більшості випадків відмінних від нього. Вміти приймати «інших» – ключова компетенція фахівця. Психолог має бути здатним допомогти людині, незалежно від її індивідуальних особливостей, культури, переконань, релігії, характеру тощо [4]. Тому важливим фактором професійної адаптації, умовою ефективної діяльності та майстерності є розвинена особистісна толерантність психолога [10].

Окрім толерантності до людей важливою професійною рисою є толерантність до невизначеності, адже психологу щодня доводиться стикатися з ситуаціями, в яких немає структури та однозначності, і приймати рішення на основі аналізу даних ситуацій. Багато людей некомфортно почуваються в ситуаціях, у яких бракує ясності, але ж саме такі ситуації є супутниками психологічної діяльності. Впевненість у своїй інтуїції й адекватності, переконання у правильності ухвалених рішень допомагають долати напругу, що створюється невизначеністю при взаємодії з клієнтами.

Ключовою при формуванні толерантності є мотивація психолога до сприйняття світу в толерантному аспекті та формування моделі толерантної поведінки. При цьому доцільно використовувати можливості інтерактивних (тренінгових, ігрових та інших) форм роботи, спрямованих на розвиток навичок управління поведінкою у повсякденному житті та професійній діяльності. За

допомогою групових дискусій, ділових і рольових ігор, невербальних технік, методів кейсів та моделювання ситуацій тощо вирішуються завдання з набуття відповідних знань і досвіду толерантної взаємодії [9]. Крім того, усвідомлюються власні стереотипи та способи дії в різних ситуаціях, формуються навички підтримки, довіри, необхідні для успішної професійної діяльності психолога.

**Список використаних джерел:**

1. Артемьева, В.А. Анализ понятия «толерантность» в современной научной литературе / В.А. Артемьева, М.В. Данилова М.В. // Молодой ученый. – 2015. – № 2. – С. 471-474.
2. Асмолов, А.Г. Психология личности: принципы общепсихологического анализа / А.Г. Асмолов. – М.: Смысл, 2001. – 416 с.
3. Батурина, О.С. Соотношение понятий «толерантность» и «терпимость» / Батурина О.С., Корниенко А.Ф. // Материалы IV Всероссийского съезда РПО. Т.1. Психология – будущему России. – М.–Ростов-на-Дону: Кредо, 2007. – С. 84-85.
4. Бондар, В.С. Особливості формування толерантності майбутніх психологів у вищих навчальних закладах / В.С. Бондар // Збірник наукових праць Хмельницького інституту соціальних технологій Університету «Україна». – 2015. – №11. – С. 32-34.
5. Декларация принципов толерантности: утверждена резолюцией 5.1 Генеральной конференцией ЮНЕСКО от 16 ноября 1995 г. // Учительская газета. – 2000. – № 1. – С. 6-10.
6. Жить в мире с собой и с другими. Тренинг толерантности для подростков / ред. Г. У. Солдатова. – М.: Мысль, 2001. – 276 с.
7. Мацковский, М.С. Толерантность как объект социологического исследования. Межкультурный диалог: исследования и практика / М.С. Мацковский. – М.: Центр СМИ МГУ им.М.В. Ломоносова, 2004. – 304 с.
8. Олпорт, Г.У. Толерантная личность / Г.У. Олпорт // Национальный психологический журнал. – 2011. – № 2 (6). – С. 155-159.
9. Фадеева, Т.Ю. Психолого-педагогические аспекты формирования толерантности у будущих педагогов и педагогов-психологов / Т.Ю. Фадеева// Вектор науки ТГУУ. – 2011. – № 3(6). – С. 311-313.
10. Цибух, Л.Н. Проблема толерантности в профессиональной деятельности практического психолога [Електроний ресурс] / Л.Н. Цибух. – Режим доступу: [http://scienceandeducation.pdpu.edu.ua/doc/2010/1\\_2010/22.pdf](http://scienceandeducation.pdpu.edu.ua/doc/2010/1_2010/22.pdf) (дата звернення 15.04.2018)

**Чернікова Ю.Л., студент,  
Васильченко О.М., доктор психологічних наук, професор  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## **ГЕНДЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ**

Актуальність дослідження. На сьогоднішній день проблема формування професійної компетенції майбутніх економістів здобуває пріоритетний напрям, що викликано підвищенням уваги суспільства та держави до конкретності і результативності економічної освіти. Особливої уваги заслуговує гендерний аспект вказаної проблематики в контексті розуміння гендера, як однієї з базових характеристик особистості, яка впливає на інші її характеристики, в тому числі й на професійне становлення особистості.

Мета дослідження – виявити гендерні особливості формування професійної компетентності майбутніх економістів.

У наукових розробках, присвячених проблемі гендерних особливостей професіоналізації особистості, переважає гуманістичний підхід, представлений такими дослідниками як О.А. Здравомислова, Е.Ф. Зеєр, А.К. Маркова, Л.М. Ожигова, Є.Ю. Панчук, Н.С. Пряжніков та ін., які вважають доцільним вивчення особистості як цілісного явища. У зв'язку зі зміною соціальних стереотипів вивчення особливостей становлення професійної компетентності особистості на сучасному етапі відбувається з урахуванням соціально-культурного розуміння гендеру, що стало основою досліджень вітчизняних дослідників, зокрема О.А. Васильєвої [1], С.С. Гусакивської [2], Л.М. Карамушки [3], В.Л. Лапшина [4], В.А. Семиченко [5], М.Г. Ткалича [6], та ін.

Матеріали та методи дослідження. Сформованість професійної компетентності майбутніх економістів була досліджена нами за допомогою методик дослідження: Опитувальник для оцінки соціально-психологічної, професійної дезадаптації (М.А.Дмитрієва); Методика вивчення кар'єрних орієнтацій «Якорі кар'єри» З. Шейна (адаптація В.А. Чикер і В.Е. Винокурової); Методика вивчення професійної спрямованості (Дж. Голланда); Методика «Рівень співвідношення «цінності» і «доступності» в різних життєвих сферах» (Є.Б. Фанталової); Методика «Визначення рівня рефлексивності» (А.В. Карпова).

Статистичний аналіз достовірності різниці між групами за досліджуваними показниками здійснювався нами із використанням  $t$  – критерію Ст'юдента ( $p < 0,05$ ).

Результати дослідження. Шляхом кореляційного аналізу було з'ясовано гендерні особливості сформованості професійної компетентності майбутніх економістів. Виявлено, що студенти чоловічої статі декілька у більшому ступені мають прояви професійної дезадаптації, ніж студенти дівчата (табл.1).

Виявлено, що у студентів чоловічої статі більш вираженим є наступні кар'єрні орієнтації як: менеджмент, автономія та виклик, а у студенток такі як: служіння, стабільність та інтеграція у сфери життя.

Виявлена достовірною різниця між показниками юнаків та дівчат за типами професійної спрямованості, а саме: у юнаків переважає реалістичний та інтелектуальний типи у порівнянні із дівчатами; у дівчат переважають заповзятий тип та конвенціональний тип.

Результати ступеню незадоволеності поточною життєвою ситуацією, а також внутрішньої конфліктністю не мають особливих відмінностей за гендерною ознакою у нашій вибірці дослідження.

Результати дослідження гендерних особливостей рівня рефлексивності вказують на наявність у досліджуваних дівчат достовірно вищого рівня рефлексивності, у юнаків переважає низький рівень рефлексивності.

## Результати дослідження

№ з/п	Рівень дезадаптації	Кількість досліджуваних, у %		p
		Дівчата (n = 60)	Юнаки (n = 60)	
<b>Гендерні особливості вираженості професійної дезадаптації у студентів – економістів</b>				
1	Високий рівень дезадаптації	6,6*	16,7*	0,002
2	Виразений рівень дезадаптації	18,7	20,4	0,062
3	Помірний рівень дезадаптації	54,4*	40,8*	0,003
4	Низький рівень дезадаптації	22,1	22,1	0,078
<b>Гендерні особливості вираженості прояву кар'єрних орієнтацій у студентів – економістів</b>				
1	Професійна компетентність	42,5	34	0,062
2	Менеджмент	6,8*	20,4*	0,021
3	Автономія	11,9*	44,2*	0,003
4	Служіння	25,5*	8,5*	0,004
5	Стабільність	51,0*	20,4*	0,001
6	Виклик	6,8*	28,9*	0,024
7	Інтеграція стилів життя	68,0*	37,4*	0,003
8	Підприємництво	22,1	34	0,081
<b>Гендерні особливості прояву типів професійної спрямованості у студентів – економістів</b>				
1	Реалістичний тип	3,4*	15,3*	0,023
2	Інтелектуальний тип	17,0*	35,7*	0,001
3	Соціальний тип	17	22,1	0,079
4	Артистичний тип	17	13,6	0,099
5	Заповзятий тип	32,0*	6,8*	0,001
6	Конвенціональний тип	13,6*	6,8*	0,002
<b>Гендерні особливості прояву співвідношення «Цінності - Доступності» у студентів</b>				
1	R показник неузгодженості, дезінтеграції у мотиваційно-особистісній сфері	53	51	0,092
2	ВК внутрішній конфлікт	7	7	0,07
3	ВВ внутрішній вакуум	6	12	0,085
4	НЗ нейтральна зона	10	14	0,071
<b>Гендерні особливості прояву рівнів рефлексивності у студентів – економістів</b>				
1	Високий рівень	61,2*	34,0*	0,001
2	Середній рівень	6,8*	13,6*	0,004
3	Низький рівень	32,0*	52,4*	0,032

Примітка: \* різниця достовірна при  $p < 0,05$

Новизна дослідження. Вперше виявлено, що до гендерних особливостей сформованості професійної компетентності майбутніх економістів відносяться переважання у чоловіків орієнтації на менеджмент, автономію, в сукупності з реалістичним та інтелектуальними топом професійної спрямованості. Одночасно з цим жінки виявляють менший рівень професійної дезадаптації.

#### Список використаних джерел

1. Васильєва О.А. Фактори професійного самовизначення особистості в сучасних умовах / О.А. Васильєва // Наука і освіта. – 2011. – № 1. – С. 19–22.
2. Гусаківська С.С. Професіоналізація як чинник трансформації ціннісно-сміслової сфери студентської молоді / С.С. Гусаківська // Освіта регіону: політологія, психологія, комунікації. – 2011. – № 2. – С. 378–383
3. Карамушка Л.М. Синдром «професійного вигорання» та професійна кар'єра працівників освітніх організацій: гендерні аспекти : навч. посібник для студ. вищих навч. закладів та



- слухачів інститутів післядипл. освіти ; за наук. ред. Л.М. Карамушки, С.Д. Максименка, Т.В. Зайчикової. – К. : Міленіум, 2004. – 212 с.
4. Лапшина В.Л. Професіоналізація: сутність та структура поняття / В.Л. Лапшина // Український соціум. – 2005. – № 2/3. – С. 54–58
5. Семиченко В.А. Теоретичні та методичні основи професійного самовиховання студентів вузу : навч.-метод. посіб. / В.А. Семиченко [та ін] ; заг. ред. В.А. Семиченко. – Хмельницький : ХГПІ, 2001. – 255 с.
6. Ткалич М.Г. Гендерна психологія : навч. посібник для вузів / М.Г. Ткалич. – К. : Академвидав, 2011. – 245 с.

**Чмір О.В.**, магістрант,  
**Васильченко О.М.**, доктор психол. наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## ОСОБЛИВОСТІ СМИСЛОЖИТТЄВИХ ОРІЄНТАЦІЙ СТУДЕНТСТВА

Актуальність дослідження. Прискорення соціальної динаміки і структурні зміни в сучасному суспільстві призвели до трансформації суспільних ідеалів та індивідуальних цінностей. Особливу увагу привертає молодь, зокрема студентська, оскільки вона найбільш динамічна і чуйно реагує на соціальні зміни, що зумовлює актуальність дослідження проблеми смисложиттєвих орієнтацій студентської молоді.

Мета дослідження – обґрунтувати поняття смисложиттєвих орієнтацій і визначити фактори та умови формування смисложиттєвих орієнтацій студентів.

Здійснений аналіз літературних джерел з теми дослідження дає можливість констатувати, що проблема смислу життя в психологічній науці не є новою. Об'єктивна складність і висока значущість цього феномена зумовлюють той факт, що в дослідженнях зарубіжних і вітчизняних психологів переважно вивчається не узагальнюючий смисл життя, а різні смисложиттєві конструкти (смисложиттєві концепції, стратегії, життєві плани та ін.) [1; 2; 3; 4; 5]. Виявлено, що проблема ціннісних та смисложиттєвих орієнтацій особистості розглядається в дослідженнях у контексті загальних закономірностей психічного розвитку на різних його стадіях [1]. Дослідники визначають формування ціннісних орієнтацій особистості як результат взаємодії розвиваючих розумових структур з соціальним досвідом, який поступово розширюється (Ж. Піаже); як результат інтеріоризації, переходу від інтерпсихічного (соціального) до інтрапсихічного індивідуального способу життя людини (О.М. Леонтьєв, Б.Г. Ананьєв, А.Г. Асмолов)

Важливою умовою в досягненні життєвого і професійного самовизначення студента стає формування смисложиттєвих орієнтацій у системі освіти. Це пов'язано з тим, що цей віковий період є сенситивним для формування смислової сфери, смисложиттєвих орієнтацій як системи зв'язків, що відображають спрямованість особистості [2; 5].

Найважливішою передумовою успішної самореалізації студента в майбутньому є узгоджена, несуперечлива система смисложиттєвих орієнтацій,

яка лежить в основі формування змістовно і хронологічно узгоджених життєвих цілей і планів [7].

Матеріали та методи дослідження. Базуючись на результатах теоретичного дослідження було проведене емпіричне дослідження, у якості методичного інструментарію для емпіричного дослідження особливості смисложиттєвих орієнтацій молоді нами було застосовано ряд методів психодіагностики. У дослідженні взяли участь 60 студентів першого та другого курсів, які навчаються за спеціальністю «Психологія». Вік респондентів 18-22 роки.

Результати дослідження. Методика смисложиттєвих орієнтацій виявила, що студенти живуть сьогоднішнім днем, не мають достатню осмисленість власного життя, вони не схильні загадувати щось наперед, хоча і вважають себе сильною особистістю, яка має достатньою свободу вибору, щоб будувати життя у відповідності зі своїми цілями та завданнями, вважають процес життя цікавим, емоційно насиченим і наповненим смыслом.

Методика «Шкала позитивного та негативного афекту» (ШПАНА) виявила, що у студентів переважають позитивні емоційні стани, що відображено у перевазі позитивного афекту.

У таблиці 1 подано результати за всіма методиками.

Таблиця 1

Результати емпіричного дослідження смисложиттєвих орієнтацій

№ з/п	Субшкали	Показник середнього балу, $X_{сер}$	Стандартне відхилення, $\pm m$
<b>1.Методика смисложиттєвих орієнтацій (автор Д.О. Леонт'єв)</b>			
1	Цілі у житті	26,1	$\pm 7,02$
2	Процес життя	32,9	$\pm 5,73$
3	Результативність життя	23,8	$\pm 5,69$
4	Локус контролю - Я	31,3	$\pm 5,12$
5	Локус контролю - життя	23,6	$\pm 6,58$
6	Загальний показник свідомості життя	91,5	$\pm 12,42$
<b>2.Методика «Рівень співвідношення «цінності» і «доступності» у різних життєвих сферах» (Є.Б. Фанталової).</b>			
1	Показник неузгодженості (R)	52,3	$\pm 2,54$
2	Внутрішній конфлікт (ВК)	7	$\pm 1,32$
3	Внутрішній вакуум (ВВ)	9,2	$\pm 2,00$
4	Нейтральна зона (НЗ)	12	$\pm 1,45$
<b>3.Тест життєвих цінностей (автори В. Сопова та Л. Карпушина).</b>			
<b>3.1.Життєві цінності студентів, середній бал</b>			
1	Розвиток	4,7	$\pm 0,87$
2	Духовне задоволення	4,9	$\pm 0,92$
3	Креативність	5,1	$\pm 0,17$
4	Активні соціальні контакти	6,2	$\pm 0,66$
5	Власний престиж	5,6	$\pm 0,38$
6	Досягнення	3,5	$\pm 0,24$
7	Матеріальне положення	6,2	$\pm 0,12$
8	Збереження власної індивідуальності	4,4	$\pm 0,91$
<b>3.2.Життєві сфери студентів, середній бал</b>			
1	Професійна сфера	4,3	$\pm 0,46$
2	Освіта	4	$\pm 0,61$
3	Сімейне життя	3,3	$\pm 0,97$
4	Суспільне життя	5,2	$\pm 0,08$
5	Захоплення	5,4	$\pm 0,42$
6	Фізична активність	6,3	$\pm 0,21$

№ з/п	Субшкали	Показник середнього балу, X <sub>сер</sub>	Стандартне відхилення, ± m
<b>4.Спрямованість особистості нами вивчалася за допомогою орієнтаційної анкети Б. Баса.</b>			
1	Спрямованість на себе	24,3	±1,28
2	Спрямованість на спілкування	36,2	±3,12
3	Спрямованість на справу	29,5	±2,09
<b>5. Методика «Шкала позитивного та негативного афекту» (ШПАНА).</b>			
1	Позитивний афект	33,9	±6,17
2	Негативний афект	16,4	±7,05

Методика «Рівень співвідношення «цінності» і «доступності» у різних життєвих сферах» показала, що бажання студентів не задовольняються, саме тому, показник внутрішнього конфлікту у них є низьким, а показник внутрішнього вакууму є високим.

Тест життєвих цінностей показав, що у студентів на першому місці знаходяться такі цінності як: матеріальне положення та активні соціальні контакти, далі йдуть власний престиж та креативність, на останньому місці для така цінність як досягнення. Також було встановлено, що для студентів найбільше значення для гармонізації життя мають показники фізичної активності та захоплень, найменше значення займає сфера сімейного життя.

Результати дослідження за орієнтаційною анкетой Б. Баса показали, що серед студентів переважають ті, які спрямовані на спілкування.

*Новизна дослідження.* Вперше виявлено, що до особливостей смисложиттєвих орієнтацій студентів слід віднести відсутність осмисленості життя, головними цінностями виступають матеріальне положення та соціальна активність, при одночасній орієнтації на фізичну активність та захоплення. Найменшою цінністю наділене сімейне життя. Студенти переважно живуть одним днем.

#### **Список використаних джерел:**

- 1.Панок В. Г. Психологія життєвого шляху особистості : моногр. / В.Г. Панок, Г.В. Рудь. – К. : Ніка-Центр, 2006. – 277 с.
2. Солодка А.К. Смисложиттєві орієнтації особистості як ключовий механізм взаємодії людини зі світом / А.К. Солодка // *Духовність особистості: методологія, теорія і практика.* – 2016. – № 2 (71). – С. 181-184.
- 3.Панчук Н. П. Ціннісні орієнтації як складова життєвих стратегій особистості / Н.П. Панчук // *Проблеми сучасної психології : збірник наукових праць Кам'янець-Подільського національного університету ім. І. Огієнка.* – 2015. – Вип. 27. – С. 411-421.
- 4.Бочелюк В. В. Психологія вивчення ціннісних орієнтацій сучасної особистості / В.В. Бочелюк // *Теорія і практика сучасної психології.* – 2012. – Вип. 4. – С. 5–9.
- 5.Гріньова О. М. Дослідження проблеми смисложиттєвої самореалізації в юнацькому віці / Ольга Михайлівна Гріньова // *Научно-метод. журн. Казахского нац. пед. у-та ім. Абая, «Педагогика и психология» / [под ред. С. Ж. Пралиева]. - № 1 (14). – 2014. – №2. – С. 69–75.*
- 6.Главатських І. М. Психокорекція смисложиттєвих орієнтацій студентів / І.М. Главатських // *Наукові записки Бердянського державного педагогічного університету.* – 2016. – Вип.1. – С. 60-64.
- 7.Коберник Л. О. Психологічні особливості ціннісних орієнтацій студентів вищих педагогічних навчальних закладів / Л.О. Коберник // *Науковий часопис НПУ ім. М.П. Драгоманова.* – 2008. – № 23. – С. 235-241.

*Шабанова А.В., магістрантка,  
Сингаївська І.В., кандидат психологічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права»*

## **КРИТИЧНЕ МИСЛЕННЯ ЯК ФАКТОР АДЕКВАТНОГО СПРИЙНЯТТЯ ВПЛИВІВ ЗМІ**

В умовах інформаційного перенасичення необхідно сформувати своєрідний «психологічний імунітет» до маніпулятивних впливів ЗМІ, навчитися грамотно сприймати й аналізувати інформацію, визначати різницю між правдивими фактами, надійними джерелами і тими, що вимагають перевірки, подають неясні або неоднозначні відомості, пояснити механізми і наслідки впливу ЗМІ на глядачів і слухачів. Таким «психологічним імунітетом», який забезпечить адекватне сприйняття впливів ЗМІ, на наш погляд, може бути критичне мислення особистості. Дотримуючись орієнтації на розвиток критичної думки, французький медіапедагог Ж. Гоне вважає, що головне – допомогти людині стати вільною, толерантною, громадянином демократичного суспільства, що володіє автономним мисленням [2, с.35].

У психолого-педагогічній літературі існують різні підходи до розуміння сутності критичного мислення. Так, американський дослідник Д. Джонсон визначає критичне мислення як «особливий вид розумової діяльності, що дозволяє людині сформувати здорову думку про запропоновану їй точку зору або модель поведінки» [6, с.10]. Науковець В. Брюшинкін трактує критичне мислення як «послідовність розумових дій, спрямованих на перевірку суджень або систем суджень з метою з'ясування їх невідповідності фактам, нормам або прийнятним цінностям» [1, с.30].

На відміну від нечіткості, неточності і невизначеності буденного мислення, критичне мислення характеризується ясністю, точністю і конкретністю. Непослідовність, нелогічність, поверховість, банальність, упередженість поступаються місцем послідовності, логічності, глибині, значущості, неупередженості критичного мислення.

У контексті нашого дослідження ми розглядаємо критичне мислення як складний пізнавальний процес, що передбачає сприйняття, логічний аналіз і оцінку інформації, яка поступає до людини через засоби масової комунікації. Критичне мислення є оцінюючим і рефлексивним. Це відкрите мислення, що розвивається шляхом синтезу нової інформації та життєвого досвіду. В цьому полягає відмінність критичного мислення від творчого, яке не передбачає оцінювання, а лише продукує нові ідеї, що виходять за межі життєвого досвіду, усталених норм і правил.

Основні ознаки критичного мислення (за Д. Кластером, США): самостійність; інформація є відправним, але не кінцевим пунктом критичного мислення; критичне мислення розпочинається з постановки питань і виявлення проблем, які потребують вирішення; критичне мислення вимагає переконливої аргументації; критичне мислення є соціально орієнтованим [4].

Характеризуючи сутність критичного мислення, необхідно звернути увагу на різницю між критичним і цинічним ставленням до дійсності. Цинізм – це відверте, зухвало-зневажливе ставлення до норм суспільної моралі, культурних цінностей і уявлень про благопристойність. Він призводить до цілковитого заперечення інформації, досить часто при цьому використовуються популярні кліше: «новини – це пропаганда», «все, що вони повідомляють, – брехня» [3,с.255]. На відміну від цього, критика полягає у серйозній, виваженій, вибірковій оцінці інформації, яка піддається виправданим сумнівам і аналізу.

Британський дослідник Л. Мастерман вказує на необхідність щонайменше чотирьох напрямів аналізу продукції засобів масової інформації: 1) на кого покладається відповідальність за її створення, хто володіє засобами масової інформації і контролює їх; 2) як досягається необхідний ефект; 3) які ціннісні орієнтації нав'язуються аудиторії; 4) як їх сприймає аудиторія. Як бачимо, Л. Мастерман прагне орієнтувати аудиторію на розвиток критичного мислення, аналіз механізмів впливу ЗМІ і цінностей тієї чи іншої інформації [5, с.47].

Дослідники виділяють чотири розумові уміння, характерні для критичного мислення: 1) виявлення і заперечення припущень; 2) перевірка фактичної точності і логічної послідовності інформації; 3) розгляд контексту; 4) аналіз альтернатив. На наш погляд, формування у людини цих умінь може забезпечити критичне сприйняття ними впливів засобів масової інформації.

Здатність виявляти і спростовувати припущення полягає, по-перше, у визначенні припущень, прихованих у сприйнятій інформації, і, по-друге, в усвідомленні того, як припущення впливають на наше мислення. Одержуючи нову інформацію, критично мисляча людина завжди намагається виявити припущення, які сформували цю інформацію, відокремити думку від факту [1, с.32]. Важливо навчитися з'ясовувати, з яких припущень виходив автор інформації, на основі чого робив висновки, чим є висновки: фактами чи припущеннями. Людина має зрозуміти, що більшість фактичних заяв містять припущення, які, у свою чергу, можуть бути судженнями, зробленими на основі упереджень.

Необхідно перевіряти фактичну точність і логічну послідовність інформації передбачає відповідь на два основні питання: «Наскільки фактично точна інформація? Чи є доказ логічним і послідовним, чи в міркуванні є помилка?»

Щоб перевірити фактичну точність твердження рекомендується задуматися над тим, чи очевидні фактичні помилки автора. Чи можуть факти або заяви бути підтверджені? Яке джерело інформації? Тобто критично мисляча людина приділяє особливу увагу вивченню доказів, на яких побудована заява. Після перевірки на точність варто проаналізувати логічну послідовність і поставити друге питання: «Чи логічно зроблені висновки на основі пред'явлених фактів?». Це дає змогу визначити істинність чи хибність міркувань.

Психологи вважають уміння розглядати контекст найбільш важливим у критичному мисленні [5]. Під час отримання нової інформації критично мислячу людину завжди цікавить те, в якому контексті ця інформація має сенс. Вона

аналізує: може ця інформація бути застосована в будь-якій ситуації чи тільки в особливих умовах.

Уміння розглядати альтернативи може бути сформоване за умови відповідного тренування. Для цього рекомендується користуватися певними стратегіями. Наприклад, спрощення складної інформації: а) розділити інформацію на складові частини; б) уявити її у вигляді зорової моделі, що спростить складну інформацію і допоможе виявити альтернативи; в) спробувати уявити складну інформацію на прикладі аналогічних повсякденних ситуацій. Також може використовуватися стратегія нової постановки проблеми, що означає спробу поглянути на неї з нової точки зору.

Отже, чотири вміння (виявлення і спростування припущень, перевірка фактичної точності і логічної послідовності, розгляд контексту, вивчення альтернатив) становлять основу критичного мислення. Ці вміння дозволяють критично осмислити будь-яке повідомлення засобів масової інформації і зробити правильні висновки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Брюшинкин В.Н. Критическое мышление и аргументация // Критическое мышление, логика, аргументация / Под ред. В.Н. Брюшинкина, В.И. Маркина. – Калининград, 2003. – С. 29-34.
2. Гоне Ж. Освіта і засоби масової інформації / Ж.Гоне. – К., 2002. – 100 с.
3. Иванова Л.А. Роль средств массовой коммуникации в воспитании подрастающего поколения /Л.А. Иванова // Вопросы педагогического образования. – Иркутск: ИПКРО, 2005. Вып.16. – С. 251-259.
4. Клустер Д. Что такое критическое мышление? // Критическое мышление и новые виды грамотности. – М.: ЦГЛ, 2005. – С.5-13.
5. Мастерман Л. Обучение языку средств массовой информации: теория и практика / Л. Мастерман // Перспективы. Вопросы образования. – 1984.– № 2.– С.37-48.
6. Johnson J.H. Some Observations about Teaching Critical Thinking. CT News. Critical Thinking Project.– California State University, Sacramento. – 1985. – Vol. 4, №1. – P. 3-16.

**Яковенко О.І.**, магістрантка,  
**Сингаївська І.В.**, кандидат психологічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ОСОБЛИВОСТІ СПРИЙНЯТТЯ ЖІНКИ-БІЗНЕСМЕНА В МАСОВІЙ СВІДОМОСТІ**

Сьогодні не дивною є присутність жінок в бізнесі. Жінки цілком успішно справляються з будь-якими завданнями, і зовсім не тому, що хочуть протиставити себе чоловікам або щось довести їм. Найчастіше це не вимушений стан, а цілком органічне явище.

Навіть маючи багато прикладів успішності жінок, чоловіки продовжують вважати, що жінкам в бізнесі не місце. Хоча насправді в бізнесі немає поділу на чоловіків і жінок, в бізнесі існують тільки ділові партнери. Чоловіки часто за негативним ставленням ховають звичайні ревності, оскільки розуміють, що жінкам дійсно вдається успішніше впоратися зі справами. Адже в чоловіках в

меншій мірі розвинені такі якості, як терпіння і посидючість, адаптивність і уважність, дипломатичність і комунікабельність. Воїнам і лідерам за своєю природою, чоловікам важко з цим погодитися.

Упереджене ставлення до жінок-бізнесменів має глибоке історичне коріння. Справами повинні були займатися тільки чоловіки, оскільки це вимагало наявності нежіночих якостей: твердості, жорстокості, рішучості і безкомпромісності. Сьогодні уявлення в суспільстві дещо змінилося, і жінку не пов'язують виключно з сім'єю, дітьми і домашніми справами. Досліджень на тему присутності жінок в бізнесі достатньо, виявляються взаємозалежності, причинно-наслідкові зв'язки, що дозволить зробити висновки на тему появи і присутності жінок в бізнесі.

Чоловіки, як стверджує більшість психологів і соціологів, відносяться до бізнесу, як до способу добування грошей. А бізнес для жінки (на думку дослідників) носить місіонерський характер. Тенденція така, що в бізнесі все рідше говорять про гендерний поділ. Перш за все важливі психотипи і обставини, в яких вони опиняються. Психологи вважають, що якості ефективного підприємця мають загальну природу і не залежать безпосередньо від статі. І все ж є особливості чоловічої та жіночої поведінки в бізнесі [2].

У чоловіків і жінок топ-менеджерів збігаються професійні якості: вміння діяти в ситуації конфлікту і загрози ризику, постійна готовність до змін і нововведень, вміння ефективно використовувати навички та здібності інших людей, вміння протистояти тиску і натиску, відстоювати свою позицію. Успішні моделі бізнесу здійснюють ті з підприємців, хто незалежно від своєї статі має психологічний сценарій поведінки управлінців. За своїм функціональним призначенням підприємництво не має гендерних стереотипів і є універсальним полем для реалізації цілей і завдань. Ефективність даної діяльності залежить від особистісних якостей, які притаманні обом статям [3].

Гендерна приналежність все ж впливає на сприйняття жінки як керівника компанії. З цим пов'язано багато забобонів і установок:

1. Жінка – берегиня вогнища, і неодмінно втече в сім'ю. У чоловічому бізнес-середовищі є стереотип: домовлятися з жінкою можна, але обережно, адже вона в екстремній ситуації обере родину.

2. Жінки імпульсивні і емоційні. Насправді, існують жінки – справжні ділові особистості: стримані, як ніби поруч стоїть кам'яна стіна. Це швидше залежить від виховання і психологічного здоров'я.

3. Жінки – слабкі створіння. Проте сила волі і характер не визначаються статтю. [1; 2].

Завдяки літературі і економічному укладу збереглася популярна думка, що чоловіки – основні «добувачі», а жінки «берегині домашнього вогнища». Це небезпідставне положення, адже якщо подивитися на список найбагатших жінок, наприклад, в США, то виявляються два основних способи накопичення капіталу жінками: спадок чи спільне підприємство з чоловіком [4].

Останнім часом в Україні спостерігається тенденція до збільшення числа жінок, що займають керівні посади в органах держуправління. Поки ж на чотирьох керівників-чоловіків у нас припадає одна жінка-керівник. Про це

свідчать результати дослідження, проведеного аналітичним центром Міжнародного кадрового порталу Head Hunter Україна. Гендерна дискримінація є, навіть якщо про неї не говорять. Вирішальним виявляється вплив традиційних побоювань, що жінка може піти в декрет або відлучатися для догляду за хворими дітьми.

Поступово ситуація змінюється, у молодого покоління бізнесменів більше цінуються професійні якості фахівця, а не його гендерна приналежність. Кваліфікація, навички, знання, реальний внесок в результати діяльності підприємства – ось що важливо в першу чергу. Тому молодих жінок-керівників за кількістю більше, ніж тих, що мають вік за 45 років.

Багато жінок зверхньо-поблажливо дивляться на жінок, що займаються бізнесом. Мовляв, залізли на чоловічу територію. Але часто за цим стоїть елементарна заздрість, що інші жінки роблять те, що не можуть або не наважуються зробити інші. Масла у вогонь підливає ще науково-популярна література, часто написана чоловіками про те, що місце жінки – на кухні [5].

Основними стереотипними сприйняттями щодо життя жінок, що займаються бізнесом, є те, що жінки-бізнесмени – не жіночні. Що жіночність у них не розвинена, бо вони на чоловічій території. Але дослідження показують, що розвинена у них та частина жіночності, яка дозволяє бути господинею, вільною у виборі, незалежною, що впливає, а не підкоряється обставинам.

Дехто вважає, що жінкам-бізнесменам ніколи займатися сім'єю. Але відомо досить багато випадків, коли бізнесвумен мають гармонійні стосунки в родині і декількох дітей. До речі, багато жінок-бізнесменів свого супутника життя зустріли саме завдяки тому, що у них був бізнес.

Також стереотипною думкою є те, що жінка-бізнесмен – погана мама і погана дружина, тому що у неї немає часу, щоб присвятити його дітям. Але це не так, бо деякі бізнеси і організовані дружинам самими чоловіками-бізнесменами.

Існує стереотип, що жінки-бізнесмени жорсткі, їх цікавлять тільки гроші. Це узагальнення. Жорсткими і нелюдськими можуть бути не тільки жінки-бізнесмени, а й ті, що не мають бізнесу.

Загалом, суперечливість вимог сучасного суспільства до жінки народжує в її душі психологічний конфлікт, супроводжуваний тривогами, сумнівами і страхами. Жінки часто кидаються від ролі домогосподарки до ролі бізнесвумен і назад, слідує мінливим поглядам суспільства, яке й саме не завжди розуміє, чого хоче.

В результаті теоретичного дослідження було зроблено висновок, що й досі існують неоднозначні, стереотипні думки з приводу діяльності жінки у бізнесі. Тому виникла необхідність емпіричним шляхом дослідити взаємозв'язок особистісних та мотиваційних особливостей жінок-бізнесменів, що можуть впливати на думку оточуючих в суспільстві.



### **Список використаних джерел:**

1. Бороздина Г. В. Психология делового общения / Г. В. Бороздина. – 2-е изд. – М. : Инфра-М, 2008. – 294 с.
2. Козмецки Р. Женщины в бизнесе. СПб: Лениздат, 1992. – 331 с.
3. Костикова И. В. Введение в гендерные исследования: Учеб.пособие для студентов / И. В. Костиковой. – М. : Аспект Пресс, 2005. – 255 с.
4. Курицын А.Н. Секреты эффективной работы: Опыт США и Японии для предпринимателей и менеджеров. М., 1994. – 198с.
5. Radosavljević D., Singaevska I., Panagopoulos A. Ženski menadžment – opasnost ili šansa? /Application of new technologies in management ANTiM-2016//5 th International Conference. – Volume 2. – Belgrade: Education Council of Faculty of Business Studies and Law, 2016. – С. 263–270.

**Яценко О.М., магистрант,  
Петрунько О.В., д-р. псих. наук., проф.,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## **ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ ЗАЛУЧЕННЯ ОСІБ ЗРІЛОГО ВІКУ ДО СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ**

Соціальна мережа – це веб-сервіс, віртуальне співтовариство, що складається з людей з однаковими інтересами, нахилами, діяльністю, однокласниками.

За словами В.М. Сазонова під соціальною мережею розуміється безліч акторів (агентів) які можуть вступати у взаємодію один з одним і зв'язки між якими є соціальними, тобто дружба, спільна робота або обмін інформацією [1].

Слід зазначити, що феномен мережевого спілкування є досить цікавим для людей зрілого віку. За рахунок такого спілкування особи зрілого віку намагаються компенсувати не задоволені потреби вжитті. За рахунок економії часу вони розширюють коло співрозмовників. Певний часовий інтервал дає зосередитись і ґрунтовно продумати відповідь, дає змогу бути більш відвертішим, особа може бути більш привабливіша, а ніж в реальному житті через використання технічної підтримки самопрезентації. Проте, на нашу думку такий спосіб комунікації порушує низку проблем і для осіб зрілого віку характерним є те, що зрілий вік є залежним та шкодить фізичному і психічному здоров'ю [7]. Залежність від віртуального світу є найпоширеніша проблема. Живе спілкування тепер з легкістю замінить вербальне спілкування в мережі;

Загальнодоступність інформації – користувачі з легкістю викладають всі необхідну інформацію про себе, чим і користуються в свою чергу зловмисники [4].

Початок сучасної теорії соціальних мереж поклали в 1951 році Рей Соломонофф і Анатолій Рапопорт. У 1959–1968 рр.. угорські математики Пол Ердош і Альфред Рен'ї написали вісім статей, що описують принципи формування соціальних мереж [2].

Теорія соціальних мереж припускає, що соціальна поведінка та комунікація відчувають вплив моделей взаємовідносин людей. Відповідно до

одного з її положень, чим міцніше соціальні зв'язки між людьми, тим активніше вони спілкуються один з одним, використовуючи всі доступні медіа. Як і інші нововведення комунікаційної технології, Інтернет продовжує процес з'єднання людей в соціальні мережі, а також людей і організацій, розкиданих географічно, але пов'язаних спільними інтересами.

Теорія соціальних мереж стверджує, що соціальна комунікація по Інтернету доповнює і розширює традиційне соціальну поведінку, тому чим активніше люди поведуться в співтоваристві, тим більше вони спілкуються в міжособистісній формі, і чим тісніше їх контакти, тим Сучасне суспільство: політичні науки, соціологічні науки, культурологічні науки частіше вони користуються електронною поштою та іншими медіа для спілкування [3].

Варто відмітити роль сучасних комп'ютерних технологій для допомоги в спілкуванні зрілих людей. Skype та соціальні мережі – відмінний засіб комунікацій, що дозволяє отримати позитивні емоції та потрібну інформацію. Питання тільки в тому, що не всі можуть користуватися даними технологіями. У людини повинна бути активна життєва позиція для того, щоб вона сама зацікавилася цими новітніми засобами. Можна задіяти студентів-волонтерів, які б навчали самотніх людей спілкуванню за допомогою програми Skype. Досвід показав, що достатньо одного 3-х годинного заняття в комп'ютерному класі, щоб людина старше 45 змогла освоїти програму. Ті, у кого є комп'ютери, вже на наступний день починають спілкуватися між собою через інтернет. Цей спосіб вдалий ще тим, що економить витрати на телефонний зв'язок. Він також дозволяє полегшити процес спілкування тим, хто за станом здоров'я обмежений у можливості переміщатися поза межами своєї квартири [4].

Практика доводить, що люди, які опанували «комп'ютерну абетку», відчують себе більш впевнено в цьому житті: вони життєрадісні і не втрачають інтересу до нового. Також вони менше переживають самотність (якщо втратили дружину або чоловіка) і відновлюють більшість старих дружніх контактів в реальному житті [5].

Використання комп'ютера та інтернету відкриває великі можливості для зрілих людей: і насамперед широкі можливості для спілкування. Сьогодні велика частина спілкування відбувається саме в мережі інтернет, люди створюють коло своїх знайомих в різних соціальних мережах. Так чому ж наші батьки повинні позбавляти себе можливості отримувати спілкування, не виходячи з дому. Погодьтеся, як приємно відновити переписку зі старим бойовим товаришем, з яким були довгі «розмови» шляхом звичайного листування. Або як радісно поспілкуватися з колишніми співробітницями, дізнатися про їхнє життя і обговорити як вони долають труднощі віку [6].

Чи не найголовніший плюс – спілкування зі своїми дітьми, наприклад у Skype. Тільки заради цього зрілим людям варто освоїти комп'ютер. Оскільки зв'язок в мережі безкоштовний, то дітей, що живуть в іншій країні і мають можливість приїхати лише раз-два на рік, можна бачити щовечора. Маса корисної інформації. Якщо людина досягла зрілого віку, то це абсолютно не означає, що її перестали цікавити різні галузі знань, і вона втратила інтерес до життя.

В зрілому дорослому віці людина намагається бути успішною в різних сферах життя. Вона проходить нові стадії розвитку разом з дітьми, що дорослішають, змінюються її форми взаємодії і статус відносно старшого покоління (старих батьків). Окрім того, відбуваються зміни загального соціального становища і сфери професійної діяльності. У всіх цих змінах бере участь Я-концепція особистості. Я-концепція зрілого дорослого розвивається в результаті виникнення великої кількості окремих Я-концепцій і в процесі генерування концептуального ядра особистості. Я-образ, який констатує реальність, створює основу для особистісних прогнозів подальших перспектив розвитку, може обумовлювати особливості самооцінки. Самооцінка зрілої особистості стає більш реалістичною, а цілі і сенс життя набувають цінності[6,7].

На сьогоднішній день вільний доступ до інформації яка міститься в Інтернет-мережі, має ширші способи передачі інформації, носить відкритий характер та негайний доступ до політичної чи іншої інформації. Відкриває перед кожною людиною можливість створити інформацію, застосовувати та обмінюватися нею, вільно та відкрито використовуючи власні інтереси. Також, у інтернет-публікації передбачається монолог, зворотній зв'язок, що надає можливість журналісту та читачу взаємодіяти в реальному часі. Слід зазначити, що розвиток комп'ютерних технологій відсуває в минуле «масове мовлення» традиційних засобів масової інформації. Настає доба інтерактивних медіа, що змушую традиційні засоби масової інформації переходити до електронний сайтів.

На даний час детально вивчається питання залучення людей зрілого віку до інтернет-мережі. На протязі декількох років було розроблено ряд спеціальних програм (оформлення субсидій, соціальні послуги, всі запити, відповідні сайти шкіл та дитячих садочків, а також установ та організацій) що призвело до збільшення інтернет-користувачів серед старшого віку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Сазанов В. М. Социальные сети – анализ и перспективы [Электронный ресурс] / В. М. Сазанов. — Режим доступа : <http://spkurdyumov.narod.ru/sazonov.htm>.
2. Богдан М. С. Психологічні особливості спілкування залежних від соціальних мереж / М. С. Богдан, О. В. Горецька // Психологія і соціологія: проблеми практичного застосування. – 2014. – С. 25-29.
3. Вайнола Р. Х. Технологізація соціально-педагогічної роботи: теорія та практика / Р. Х. Вайнола // [навчальний посібник за ред проф. С. О. Сисоевої]. – К.: НПУ імені М. П. Драгоманова, 2008. – 134 с.
4. Глуценко С. Д. Соціально-психологічні особливості Інтернет-аддиктивної поведінки особистості / С. Д. Глуценко // Молодь: освіта, наука, духовність: тези доповідей. – Частина I. – К.: Університет «Україна», 2008. – 547 с.
5. Большов, Є. Користувачі Інтернет в Україні :характеристики, методологія, дослідження, прогноз / Е.Большов, Н.Харченко // Відділ маркетинга.-К, 2006.-№ 8.-С.32-37
6. Белінська О. Н. Сучасні дослідження віртуальної комунікації: проблеми, гіпотези, результати / О. Н. Белінська, А. М. Жичкина [Електронний ресурс] // Белінська О. Н., Жичкина А. М. Сучасні дослідження віртуальної комунікації: проблеми, гіпотези, результати.
7. Массен П., Конгер Дж., Гивитц Дж. Развитие личности людей среднего века. Психология личности, тексты. – М., 1980.

## СЕКЦІЯ 4. ПРАВО

*Атаманчук В.В., магістрант,  
Доляновська І.М., кандидат юридичних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

### АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАХИСТУ БЕЗПРИТУЛЬНИХ ДІТЕЙ В УКРАЇНІ

Мета дослідження: виявити колізії та проблеми законодавчого регулювання захисту безпритульних дітей та запропонувати шляхи удосконалення законодавства в даній сфері.

Методи дослідження: аналіз, тлумачення та формально-логічний.

Актуальність. Проблема дитячої безпритульності існує тривалий час та являється однією із найбільших проблем у сфері прав дитини, оскільки є формою порушення прав, свобод та інтересів дитини. Причинами виникнення та поширення багатоаспектні та обумовлені системою правових, соціально-політичних умов функціонування держави, економічних, функціонування інституту сім'ї у суспільстві та станом суспільної моральності. У сьогоденні складних політичних умовах кількість бездоглядних та безпритульних дітей значно зросла, у зв'язку проблемою переселення значної кількості сімей з дітьми з Донецької та Луганської областей. Відтак, здійснення правового захисту дітей цієї категорії на державному рівні є надзвичайно актуальною.

Механізм захисту безпритульних дітей ґрунтується на положеннях законів України «Про основи соціального захисту бездомних осіб та безпритульних дітей» [1], «Про органи і служби у справі дітей та спеціальних установ для дітей» [2], «Про соціальну роботу з сім'ями, дітьми та молоддю» [4], «Про охорону дитинства» [3]. Проте не зважаючи на наявність законодавчої бази, механізм подолання дитячої безпритульності продовжує залишатися неефективним і викликає наступні спірні питання:

1. Вперше на законодавчому рівні поняття «безпритульні діти» було закріплене в Законі України «Про охорону дитинства» від 26.04.2001 р., Відповідно до ст. 1 якого, до безпритульних дітей належать ті, яких залишили батьки; ті, які з власного бажання покинули сім'ю або дитячі виховні заклади; діти, які не мають визначеного місця проживання [3]. У ст. 2 Закону України «Про основи соціального захисту бездомних осіб і безпритульних дітей» також закріплюється поняття «безпритульних дітей» – це діти, які були покинуті батьками, самі залишили сім'ю чи дитячі заклади, де вони виховувались, і не мають певного місця проживання [1]. Законодавець у визначення терміну включив словосполучення «діти, які були покинуті батьками», проте діти, покинуті батьками, не завжди є безпритульними, оскільки вони можуть перебувати на утриманні інших осіб, які замінюють батьків, тому таке визначення не є досконалим. Діти, покинуті батьками, скоріше належать до

категорії «бездоглядні діти», ніж безпритульні. Визначення поняття «бездоглядні діти» на законодавчому рівні на сьогодні відсутнє.

Чинне законодавство України у сфері соціального захисту бездомних осіб і безпритульних дітей потребує вдосконалення. Існує невідповідність окремих норм Закону України «Про основи соціального захисту бездомних осіб і безпритульних дітей» із нормами інших законів України, зокрема не узгоджуються із нормами Закону України «Про соціальні послуги».

2. На законодавчому рівні не закріплені вимоги до закладів соціального захисту бездомних осіб і безпритульних дітей, що знижує ефективність надання ними соціальних послуг зазначеним особам.

3. Вагомим недоліком залишається той факт, що в Україні і до сьогодні не ведеться державна офіційна статистика щодо безпритульності дітей. Незважаючи на велику кількість органів, які займаються вирішенням проблеми безпритульності неповнолітніх, їх робота не узгоджена, немає механізму повного статистичного обліку безпритульних дітей, що впливає з відсутності єдиної державної форми такого обліку. Тому інформація про таких дітей, представлена різними відомствами у своїх звітах і виступах (МВС, Генеральна прокуратура, Міністерство освіти і науки тощо), розходиться з оцінкою вчених, політиків, громадських діячів і незалежних експертів. Відомі лише результати дослідження що проводилися міжнародним дитячим фонд ООН ЮНІСЕФ.

4. Відповідно до чинного законодавства соціальний захист безпритульних дітей ґрунтується на принципах: законності; демократизму; рівності громадян; поваги до особистості; визнання честі та гідності; забезпечення основних прав і свобод людини [1]. Дані принципи не повною мірою забезпечують відповідний правовий захист безпритульних дітей. Зазначені принципи ватро доповнити наступними: відкритості і прозорості; доступності; інноваційності; субсидіарності; децентралізації.. Принцип відкритості і прозорості забезпечить надання звітності щодо діяльності відповідних органів і служб у відкритій державній статистиці та засобах масової інформації. Принцип доступності гарантуватиме отримання відповідної інформації та якісних соціальних послуг, інноваційності - залстосування новітніх технологій для вирішення питань профілактики дитячої безпритульності. Принцип субсидіарності забезпечить право та зобов'яже вищі органи влади вирішувати винятково ті проблемні питання, на виконання яких підпорядковані нижче структури безсильні. Принцип субсидіарності взаємодовнить принцип децентралізації та полягає в перерозподілі повноважень між регіонами з метою їх ефективного застосування та стимулюватиме регіональну ініціативу.

5. З урахуванням з досвіду багатьох країн, одним із дієвих шляхів подолання проблеми дитячої безпритульності є ефективний механізм функціонування омбудсмена з прав дітей. Варто звернути увагу і на те, що в Україні у 2011 р. Указом Президента України № 811/2011 «Питання Уповноваженого Президента України з прав дитини» [5] було встановлено, що здійснення Президентом України повноважень щодо забезпечення додержання конституційних прав дитини забезпечується Уповноваженим Президента України з прав дитини. Цим же Указом було затверджено Положення про

Уповноваженого Президента України з прав дитини. Незважаючи на те, що Уповноважений Верховної Ради з прав людини і Уповноважений Президента з прав дитини приділяють питанням захисту дітей значну увагу, водночас сьогодні дедалі активніше обговорюється питання щодо створення в Україні самостійного інституту Уповноваженого з прав дитини.

Висновки. Функціонування у країні законодавчого механізму протидії дитячій безпритульності на сьогоднішній день залишається недосконалим та потребує низки реформ. Проте проблема наявна не лише на законодавчому рівні, а й показує ставлення самого соціуму до дитячої безпритульності. Наукова новизна отриманих результатів полягає у пропозиції удосконалення теоретико-правових положень, що впливають на дитячу безпритульність та розробленні практичних рекомендацій щодо мінімізації цього явища.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про основи соціального захисту бездомних громадян і безпритульних дітей : закон України від 2 черв. 2005 р. № 2623 // *Голос України*. – 2005. – 25 черв. – С. 16–17.
2. Про органи та служби у справах дітей та спеціальні установи для дітей: Закон України від 24.01.1995 р. № 20/95-ВР // *Відомості Верховної Ради України*. – 1995. – № 6. – Ст. 35
3. Про охорону дитинства: Закон України від 26.03.2001 р. № 2402-III // *Відомості Верховної Ради України*. – 2001. – № 30. – Ст. 142.
4. Про соціальну роботу з сім'ями, дітьми та молоддю: Закон України від 21.06.2001 № 2558-III // *ВВР України*. – 2001. – № 42. – С. 213.
5. Питання Уповноваженого Президента України з прав дитини: Указ Президента України від 11 серпня 2011 року № 811/2011 // [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/109/2008>.

*Ivan Balykin, Candidate of Historical Sciences (Ph.D.),  
Assistant Professor of the Department of Theory and History of State and Law,  
«KROK» University*

## **FIGHTING PARTICIPATION OF ADOLESCENTS IN DESTRUCTIVE ONLINE COMMUNITIES**

Over the past few years, so-called “death groups” have been active on the Internet. Their audience is mostly children aged 9–14, who, after systematic visits to communities, decide on suicide. Cases of suicide are registered in Ukraine. Children who are registered in such destructive communities are detected.

Such suicidal communities are called “Sea of Whales”, “Silent House”, “Wake me at 4.20”, “Blue Whale”, “Whales swim up”, “Space Whale”, “White Whale”, “Whale Journal”, “Ocean Whale”, “Flying Whale”, “F57” or “Momo” game, etc.

The criminals who organized this system work under a certain scheme. In order to join such groups, you must apply for membership and write some text on your page. If the administration of the group approves the candidacy, a small psychological study of the person and his/her readiness for suicide will be conducted through communication in a private chat. The next message will be with the task (description of the task and time provided for its execution). Each task must be fixed on a photo or

video. Each task is given a limited time. If a participant does not have time to perform it, or enters into arguments, he/she is excluded from the group or blackmailed by the exception.

In total, as a rule, from 13 to 50 “quests” are given. It depends on the administrator.

The group administrator inclines the child to the tasks (quests), and virtually all tasks involve the task of the child to self-mutilation or pain. All these “quests” are mandatory to be filmed.

When the group administrator is sure that the child is ready for suicide, an audio is created in which the child plays a leading role. The track discusses all of teens problems, which he/she voiced to the “administrator”. The only way out of all the problems that are voiced in this track is to commit suicide.

The final task is to commit suicide and record the moment of death on the camera online. Videos are subsequently sold online or in Darknet.

First of all, such destructive online communities are created in “Vkontakte”, “Instagram” and other social networks and messengers. They are both closed and open access. Their moderators are adults who work with the knowledge of the passions and hobbies of each individual child, entice children to a frank conversation and then play on the most painful. For example, girls are impressed with the idea of their unattractiveness, and the guys – that those are “losers”. Or that parents do not understand them, children are lonely, but with them teenagers will be all right.

Children step by step are led to suicide. If the child feels danger or he/she is tired of it, and lets the curator know, the child is threatened and blackmailed: the attackers begin to threaten the close environment of the teenager, if he/she does not continue the “game” and will not perform tasks. In this case, the criminals use the information obtained directly from the participant or from the friends given to them.

Such a technique is one of the tools of psychological manipulation to disbalance the victim and its intimidation. Such reports are not a real threat. They are only a psychological tool to achieve the goal of the attacker, because in fact the “administrators” are outside of Ukraine and do not have a real opportunity to realize their threats.

When such tasks have been completed, the task of destroying one's body continues to grow rapidly. For example, pierce or burn your finger, hand, then make a few centimeters cuts, etc. on an increasing principle.

In this period, the child is already damaged by the psyche. But the curators on this do not stop, because they give the task to adolescents to attract other children to this “game”.

Group moderators are able to attract. For example, children can wake up in the middle of the night or 4.20 am on a scheduled chat. It is found out that some are given some contact numbers. This is one of the stages of the so-called selection. And in the end, each child will be told exactly how to kill him/herself.

The fact that today is “the same day”, according to available information, children know usually in 50 days, but this time can be reduced, depending on the pace at which the child is ready to do preliminary tasks. All this time they perform destructive tasks in closed groups.

Children are forbidden to talk to anyone about their “hobbies”. Rules violators – instantly exit the number of “favorites” or threatened. Organizers select only those who do not ask unnecessary questions and clearly follow the crazy instructions.

Victims during the “last” 50 days don't sleep at night – correspond in chats in a social network with other “chosen” or organizers. As a result, teenagers often become less energetic during the day.

On their page children often publish sad posts, and on the “wall” there are pictures of whales or butterflies. Children can even write directly that they want to die, and post photos of cut hands.

Teenagers who want to kill themselves can be indifferent to their favorite activities, their appetite disappears and their sleep schedule changes. Other signs of suicidal behavior may include running away from home, indifference to one's appearance, or a sudden change in behavior (for example, an active child begins to behave too calmly).

On October 5, 2015, a new Cyberpolice was established, as a structural subdivision of the National Police of Ukraine. The purpose of the creation of the Cyberpolice in Ukraine was to reform and develop the units of the Ministry of Internal Affairs of Ukraine. It ensured the training and functioning of highly qualified specialists in the expert, operational and investigative units of the police engaged in the fight against cybercrime and capable of applying at the highest professional level the latest technologies in operational and service activities. One of the main tasks of Cyberpolice in the field of information security are:

- social engineering – human management technology in the Internet space;
- illegal content – content that promotes extremism, terrorism, drug addiction, pornography, cult of cruelty and violence.

The solution to these tasks is to monitor and prevent the operation of such destructive online communities.

### Conclusions

Since this problem is interdisciplinary (at the intersection of law, legal psychology and sociology), the recommendations to combat it are complex. Therefore, based on the recommendations of the Cyberpolice Department and practicing lawyers, how to avoid the threat of so-called “death groups”, we can formulate the following for prevention:

1. To pay more attention to the psychological state of the child, and in case of detection of anxiety signs – to explain to the teenager necessary rules of their own safety and behavior, in parallel to inform law enforcement. In order for children not to play, it is not enough to say that this is a deadly game, because it will only cause interest in the opinion of psychologists. It is important for a child to develop the skills of psychological hygiene and critical attitude to what is happening. This is not a problem of prohibitions, but of how well children know what terrorism is. This game needs to be integrated into the overall picture of the teenager's world, so that he/she could see deeper system connections, and not just perceive it as a “cool game”.

2. Check the skin of the child for damage. In case of their detection – find out the circumstances under which they appeared. Pay special attention to the damage of various kinds in the form of a whale.



3. Check accounts of the child in social networks and groups to which the account belongs. Check the contents of the communication in private chats.
4. Pay attention to the social circle of the child.
5. Try to take the child's free time by sports or cultural sections.
6. Be sure to control what photo and video files are in the child's gadgets.
7. Set the "parental control" function on all gadgets of the child.

In the case of identification of the child's participation in destructive online communities is necessary:

8. Save or, for example, take screenshots or take a picture of the correspondence that was conducted by unknown persons with the child. It is also important to record any information about this: in addition to the text of messages, it is important to record the date of connections, phone numbers, names and pictures from the photo of subscribers, even fictitious, who communicated with the child.

9. Apply for an appointment with to a psychiatrist or psychologist to fixate the incident, as well as to identify possible mental disorders or abnormalities after such communication, diagnosis. The doctor must make a certificate of the results of the visit.

10. Write to the territorial police department a statement about the crime. According to article 214 of the Criminal procedure code of Ukraine within 24 hours the investigator is obliged to enter information in the Unified register of pre-trial investigations on such fact and to begin investigation.

11. Apply after the beginning of the investigation with a statement to the investigator on the recognition of you and the child as victims. This gives the right to independently or with the assistance of a lawyer as a representative of the injured party to collect evidence, file a petition, make statements, file complaints.

Such actions initiate an investigation into the attempt to driving to suicide and the search for criminals to further bring them to justice.

### ***Bibliography:***

1. Департамент кіберполіції повідомляє громадян, як уникнути загрози від так званих «груп смерті» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk-ua.facebook.com/cyberpoliceua/posts/468198943304274:0>. – Назва з екрану.
2. УВАГА! Департамент кіберполіції Національної поліції України повідомляє про виявлення у соціальних мережах небезпечних груп, які набирають все більшої популярності у дітей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kivertsi.com.ua/news/uvaga-department-kiberpolici-nacionalno-polici-ukra-ni-povidomlyae-pro-viyavlennya-u-socialnih>. – Назва з екрану.
3. Офіційний сайт кіберполіції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://cyberpolice.gov.ua/>. – Назва з екрану.
4. Наказ Національної поліції України від 10.11.2015 № 85 «Про затвердження Положення про Департамент кіберполіції Національної поліції України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.npu.gov.ua/mvs/control/main/uk/publish/article/1816252>. – Назва з екрану.
5. Кримінальний процесуальний кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2013, № 9-10, № 11-12, № 13, ст.88) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>. – Назва з екрану.

## **ПРАВО КОРИСТУВАТИСЯ РІДНОЮ МОВОЮ НАЦІОНАЛЬНИХ МЕНШИН ТА КОРИННИХ НАРОДІВ УКРАЇНИ**

Метою даних тез є правовий аналіз права користування рідною мовою національних меншин та корінних народів України. Сьогодні знову виникла гостра дискусія навколо питання використання російської та інших мов національних меншин та корінних народів на тернах нашої держави. Постає питання чи правомірне обмеження права громадян України вивчати та користуватися рідною мовою?

Для того, щоб надати відповідь на питання, розглянемо правове регулювання мовного питання в Україні з двох сторін: національної та міжнародної. В Конституції України статті 92 закріплено, що порядок застосування мов визначається виключно законами, однак відповідно до рішення Конституційного Суду України № 2-р/2018 Закон «Про засади державної мовної політики» є неконституційним і втратив чинність. В рамках даної роботи зробимо правовий аналіз тільки Конституції України. По-перше, стаття 10 чітко встановлює, що державною мовою є українська, якій забезпечується всебічний розвиток і функціонування в усіх сферах суспільного життя на всій території України, а російській та мовам національних меншин України гарантується вільний розвиток, використання і захист. Також відмічається, що держава сприяє вивченню мов міжнародного спілкування. По-друге, стаття 11 чітко каже про те, що Україна сприяє розвитку мовної самобутності всіх корінних народів і національних меншин. І, по-третє, частина п'ята статті 53 Конституції містить положення, відповідно до якого громадянам, які належать до національних меншин, відповідно до закону гарантується право на навчання рідною мовою чи на вивчення рідної мови у державних і комунальних навчальних закладах або через національні культурні товариства. Отже, на зазначеній конституційно-правовій основі проблема щодо застосування мов в Україні вирішується.

Водночас, гарантування вільного розвитку, використання і захисту мов національних меншин відповідає змістові міжнародних договорів, які ратифіковані Верховною Радою України. Зокрема, Рамкова конвенція Ради Європи про захист національних меншин, яка була прийнята 1 лютого 1995 року, а ратифікована Україною 9 грудня 1997 року. Пункт 1 статті 5 Конвенції зобов'язує держави, які її підписали, створити у себе необхідні умови для того, щоб особи, які належать до національних меншин, мали можливість розвивати свою мову. Угода з питань, пов'язаних з відновленням прав депортованих осіб, національних меншин і народів, яка підписана 9 жовтня 1992 року та ратифікована Україною 17 грудня 1993 року представниками держав-учасниць Співдружності Незалежних Держав у місті Бішкеку, в 1 статті закріплює, що депортованим громадянам колишнього СРСР забезпечуються в державах Співдружності Незалежних Держав політичні, економічні та соціальні права і

умови для освіти, національного, культурного та духовного відродження. Конвенція про забезпечення прав осіб, які належать до національних меншин, яка укладена 21 жовтня 1994 року в місті Москві державами Співдружності Незалежних Держав за участю України, в пункті «а» статті 10 передбачає необхідність вивчення у цих державах державної мови та створення умов для вивчення національними меншинами рідної мови. Усі згадані вище міжнародні акти є чинними на території України.

Проаналізувавши національне законодавство та міжнародні договори приходимо до висновку, що питання мовного в Україні не повинно виникати. Чинне національне законодавство та міжнародні договори регламентують це питання, надаючи можливість вільного розвитку, використання та захисту мов національних меншин та корінних народів, поряд з чим забезпечуючи всебічний розвиток і функціонування державної мови. Отже, мовне питання – це суто політичні ігри, а в рамках правового аналізу, політику автор свідомо уникає. Як сказав відомий митець «Скільки мов ти знаєш – стільки разів ти людина». Тому, заохочувати необхідно молоде покоління вивченню різних мов: і державної, і рідної (якщо вона відмінна від державної), і мов міжнародного спілкування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Конвенція про забезпечення прав осіб, які належать до національних меншин від 21 жовтня 1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997\\_050](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_050)
2. Конституція України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30. — Ст. 141.
3. Рамкова конвенція про захист національних меншин від 1 лютого 1995 р. // Офіційний вісник України від 08.10.2013. — 2013 р., № 75, стор. 378, стаття 2804, код акта 68958/2013.
4. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням 57 народних депутатів України щодо відповідності Конституції України (конституційності) Закону України «Про засади державної мовної політики» № 2-р/2018 від 28.02.2018 // Офіційний вісник України от 15.05.2018 – 2018 р., № 37, стор. 149, стаття 1315, код акта 90039/2018.
5. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційними поданнями 51 народного депутата України про офіційне тлумачення положень статті 10 Конституції України щодо застосування державної мови органами державної влади, органами місцевого самоврядування та використання її у навчальному процесі в навчальних закладах України (справа про застосування української мови) № 10-рп/99 від 14.12.1999 // Офіційний вісник України від 11.02.2000 — 2000 р., № 4, стор. 109, стаття 125, код акта 14039/2000.
6. Угода з питань, пов'язаних з відновленням прав депортованих осіб, національних меншин і народів від 9 жовтня 1992 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997\\_090](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_090)

*Бобров А.С., магістрант,  
Долянська І.М., кандидат юридичних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **КРИМІНОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ВЧИНЕННЯ ТЕРОРИСТИЧНИХ АКТІВ ЯК ПОСЯГАНЬ НА СТАН ГРОМАДСЬКОЇ БЕЗПЕКИ**

За останні роки ситуація з підготовкою та вчинення терористичних актів стала найбільш критичною, враховуючи останні події, у зв'язку з чим необхідно зрозуміти як зменшити дану криміногенну ситуацію, яка впливає на стан громадської безпеки.

Мета дослідження: Розкрити методи і прийоми, за допомогою яких можливо зменшити чи унеможливити вчинення терористичного акту, для досягнення високого рівня громадської безпеки населення.

Актуальність дослідження: Значне підвищення терористичних актів на території Держави, що об'єктивно впливає на стан громадської безпеки в суспільстві.

Під час написання даної роботи були використані наступні методи дослідження: Аналітичний, статистичний, порівняльний.

Для розуміння, що собою являє терористичний акт потрібно звернутися до законодавця, який чітко дав визначення даному поняттю. Відтак, терористичний акт, тобто застосування зброї, вчинення вибуху, підпалу чи інших дій, які створювали небезпеку для життя чи здоров'я людини або заподіяння значної майнової шкоди чи настання інших тяжких наслідків, якщо такі дії були вчинені з метою порушення громадської безпеки, залякування населення, провокації воєнного конфлікту, міжнародного ускладнення, або з метою впливу на прийняття рішень чи вчинення або не вчинення дій органами державної влади чи органами місцевого самоврядування, службовими особами цих органів, об'єднаннями громадян, юридичними особами, або привернення уваги громадськості до певних політичних, релігійних чи інших поглядів винного (терориста), а також погроза вчинення зазначених дій з тією самою метою[1, ст.258].

На мою думку, дане визначення найбільш широко охоплює всі важливі аспекти національної безпеки населення країни, якого воно стосується, та чітко прослідковується об'єкт вчинення злочину – громадська безпека суспільства, яка є основоположним принципом правової держави, оскільки саме Держава зобов'язана своїми силами, засобами та методами унеможливити (запобігти) вчинення терористичних актів, а також протидіяти терористичній діяльності.

Громадська безпека і порядок - захищеність життєво важливих для суспільства та особи інтересів, прав і свобод людини і громадянина, забезпечення яких є пріоритетним завданням діяльності сил безпеки, інших державних органів, органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб та громадськості, які здійснюють узгоджені заходи щодо реалізації і захисту національних інтересів від впливу загроз[2, ст.1]

Для того, щоб забезпечити громадську безпеку необхідно зрозуміти, що потрібно зробити для запобігання виникненню загрози вчинення терористичного акту. З метою реалізації завдань покладених на Державну службу України з надзвичайних ситуацій, зокрема щодо забезпечення національної безпеки та порядку, на її офіційному сайті була зроблена публікація та викладено перелік дій, яких потрібно дотримуватися, щоб підготувати населення до дій в умовах загрози вчиненню терористичного акту.[3].

Коротко охарактеризувавши рекомендації, які розроблені з метою надання практичних порад населенню у разі загрози та виникнення надзвичайних ситуацій, пов'язаних з терористичними актами, можна зрозуміти, що в даних порадах чітко прописано алгоритм дій, яких потрібно дотримуватися при виникненні загрози терористичного акту, та зменшити кількість жертв, які можуть виникнути при закінченні злочину.

Необхідно зрозуміти на яких принципах Держава (державні органи) ведуть боротьбу з тероризмом[4, ст.4], а саме:

1. Законності та неухильного додержання прав і свобод людини і громадянина;
2. Комплексного використання з цією метою правових, політичних, соціально-економічних, інформаційно-пропагандистських та інших можливостей; пріоритетності попереджувальних заходів;
3. Невідворотності покарання за участь у терористичній діяльності;
4. Пріоритетності захисту життя і прав осіб, які наражаються на небезпеку внаслідок терористичної діяльності.

З метою захисту громадської безпеки громадян України діють такі нормативно - правові акти (надалі по тексту - НПА) як:

1. Конституція України
2. Кримінальний кодекс України
3. Закон України «Про Раду національної безпеки і оборони України»
4. Закон України «Про Службу безпеки України»
5. Закон України «Про Національну поліцію»
6. Закон України «Про оборону України»

А також багато інших НПА, які спрямовані на забезпечення громадської безпеки населення, що підтверджує наміри держави створити безпечні умови перебування на території України як громадян власної держави, так й інших громадян, які мають змогу перебувати на території країни.

Згідно даних Служби безпеки України протягом 2014-2017 років за фактами вчинення терористичних актів було розпочато 883 кримінальні провадження (з них – 589 слідчими УСБУ у Донецькій та Луганській областях), де фіксуються як терористичні акти – факти про обстріли вздовж лінії розмежування.

Порівнюючи ситуацію яка була в 1999 році за даними Служби Безпеки України було виявлено лише 184 прояви з ознаками терористичного характеру.

Підводячи підсумки, необхідно зрозуміти, що Держава усіма засобами намагається, якомога більше забезпечити своє населення від протиправних дій, які направлені на вчинення терористичного акту, або замаху на його вчинення,

тому слід дотримуватися вказівок державних органів, через яких свої повноваження виконує держава.

Адже під час написання рекомендацій щодо дій, які зменшують ризик виникнення загрози терористичного акту, залучаються експерти - фахівці в своїй справі, які мають досвід протидії терористичним організаціям для досягнення їх мети. Даний напрям в кримінології має назву спеціально – кримінологічний.

Було проаналізовано спеціальний перелік напрямів щодо дій державних органів стосовно попередження терористичних актів.

Досліджено напрям діяльності Держави стосовно попередження посягань на громадську безпеку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кримінальний Кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, № 25-26, ст.131.
2. Закон України «Про національну безпеку України» // Офіційний вісник України від 20.07.2018 - 2018 р., № 55, стор. 51, стаття 1903.
3. Наказ ДСНС України «Щодо підготовки населення до дій в умовах загрози або вчинення терористичного акту» від 23.03.2015 № 167 // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://svyat.kievcity.gov.ua/files/2015/4/15/Terror.pdf>
4. Закон України «Про боротьбу з тероризмом» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 25, ст.180.

**Ващук М.М.,** аспірант,  
**Корольова В.В.,** кандидат юридичних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРАВОВОГО СТАТУСУ ВІЙСЬКОВОГО КАПЕЛАНА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО ДЕРЖАВОТВОРЕННЯ**

Інститут військового капеланства належить до важливих стандартів діяльності військових у більшості країн Європейського Союзу та США і має розглядатися військовим командуванням України у контексті задекларованих євроатлантичних принципів. Проте, вітчизняне законодавство, за допомогою якого здійснюється регулювання правового статусу військового капелана в нашій державі, є підстави вважати недосконалим. Чинні нормативно-правові акти не позбавлені колізій, помилок юридичної техніки, а також невідповідності положень наших правових норм до міжнародно-правових актів, що ратифіковані парламентом України. Особливо гостро ця проблема постала саме зараз – в умовах збройної російської агресії на Сході України, що суттєво пришвидшило запровадження інституту капеланства у всіх військових формуваннях нашої держави [1].

Відтак, ситуація, що склалася, об'єктивізує потребу в ретельному аналізі сучасного стану розвитку вітчизняного законодавства, яким регулюється правий статусу військового капелана та у визначенні шляхів його вдосконалення.

Відносинами держави та церкви традиційно цікавилися чимало дослідників. Проблеми визначення правового статусу військового капелана в Україні тією чи іншою мірою торкалися такі вчені, як Д. Бурлаченко, Е. Дробко, Ю. Кривенко, Р. Сергєєв та інші. Однак, через швидкоплинність суспільних та інших змін виникає потреба оновленого і поглибленого дослідження багатьох правових питань капеланства в лавах військових формувань України, зокрема уточнення правового статусу військового капелана.

Капелан не є комбатантом, тобто не має права бійця. Військовому капелану заборонено мати зброю та брати участь у бойових діях. Порушення цього пункту є одночасно порушенням норм міжнародного гуманітарного приватного права і веде до усунення від обов'язків.

Варто зауважити, що у міжнародному гуманітарному праві існують одиничні випадки, коли капеланові дозволяється мати та застосовувати зброю. Як слушно вважають Т. Калениченко та Р. Коханчук, саме „військове командування повинно дбати про те, щоб капелан був під озброєною охороною” [3, с. 12]. У країнах, де функціонує інститут капеланства, це завдання, зазвичай, покладається на помічника капелана. Досить часто у світовій практиці капелани є офіцерами, проте тільки у таких країнах, як Чехія та Великобританія, капелани в якості штатної зброї мають пістолети [3].

Основним напрямком роботи є задоволення релігійних потреб військовослужбовців, релігійно-освітня робота. Інакше кажучи, релігійним організаціям забороняється використовувати військових капеланів для власних цілей, зокрема переманювати послідовників інших релігій (конфесій) у свою віру.

Україна залишається світською державою, не визнаючи жодну релігію(конфесію) державною і створює капеланську службу лише для задоволення особистих духовних потреб військовослужбовців. Цей момент є досить важливим, адже неправильне розуміння цілей і завдань служби військового духовенства призводить до вироблення в населення негативного ставлення до капеланів [4].

Ухвалення відповідного закону про військове капеланство є дуже актуальним сьогодні, адже з 2017 року військове капеланство функціонує в Україні на офіційному рівні, започатковано посади військового капелана у лавах Національної Гвардії та Збройних Сил України.

Правовий статус військового капелана безпосередньо визначається характером покладених на нього функціональних обов'язків. Зміст його правового статусу має вдосконалюватися не тільки через законодавче закріплення загально визнаних, природних прав і свобод як невід'ємної частини правового статусу капелана, а й шляхом розроблення дієвого механізму забезпечення їхньої реалізації.

Відтак, правовий статус військового капелана включає комплекс прав, свобод, обов'язків, гарантій, обмежень, відповідальності військового капелана, встановлених законодавством, приписами канонічного права та гарантованих державою. Особливість його правового статусу зумовлюється специфікою та змістом повноважень військового капелана, а саме здійсненням душпастирської

опіки військовослужбовців та релігійною діяльністю з повноваженнями дорадчого характеру. Інакше кажучи, особливість правового статусу військового капелана полягає в організаційно-дорадчому характері його повноважень. Його правовий статус ґрунтується на кваліфікаційному та професійному рівні капелана, а саме на належному обсязі знань та практичному досвіді, а також здатності успішно реалізовувати службові обов'язки, від чого залежить якість здійснення самої душпастирської опіки військовослужбовців.

Отже, прийняття закону України „Про військове капеланство”, в якому буде чітко визначено правовий статус капелана, надасть можливість сформулювати підстави набуття та обмеження прав, свобод і обов'язків військового капелана у процесі виконання службових повноважень.

#### **Список використаних джерел**

1. Бондаренко Н.О. Конституційно-правовий статус особи: теоретико-практичні засади / Н.О. Бондаренко // Форум права. – 2016. – № 4. – С. 35-40.
3. Калениченко Т. Бути поруч. Основи військового капеланства для військових і волонтерів / Т. Калениченко, Р. Коханчук. – К. : Київське Богоявленське Ставропігійне Братство, 2016. – 43 с.
4. Капеланство в Україні. як держава й церква забезпечують право на свободу совісті наших військовослужбовців (URL: <http://catholicnews.org.ua/kapelanstvo-v-ukrayini-yak-derzhava-y-cerkva-zabezpechuyut-pravo-na-svobodu-sovisti-nashih>).

**Величко Г.О., студент,  
Олійник О.Б., доктор юридичних наук, професор,  
ВНЗ «Університет права та економіки «КРОК»**

## **КРИМІНОЛОГІЧНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ЗАПОБІГАННЯ ЗЛОЧИННОСТІ В ПРОЦЕСІ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕТЕКТИВНОЇ ТА ПРАВООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

У своїй діяльності детективи та правоохоронці працюють поруч з антисоціальними елементами суспільства, що в майбутньому може призвести до вчинення такими особами злочинів. Одним із завдань правоохоронців та детективів запобігти цим злочинам, для цього вони повинні користуватись кримінологічною практикою та теорію, а також чинним законодавством країни, щоб не порушувати права та свободи осіб і діяти в межах своїх повноважень та чинного закону.

Метою дослідження цієї теми, є розкриття питання що стосується запобігання вчинення нових злочинів і поєднання навичок детектива та правоохоронця для більш ефективної протидії злочинам. Актуальність питання пов'язана з напрямком держави у створенні інституту приватних детективів, що в свою чергу є новим для нашої країни. Необхідно також перейняти досвід інших країн, та кращі елементи додати до освітніх програм, у подальшій підготовці детективів та правоохоронців. В наш час таке явище як злочинність зростає, а злочинці з розвитком технологій і розвивають свої здібності, що ускладнює роботу правоохоронцям та детективам і тому для її запобігання необхідний



перелік певних рекомендацій та порядок дій на виявлення та припинення початкових етапів злочинів.

Попередження злочинності буквально означає оберігання людей, суспільства, держави від злочинів. Історичні корені даного виду соціальної практики йдуть далеко в глиб століть: з появою перших кримінально-правових заборон і злочинів, як діянь, що вчиняються всупереч їм, стали діяти заходи не тільки карального, а й запобіжної протидії.

Кримінологія вивчає попередження злочинності як складну динамічну систему. Її функціонування пов'язане з рішенням як загальних завдань соціального розвитку, так і спеціалізованих завдань в області боротьби з негативними явищами.

Як правило, в кримінології профілактична система державних і громадських заходів, спрямованих на усунення або нейтралізацію, послаблення причин та умов злочинності, утримання від злочинів і корекцію поведінки правопорушників, аналізується за її спрямованості, механізму дії, етапам, масштабом, змістом, суб'єктам та іншим параметрам.

Попередження злочинності буквально означає оберігання людей, суспільства, держави від злочинів. Історичні корені даного виду соціальної практики йдуть далеко в глиб століть: з появою перших кримінально-правових заборон і злочинів, як діянь, що вчиняються всупереч їм, стали діяти заходи не тільки карального, а й запобіжного протидії.

Отже, під попередженням злочинів треба розуміти особливий вид соціального управління, який покликаний забезпечити безпеку правоохоронюваних цінностей і полягає у розробці та здійсненні спеціальних заходів щодо виявлення й усунення детермінант злочинності, а також справлянні запобіжного впливу на осіб, схильних до протиправної поведінки.

Найбільш обґрунтованою виглядає точка зору О.М. Яковлева, який виділяє три рівні попередження злочинів:

- 1) загальносоціальна профілактика, тобто попереджувальна діяльність, що здійснюється у суспільстві в цілому;
- 2) профілактика у соціальних групах і колективах;
- 3) індивідуальна профілактика (рання і безпосередня);

Під загальною профілактикою злочинів треба розуміти діяльність щодо виявлення детермінант злочинності, а також розробку і здійснення заходів, спрямованих на їх усунення чи нейтралізацію. Така діяльність здійснюється державними органами й громадськими організаціями і зачіпає інтереси всіх членів суспільства.

Індивідуальна профілактика – як системи цілеспрямованого, організованого, з урахуванням педагогічних вимог виховного впливу на свідомість, почуття, волю профілактованої особи з метою усунення, нейтралізації, блокування у неї негативних і, одночасно, формування позитивних якостей, стереотипів і звичок законослухняної поведінки.

Основними цілями профілактикиє:

- обмеження дії негативних явищ і процесів, взаємопов'язаних зі злочинністю;

- усунення (нейтралізація) детермінант злочинних проявів;
- ліквідація криміногенних факторів у мікросередовищі особи, які формують її антисуспільну позицію і мотивацію злочинної поведінки;
- превентивний вплив на особу, яка за своїм антисуспільним способом життя здатна скоїти злочин.

Виходячи із вказаних цілей, завданнями профілактики злочинів є:

- виявлення й аналіз явищ, процесів, обставин, які виступають детермінантами злочинів;
- вивчення чинників, що призводять до формування особи злочинця та реалізації злочинних намірів;
- встановлення кола осіб, від яких можна очікувати скоєння злочинів, і цілеспрямований профілактично-виховний вплив на них;
- усунення або нейтралізація криміногенних факторів на індивідуальному рівні.

Розібравшись з деякими причинами вчинення злочинів, можна зрозуміти на яких осіб потрібно звертати увагу і проводити з такими особами заходи превентивного впливу.

Виходячи з вище зазначеного, запобігання злочинності, це складний, багатоаспектний процес, для ефективності якого повинно докладати багато зусиль як з боку осіб на яких покладено цей обов'язок так і з боку держави та суспільства. Результатом цих заходів, методів, рекомендацій буде безпечне суспільство, що в свою чергу дасть країні стрімке економічне, політичне, соціальне зростання.

#### **Список використаних джерел:**

1. Яковлев А.М. *Индивидуальная профилактика преступного поведения.* - Горький, 1977.
2. Алексеев А.И., Сахаров А.Б. *Причины преступлений и устранение их органами внутренних дел.* – М., 1985.

*Гдичинський В.Б., аспірант кафедри  
державно-правових дисциплін,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **СИНЕРГЕТИЧНА ПАРАДИГМА В СУЧАСНОМУ ПРАВОВОМУ НАУКОВОМУ СПІВТОВАРИСТВІ**

Метою дослідження є аналіз спеціально-правової парадигми у сучасному правовому середовищі. Класифікуючи різновиди парадигм, можна виділити синергетичну парадигму, за якою традиційно закріпився статус загальнонаукової, і в сучасному правовому науковому співтоваристві до неї також починають виявляти певну наукову зацікавленість.

У науковий обіг термін «синергетика» ввів Г. Хакен [1]. Під синергетикою німецький учений запропонував розуміти галузь науки, яка вивчає ефекти самоорганізації у фізичних системах, а також родових явищ у ширшому класі систем. Так, новий погляд на традиційні онтологічні явища, запропоновані

синергетичною концепцією для дослідження питань самоствердження й еволюції матеріальних систем, має низку корисних характеристик [2]. Синергетика вводить до власного середовища практично увесь загал матеріальних об'єктів і концентрується на опрацюванні й охопленні конкретних механізмів появи й удосконалення будь-якої організації.

Отже, синергетика – це наука про самоорганізацію як новітній напрям дослідження, що з'явився на теренах науки на початку 1970-х років. Предметом синергетики, або науки про випадковість, можна вважати складні в організації системи, що діють в умовах порушення стійкості або в динаміці їхньої самоорганізації, перебуваючи коло точок біфуркації, в яких вплив нестійкої рівноваги виявляється незначним і непередбачуваним за своїми результатами для поведінки в цілому [1, с. 314]. Таким чином, якщо відшукувати гранично коротку характеристику синергетики як новітньої наукової парадигми, то такі ознаки б вміщували ключові концепції – самоорганізація, відкриті системи, нелінійність.

Синергетика, як зазначають автори [3], не лише вводить нову термінологічну систему, а перетворює стратегію наукового пізнання, стає стимулом для нової інтерпретації багатьох фундаментальних принципів наукового знання, сприяє напрацюванню принципово новітнього наукового бачення світу.

Теоретико-методологічна основа синергетичної парадигми на сьогодні активно й достатньо ефективно застосовується в юриспруденції. Наприклад, автори монографії [5], встановлюючи концепцію законопроекту, описують її як систему, що нелінійно розвивається, еволюціонує у межах біфуркаційної моделі. На думку С. А. Єрохіна, ідеї синергетики дозволять поглибити уявлення, наприклад, про економічне право як про нормативну систему. Г. Хакен переконував, що синергетика може змінити діалектичний метод [4].

Таким чином, доходимо висновку, що використання синергетичної парадигми та її принципів забезпечує можливість виявити тенденції глобальної еволюції правових систем, дослідити нелінійність процесів, які розгортаються в їхньому середовищі, встановити рівень впливу правових і екстраправових факторів, по-новому поглянути на механізми формування і підтримки правопорядку.

#### **Список використаних джерел**

1. Хакен Г. *Принципы работы головного мозга: Синергетический подход к активности мозга, поведению и когнитивной деятельности* / Хакен Герман. – Режим доступу: <https://vikent.ru/author/1307/>
2. Хакен Г. *Таємниці природи. Синергетика: вчення про взаємодію* / Хакен Герман. – Режим доступу: [log-in.ua/books/taiyny-prirody-sinergetika-uchenie-o-vzaimodeystvii-g-khaken-khaken-g-nauka-i-obrazovanie:/khaken\\_g\\_tajny\\_prirody\\_sinergetika\\_nauka\\_o\\_vzaimodejstvii/](http://log-in.ua/books/taiyny-prirody-sinergetika-uchenie-o-vzaimodeystvii-g-khaken-khaken-g-nauka-i-obrazovanie:/khaken_g_tajny_prirody_sinergetika_nauka_o_vzaimodejstvii/)
3. Курдюмов С.П. *Синергетика – теорія самоорганізації* / Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. – К.: Либідь, 1983.
4. Хакен Г. *Информация и самоорганизация: Макроскопический подход к сложным системам* / Хакен Г. – Х.: Мир, 1991. – С. 46.

5. *Ходаківський Є.І. Методологія наукових досліджень у парадигмі синергетики: монографія / Є. І. Ходаківський, В. К. Данилко, Ю. С. Цал-Цалко; за заг. ред. д-ра екон. наук Є.І. Ходаківського. – Житомир: Житомирський держ. технол. ун-т, 2014. – 340 с.*

*Гіфес О.В., магістрант,  
Долянська І.М., к.ю.н., доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ОМБУДСМЕН З ПРАВ ДИТИНИ: АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ**

Метою цього дослідження є розгляд процесу запровадження інституту омбудсмена з прав дітей в Україні.

Методи дослідження: аналіз, тлумачення та формально-логічний. Було використано наступні матеріали дослідження, а саме положення нормативно-правових актів України та зарубіжних країн, думки вітчизняних науковців.

Актуальність. На сьогодні проблеми захисту прав дітей набувають особливої гостроти. Адже діти – це своєрідні показники рівню добробуту та розвитку суспільства, вони дуже чутливо реагують на всі зміни, які відбуваються в житті держави, проте самостійно не можуть впливати на умови, у яких існують. Існуюча в Україні система захисту прав дітей не в змозі повною мірою забезпечити реалізацію їхніх прав.

Тематична актуалізація дослідження прав дитини в контексті євроінтеграції пояснюється надзвичайною важливістю цього питання як для окремої взятої дитини, так і для держави і світу в цілому. Звідси, дослідження прав дитини в умовах євроінтеграції є актуальним як з точки зору теорії права, так і для вироблення пропозицій щодо вдосконалення чинного законодавства і рекомендацій його практичного застосування.

Як свідчить аналіз, омбудсман (або омбудсмен) - це самостійний державний орган, що спирається на парламент, посадова особа, метою якого є захист прав і законних інтересів людини, що порушуються діями або бездіяльністю адміністративних органів і посадових осіб [1, с. 74]. Вперше омбудсман з'явився у Швеції в 1809 р. і протягом усього XIX ст. залишався виключно шведським явищем [2, с. 52;3, с. 12].

Термін «омбудсмен» (швед. ombudsman, від ombudo – представник) – посадова особа (представник парламенту), яка контролює діяльність органів виконавчої влади у сфері дотримання прав людини. Уперше інститут омбудсмена виник у Швеції у 1809 р. [4, с. 426]. У XX і XXI століттях розвиток даного інституту призвело до появи спеціалізованих омбудсманів (у справах військовослужбовців, у справах неповнолітніх, у справах національних меншин, з питань охорони здоров'я, з питань інформації і т. д.).

Діяльність дитячих омбудсманів зосереджена виключно на питаннях забезпечення прав дитини. Функції та повноваження цих спеціалізованих омбудсманів у різних країнах різні. Наприклад, омбудсман Швеції мусить відстоювати потреби, права і інтереси дітей та молоді, забезпечувати виконання

Швецією взятих на себе зобов'язань відповідно до Конвенції ООН про права дитини. Завдання Комісії з прав дітей Німеччини полягає у тому, щоб представляти інтереси дітей як у парламенті, так і за його межами, вносити пропозиції відносно політики в галузі захисту інтересів дітей та сприяти парламенту у визначенні пріоритетів його роботи у цьому напрямку [5, с. 125]. Науковці, аналізуючи міжнародний досвід, виділяють чотири основні моделі, згідно з якими створюються інститути омбудсмена із захисту прав дитини. Омбудсмени першої групи запроваджуються спеціальними законами, що приймаються парламентом (Норвегія, Швеція, Колумбія, Люксембург та ін.). Омбудсмени другої групи створюються згідно із законодавством про охорону дитинства (Нова Зеландія, провінція Онтаріо (Канада) та ін.). Омбудсмени третьої групи існують у рамках відповідних державних органів (Ізраїль, Австрія, Данія та інші країни), четвертої – у рамках неурядових організацій, під егідою яких вони і працюють [6, с. 44].

Для України інститут омбудсмена є новим, проте вітчизняна наука має чималі здобутки в теорії й практиці його організації та функціонування [7, с. 137]. Тому цілком актуальним є обґрунтування необхідності запровадження інституту омбудсмена з прав дитини в Україні, аналіз існуючої моделі омбудсмена з прав дитини та внесення пропозицій щодо її вдосконалення [8, с. 366].

Перш за все, слід зазначити, що 21 лютого 1990 року Україна підписала Конвенцію ООН про права дитини, що була ратифікована 27 лютого 1991 року та набула чинності 27 вересня 1991 року, і стала невід'ємною частиною внутрішньодержавного законодавства. Так, наша держава взяла на себе цілу низку зобов'язань, що ґрунтуються на чотирьох основних принципах: першочерговість інтересів дитини; забезпечення повноцінного життя дітей; залучення кожної дитини до життя спільноти; відсутність дискримінації.

Однак державні програми захисту прав дітей сьогодні не в повній мірі відповідають своєму призначенню й не вирішують усіх проблем у цій сфері. Слід зауважити, що з 2010 р. Уповноваженим Верховної Ради з прав людини запроваджено посаду Представника Уповноваженого з прав людини з питань захисту прав дитини, рівноправ'я й недискримінації.

Висновки. Підсумовуючи, зауважимо, ефективний механізм реалізації та захисту прав дитини відображає ступінь розвитку країни в цілому, її соціальну та демократичну спрямованість. При цьому важливе значення мають подальші дослідження даної теми, що впливають з мети інтеграції України до міжнародного простору, яка вимагає проведення ґрунтовних досліджень усіх аспектів реалізації євроінтеграційної політики, у тому числі й умов її зовнішнього середовища. На сьогодні вкрай важливим є розробка та прийняття Закону України «Про Уповноваженого Верховної Ради з прав дитини», чітке нормативне визначення функцій, повноважень, відповідальності дитячого омбудсмена, врегулювання питань взаємодії між Уповноваженим Верховної Ради з прав дитини та його представниками в регіонах. Новизна дослідження полягає у розробці концепції правової природи інституту омбудсмена з прав дитини; аналізі причин, що сприяють появі цього правозахисного органу;

грунтовній оцінці щодо законодавчого закріплення інституту омбудсмана в Україні.

**Список використаних джерел:**

1. Лесько Н. В. Загальна характеристика правового статусу Уповноваженого Президента України з прав дитини / Н. В. Лесько // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Юридичні науки. - 2015. - № 827. - С. 74-78.
2. Недов І. М. Функції місцевого омбудсмана як головна характеристика його сутності / І. М. Недов // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. — 2011. — № 1. — С. 50–57.
3. Майданник О. О. Інститут омбудсмана у механізмі забезпечення прав людини в Україні / О. О. Майданник // Адвокат. — 2010. — № 7. — С. 12-16.
4. Політологічний енциклопедичний словник / упоряд. В.П.Горбатенко ; за ред. Ю. С. Шемшученка, В. Д. Бабкіна, В. П. Горбатенка. — 2-ге вид., допов. і переробл. — К. : Генеза, 2004. — 736 с.
5. Буданова Г.П. Права детей как концептуальная основа содержания деятельности уполномоченных по правам ребенка // Права ребенка. Институт Уполномоченного по правам ребенка в Российской Федерации: опыт, проблемы, теоретические модели, нормативно-правовая база / Под общей и научной редакцией Г.Н. Кареловой. — М. : Благотворительный фонд «Альтернативное образование», 2001. — С. 121-136.
6. Марцеляк О. В. Омбудсман з прав дитини: проблеми формування і розвитку у світі і в Україні / О. В. Марцеляк // Право України. — 2003. — № 10. — С. 44–48.
7. Чістякова І. М. Інститут омбудсмана в Україні: історико-правовий аспект / І. М. Чістякова, І. Б. Кривдіна // Інтелігенція і влада. Сер. Історія : громад.-політ. наук. зб. - Одеса, 2016. - Вип. 35. - С. 136-149.
8. Лінник Н.В. Захист прав, свобод і законних інтересів дитини в Україні та світі / Н.В. Лінник // Порівняльно-аналітичне право. — 2018. - № 1. — С. 365-367.

**Говорун А.М.,** магістр,  
**Гіжевський В.К.,** кандидат юридичних наук, професор  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **РОЛЬ ПРИВАТНИХ ДЕТЕКТИВІВ У МІНІМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІД ЧАС ПРОВАДЖЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

У будь-якій господарській діяльності завжди є небезпека втрат, що впливає зі специфіки тих чи інших господарських операцій. Метою підприємницької діяльності є отримання максимальних доходів при мінімальних витратах капіталу в умовах конкурентної боротьби. Реалізація цієї мети потребує порівняння розмірів вкладеного у виробничо-збутову діяльність капіталу з фінансовими результатами.

Фінансові ризики відіграють найбільш значущу роль у загальному портфелі ризиків підприємства. Зростання ступеня впливу фінансових ризиків на результати фінансової діяльності підприємства пов'язано із швидкою зміною економічної ситуації в країні і кон'юнктури фінансового ринку, розширення сфери фінансових відносин, появою нових фінансових технологій та інструментів [1 електронний ресурс].

Значні трансформаційні зміни, що відбулися останніми роками в Україні, надають надзвичайної актуальності питанням нейтралізації та мінімізації фінансових ризиків для підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання. Цей факт особливою силою проявився у світлі останніх подій економічного життя, як світової спільноти, так і України. Внаслідок фінансової кризи в Україні спостерігається катастрофічне падіння об'ємів виробництва – до 30%, зростання частки збиткових підприємств до 50% від їх загальної кількості та рівня безробіття – до 9,5% [2 електронний ресурс].

Управління фінансовими ризиками підприємства являє собою процес передбачення і нейтралізації їх негативних фінансових наслідків, пов'язаних з їх визначенням, оцінкою, профілактикою і страхуванням. На нашу думку, одним з найбільш ефективних заходів, спрямованих на подолання та мінімізації фінансових ризиків, могло б стати залучення приватних детективів на договірних засадах до співпраці з суб'єктами господарювання.

Фінансовий ризик виникає, як правило, у сфері відносин підприємств з банками та іншими фінансовими інститутами. Вони зв'язані з ймовірністю втрат яких-небудь грошових сум або їх недоотриманням. В межах постійно функціонуючої системи забезпечення безпеки кредитної політики банку, на нашу думку, доцільно було б вдаватися до послуг приватної детективної діяльності.

Звісно, що в кожній кредитно-фінансовій установі існує власна служба безпеки, яка наділена законодавцем в тому числі й правами проведення приватної розшукової діяльності. При цьому, послуги окремого приватного детектива видаються необхідними, наприклад, коли банк знаходиться в одному місці, а його потенційний позичальник – в іншому. З іншого боку, можливо було б залучати приватних детективів на договірній основі до заходів, які проводить служба безпеки банку [3, с. 251].

Так, наприклад, банк міг би залучати детектива до *аналітичного дослідження надійності (кредитоспроможності) потенційного позичальника*. В даному випадку до обов'язків детектива входило б проведення таких заходів, як: 1) вивчення позичальника (його особи, репутації в ділових колах, відповідальності, фінансових можливостей, наявності рухомого/нерухомого майна, наявності зв'язків з представниками кримінального світу, наявність умислу на шахрайство чи відмови від платежу тощо); 2) комплексна оперативна перевірка потенційного позичальника (застосування гласних та негласних заходів).

Послуги приватного детектива могли б стати в нагоді навіть після надання позичальнику кредиту. В даному випадку детектив міг би здійснювати так званий *кредитний моніторинг позичальника*, який включав би в себе такі заходи, як: 1) контроль за виконанням позичальником умов кредитного договору; 2) виявлення окремих насторожуючих моментів, до яких відносяться ознаки, які вказують на нецільове використання кредиту, або фінансові труднощі, планування фіктивного банкрутства, вчинення інших кримінальних правопорушень або зв'язок з кримінальними структурами [3, с. 253].

Окремо слід виділити роботу приватного детектива із *стягнення заборгованості за кредитним договором*. Сьогодні даним напрямком роботи займаються служби безпеки банків, а також інші суб'єкти господарювання, з якими банк уклав відповідний договір для забезпечення виконання ними своїх функцій або надання послуг банку. Водночас, виходячи з положень ч. 3 ст. 61 Закону України «Про банки і банківську діяльність» банк має право надавати інформацію, котра містить банківську таємницю, приватним особам та організаціям на договірній основі. До таких осіб можна було б віднести й суб'єктів приватної детективної діяльності [4електронний ресурс].

Передумови та підстави для можливої участі суб'єктів приватної детективної діяльності у заходах, спрямованих на мінімізацію фінансових ризиків в сфері забезпечення кредитної політики банків, містяться у національному законодавстві, яке, в свою чергу, являється головною передумовою здійснення приватної детективної діяльності у даній сфері.

Отже, головною *передумовою* для залучення суб'єктів приватної детективної діяльності до сфери забезпечення кредитної політики банку з метою недопущення та мінімізації фінансових ризиків являється відповідне законодавство. З одного боку – це Закон України «Про банки і банківську діяльність», з іншого – Закон України «Про приватну детективну (розшукову) діяльність». На жаль сьогодні в Україні відсутній нормативно-правовий акт, який регламентує організацію та здійснення приватної детективної діяльності. Сьогодні приватна детективна діяльність хоча і здійснюється деякими комерційними структурами, але все ж таки вона має неофіційний характер, перебуваючи поза межами законодавчого регулювання.

У грудні 2015 року законодавцем врешті був розроблений та зареєстрований у парламенті проект Закону України «Про приватну детективну (розшукову) діяльність» № 3726 (далі – Законопроект) [5].

13 квітня 2017 року у сесійній залі Верховної Ради України (далі – ВРУ) вирішувалася доля довгоочікуваного законопроекту. За прийняття нормативного акту у першому читанні віддав свій голос більшість народних обранців, але не зважаючи на актуальність та практичну необхідність у прийнятті вказаного законодавчого акту, все ж таки існує багато спірних питань щодо низки правових норм та положень, які містяться у ньому. Враховуючи неоднозначність думок, велику кількість критики та нарікань, що почали надходити з експертного середовища стосовно змісту законопроекту, Президентом було прийнято рішення направити останній на доопрацювання у Комітет ВРУ з питань законодавчого забезпечення правоохоронної діяльності.

Безумовно передумови передують настанню певних підстав, тобто вони є первинними щодо останніх, оскільки визначають ті чи інші обставини, за яких можливе настання відповідних юридичних фактів.

Окрім вказаних передумов, забезпечення кредитної політики банку з метою недопущення та мінімізації фінансових ризиків, не можливе без встановлення підстави для її здійснення.



У філософії «підстава» – це явище, що виступає як необхідна умова, передумова існування якого-небудь іншого явища (наслідку), яке служить поясненням останнього [6, с. 298].

Отже, *підставою* надання приватних детективних послуг, спрямованих на мінімізацію фінансових ризиків в сфері забезпечення кредитної політики банків, є той юридичний факт, який змінює суспільні відносини, існуючі до цього між суб'єктом приватної детективної діяльності та особою, яка має намір звернутися до такого суб'єкта задля отримання відповідних послуг, на виключно правові відносини. Таким юридичним фактом являється *договір про надання приватних детективних (розшукових) послуг*.

Відповідно до ч. 1 ст. 12 Законопроекту, приватна детективна (розшукова) діяльність здійснюється згідно з договором про надання приватних детективних (розшукових) послуг [5с.8]. Отже, саме договір про надання приватних детективних (розшукових) послуг і являється підставою для здійснення приватної детективної діяльності в сфері забезпечення кредитної політики.

Таким чином, сучасні реалії породжують необхідність й у нових послугах. Не є виключенням, в даному випадку, й участь суб'єктів приватної детективної діяльності у забезпеченні безпеки кредитної політики банківських структур. Для впровадження в життя даної ініціативи необхідна наявність відповідних передумов та підстав, якими, по-перше, є діюче національне законодавство – Закони України «Про банки і банківську діяльність», «Про приватну детективну (розшукову) діяльність», а, по-друге, договір про надання приватних детективних (розшукових) послуг.

Бажано внести зміни та доповнення до чинного законодавства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Маркетингові дослідження. Мінімізація ризиків [електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://e-works.com.ua/work/5412\\_Marketingovi\\_doslidjennya\\_Minimizaciya\\_rizikiv.html](http://e-works.com.ua/work/5412_Marketingovi_doslidjennya_Minimizaciya_rizikiv.html)
2. Ілляшенко Т. О., Ковбаса Ю. В. Управління фінансовими ризиками суб'єктів господарювання в Україні на сучасному етапі [електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/25667/1/Kovbasa.pdf>
3. Землянов В. М. Основы сыскного ремесла. – Минск: Харвест, 2004. – 304 с.
4. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III [електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T002121.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T002121.html)
5. Про приватну детективну (розшукову) діяльність: Проект Закону України № 3726 від 28 грудня 2015 року [електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=57580](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57580)
6. Філософський словник / За ред. В.І. Шинкарука. – 2 вид., перероб. і доп. — К.: Голов. Ред. УРЕ, 1986. – 800 с.

*Грабенко Т.В., студент,  
ВНЗ «Університет економіка та права «КРОК»  
Француз А.Й., доктор юридичних наук, професор,  
Герой України, заслужений юрист України,  
лауреат премії Ярослава Мудрого*

## **ЗАХИСТ ПРАВ І ОХОРОНЮВАНИХ ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ, ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИВАТНИХ ДЕТЕКТИВІВ**

Гарантування незалежності господарської діяльності, недопущення неправомірного тиску на суб'єктів господарювання з боку держави та правоохоронних органів, забезпечення умов для вільної конкурентної боротьби та розвиток ринкових відносин – все це першочергові завдання держави в умовах демократизації суспільних процесів. На сьогодні в Україні створюються прозорі моделі та механізми реалізації й регулювання господарської діяльності, але інструменти захисту прав та свобод суб'єктів господарювання потребують розширення та вдосконалення. Одним із таких напрямків може стати прийняття Закону України «Про приватну детективну (розшукову) діяльність», який би легітимізував діяльність приватних детективів, що суттєво розширило б можливості для захисту суб'єктами господарювання репутації, подолання ризиків недобросовісної конкуренції, дало б змогу більш ефективно запобігати рейдерській активності.

На сьогодні питання захисту прав суб'єктів господарювання за допомогою приватних детективів не отримали належного висвітлення в науковому дискурсі та залишаються предметами окремих досліджень низки авторів, зокрема І. Беззуб, І. Б. Гончаренко та Ю. О. Михайлова.

Натомість на сьогодні об'єктивується потреба організаційно-правового забезпечення захисту охоронюваних права та інтересів суб'єктів господарювання, як одного із напрямків діяльності приватних детективів.

Проект Закону України «Про приватну детективну (розшукову) діяльність» вже пройшов процедуру прийняття у Верховній Раді України, але був ветований Президентом України. Така ситуація у протистоянні владних інституцій не повинна сприйматися як елемент популізму та небажання розширення способів захисту законних прав та інтересів суб'єктів господарювання. Насправді легалізація приватної детективної (розшукової) діяльності є вже об'єктивною потребою, оскільки в такий спосіб забезпечуватиметься розширення правових механізмів захисту осіб своїх інтересів, при чому головним чином юридичних осіб приватного та публічного права.

В цьому контексті, І. Беззуб акцентуючи увагу на закордонному досвіді доводить, що «суб'єкти приватної детективної діяльності надають істотну допомогу суб'єктам підприємницької діяльності у вивченні репутації та фінансового стану позичальників та інших партнерів, їх спроможності реально виконувати взяті на себе фінансові зобов'язання, що у значній мірі запобігає

укладанню ризикованих угод та ухиленню боржників від сплати заборгованості» [0]. В свою чергу І. Б. Гончаренко та Ю. О. Михайлова приходять до висновку, що обов'язковість запровадження інституту приватних детективів викликана тим, що на сьогодні майже відсутні дієві захисти суб'єктів господарювання від недобросовісної конкуренції, але при цьому дослідники зауважують на необхідності більш точного законодавчого визначення: «вичерпного переліку повноважень та функцій приватних детективів; закріплення їх правового статусу, який би дав змогу ефективно та оперативно співпрацювати їм із органами державної влади, в тому числі правоохоронними; чіткої регламентації проведення оперативних розшукових дій приватними детективами» [2]. Приватні детективи не повинні розглядатися конкурентами як засіб впливу чи тиску на них, а лише як елемент захисту суб'єктом господарювання власних прав та охоронюваних законом інтересів.

Системний аналіз положень Проекту Закону України № 3726 від 28.12.2015 «Про приватну детективну (розшукову) діяльність» дає змогу зробити низку важливих висновків:

по-перше, законодавець розглядає діяльність приватного детектива, як діяльність в сфері господарювання само зайнятої особи, про що свідчать положення вказаного проекту, якими регулюється статус, порядок здійснення та комплекс прав і обов'язків правних детективів;

по-друге, «замовниками приватних детективних (розшукових) послуг можуть бути фізичні або юридичні особи, орган державної влади, орган місцевого самоврядування, в інтересах яких здійснюється приватна детективна (розшукова) діяльність» [3]. Таке розширення кола суб'єктів замовників послуг приватних детективів створює передумови рівності суб'єктів суспільних відносин щодо реалізації такого механізму захисту власних прав та інтересів які дає правовий статус та правовий режим діяльності приватного детектива;

по-третє, сутність приватної детективної та розшукової діяльності полягає у наступному: «пошуку збиранню та фіксації інформації; розшуку предметів, речей, майна, людей і тварин; встановлення фактів та з'ясування обставин» [3]. Але якщо говорити про інтереси суб'єктів господарювання, то положення ч. 1 ст 12 законопроекту потребує суттєвого розширення, оскільки законодавець фактично не наділив повноваженнями приватних детективів щодо розшуку юридичних осіб, посадових осіб юридичних осіб, розшуку та аналіз законності джерел походження фінансових активів, що були перераховані замовнику детективних послуг. Слід акцентувати увагу, що детективні послуги надаються замовнику, а отже мова про

по-четверте, звертає на себе увагу наявність таких повноважень приватних детективів як: встановлення фактів незаконного збирання інформації тому числі що має комерційну таємницю у відношенні замовника таких послуг; виявлення та фіксування фактів протизаконного використання прав інтелектуальної власності замовника; розшук боржників; забезпечення захисту інформації з обмеженим доступом. Всі ці дії спрямовані на реальний захист прав суб'єктів господарської діяльності від промислового шпигунства, рейдерських проявів з боку конкурентів, доведення до банкрутства внаслідок невиконання боржниками

власних зобов'язань тощо. Натомість існує потреба на законодавчому рівні вичерпно визначити алгоритм та процедурні особливості здійснення кожної дії з метою унеможливлення обмеження в подальшому права замовників на використання зібраних матеріалів, встановлених фактів та обставин в якості доказів для судового захисту своїх прав.

Висновки. Акцентуємо увагу, що за самі по собі приватні детективи не виконують правоохоронну функції в тому розумінні, що не можуть втручатися в діяльність інших суб'єктів, а лише збирати доказову базу їх протизаконної поведінки для подальшого судового захисту прав замовників або для передачі відпорних матеріалів в правоохоронні органи. Щодо останніх то повинна передбачатися можливість використання ними законних та належним чином оформлених результатів здійснених приватними детективами дій.

Таким чином вважаємо за необхідне подальше вдосконалення організаційно-правового забезпечення діяльності приватних детективів і внесення низки уточнень і змін в Проекті Закону України № 3726 від 28.12.2015 «Про приватну детективну (розшукову) діяльність» з метою легітимізації діяльності останніх. Потребує зокрема розширення можливостей використання діяльності приватних детективів в таких сферах як: захист від промислового шпигунства, недобросовісної конкуренції, рейдерських проявів та корупційних проявів з боку органів державної влади та місцевого самоврядування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Беззуб І. Приватна детективна діяльність: українські реалії та зарубіжний досвід / І. Беззуб // НЮБ НБУВ [http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2930:privatna-detektivna-diyalnist-ukrajinski-realiji-ta-zarubizhnij-dosvid&catid=8&Itemid=350](http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2930:privatna-detektivna-diyalnist-ukrajinski-realiji-ta-zarubizhnij-dosvid&catid=8&Itemid=350)
2. Гончаренко І. Б. Проблемні питання законодавчих пропозицій щодо легалізації приватної детективної діяльності в Україні / І. Б. Гончаренко, Ю. О. Михайлова // Публічне право. – 2016. – № 2. – С. 196-203.
3. Про приватну детективну (розшукову) діяльність: проект Закону України № 3726 від 28.12.2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_2?pf3516=3726&skl=9](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=3726&skl=9)

**Григоренко А.О.,** магістрант,  
**Корольова В.В.,** кандидат юридичних наук, доцент  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ДИСКРЕЦІЙНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ ТА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ВЛАДНИХ ФУНЦІЙ У СФЕРІ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН**

Актуальність дослідження зумовлена наявністю у теорії права такого поняття як «дискреційні повноваження» у суб'єктів владних повноважень та їх при розгляді звернень громадян на можливість діяти на власний розсуд. Проте не завжди такі твердження відповідають нормам законодавства, а тому виникає

необхідність у вивченні меж таких повноважень, та з'ясування питання, де існує можливість діяти на власний розсуд, а де така можливість відсутня.

У відповідності до ст. 8 Конституції України в Україні визнається і діє принцип верховенства права. Згідно ж ст. 19 Основного закону органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України [1].

Під поняттям «дискреційні повноваження» розуміють можливість суб'єкта владних повноважень діяти на власний розсуд, з-поміж декількох можливих варіантів дій обрати будь-який, який з погляду законодавства є правомірним. Так, в юридичній енциклопедії дискреційні повноваження визначаються як право глави держави, голови уряду, інших посадових осіб органів державної влади діяти за певних умов на власний розсуд у межах закону [5].

У національному законодавстві поняття дискреційних повноважень було розкрито в Методології проведення антикорупційної експертизи, затвердженої Наказом міністерства юстиції України від 23.06.2010 № 1380/5, яка станом на дату проведення відповідного дослідження втратила чинність. Проте для визначення поняття «дискреційні повноваження» звернемося до цієї Методології, яка його визначає як сукупність прав та обов'язків органів державної влади та місцевого самоврядування, осіб, уповноважених на виконання функцій держави або місцевого самоврядування, що надають можливість на власний розсуд визначити повністю або частково вид і зміст управлінського рішення, яке приймається, або можливість вибору на власний розсуд одного з декількох варіантів управлінських рішень, передбачених нормативно-правовим актом, проектом нормативно-правового акту [4].

На наявність дискреції в окремій ситуації в нормі закону вказують такі звороти як, наприклад, «може», «має право», а не «повинен», «зобов'язаний».

Наприклад, дискреційними повноваженнями керівника органу місцевого самоврядування можна вказати його право призначати на посади та звільняти з посад керівників відділів, управлінь та інших виконавчих органів ради [3].

Відсутність дискреційних повноважень можна продемонструвати на прикладі ч. 7 ст. 118 Земельного кодексу, відповідно до якої Відповідний орган виконавчої влади або орган місцевого самоврядування, який передає земельні ділянки державної чи комунальної власності у власність відповідно до повноважень, визначених статтею 122 цього Кодексу, розглядає клопотання у місячний строк і дає дозвіл на розроблення проекту землеустрою щодо відведення земельної ділянки або надає мотивовану відмову у його наданні. Не зважаючи на очевидну відсутність у даній нормі ознак дискреційних повноважень, у даному випадку відповідні органи місцевого самоврядування, керуючись положеннями ст. 71 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», вважають, що можуть діяти у даному випадку на власний розсуд.

Використовуючи таку гру слів, відсутність конкретизації повноважень, а також відсутність дієвого механізму притягнення до відповідальності керівника відповідного органу та персонально кожного його члена, деякі суб'єкти владних

повноважень, зловживають своїми повноваженнями та бачать «дискрецію», там де її нема.

Варто звернути увагу на Науковий висновок Верховного суду щодо меж дискреційного повноваження суб'єкта владних повноважень та судового контролю за його реалізацією від 13.04.2018 р. та висновків, викладених у ньому, відповідно до яких:

- дискреційне повноваження може полягати у виборі діяти, чи без діяти, а якщо діяти, то у виборі варіанту рішення чи дії серед варіантів, що прямо або опосередковано закріплені у законі. Важливою ознакою такого вибору є те, що він здійснюється без необхідності узгодження варіанту вибору із будь-ким;

- дискреційне повноваження надається у спосіб його закріплення в оціночному понятті, відносно-визначеній нормі, альтернативній нормі, нормі із невизначеною гіпотезою. Для позначення дискреційного повноваження законодавець використовує, зокрема, терміни «може», «має право», «за власної ініціативи», «дбає», «забезпечує», «веде діяльність», «встановлює», «визначає», «на свій розсуд». Однак наявність такого терміну у законі не свідчить автоматично про наявність у суб'єкта владних повноважень дискреційного повноваження;

- при реалізації дискреційного повноваження суб'єкт владних повноважень зобов'язаний поважати основоположні права особи, дотримуватися: конституційних принципів; принципів реалізації відповідної владної управлінської функції; принципів здійснення дискреційних повноважень; змісту публічного інтересу; положень власної компетенції; вказівок, викладених у інтерпретаційних актах; фахових правил, закріплених у нормативних актах; адміністративної практики; судової практики; процедурних вимог[5].

З метою забезпечення належного дотримання норм закону вважаємо за доцільне запропонувати:

1) систематизувати та проаналізувати норми усіх нормативно-правових актів, які містять дискреційні повноваження та пропонувати Міністерству юстиції України включити їх для проведення антикорупційної експертизи з метою виявлення корупціогенних факторів;

2) створити такі умови, за яких відповідним суб'єктам повноважень буде не вигідно, використовуючи такі прогалини в законодавстві та відсутність дієвого механізму притягнення до відповідальності, зловживати своїми повноваженнями;

3) запровадити персональну відповідальність кожного з членів відповідного колективного органу, оскільки відповідальність відповідного органу як юридичної особи не є ефективним засобом захисту порушених прав громадян;

4) встановити принцип, відповідно до якого, у випадку можливих варіантів дій, які може обрати суб'єкт владних повноважень, він повинен обрати той, який буде на користь громадянина, щодо звернення якого вирішується відповідне питання.

**Список використаних джерел:**

1. Конституція України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – N 30. – Ст. 141.
2. Земельний кодекс України від 25.02.2002 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3-4, Ст. 27.
3. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. // Відомості Верховної Ради України – 1997 р. – № 24, Ст. 170.
4. Методологія проведення антикорупційної експертизи, затвердженої Наказом міністерства юстиції України від 23.06.2010 № 1380/5.
5. Науковий висновок Верховного суду: електронний ресурс / режим доступу: [https://supreme.court.gov.ua/supreme/pro\\_sud/naukovi\\_visnovki/nauk\\_visnovok\\_01\\_03\\_2018](https://supreme.court.gov.ua/supreme/pro_sud/naukovi_visnovki/nauk_visnovok_01_03_2018).
6. Юридична енциклопедія: в 6 т. / Редкол.: Ю. С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. – 2 том, К. : «Укр. енцикл.», 1998.

**Григорчук М.В.**, доцент кафедри  
державно-правових дисциплін,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

**ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЕ РОЗУМІННЯ САМОЗАХИСТУ ЯК  
ІНСТРУМЕНТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРАВА НА ЗАХИСТ СУБ'ЄКТОМ  
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Проблеми, пов'язані з теоретико-правовим розумінням поняття «самозахист», були предметом вивчення в різних аспектах з огляду на галузеве спрямування наукового дослідження. Окремі думки з цього приводу висловлювалися Р.О. Стефончуком, Ю. В. Білоусовим, О.П. Сергєєвим, Ю.К. Толстим, В.П. Грібановим, Ю.Х. Калмиковим, К.М. Варшавським, В.В. Глянцевою, К. Б. Ярошенком, Ю.С. Шемшученком та іншими.

Разом з тим, дане поняття набуло узагальненого відображення як гарантоване Конституцією України правило поведінки, в обсяг якого входять активні дії учасника правовідносин щодо самостійного відстоювання свого порушеного, невизнаного, оспорюваного права чи охоронюваного законом інтересу. Згідно зі статтею 55 Основного Закону кожен має право будь-якими не забороненими законом засобами захищати свої права і свободи від порушень і протиправних посягань [1].

Гарантуючи право на захист порушеного суб'єктивного права, держава бере на себе зобов'язання щодо однакового опікування за дотриманням законності для кожного, хто звернувся із такими проблемами.

Згідно з положеннями статті 13 Основного Закону держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання, соціальну спрямованість економіки. Усі суб'єкти права власності рівні перед законом [1].

Гарантуючи отримання учасником господарських відносин професійної правничої допомоги, що повністю покладається на адвокатуру, держава наділяє таким правом самого учасника (сторону) господарського процесу, обрамлюючи такий вибір у форму самопредставництва.

Аналізуючи положення Господарського процесуального кодексу на предмет управління сторін спору на представництво самого себе, вбачаємо таку

можливість в параграфі 2 (Представники) глави 4 (Учасники судового процесу) ГПК [2].

Так, статтею 56 (Участь у справі представника) Кодексу зазначено, що сторона, третя особа, а також особа, якій законом надано право звертатися до суду в інтересах іншої особи, може брати участь в судовому процесі особисто (самопредставництво) та (або) через представника (частина 1).

Згідно з положеннями частини 2 особиста участь у справі особи не позбавляє її права мати в цій справі представника, а у відповідності до частини 3 юридична особа бере участь у справі через свого керівника або члена виконавчого органу, уповноваженого діяти від її імені відповідно до закону, статуту, положення (самопредставництво юридичної особи), або через представника.

Дослівне трактування поняття самопредставництва знаходимо в Цивільному процесуальному кодексі України, де зазначене право передбачене статтею 58 (Участь у справі представника) [3].

Як бачимо, в нових редакціях Господарського процесуального і Цивільного процесуального кодексів України законодавець відходить від поняття «самозахист», тим самим залишаючи за суб'єктом господарювання право самостійно обирати форму участі в господарському (цивільному) процесі.

У той же час, науковий доробок, представлений в теорії права, нерозривно пов'язує питання захисту суб'єктивного права із реалізацією функцій права.

Вирізняючи регулятивну та охоронну функції права, науковці наводять відмінності, що полягають у спрямуванні їх дії на міжсуб'єктні відносини.

Так, згідно з оприлюдненими науковими поглядами на проблеми реалізації функцій права, регулятивна функція спрямована на забезпечення належної нормальної організації суспільних відносин, а охоронна — на охорону суспільних відносин, їх недоторканність. Таку позицію висловлює Стефанчук Р.О., досліджуючи проблеми, пов'язані із захистом честі, гідності та ділової репутації в цивільному праві [4].

Білоусов Ю.В., Сергєєв О.П., Толстой Ю.К. та інші вважають, що захист, який здійснюється органами влади та посадовими особами, є юрисдикційним за ознакою суб'єкта, який його здійснює, а неюрисдикційним є самозахист [5, 6].

Якщо притримуватися положень, висловлених згаданими науковцями, то слід більш повно розкрити сутність понять юрисдикційної і неюрисдикційної форм захисту. Вважаємо, що найбільш всебічно це питання висвітлено в дефініції поняття «юрисдикція», викладеного в Юридичній енциклопедії під редакцією Шемшученка Ю.С. Науковець вважає, що юрисдикція — це встановлена законодавством сукупність повноважень відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування щодо розгляду та вирішення правових спорів і справ про правопорушення, надання правової оцінки діянням осіб або інших суб'єктів права з точки зору їх правомірності або неправомірності та застосування санкцій до правопорушників [7].

Із наведеного слід зробити висновок, що самопредставництво у сучасній інтерпретації господарського і цивільного процесуального законодавства



набуває вигляду самозахисту, що обрамлюється застосуванням неюрисдикційної форми захисту.

#### **Список використаних джерел:**

1. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР // Відом. Верхов. Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Господарський процесуальний кодекс України від 06.11.1991р. № 1798-ХІІ. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1798-12/page2>. – Назва з екрану.
3. Цивільний процесуальний кодекс України. Науково-практичний коментар. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uazakon.ru/ukr/tspk/1/default.htm>. – Назва з екрану.
4. Стефанчук Р. О. Захист честі, гідності та ділової репутації в цивільному праві. — К.: Науковий світ, 2001. — С. 29.
5. Білоусов Ю. В. Захист цивільних прав та інтересів: питання теорії, юрисдикції та завершеності // Актуальні проблеми держави і права: Зб. наук. праць. — Одеса, 2004. — С. 43.
6. Гражданское право. Учебник / Под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. — М.: Проспект, 1997. — Ч. 1. — С. 268-270.
7. Юридична енциклопедія: У 6 т. / Редкол.: Ю. С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. — К.: Укр. енцикл., 1998. — 2004. —Т. 6. — С. 490.

*Гусейнгулієва Д.З., студентка  
Коледжу економіки, права та інформаційних  
технологій при «КРОК»,  
Доляновська І.М., кандидат юридичних наук, доцент*

### **КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ РИЗИКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІД КЕРУВАННЯМ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ**

Кримінально-правові аспекти ризикової діяльності під керуванням штучного інтелекту

Невдовзі людина розділить середовище свого існування зі штучним інтелектом. Ознаки цього наявні вже сьогодні. Цілком природно, що останньому буде доручено опікування небезпечною та ризикованою діяльністю. Відразу слід зазначити, що ризикована діяльність – це діяння (дія або бездіяльність), яка заподіяла шкоду правоохоронюваним інтересам, якщо це діяння було вчинене в умовах виправданого ризику для досягнення значної суспільно корисної мети.

З іншого погляду, досягнення науково-технічного прогресу не можуть розглядатися як беззаперечно незагрозливі та недвозначно сприятливі для всіх. У зв'язку з залученням штучного інтелекту до керування транспортним засобом виникає наступне питання: чи буде останнім обрано варіант рятування пасажирів безпілотного транспортного засобу за будь-яких умов, або він може бути принесений у жертву для рятування життя інших осіб, якщо їх кількість є більшою за кількість пасажирів.

В умовах конкретної дорожньої обстановки фізична особа, яка керує транспортним засобом, якщо встигає, то наступним чином оцінює ризики та приймає одне з таких можливих рішень (розглядається випадок, коли не є можливим усунути небезпеку іншими засобами і в іншій спосіб):

1) пожертвувати собою та пасажирями, якщо вони є, та врятувати всіх інших учасників події;

2) пожертвувати всіма іншими учасниками зіткнення заради рятування себе та пасажирів. При цьому не слід скидати з умовних терезів і відповідальність водія перед своїми пасажирями. Якщо у другому випадку розмір спричиненої шкоди є меншим або рівним тій шкоді, яка відвернута, кримінальна відповідальність фізичної особи, яка керує транспортним засобом, виключається на підставі положень ст. 39 КК України про крайню необхідність. Якщо шкода є більш значною, ніж та, що відвернена, кримінальна відповідальність вказаної особи не виключається, але обставини події можуть бути враховані в якості таких, що пом'якшують покарання. В безпілотному транспортному засобі керування ним та забезпечення безпеки для всіх учасників руху покладається на штучний інтелект. У зв'язку з цим на розробника такого штучного інтелекту повинна бути покладена та сама міра відповідальності, що і на фізичну особу, яка керує транспортним засобом і приймає рішення в умовах конкретної дорожньо-транспортної обстановки. Тобто, розробнику необхідно закласти в програму дій штучного інтелекту такий саме алгоритм, який описаний вище і відповідає вимогам чинного законодавства.

Який варіант поведінки (рятувати пасажирів свого транспортного засобу або забезпечити безпеку інших осіб) обере штучний інтелект в умовах конкретної дорожньо-транспортної події, передбачити не є можливим, якщо тільки людство не збереже повний контроль над ним. Так само важко передбачити, який з варіантів спричинення шкоди буде визнаний штучним інтелектом менш шкідливим, або рівнозначним по відношенню до тих суспільно небезпечних наслідків, які він буде відвертати. Якщо у інших учасників дорожньо-транспортної події або іншої суспільно небезпечної ситуації зберігатиметься хоча б на теоретичному рівні можливість діяти за власною волею, то у пасажирів транспортного засобу, що є керованим штучним інтелектом, її не буде – рішення буде прийняте без їх участі та у час, який є надзвичайно коротким для обробки свідомістю людини. Очевидно, що розв'язання проблеми поведінки штучного інтелекту в умовах критичної ситуації, в якій небезпеку в даній обстановці не можна було усунути іншими засобами, потребує подальшого дослідження та нормативного врегулювання.

Питання кримінальної відповідальності особи під час здійснення нею ризикової діяльності врегульовані чинним законодавством, в тому числі, на рівні положень ст. 39 («Крайня необхідність») та ст. 42 («Діяння, пов'язане з ризиком») КК України [1].

В координатах звичайної кримінально-правової парадигми відповідальність за здійснення суспільно небезпечних дій (злочини з формальним та усіченим складом) або настання суспільно небезпечних наслідків (злочини з матеріальним складом) з використанням будь-якого об'єкту робототехніки, в тому числі під керуванням штучного інтелекту, покладається на виробника та(або) користувача. Але такий підхід поступово втрачає ознаку всезагального охоплення (так само, як фізика Ньютона з підґрунтям у вигляді принципу відносності Галілея не була спроможною описати та пояснити

квантові та інші процеси) через наступні аргументи, які пов'язані з революційним розвитком технологій і потребують належної уваги в царині кібербезпеки.

За якісний стрибок розвитку штучного інтелекту, який станеться у найближчому майбутньому, останній буде здатний до повної обізнаності у принципах своєї роботи і завдяки цьому буде спроможний до самовдосконалення (перша версія утворює вдосконалену версію самої себе і так переписує програму до нескінченності). У тому випадку, коли чинна версія програми (алгоритму) буде суттєво відрізняється від тієї, що свого часу вийшла від виробника (який обов'язково попередить користувача про цю обставину, адже це напряму у його власних інтересах), відсутньою буде фактична підстава відповідальності, а саме – відсутня суспільно небезпечна поведінка з боку виробника. Притягнення розробника (виробника) до будь-якої юридичної відповідальності в ситуації саморозвитку і самовдосконалення його виробу (повна або суттєва зміна його характеристик і властивостей), буде грубим порушенням.

У тому випадку, коли штучний інтелект самостійно (без участі людини) створить нову програму (супер штучний інтелект або інший об'єкт робототехніки), результати його діяльності можуть бути просто незрозумілими для людини: алгоритми, які були розроблені професором Стенфордського університету, піонером у використанні генетичного програмування для оптимізації складних проблем, творцем скретч-карти Джоном Коза (John R. Koza) десятки разів самостійно повторно відтворювали винаходи, які вже були раніше запатентовані людиною-винахідником, а інколи пропонували зайві компоненти, з якими пристрої працювали краще, ніж запропоновані винахідниками-людьми [2]. За таких умов знов виключається можливість та підстави для притягнення виробника (первісного розробника) до кримінальної або іншої відповідальності. Інший учасник розглядуваних правовідносин – користувач об'єкту робототехніки під керуванням штучного інтелекту – в одних випадках може бути навіть не обізнаний у певних правилах поведінки (так, наступні покоління пасажирів – власників безпілотних транспортних засобів можуть не знати правила дорожнього руху та(або) не мати хоча б мінімальних навичок керування), або в інших випадках бути суттєво менш ефективним (жодний лікар – фізична особа не зможе провести мануально операцію на рівні нанотехнологій, або пам'ятати всі поради і вимоги; жодний водій не зможе конкурувати у швидкості реакції зі штучним інтелектом тощо).

За умови, коли прийняття остаточного рішення стане прерогативою штучного інтелекту, а не людини, так само будуть відсутні фактичні підстави для притягнення користувача об'єкту робототехніки під керуванням штучного інтелекту до кримінальної або іншої відповідальності. Ситуація з відсутністю особи, на яку може бути покладена відповідальність, створює певний виклик сучасній правовій доктрині.

В межах вітчизняного правового поля, з відомих робіт, проблемам кібербезпеки діяльності штучного інтелекту приділено увагу в наукових розвідках проф. М.В. Карчевського та проф. В.А. Мисливого. Останній, одночасно з автором цих тез, але незалежно один від одного, досліджуючи

проблему поведінки штучного інтелекту в умовах крайньої необхідності, запропонував у разі вчинення дорожньо-транспортної події внаслідок помилкових дій автопілота покласти відповідальність на водія, який перебував у цьому транспортному засобі [3, с. 122 – 126]. Зазначений умовивід є повністю обґрунтованим, але лише в системі звичайних координат, коли відповідальність за загальним правилом покладається на розробника та(або) на користувача, якому у наведених ситуаційних умовах надається право на прийняття остаточного рішення.

За певних умов використання штучного інтелекту в сфері ризикової діяльності притягнення користувача та(або) виробника до кримінальної або іншого виду юридичної відповідальності не матиме законних підстав. Зазначена ситуація є настільки незвичною для доктрини кримінального права, що це потребує вихід за межі усталених поглядів на суб'єкта кримінально-правових відносин і суб'єкта кримінальної відповідальності [4, с. 124-133].

Під кінець слід зазначити переваги та небезпеки масового використання безпілотних автомобілів. Одним із мінусів є те, що автомобілі з автономним управлінням у майбутньому полегшать злочинцям уникати переслідування поліцією, до прикладу, отримають змогу відстрілюватися від поліції обома руками, не відволікаючись на керування транспортом. Злочинці також можуть зламувати комп'ютерні програми автомобілів і змушувати їх рухатися із порушенням правил дорожнього руху, створюючи аварійні ситуації, або закладати в автономні транспортні засоби бомби і відправляти їх на вказані адреси.

Разом з тим автономні автомобілі дійсно можуть знизити кількість дорожньо-транспортних пригод, і стануть у нагоді самої поліції. Використання таких автомобілів допоможе скоротити час переслідування злочинців [5].

#### **Список використаних джерел:**

1. Кримінальний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. станом на 1 вересня 2018 року: (ОФІЦ. ТЕКСТ). – К.: ПАЛИВОДА А. В., 2018. – С. 264.
2. Koza, J.R.; Keane, M.A.; Streeter, M.J.; Mydlowec, W.; Yu, J.; & Lanza, G. *Genetic Programming IV: Routine Human-Competitive Machine Intelligence*. Springer, 2003 // [Electronic resource] – Mode of access : <http://www.springer.com/la/book/9780387250670> – Title from the screen.
3. Мисливий В.А. Кримінально-правова охорона кібернетичної безпеки в умовах глобалізації / Кримінально-правове забезпечення сталого розвитку України в умовах глобалізації : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 12-13 жовт. 2017 р. / редкол.: В.Я. Тацій (голов. ред.), В. І. Борисов, (заст. голов. ред.) та ін. – Х. : Право, 2017. – С. 560. – С. 122 – 126.
4. Радутний О.Е. Штучний інтелект як суб'єкт злочину / Інформація і право: науковий журнал / редкол.: В.Г. Пилипчук та ін. – К.: Науково-дослідний інститут інформатики і права Національної академії правових наук України, 2017. – № 4 (23). – С. 124 – 133.
5. Переваги та небезпеки масового використання безпілотних автомобілів // [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://ipress.ua/news/fbr\\_nazvalo\\_bezpilotni\\_avtomobili\\_google\\_smertelnoyu\\_zbroieyu\\_75148.htm](http://ipress.ua/news/fbr_nazvalo_bezpilotni_avtomobili_google_smertelnoyu_zbroieyu_75148.htm) l – Назва з екрану.

*Демченко Я.Ю., студент-магістр,  
Олійник О.Б., д.ю.н., професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ПРОБЛЕМАТИКА СУРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА В УКРАЇНСЬКОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ ТА В СВІТЛІ ПЕРСОНАЛІСТИЧНОЇ БІОЕТИКИ**

Проблема сурогатного материнства досить багатогранна і дискусійна. Неодноразово дана тематика ставала наріжним каменем в обговореннях політиків, законодавців та широко висвітлювалася в засобах масової інформації. Не викликає сумніву той факт, що дана проблематика потребує ще більш детальної уваги як з боку законодавців, оскільки розвиток медицини набагато випереджає нормативно-правову базу в нашій країні, так і з боку комітетів з біоетики, оскільки породжує чималу низку етичних питань.

Сурогатне материнство – одна з допоміжних репродуктивних технологій, яка направлена на досягнення зачаття в лабораторних умовах, пересадці ембріона сурогатній матері (третій стороні), яка за винагороду чи безкоштовно виношує дитину для безплідної подружньої пари.

Метою даної статті є дослідити законодавче регулювання проблематики сурогатного материнства та представити етичні проблеми, пов'язані з даною проблемою, знайти шляхи вирішення для захисту сурогатної матері, та дитини.

Треба зазначити, що дана проблематика досліджувана багатьма авторами в цивільно-правовому аспекті, в більшій мірі через аналіз договірних відносин сурогатного материнства, з поміж них В. Біленко, Р. Стефанчук, В. Маслюк, Л. Васечко, І. Жаровська. З точки зору персоналістичної біоетики дану проблематику досліджували Е. Сгречча, А. Серра, В. Тамбоне, І. Бойко, П. Гусак, але загального компаративного аналізу ще досі бракує, тому дана проблематика потребує ґрунтовнішого аналізу та комплексного підходу.

Сурогатне материнство не можна вважати новітньою проблемою, тому що його історичні приклади відомі ще з часів Стародавнього Риму, оскільки існують згадки про «ввідачі в найм лона», це вид відносин, коли чоловіки віддавали своїх дружин у «найм» подружнім парам, в яких дружина була бездітною [4, с. 145].

Щоб більш глибоко зрозуміти дану проблематику, дамо визначення поняттям. Сурогатне материнство буває двох видів: гестаційне – коли в матку жінки-донора вводять запліднену яйцеклітину біологічних батьків (цей метод є більш бажаним, тому що він надає можливість не лише на сто процентів бути генетично зв'язаними з дитиною, але й є найменш складним з точки зору закону). Традиційне сурогатне материнство – використання генетичного матеріалу батька та яйцеклітини сурогатної матері. Тут виникає не тільки етична проблема, але й правова, оскільки жінка-донор виношує біологічно свою дитину.

В багатьох країнах сурогатне материнство є заборонене повністю чи частково Австрія, Італія, Іспанія, Індія, Швеція, Франція, Канада, Великобританія, в більшості штатах США. В Україні сурогатне материнство регулюється Сімейним Кодексом України ч. 2 ст. 123 у разі перенесення в

організм іншої жінки ембріона людини, зачатого подружжям в результаті застосування допоміжних репродуктивних технологій, батьками дитини є подружжя [1].

Розділом 7 Інструкції «Про порядок застосування допоміжних репродуктивних технологій», затвердженої Наказом МОЗ України № 771 від 23.12.2008 року, який визначає медичні показання до застосування методу сурогатного материнства [2].

Та п. 11 Правил державної реєстрації актів громадянського стану в Україні, затверджених Наказом Міністерства Юстиції України № 52/5 від 18.10.2000 року: у разі народження дитини жінкою, якій в організм було перенесено ембріон людини, зачатий подружжям у результаті застосування допоміжних репродуктивних технологій, державна реєстрація народження проводиться за заявою подружжя, яке дало згоду на таке перенесення [3].

Але дане законодавче регулювання є неналежне, оскільки багато питань не вирішено юридично, щодо захисту сурогатної мами, дитини, яку вона народила для пари-замовників, а також самої подружньої пари, тому що існують непоодинокі випадки, коли пара-замовники відмовлялася забрати навіть здорову дитину, не говорячи вже про дитину з вадами, мотивуючи це тим, що їхні плани змінилися. Випадки, коли сурогатна мати відмовлялася віддавати народжену нею дитину.

Якщо подивитися з іншого боку, то Україна стала своєрідною «сировинною базою» для іноземних громадян. А це призводить до порушення прав жінок, яких використовують як інкубатори та прав дітей, які народжуються в дуже незрозумілому статусі.

Додамо ще етичну сторону нашої «медалі»: Комерціалізації людської особи, яка з точки зору персоналістичної біоетики ніколи не може бути предметом, але лише ціллю самою в собі [5, с. 398]. У випадку застосування донорських гамет (яйцеклітина, сперматозоїд) воно позбавляє права дитину знати своїх генетичних батьків. У цьому процесі дитину сприймають як засіб для реалізації свого права бути батьками за будь-яку ціну, а не як дар. Йде маніпуляція людським життям, оскільки дитину отримує генетичну спадковість від однієї жінки, а механізм захисту та імунну систему від сурогатної матері.

Відбувається руйнування цілісності сімейних стосунків, оскільки сурогатне материнство все більш доступне, що викликає занепокоєння щодо традиційної уяви про сім'ю та сімейні цінності. Надзвичайний попит на цю послугу спричинений зuboжіння українського населення, та низькою заробітною платою, підвищенням цін на самі необхідні продукти харчування, комунальні послуги, охорону здоров'я, колосального зниження рівня життя.

Зазвичай багато жінок прекрасно розуміють, що вони народжують дітей для продажу, можливо пізніше відчують докори сумління. Але на даний конкретний момент у них не існує ніяких моральних дилем, оскільки комусь треба гроші на лікування дитини чи рідних, іншим – для прогонування своїх дітей.

Автор даної статті переконана, що необхідно на законодавчому рівні закріпити питання сурогатного материнства, включити їх до Кодексу медичного

права (який, маю надію, колись повстане в Україні). Також вважаю за доцільне зробити часткову заборону на сурогатне материнство, в тій його частині, яка стосується традиційного сурогатного материнства, оскільки на думку актора, мова йде про торгівлю людьми. Також запровадження освітніх програм та програм реабілітації для жінок, які хочуть стати сурогатними матерями, або ними вже стали.

**Список використаних джерел:**

1. Сімейний кодекс України від 10 січня 2002 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. - № 21-22. ст.135.
2. Інструкція «Про порядок застосування допоміжних репродуктивних технологій», затверджена Наказом МОЗ України № 771 від 23 грудня 2008 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1697-13> (30.10.2018).
3. Правил державної реєстрації актів громадянського стану в Україні, затверджених Наказом Мін'юсту України № 52/5 від 18.10.2000 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0719-00> (30.10.2018).
4. Хараджа Н. В. Питання галузевої незалежності договору про сурогатне материнство / Н. В. Хараджа // Наук. вісн. Київ. нац. ун-ту внутр. справ. – 2010. – № 2. – С. 145–152.
5. Згречча Е., Спаньйола А. Дж., П'єтро М. Л. та ін. Біоетика / Переклад з італійської В.Й. Шовкун: Підручник. - Львів: Медицина і право, 2007. - 672 с.

**Дермановський О.І.,** аспірант,  
**Ткач Д.І.,** доктор політичних наук, професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **УРЯД УГОРЩИНИ НА ПОЧАТКУ 90 – Х РОКІВ**

Актуальність. На початку 90 – х років в Угорщині активно розбудовувалася молода демократична держава. У першу чергу потрібно було створити нормативно-правову основу для здійснення політичних трансформацій та корінних змін в економіці держави. Угорці розпочали цю роботу із зміни конституційного правосуддя, формування Конституційного суду, який би забезпечив контроль за реалізацією всіма гілками влади положень Основного закону.

Особлива увага була приділена нагляду за діяльністю Уряду, який був головним генератором перетворень в суспільстві. За цих умов, зазначений феномен забезпечення конституційним правосуддям діяльності уряду Угорщини на початку 90 – х років вартий уваги та дослідження, таким чином дана тема є актуальною.

Мета дослідження - теоретико-правовий порівняльний аналіз становлення та розвитку виконавчої влади в Угорщині. Також метою статті є вивчення впливу докорінних змін конституційного правосуддя на забезпечення діяльності Уряду Угорщини на початку 90 – х років.

Основний матеріал дослідження. Частина дослідників, що займаються аналізом новітніх явищ, розглядає класичну трійку розподілу влади (між

законодавчими, виконавчими та судовими органами), розглядаючи і її подальші елементи, наприклад органи самоврядування.

Інші наголошують на важливості ефективності органів взаємного контролю окремих галузей влади (класична система «галъм і рівноваг»), виділяючи форми його прояв з точки зору координації відокремлених галузей влади і співвідношення сил в суспільстві. Всупереч усіляким спорам, цілком вірогідно, що від авторитарності найбільш ефективно захищає та політична система, яка, базуючись на плюралізмі влади, а не тільки на багатопартійній системі, знаходить сентенцію у такій державній організації, у якій державна влада дійсно розподілена між її гілками, а не тільки лише у формі «розподілу праці».

На підставі можливостей, забезпечених Конституцією, істотні складові елементи різних галузей влади поділяються наступним чином: формування політики, що відбивається в законодавстві і його виконанні, реалізація цієї політики, контроль її конституційності, вирішення конфліктів між громадянами, а також між громадянами і організаціями шляхом розгляду їх незалежним судом.

Якщо зробити спрощення сучасних теорій, які дали багато нових результатів і привабливі констатації, і заглибитися до їх історичного ядра, то стане ясно, що поділ влади, система галъм і рівноваг, забезпечення контролю, по суті, правові норми, не завжди оформлені в текстовому відношенні. Велика частина цих принципів представлена політичними і правовими цінностями європейської (в ширшому сенсі можна було б сказати: євроатлантичної) цивілізації, покладеними в основу європейських конституцій і які застосовуються в рішеннях Страсбурського Суду з прав людини та є обов'язковими для держав - членів Ради Європи[1].

Отже, коли ми прагнемо диференціювати юридично врегульовані і юридично не врегульовані області діяльності уряду, потрібно розрізнити текстуально сформульоване «позитивне» право або дискретатційну діяльність, все це займає велике місце в державному управлінні, не можна забувати, що згадані юридичні принципи і цінності створюють рамки і для текстуально не врегульованої політичної діяльності[2].

Таким чином, при аналізі ролі організацій і установ, включених в систему галъм і рівноваг, що функціонує іноді формально, а в інших випадках і фактично, то і цей аспект не можна залишати без уваги.

Досить цікаво Конституційний суд трактує твердження, про те що президент республіки «стоїть на сторожі демократичного функціонування організації державної влади». Він роз'яснює його як виключну директиву на той випадок, «коли в демократичному функціонуванні організації державної влади виникають серйозні порушення, усунення яких вимагає втручання глави держави. Президент прийняттям виняткових заходів сприяє державному механізму зрушити з мертвої точки, щоб знову почати нормально діяти»[3].

Відповідно до закону № XXXII від 1989 року, в завдання Конституційного суду входять:

- попередній (до прийняття закону) контроль нормативності з точки зору конституційності;



- подальший контроль нормативності закону (або іншого правової норми) після їх прийняття;
- тлумачення Конституції;
- розгляд скарг, що стосуються конституційного права;
- розгляд конфліктних ситуацій, пов'язаних зі сферою компетенції.

На основі наведеного переліку завдань стає ясно, що практична діяльність Конституційного суду щодо визначення відповідності діяльності уряду Конституції (навіть якщо побічно це проявляється вже і в законодавчій роботі) має важливе значення і в сфері контролю правового регулювання, що лежить в основі урядовій діяльності. Це тим більше відповідає дійсності так, якщо врахувати обставини розробки закону № XXXI від 1989 року, який по суті, створив нову Конституцію, але формально зробив лише її модифікацією.

**Список використаних джерел:**

1. Arató, A. *Forradalom, restauráció és legitimáció* - In: *Politikatudományi Szemle*, 1993, II, N 3.
2. Ágh, A. *A kényszerdemokrácia paradoxonai* In: *Társadalmi Szemle*, 1992, XLVII, N 12.
3. 1991 évi IVVIII - *A bírósági végrehajtásról törvény*. II - old. 202.

*Доляновська І.М., к.ю.н., доцент, доцент кафедри  
державно-правових дисциплін,  
ВНЗ «Університет економіки і права КРОК»*

## **ЗАХИСТ ОСОБИСТИХ ПРАВ І СВОБОД ГРОМАДЯН НОРМАМИ КРИМІНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ПІД ЧАС РЕАЛІЗАЦІЇ КОНСТИТУЦІЙНОГО ПРАВА НА ПЕРЕСУВАННЯ**

Актуальність дослідження викликана вкрай незадовільним станом із громадською безпекою як в середині країни, так і за її межами, що характеризується збільшенням посягань на вищезазначені загальнолюдські цінності. Така ситуація потребує детального висвітлення засобів кримінально-правового характеру щодо захисту та охорони особистих прав і свобод людини.

Мета дослідження. Узагальнити засоби кримінально-правового характеру стосовно захисту найважливіших прав і свобод громадян в процесі реалізації права на свободу пересування.

Методи і матеріали дослідження. Було використано теоретико-юридичний та метод узагальнення під час дослідження норм вітчизняного кримінального права та положень Конституції.

Згідно з Протоколом №4 до Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод, який гарантує деякі права і свободи, кожен є вільним залишати будь-яку країну, включно зі своєю власною. Крім того, наголошено, що на здійснення цих прав не можуть бути встановлені жодні обмеження, крім тих, що передбачені законом і є необхідними в демократичному суспільстві в інтересах національної чи громадської безпеки, для підтримання публічного порядку, запобігання злочину, для захисту здоров'я чи моралі або з метою захисту прав і свобод інших осіб.

Відповідно до ст. 33 Конституції України, свобода пересування і право на вільний вибір місця проживання належать кожній людині, яка на законних підставах перебуває на території України, і включають у себе свободу пересування територією України, право на вільний вибір постійного чи тимчасового місця проживання на території України, право вільно залишати територію України, право громадянина України в будь-який час повернутися в Україну[5]. Чинний Закон України «Про свободу пересування та вільний вибір місця проживання в Україні» у ст.3 під свободою пересування передбачає право «за своїм бажанням переміщатися по території України у будь-якому напрямку, у будь-який спосіб, у будь-який час», що не в повній мірі реалізує дане конституційне право і обмежує його лише територією України [4].

Особистими правами та свободами людини, як зазначає ст.3 Конституції України, є її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека [2].

Сучасний стан із громадською безпекою в Україні дозволяє окреслити ряд випадків, пов'язаних із реалізацією права на свободу пересування, під час яких створюються загрози зазначеним особистим правам і свободам. Мова йде про: 1) пересування в межах території України та 2) поза межами території України.

Найбільші загрози особистим правам і свободам під час пересування територією України виникають під час перетинання лінії розмежування тимчасово окупованих території громадянами України та перевезенням ними різноманітних товарів[1]. Йдеться про загрози життю та здоров'ю, пов'язані з можливими обстрілами або детонацією вибухонебезпечних боєприпасів. Крім того, військовий конфлікт на сході створює можливість незаконного володіння зброєю та бойовими припасами пересічними громадянами, що в цілому негативно впливає на стан громадської безпеки в суспільстві та в цілому по країні.

Щодо порушення особистих прав і свобод осіб у зв'язку з виїздом за межі України, то можна виділити такі категорії осіб, які перетинають державний кордон України: 1) з метою туризму; 2) з діловою метою; 3) з науковою та 4) особистою метою. Турист або подорожуюча з іншою метою особа постійно перебуває під впливом обставин підвищеної небезпеки в незнайомому довкіллі, особливо, якщо він не знає досконало звичаїв, мови, традицій, типових побутових небезпек, не має імунітету до хвороб, поширених у цій місцевості тощо. Крім того, зазначені особи можуть стати потерпілими у зв'язку з: посяганням на їх життя та здоров'я; викраденням та захопленням їх як заручників; стати жертвами сексуальної, трудової та інших видів експлуатації; порушенням права власності у виді крадіжок, грабежів, інколи розбоїв, відносно подорожуючих осіб.

Чинний Кримінальний кодекс України в залежності від конкретного права або свободи, яке порушується щодо подорожуючої особи, розрізняють наступні кримінально-правові норми: 1. У разі посягання на життя та здоров'я особи: ст. 115 КК «Умисне вбивство», ст. 119 КК «Вбивство з необережності», ст. 121 КК «Умисне тяжке тілесне ушкодження», ст. 122 КК «Умисне середньої тяжкості тілесне ушкодження», ст. 125 КК «Умисне легке тілесне ушкодження» тощо. 2. У разі посягання на волю, честь, гідність, у тому числі статево, особи: ст. 146 КК

«Незаконне позбавлення волі або викрадення людини», ст. 147 «Захоплення заручників», ст. 152 КК «Згвалтування», ст. 149 «Торгівля людьми або інша незаконна угода щодо людини» (У примітці до цієї статті КК України вказано визначення кримінально-правового поняття експлуатації людини). 3. У разі посягання на власність особи: ст. 185 КК «Крадіжка», ст. 186 КК «Розбій», ст. 187 КК «Розбій», ст. 190 КК «Шахрайство» та інші [3].

Відповідні або тотожні кримінально-правові норми містяться у кримінальному законодавстві практично всіх країн світу. У разі вчинення злочину проти особистих прав і свобод людини, а саме громадянина України за кордоном, для вирішення питання стосовно кримінальної відповідальності мають бути застосовані такі принципи кримінального права, як: універсальний – вирішує питання щодо притягнення до кримінальної відповідальності в Україні іноземців та особи без громадянства; реальний – вирішує питання щодо кримінальної відповідальності іноземців та особи без громадянства у разі вчинення ними тяжких та особливо тяжких злочинів проти громадян України за кордоном; екстрадиції – вирішує питання передачі осіб, які вчинили злочини, для притягнення до кримінальної відповідальності та покарання у країні, громадянами яких вони являються.

Перед Урядом України, у зв'язку із вищезазначеним, стоїть задача вироблення практичних механізмів реалізації принципів кримінального права, що дозволить притягти винних до відповідальності у зв'язку із посяганнями на громадян України, їх права і свободи.

Здобуті результати дослідження дали змогу узагальнити кримінально-правові норми, які охороняють найважливіші особисті права і свободи громадян, новизною дослідження є виокремлення форм пересування громадян, які складаються під час реалізації права на свободу пересування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Інформаційна довідка ЮНІСЕФ України щодо свободи пересування через лінію зіткнення на сході України (грудень, 2017) // [http://www.globalprotectioncluster.org/\\_assets/files/field\\_protection\\_clusters/Ukraine/briefing-note-on-freedom-of-movement\\_ua.pdf](http://www.globalprotectioncluster.org/_assets/files/field_protection_clusters/Ukraine/briefing-note-on-freedom-of-movement_ua.pdf)
2. Конституція України. – С.: ТОВ «ВВП Нотіс», 2017. – 56 с.
3. Кримінальний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, № 25-26, ст.131.
4. Про свободу пересування та вільний вибір місця проживання в Україні (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, № 15, ст.232)
5. Протокол N 4 до Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод, який гарантує деякі права і свободи, не передбачені в Конвенції та у Першому протоколі до неї // Офіційний вісник України від 23.08.2006 — 2006 р., № 32, стор. 454, стаття 2373, код акта 36906/2006.

## **ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРЕНДИ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ**

В сучасному світі оренда нерухомості є одним із допоміжних способів ефективного здійснення господарської діяльності, за допомогою якого орендодавець (власник нерухомого майна) має змогу здавати в оренду власне майно та, відповідно, отримувати прибуток.

В свою чергу, орендар має змогу користуватися орендованим майном для власних господарських потреб, наприклад, орендувати офіс чи склад, іншу будівлю чи споруду для виробництва або ж розміщення працівників, відокремлених підрозділів для робочого процесу.

Відносини оренди окремих видів нерухомого майна врегульовані багатьма нормативно-правовими актами. Оренда земельної ділянки регулюється нормами Цивільного кодексу України, Земельного кодексу України, Закону України «Про оренду землі». А у випадку, якщо така земельна ділянка перебуває у державній чи комунальній власності, то відносини з її оренди, крім зазначених актів, підпадають під дію Закону України «Про оренду державного та комунального майна».

Оскільки, дослідженню питанням оренди землі, оренди державного нерухомого майна присвячено багато наукових робіт, у своїй роботі я досліджую оренду комерційної нерухомості, яка в розумінні цивільного законодавства зокрема може розглядатися як оренда нежитлових приміщень, будівель та споруд.

Питання правового регулювання інституту оренди нерухомості присвячували праці такі науковці, як І. Спасибо-Фатєєва, Опанасенко О.В., Борщевський І.В., Морозова Ю.В., Усенко Я.Б., Шликов Д.В., Романів В.Я., Труфанова Ю.В., Семенька О.М.

Правове регулювання договору оренди нежитлових приміщень, будівель та споруд передбачено в главі 58 ЦК України в §4 «Найм будівлі або іншої капітальної споруди» та в главі 3 Господарського кодексу України (далі – ГК України) в § 5 «Оренда майна та лізинг».

ЦК не дає визначення договору оренди будівлі або іншої капітальної споруди(нерухомого майна), тому вважаю слід застосувати загальне визначення договору оренди закріплене в ч. 1 ст. 759 ЦК України: *«За договором найму (оренди) наймодавець передає або зобов'язується передати наймачеві майно у користування за плату на певний строк.»*

Натомість в ч. 1 ст. 283 ГК України зазначено: *«...для здійснення господарської діяльності»*. Тобто, ГК України закріплює мету укладення договору оренди.

Однією із особливостей даного виду договорів є визначення істотних умов договору, які також не повною мірою узгодженні між приписами цивільного та господарського законодавства.

Так, відповідно до ст. 638 ЦК України *істотними умовами договору є умови про предмет договору, умови, що визначені законом як істотні або є необхідними для договорів даного виду, а також усі ті умови, щодо яких за заявою хоча б однієї із сторін має бути досягнуто згоди*. Отже, предмет договору є істотною умовою договору найму, рівно як і будь-якого іншого цивільно-правового договору.

Щодо умов договору найму, визначених законом, на сьогодні в українському праві існує колізія між цивільним та господарським законодавством. Так, вимоги ЦК України до істотних умов договору оренди зведені до мінімуму: істотним у силу закону є лише умова про предмет (об'єкт) оренди.

У свою чергу, ГК України визначає як істотні набагато більше коло умов. Так, істотними в силу положень ГК України є: *об'єкт оренди (склад і вартість майна з урахуванням її індексації); строк, на який укладається договір оренди; орендна плата з урахуванням її індексації; порядок використання амортизаційних відрахувань; відновлення орендованого майна та умови його повернення або викупу* (ст. 284).

Згідно із ч.5 ст. 1 Закону України «Про оренду державного та комунального майна»: *«оренда майна інших форм власності може регулюватися положеннями цього закону, якщо інше не передбачено законодавством та договором оренди»*, який власне має в собі величезну кількість особливостей в силу «спеціального» предмету. Це стало предметом багатьох спорів, тому нерідко сторони в договорах оренди нерухомого майна, зазначають, що норми даного закону не поширюються на їх правовідносини.

Ще однією особливістю даного виду договорів є форма, в якій він укладається. *Договір найму будівлі або іншої капітальної споруди (їх окремих частин) укладається в письмовій формі* (ч.1 ст.793 ЦК України).

Разом з тим, відповідно до ч.2 цієї ж статті: *«Договір найму будівлі або іншої капітальної споруди (їх окремої частини) строком на три роки і більше підлягає нотаріальному посвідченню»*.

З даного питання теж виникає багато суперечок, оскільки сама процедура нотаріального посвідчення договорів (укладених строком більш ніж на три і більше років) викликає для сторін додаткові грошові витрати.

Особливо відчутними вони є для суб'єктів господарювання, для яких основним видом економічної діяльності є надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна, особливо з урахуванням того, що ціни на нотаріальні послуги на законодавчому рівні ніяким чином не регулюються та не обмежуються.

З цієї причини, суб'єкти господарювання, як правило, укладають договори оренди нерухомого майна строком на 2 роки та 11 місяців.

Досліджуючи дані питання ми прийшли до наступних висновків:

Завдяки створеному інституту оренди нерухомості (*оренди нежитлових приміщень, будівель та споруд*) обидві сторони задовольняють власні потреби та підвищують ефективність ведення господарської діяльності. На нашу думку, необхідно доповнити §4 в 58 ЦК України поняттям, істотними умовами, особливостями щодо конкретизації договору оренди будівлі або іншої капітальної споруди. Також, важливо врегулювати колізійні норми між законодавством, що регулює відносини оренди.

**Список використаних джерел:**

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. // *Відомості Верховної Ради України*. - 1996. - №30. - ст. 141.
2. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV // *Відомості Верховної Ради України*. - 2003. - №№ 40-44. - Ст. 356.
3. *Господарський Кодекс України : Закон України від 16.01.2003* // *Відомості Верховної Ради України*. - 2003. - № 18. - № 19-20; № 21-22. - Ст. 144.
4. *Про оренду державного та комунального майна : Закон України від 10.04.1992* // *Відомості Верховної Ради України*. - 1992. - № 30. - Ст. 416.
5. *Довідник нотаріуса: наукове-довідкове видання/ТОВ «Видавництво «Істина»*. - Київ: Істина, №5, 2002-№5: *Правове регулювання та нотаріальне посвідчення договору найму(Оренди)*. Автор О.В, Регуцька. - 2011.
6. Морозова Ю. В. *Характеристика правового регулювання договору оренди нежитлових приміщень, будівель, споруд* / Ю. В. Морозова // *Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ*. - 2017. - Вип. 2. - С. 205-212. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhnivs\\_2017\\_2\\_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhnivs_2017_2_27).

**Івахненко Ю.**

## **СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ІНСТИТУТУ ПРИВАТНИХ ОХОРОННИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ**

У процесі побудови правової держави особливо гостро постає питання щодо надійного захисту прав і законних інтересів фізичних та юридичних осіб. Так, стаття 3 Конституції України проголошує: «Людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю» [1].

Окрім цього, держава гарантує рівноправність усім громадянам та захист власності, і не допускає жодних обмежень чи переваг для окремих її форм. У статті 41 Основного Закону вказується, що: «Кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності. Ніхто не може бути протиправно позбавлений права власності. Право приватної власності є непорушним» [1].

Отже, безпека кожної форми власності повинна забезпечуватися однаковою мірою. На практиці ж державну й суспільну власність захищають, як правило, державні установи, а що стосується приватного підприємця, він залишається сам на сам зі своїми проблемами [2]. Однак, досвід інших країн світу також свідчить, що без залучення до профілактики правопорушень та боротьби зі злочинністю найширших верств населення робота правоохоронних органів є

малоефективною. В останні роки у світі орієнтуються не тільки на поліцію, але й на охоронні фірми. Ця тенденція очевидна, її посилення пояснюється фінансовою привабливістю. Багатьом урядовим органам зарубіжних країн вигідно передавати деякі другорядні правоохоронні функції приватним агентствам та компаніям і в такий спосіб помітно скорочувати витрати на поліцію з держбюджету [3, с.46].

Розглядаючи приватну охоронну діяльність на сучасному етапі, не можна оминати її історію. На наш погляд, важко погодитися з існуючим твердженням, що приватна охоронна діяльність – явище принципово нове у вітчизняній правоохоронній практиці та не має історії і традицій [4, с.12]. Така думка не є точною, оскільки не повною мірою ґрунтується на наявних правових матеріалах і дослідженнях з історії розвитку поліції царської Росії та приватних правоохоронних структур у радянський період вітчизняної історії.

Зародження приватного розшуку й охорони в нашій країні, як діяльності в сучасній її формі, відбулося набагато раніше, ніж у інших державах (Франції, США, Японії, ФРН та інших країнах). Але законодавча база з'явилася набагато пізніше. І цьому є свої пояснення. Чинне за радянських часів законодавство в чималій мірі носило публічний, ідеологізований характер. При цьому була стійка тенденція заміни цивільних законів господарським законодавством, що базувалося на принципах адміністративно-командного управління. За таких умов не могло йтися про вільний ринковий обіг, заснований на рівності. Крім того, не було економічних і соціальних передумов розвитку приватного правоохоронного сектора у сфері підприємництва [2].

Досліджуючи структуру поліції царської Росії, ми знаходимо свідчення про те, що на кінець XIX – початок XX століть, виходячи із джерел фінансування та виконуваних функцій, вона поділялася на державну, відомчу і приватну [5, с. 24 - 52].

Вперше у царській Росії приватна поліція була створена Кабінетом Міністрів 2 червня 1872 року відповідно до затвердженого положення на заводі «Новороссийского общества камерно угольного, рельсового и железнодорожного производства» у складі 15 поліцейських і поліцейського наглядача [6].

Проте на законодавчому рівні утворення приватної поліції стало регламентуватися лише на початку XX ст., коли набув чинності Закон Російської Імперії від 12 травня 1900 року «О предоставлении министру внутренних дел права разрешать ходатайство общественных учреждений и частных обществ и лиц об учреждении должностей пеших и конных полицейских стражников во всех губерниях европейской и азиатской России» [7]. Цим законом, а також «Правилами об образовании обществами и частными лицами должностей полицейских чиновников и команд полицейской стражи» були зняті всі територіальні обмеження на розвиток приватної поліції на території царської Росії і встановлене коло суб'єктів, з ініціативи й на кошти яких створювалася приватна поліція – прообраз теперішньої приватної охорони.

Таким чином, як доводить наше дослідження, у царській Росії, поряд із державною і відомчою поліцією, існувала й поліція приватна. Від державної і відомчої вона відрізнялася принаймні двома особливостями.

Однак на зміну самодержавству в лютому 1917 року прийшов буржуазний уряд. Лютнева революція 1917 року ліквідувала самодержавство в Російській імперії та зруйнувала його опору – царську поліцію. Першими кроками Тимчасового уряду стали організація місцевого самоврядування і створення народної міліції, яка відповідала вимогам буржуазної демократії.

Із проголошенням Української Радянської Соціалістичної Республіки майно у вигляді «фабрик, заводів, газет, пароплавів» охороняли бійці Червоної Армії. Лише в лютому 1919 року Рада народних комісарів УРСР прийняла декрет про організацію робітничо-селянської радянської міліції, а в березні 1922 року – постанову про організацію з числа міліціонерів «охорону заводів, фабрик, колгоспів і інших держпідприємств», тобто «особливо важливих об'єктів». У постанові наказувалося «негайно звільнити підрозділи Червоної Армії від охорони установ, підприємств, складів, замінюючи їх *вільнонайманою охороною*». Оскільки, відповідно до нормативних актів, однією з головних задач правоохоронних органів радянської держави була охорона націоналізованих підприємств та інших об'єктів державної власності, економічні й соціальні передумови функціонування приватних охоронних підрозділів перестали існувати.

Рівно через тридцять років постановою Ради Міністрів УРСР охорона підприємств передана підрозділам позавідомчої зовнішньої охорони при органах міліції, що у 1965 році стала називатися *позавідомчою охороною при органах внутрішніх справ*. З того часу позавідомча охорона розвивалася, удосконалювалася, розширювала діапазон своєї діяльності та аж до початку 90-х років залишалася фактично єдиною в Україні охоронною організацією[2].

Зародження ринку охоронних послуг в Україні відноситься до початку 1990-х років, коли почали з'являтися нові суб'єкти охоронної діяльності, в тому числі й засновані на приватній формі власності. Із 1994 року існує система ліцензування, яка запровадила певні обмеження для бажаючих займатися охоронною діяльністю, що свідчить про кваліфікований характер останньої та підвищену увагу до неї з боку держави [8]. За даними Української федерації працівників недержавних служб безпеки (УФПНСБ) у 2004 р. в Україні функціонувало понад 2773 недержавних охоронних підприємства, у тому числі й такі, що не входять у федерацію [9].

Приватні фірми, які спеціалізуються на охороні об'єктів і фізичних осіб, виготовленні засобів безпеки, аналітично-інформаційних та юридичних послугах, почали з'являтися в незалежній Україні в 1991 році. Поява недержавних служб безпеки була викликана розвитком приватного бізнесу, і, відповідно, потребою в його захисті. За даними Мінстату та МВС України, сьогодні в державі зареєстровано понад 4000 приватних підприємств, які спеціалізуються на питаннях безпеки. Серед них – нинішні лідери на ринку комерційних послуг безпеки: приватні фірми «Сакура», «Партнер», «Бізнес і безпека», «Гардіан», «Коммандо-БАРС», «Аскольд», «Вен-Бест». Вони



починали з охорони офісів, потім стали надавати послуги особистої охорони. Сьогодні найбільш могутні служби безпеки цілком «ведуть» фірму – від організації пропускнуго режиму на підприємстві до перевірки надійності партнерів і захисту від промислового шпигунства [2].

Як уже було зазначено, різке збільшення кількості охоронних підприємств на Україні спостерігається на межі 1994 – 1995 років. Стрибок, що відбувся, на нашу думку, був пов'язаний з появою нормативного регламентування умов і правил здійснення підприємницької діяльності з надання послуг по охороні колективної та приватної власності. Як будь-яке нове явище, особливо, пов'язане з матеріальними благами, приватна охоронна діяльність викликала навколо себе ажіотаж; тим більше, що попит на вищезазначені послуги в цей період різко збільшився.

Значним кроком у розвитку приватних охоронних послуг стало прийняття 22.03.2012 року Закону України «Про охоронну діяльність», яким було врешті закріплено на законодавчому рівні організаційно-правові принципи здійснення господарської діяльності у сфері надання послуг з охорони власності та громадян [10].

#### **Список використаних джерел:**

1. Конституція України [електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.president.gov.ua/documents/constitution>
2. Сачаво А. Г. Адміністративно-правові основи діяльності приватних охоронних структур та їх взаємодія з ОВС України: дис... канд. юрид. наук: 12.00.07 / Національна академія внутрішніх справ України. – К., 2004 [електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://bookwu.net/book\\_administrativno-pravovi-osnovi-diyalnosti-privatnih-ohoronnih-strk-ta-h-vzuayemodiya-z-ovs-ukrani\\_897/](http://bookwu.net/book_administrativno-pravovi-osnovi-diyalnosti-privatnih-ohoronnih-strk-ta-h-vzuayemodiya-z-ovs-ukrani_897/)
3. Компанієць С. Удосконалення ринку охоронних послуг / Матеріали міжнародної науково-практичної конференції на тему «Удосконалення українського ринку охоронних послуг з урахуванням міжнародного досвіду» // Вісник Національного банку України. – 2004. – №1. – С. 46–50.
4. Арестова Е. Н. Организационно-правовые и социологические аспекты взаимодействия органов внутренних дел с частными детективными и охранными службами: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Горький, 1995. – 32 с.
5. Курицын В.М. История полиции дореволюционной России. Горький, 1981. – 243 с.
6. Смета МВД. – С-Пб., 1885. – С. 67.
7. Полное собрание законодательства Русской Империи. 3 т. 20. Отд. 1. № 18599.
8. Закон України «Про ліцензування окремих видів господарської діяльності» // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – №36. – Ст. 299.
9. Довбій С. П. Договір охорони майна: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Харків, 2005. – [електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mydisser.com/ru/catalog/view/2805.html>
10. Закон України «Про охоронну діяльність» № 4616-VI від 22.03.2012 р. [електронний ресурс]. Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T124616.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T124616.html)

## **ФІЛОСОФСЬКО-ПРАВОВА МЕТОДОЛОГІЯ ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМАТИКИ ПРАВОВИХ СТРАТЕГІЙ**

Активне реформування правової системи і пов'язане з цим перетворення правової науки загалом за період становлення незалежної Української держави, й особливо починаючи з 2014 року потребує докорінного оновлення й поліпшення чинного законодавства. Змінювання правової системи шляхом перетворення і перебудови українського суспільства, оптимізації чинного українського законодавства й адаптації його до законодавства країн – членів Європейського Союзу.

Для України як європейської демократично-правової держави нагальною вбачається гармонізація за обставин постійних економічних, політичних і соціальних збурень в умовах воєнного конфлікту на сході країни, анексії Криму Росією як країною-агресором. Різні перетворення в Україні відбудуться ефективно, маючи у підґрунті послідовну державну правову політику, науково обґрунтовану і таку, що немає суттєвих розбіжностей, яка базуватиметься на поставлених чітких і виважених загальнодержавних правових цілях.

Вивчення правової проблематики правових стратегій слід розпочинати з вибору філософсько-правової методології. Правильний і науково обґрунтований вибір теоретико-методологічних методів і підходів дослідження правових стратегій, їхньої філософсько-правової бази спроможне забезпечити не лише дієве втілення цілей дисертаційного дослідження, а й організувати роботу у такий спосіб, щоб досягти позитивних, коректних, чітких і достовірних результатів у вивченні правових стратегій.

Отже, використання дослідної науково-правової методології, що об'єднує складники різних наукових підходів до вивчення права, збільшує вірогідність логічного трактування правових стратегій і з'ясування їхнього значення у розвитку сучасного права України та філософсько-правових категорій теорії держави і права [7].

Розв'язуючи питання щодо введення в наукове дослідження деякої теоретико-методологічної бази у процесі вивчення правових стратегій, варто звертати увагу й на те, що в умовах методологічного різноманіття відкривається можливість вибудовування найбільш вичерпної з позицій теорії держави і права й цілком відповідного бачення досліджуваного правового явища, у нашому випадку – правових стратегій.

Теорія держави і права являє собою важливу складову цілісної системи філософсько-правових знань про суспільство і державу. Саме у концептуальних межах теорії держави і права відбувається вивчення, формування і розвиток державно-правових явищ, зокрема, правових стратегій, що дозволяє з теоретико-методологічних позицій обґрунтувати науково-правові напрями перетворення соціально-правової дійсності України. Проблематика теорії держави і права відає неймовірно великим масивом правових, філософських, спеціально-правових і

прикладних правових явищ, різноспрямованими за змістом, однак об'єднаними єдиною методологією дослідження державно-правових інституцій, а саме – правових стратегій.

Для сучасного правника, крім спеціально прикладних навичок ведення професійної діяльності, потрібне належне, основане на законодавчих засадах виконання професійних функцій. Сучасному українському правнику слід мати фундаментальні філософсько-правові знання для формування власних концептуальних правових уявлень про такі важливі правові явища сьогодення, як основи теорії держави і права, в їхньому взаємозв'язку і в правовій взаємодії.

Одне із завдань української правової науки і, зокрема, концепції держави і права, полягає в тому, щоб сприяти формуванню чітких правових принципів із виходом на практичні рекомендації щодо розвитку і формулювання саме правових стратегій у вирішенні певного спектра правових проблем [1]. І доти, доки не буде знайдено раціонального пояснення такого філософсько-правового поняття, як «правові стратегії», правники не в змозі будуть відшукати комплексне теоретико-методологічне рішення правових проблем, які напряду залежать від правових стратегій, і не буде розв'язана проблематика класифікації правових стратегій, що негативно позначиться на правотворчості й правозастосовній практиці загалом.

Для сучасного правника, крім спеціально прикладних навичок ведення професійної діяльності, потрібне належне, основане на законодавчих засадах виконання професійних функцій. Сучасному українському правнику слід мати фундаментальні філософсько-правові знання для формування власних концептуальних правових уявлень про такі важливі правові явища сьогодення, як основи теорії держави і права, в їхньому взаємозв'язку і в правовій взаємодії [4, 6].

Правові стратегії як філософсько-правове поняття є одним із найважливіших правових категорій теорії держави і права [2]. Проведені в українській правничій науці дослідження свідчать про те, що однозначного трактування поняття «правові стратегії» не існує й різні науковці, наукові правові школи та фахівці-практики права використовують різні правові явища, даючи трактування правових стратегій. Більшість правових стратегій як правових норм формулюються як правила правового поведіння й успішного функціонування суб'єктів права. Однак не всі види правових стратегій можуть розглядатися як пряма спонука до дій і втілення у життя.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кравчук М. В. *Питання теорії держави і права: навч. посібник*. Тернопіль: Тернограф, 2015. 480 с.
2. Поліщук М. С., Логвиненко М. І. *Правознавство: навч. посібник для студ. неюрид. спец.* Харків: Право, 2014. 106 с.
3. Крестовська Н.М., Матвеева Л.Г. *Теорія держави і права: елементарний курс. 3-тє вид.* Харків: Право, 2012. 432 с.
4. Кравчук М. В. *Теорія держави і права (опорні конспекти): навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. 3-є вид., змін. і доп.* Київ.: Всеукр. асоціація видавців «Правова єдність», 2014. 608 с.

5. Машков А. Проблеми теорії держави і права: <http://westudents.com.ua/glavy/68654.html>
6. Кравчук М. В. Проблеми теорії держави і права: навч. посібник. Київ : Професіонал, 2014. 398 с.
7. Марченко М. Н. Проблеми теорії держави і права. К. : Софія, 2013. 766 с.

**Корольова В.В.**, к.ю.н., доцент,  
доцент кафедри державно-правових дисциплін,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ**

Соціально-економічні та політичні перетворення, що відбуваються останнім часом в Україні породили ряд важливих проблем, успішне розв'язання яких є запорукою подальшого розвитку національної економіки. Серед таких проблем є і проблема продовольчого забезпечення як гарантії існування та розвитку будь-якої держави. Ця проблема складна та багатопланова.

У вітчизняній юридичній науці проблемні питання правового забезпечення продовольчої безпеки висвітлювалися в роботах таких вчених як: О. Батигіної, М. Гребенюка, В. Єрмоленка, В. Жушмана, В. Корнієнка, П. Кулинича, М. Шульги, В. Шелестова та ін. Проте рівень наукової розробленості проблеми продовольчої безпеки вітчизняними вченими потребує подальших досліджень.

Продовольча безпека є важливим складовим елементом національної державної безпеки і характеризує політичну незалежність країни, її економічну міцність та стабільність, соціальну забезпеченість населення та продовольчі потреби своїх громадян без збитку національно-державним інтересам.

Відповідно до положень Конституції України “кожен має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї”, “кожен має право на вільний доступ до інформації про якість харчових продуктів” [1, ст.ст. 48, 50].

Закон України “Про національну безпеку України” від 21 червня 2018 року визначає основи та принципи національної безпеки і оборони, цілі та основні засади державної політики, що гарантуватимуть суспільству і кожному громадянину захист від загроз. Відповідно до ст. 1 зазначеного закону до основних загроз національній безпеці України відносяться явища, тенденції і чинники, що унеможливають чи ускладнюють або можуть унеможливити чи ускладнити реалізацію національних інтересів та збереження національних цінностей України [2]. Поняття “національні інтереси України” законодавчо закріплено у ст. 1 вказаному законі як життєво важливі інтереси людини, суспільства і держави, реалізація яких забезпечує державний суверенітет України, її прогресивний демократичний розвиток, а також безпечні умови життєдіяльності і добробут її громадян [2].

Отже однією із потенційних загроз національній безпеці України на сучасному етапі віднесено і стан забезпечення продовольчої безпеки країни.

Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» від 23.12.1997 р. регулює відносини між органами

виконавчої влади, операторами ринку харчових продуктів та споживачами харчових продуктів і визначає порядок забезпечення безпечності та окремих показників якості харчових продуктів, що виробляються, перебувають в обігу, ввозяться (пересилаються) на митну територію України та/або вивозяться (пересилаються) з неї [3].

Закон України «Про вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції» від 14.01.2000 р. встановлює правові та організаційні засади вилучення з обігу, переробки, утилізації, знищення або подальшого використання неякісної та небезпечної продукції з метою недопущення негативного впливу такої продукції на життя, здоров'я людини, майно і довкілля [4].

Закон України «Про молоко та молочні продукти» від 24.06.2004 р. визначає правові та організаційні основи забезпечення безпечності та якості молока і молочних продуктів для життя та здоров'я населення і довкілля під час їх виробництва, транспортування, переробки, зберігання і реалізації, ввезення на митну територію та вивезення з митної території України [5].

Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24 червня 2004 року визначає основи державної політики у бюджетній, кредитній, ціновій, регуляторній та інших сферах державного управління щодо стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції та розвитку аграрного ринку, а також забезпечення продовольчої безпеки населення [6].

Відповідно до ст. 2 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» «продовольча безпека це захищеність життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності» [6]. Наведене визначення зазнало критики у наукових колах, оскільки воно відображає лише один із аспектів продовольчої безпеки України – економічну доступність продуктів харчування для населення.

Нормативно-правовим підґрунтям продовольчої безпеки є міжнародні договори України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

До підзаконних нормативно-правових актів у цій сфері належать постанови Верховної Ради України, укази Президента України, постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України, нормативні акти міністерств і відомств у сфері правового регулювання продовольчої безпеки.

Проте немає спеціалізованого нормативно-правового документа, в якому були би чітко визначені поняття, принципи, мета, завдання, суб'єкти та заходи забезпечення продовольчої безпеки держави.

Нині у більшості самодостатніх країн світу сформована відповідна законодавча база і розроблені окремі фінансово-економічні і організаційно-технологічні заходи щодо забезпечення продовольчої безпеки.

Узагальнюючи викладене можемо виділити чотири аспекти, що характеризують продовольчу безпеку:

- перший – політичний – характеризує здатність держави підтримувати свій стабільний позитивний міжнародний імідж як конкурентної на аграрних зовнішніх ринках держави;

- другий – економічний – характеризує здатність держави до мобілізації внутрішніх ресурсів для організації виробництва сільськогосподарської продукції та постачання населення продовольством переважно за рахунок власного виробництва і тим самим – гарантувати економічну самостійність і достатню незалежність від зовнішніх ринків;

- третій – соціальний – визначає зайнятість населення в аграрному секторі економіки з відповідною продуктивністю праці та її оплатою;

- четвертий – правовий – визначає державницький підхід до питання правового регулювання продовольчої безпеки держави, шляхом прийняття спеціалізованого нормативно-правового акту – Закону України «Про продовольчу безпеку України».

#### **Список використаних джерел:**

1. Конституція України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Закон України “Про національну безпеку України” від 21 червня 2018 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19#n355>.
3. Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» від 23.12.1997 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 19. – Ст. 98.
4. Закон України «Про вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції» від 14.01.2000 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 12. – Ст. 95.
5. Закон України «Про молоко та молочні продукти» від 24.06.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 47. – Ст. 513.
6. Закон України “Про державну підтримку сільського господарства України” 24 червня 2004 року // Відомості Верховної Ради України ‘ - 2004.- № 4. - Ст.527.

*Корченок Т.С., студент 4-го курсу коледжу «КРОК»  
Доляновська І.М., кандидат юридичних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **КОЛІЗІЇ В КРИМІНАЛЬНОМУ ПРАВІ**

Мета дослідження є визначення поняття колізій, що виникають у кримінальному законодавстві, характеристика їх ознак та видів.

Актуальність досліджуваної проблеми обумовлюється тим, що слідча та судова практика показують наявність безлічі проблем тлумачення норм кримінального права, які лежать у площині їх недосконалості.

Матеріали та методи дослідження. В цій роботі були розроблені завдання, на основі аналізу сучасних досягнень правової науки, які спрямовані на подолання і усунення колізій в кримінальному праві.

Доволі поширеним явищем у правовій дійсності є наявність двох або більше норм права, які спрямовані на регулювання тих самих суспільних відносин, але по різному їх регламентують. Така ситуація має назву колізія права

(юридична колізія). У зв'язку з поширеністю цих випадків останнім часом обґрунтовується необхідність виокремлення самостійної комплексної галузі права – колізійне право. Водночас, на думку більшості вчених, будь-яке право є колізійним, оскільки ідеального законодавства не існує, хоча прагнути до того, щоб його створити, все ж необхідно.

Під юридичними колізіями розуміється розходження чи протиріччя між окремими нормативно-правовими актами, що регулюють ті самі або суміжні суспільні відносини, а також протиріччя, що виникають у процесі правозастосування та здійснення представниками (службовими особами) компетентних органів своїх повноважень [2].

КК не містить терміна «колізія», а тому й питання про кваліфікацію вчиненого суб'єктом злочину при колізії кримінально-правових норм на законодавчому рівні не вирішено. Колізія кримінально-правових норм – протиріччя між двома або більше нормами, що спрямовані на регламентацію того самого питання (того самого юридичного факту), але по-різному його вирішують, коли зміст однієї норми повністю чи частково заперечує зміст іншої.

Дослідження наукової літератури дає підставу сформулювати ознаки, що притаманні колізії кримінально-правових норм: а) наявність двох або більше норм, що спрямовані на регламентацію того самого питання (того самого юридичного факту), але по-різному його вирішують. За загальним правилом у колізії можуть знаходитися саме кримінальноправові норми, водночас при ієрархічній колізії має місце протиріччя між кримінально-правовою нормою і нормою національного або міжнародного права; б) ці норми знаходяться у співвідношенні протиріччя та розбіжності, оскільки зміст однієї норми повністю чи частково заперечує зміст іншої (інших); в) із кількох норм, які перебувають у колізії, слід застосовувати лише одну; г) застосування однієї з таких норм, що знаходяться у колізії, виключає застосування іншої; д) подолання колізії можливе або шляхом внесення змін до кримінального закону, або на підставі колізійних правил подолання колізії, що вироблені наукою та апробовані слідчо-судовою практикою; е) колізія може існувати між: окремими кримінальноправовими нормами (статтями або частинами статей КК); інститутами кримінального права; Конституцією України та нормами КК; чинним міжнародним договором, згоду на обов'язковість яких надано Верховною Радою України, та нормами КК; нормами КК та нормами інших нормативноправових актів; кримінальним законодавством різних країн тощо.

Види колізій. Типовими видами колізії кримінально-правових норм є: 1) темпоральна (часова); 2) просторова (територіальна) та 3) ієрархічна (субординаційна), серед якої можна виокремити: а) ієрархічну колізію нормативно-правових актів національного права; б) ієрархічну колізію міжнародних нормативно-правових актів та актів національного права. У доктрині кримінального права та слідчо-судовій практиці вироблені окремі правила подолання колізії кримінально-правових норм, які необхідно застосовувати при кваліфікації вчиненого суб'єктом злочину.

*Темпоральна* (часова) колізія – протиріччя між раніше чинною (такою, що втратила чинність) і чинною кримінально-правовою нормою, які спрямовані на

регламентацію того самого питання, але по-різному його вирішують, коли зміст чинної кримінально-правової норми повністю чи частково заперечує зміст раніше чинної норми.

*Просторова* (територіальна) колізія – протиріччя між двома або більше кримінально-правовими нормами, що діють на територіях різних країн (належать до законодавства різних країн), які спрямовані на регламентацію того самого питання, але по-різному його вирішують, коли зміст однієї норми повністю чи частково заперечує зміст іншої.

*Ієрархічна* (субординаційна) колізія – протиріччя між двома або більше нормативно-правовими актами різної юридичної сили, які спрямовані на регламентацію того самого питання, але по-різному його вирішують, коли зміст норми одного нормативно-правового акта повністю чи частково заперечує зміст норми іншого. При дослідженні ієрархічної колізії потрібно враховувати такі її види: а) ієрархічна колізія нормативно-правових актів національного права та б) ієрархічна колізія міжнародних нормативно-правових актів та актів національного права [1].

До основних шляхів запобігання колізіям можна віднести такі:

1. Удосконалення законодавчої техніки, тобто удосконалення формулювань окремих кримінально-правових норм та інститутів, усунення прогалин та неузгодженостей кримінально-правових норм та інститутів, встановлення правила єдності термінології.

2. Удосконалення законодавства (регулятивного законодавства), що розкриває зміст банкетних диспозицій.

3. Усунення надмірної криміналізації суспільно небезпечних діянь, приміром, шляхом передбачення окремих складів злочинів невеликої тяжкості як проступків.

4. Удосконалення практики встановлення чітких критеріїв відмежування окремих складів злочинів тощо.

5. Підвищення професійного рівня суб'єктів кримінально-правової кваліфікації. Проведення семінарів, роз'яснень, колегій, заходів, що здійснюються відповідними правозастосовними органами, закладами вищої освіти (їх структурними підрозділами) та науковими установами з метою підвищення професійного рівня суб'єктів кримінально-правової кваліфікації.

Здобуті результати та їх новизна. Було запропоновано підхід щодо визначення правових заходів щодо усунення колізіям у кримінальному праві.

#### **Список використаних джерел:**

1. Капліна О. В. Кримінальний процес та криміналістика [Електронний ресурс] / О. В. Капліна // Університетські наукові записки. – 2007. – Режим доступу до ресурсу: <http://univer.km.ua/visnyk/1245.pdf>.

2. Орловський Р. С. Теорія та практика кримінально-правової кваліфікації [Електронний ресурс] / Р. С. Орловський // Право. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: [http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/13956/1/Lekcii\\_2018.pdf](http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/13956/1/Lekcii_2018.pdf).



## **ПРАВА ДИТИНИ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ**

З моменту народження дитина має певний обсяг прав. Деякі вчені вважають, що дитина ще в утробі матері, будучи ембріоном, набуває право на життя, однак за законодавством України жінка має право зробити аборт до 12 неділі вагітності, а в окремих випадках до 22 неділі. Крім того, в екстремальних ситуаціях при пологах, коли неможливим є спасіння і матері, і дитини, перевагу надають спасінню матері. Тому, на наш погляд, більш доречною є думка, що дитина набуває право на життя з моменту народження.

Права, що належать дітям:

- право на життя і вільний розвиток;
- право на ім'я та громадянство;
- право знати своїх батьків і користуватися батьківською турботою;
- право не розлучатися з батьками всупереч їх бажанню;
- право підтримувати контакти з обома батьками;
- право на захист у разі незаконного переміщення та повернення з-за кордону;
- право вільно висловлювати свої думки з усіх питань;
- свобода думки, совісті та віросповідання;
- право на повну інформацію, що сприяє добробуту дитини;
- право на користування послугами системи охорони здоров'я;
- право користуватися благами соціального забезпечення;
- право на освіту;
- право на відпочинок і розваги;
- право на гуманне поводження, на захист від незаконного та довільного позбавлення волі;
- право бути вислуханою батьками, іншими членами сім'ї, посадовими особами з питань, що стосуються її особисто, а також з питань сім'ї;
- право власності на майно, придбане батьками або одним з них для забезпечення розвитку, навчання та виховання;
- противитися неналежному виконанню батьками своїх обов'язків щодо неї, в тому числі звернутися за захистом своїх прав та інтересів безпосередньо до суду;
- з 14 років брати участь у розпорядженні аліментами, які одержані для її утримання, а також і на самостійне одержання аліментів та розпорядження ними.

Законодавством передбачені окремі права для дітей-сиріт та дітей позбавлених батьківського піклування, зокрема, дитина над якою встановлено опіку або піклування має право:

1) на проживання в сім'ї опікуна або піклувальника, на піклування з його боку;

2) на забезпечення їй умов для всебічного розвитку, освіти, виховання і на повагу до її людської гідності;

3) на збереження права користування житлом, у якому вона проживала до встановлення опіки або піклування. У разі відсутності житла така дитина має право на його отримання відповідно до закону;

4) на захист від зловживань з боку опікуна або піклувальника.

5) на отримання пенсії, аліментів, відшкодування шкоди у зв'язку з втратою годувальника та інших соціальних виплат, призначених дитині відповідно до законів України, а також права власності дитини на ці виплати[4].

Діти-сироти і діти, позбавленої батьківського піклування, які проживає у закладах охорони здоров'я, навчальних або інших дитячих закладах, прийомних сім'ях мають право:

1) на всебічний розвиток, виховання, освіти, повагу до її людської гідності;

2) на збереження права користування житлом, у якому вона раніше проживала. У разі відсутності житла така дитина має право на його отримання відповідно до закону;

3) на пільги, встановлені законом, при працевлаштуванні після закінчення строку перебування у зазначеному закладі;

4) на безоплатну правову допомогу в порядку, встановленому законом, що регулює надання безоплатної правової допомоги[4].

Проаналізувавши особисті майнові та немайнові права неповнолітніх не можемо не погодитися з Ортинською Н. В, яка визначила наступні ознаки прав неповнолітніх:

1) перевага прав неповнолітнього над його обов'язками;

2) наявність мінімальних міжнародних стандартів прав неповнолітнього та передбачення органічної єдності в національному законодавстві універсальних і загальнолюдських цінностей світової цивілізації, що дозволяють дати оцінку правам і свободам людини, які характеризують правовий статус неповнолітнього;

3) наявність додаткових прав, порівняно з іншими загальними суб'єктами права, як-от: право жити в сім'ї, право на піклування з боку батьків тощо;

4) строковий характер системи прав, що зумовлений віковими характеристиками суб'єкта та його динамічністю і здатністю до зростання та набуття повноліття;

5) вікова незрілість впливає на звуженість обсягу прав;

6) відсутня можливість повної самостійної, автономної реалізації своїх прав, внаслідок чого на батьків і органи державної влади покладено обов'язок сприяти реалізації прав неповнолітнього [6].

#### **Список використаних джерел:**

1. Конституція України [Електронний ресурс] : Закон України від 28 черв. 1996 р. № 254к/96-ВР із змін., внес. згідно із законами України та рішеннями Конституційного Суду : застаномна 01 берез. 2017 р. № v009p710-12. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. – Назва з екрана

2. Про права дитини [Електронний ресурс] : Конвенція ООН, прийнята резолюцією Генеральної Асамблеї від 20 листоп. 1989 р. № 44/25 з факультативними протоколами № 1 і № 2 / Офіц. інтернет-портал Верхов. Ради України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/>
3. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 6 січня. 2003 р. № 435-IV із змінами, внес. згідно із законами України: застаномна 17 червн. 2018 р. № 2275-19. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
4. .Сімейний кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 10 січ. 2002 р. № 2947-III із змінами, внес. згідно із законами України та рішеннями Конституційного Суду : застаномна 10 листоп. 2016 р. № 1692-19. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2947-14>
5. Скакун О. Ф. Теорія держави і права: підручник / пер. з рос. – Консум./ О. Ф. Скакун – Харків, 2008. – 656 с
6. Ортинська Н. В. Правовий статус неповнолітніх: теоретико-правове дослідження : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. юр. наук : спец. 12.00.01 "Теорія та історія держави і права; історія політичних і правових учень" / Ортинська Наталія Володимирівна – Львів, 2017. – 36 с.

**Красюк І.А.,** магістрант,  
**Корольова В.В.,** к.ю.н., доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **СПОСОБИ ЗАХИСТУ ПРАВ ДИТИНИ В УКРАЇНІ**

Становлення та розвиток громадянського суспільства та правової держави є неможливим без утвердження в суспільній свідомості визнання й чіткого дотримання прав та свобод дитини, її захисту, спрямування всіх державних інститутів у сфері охорони дитинства та посадових осіб на реалізацію інтересів дитини. Варто зазначити, що прийняті в останні роки правові акти, що закріплюють право дитини на захист, не дозволяють вирішити проблемні питання, що виникають у практичній діяльності щодо захисту їх прав. Тому право дитини на захист часто залишається нереалізованим. Зазначене обумовлює актуальність дослідження особливостей способів захисту прав дитини в Україні.

Права дитини досліджувалися такими науковцями, як І.В. Жилінкова, Н.М. Крестовська, Н.С. Кузнецова, Н.М. Опольська, О.О. Пунда, О.Г. Рогова, З.В. Ромовська, Я.М. Шевченко, О.А. Шульц та ін.

Метою дослідження є узагальнення основних способів захисту прав дитини в Україні.

Важливою особливістю прав дитини є необхідність спеціального захисту цих прав, щоб були забезпечені можливості та сприятливі умови щодо вільного і повноцінного розвитку. Забезпечення інтересів та специфічних потреб дитини – ось головний пріоритет у захисті прав дитини.

На сьогодні в Україні діє розгалужена система нормативно-правових актів, які безпосередньо закріплюють юридичний механізм забезпечення, охорони та захисту прав дитини. Такими нормативно-правовими актами є: Конституція України ( Розділ II) [1]; Сімейний кодекс України [2]; Закон України «Про

охорону дитинства» [3]; Закон України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» [4] та низка інших нормативно-правових документів.

Але захист права дитини - це не тільки використання передбачених та наданих законом інструментів для поновлення свого порушеного, невизнаного чи оспорюваного права, а й загальні соціальні умови, що створюють незалежні юридичні і фактичні обставини для реалізації, охорони та захисту прав і свобод дитини.

В юридичній літературі наводяться різноманітні визначення механізму правового захисту.

Більш прийнятним, на наш погляд, є визначення механізму правового захисту, яке наводить О. І. Наливайко, визначаючи його як динамічну систему правових форм, засобів і заходів, дія і взаємодія яких спрямовані на запобігання порушенням прав людини чи на їх відновлення в разі порушення [5, с. 59].

Отже, механізм захисту прав та свобод дитини – це взаємодія динамічної системи правових форм, засобів і заходів, яка виявляється в діяльності державних органів та інституцій громадянського суспільства у сфері запобігання порушенням прав та свобод дитини, їх виявлення та відновлення правомірного стану.

Зміст права на захист полягає в існуванні двох видів можливостей: 1) матеріально-правових; 2) процесуальних (а в конституційному праві – процедурно-процесуальних, у силу незавершеності формування конституційного процесуального права).

При цьому зазначені складові перебувають у нерозривному дихотомічному зв'язку, адже без процесуальних можливостей реалізація будь-якого матеріального права була б неможливою.

Матеріально-правовий зміст права на захист відповідно до аналізу положень Конституції України включає: 1) право людини звернутися до органів державної влади та органів місцевого самоврядування або громадських об'єднань з вимогою примусити зобов'язану особу до забезпечення реалізації права; 2) право звернутися в міждержавні органи по захисту прав людини, якщо вичерпані всі наявні внутрішньодержавні засоби захисту; 3) право людини використовувати проти правопорушника і для захисту свого права власні дозволені законом примусові дії фактичного порядку (самозахист) тощо.

Тобто для захисту своїх прав дитина може використовувати лише свої власні сили або звернутись по допомогу до уповноваженого державою суб'єкта. Таке рішення може прийматися дитиною на власний розсуд.

У свою чергу, процесуальний зміст права на захист передбачає:

- право людини звернутися за захистом порушеного права в будь-який орган державної влади й місцевого самоврядування або громадського об'єднання в будь-якій законній формі;
- право на користування будь-якими передбаченими законом процесуальними правами та процедурами, встановленими для даної конкретної форми захисту права;
- право на оскарження в судовому, адміністративному або громадському порядку рішення компетентного органу з конкретної справи.

Але всі перераховані вище дії можуть вчинятися за допомогою нормативно-правових актів матеріального та процесуального характеру, які передбачають права та порядок їх реалізації і захисту та юридичної відповідальності за їх порушення; правові акти (документи), які підтверджують наявність, межі й характер прав і свобод; інші соціальні норми та їх акти (статути політичних партій і громадських організацій, звичаєві норми тощо).

У 1991 р. Україна, приєднавшись до Конвенції ООН «Про права дитини», у системі забезпечення добробуту і виживання людства визначила, що пріоритетність інтересів дітей і значущість молодого покоління є першочерговими [6]. Виконання умов Конвенції та Всесвітньої декларації про права дитини 1959 р. [7] щодо створення сприятливих умов для розвитку дітей, потребує цілеспрямованих дій Української держави. Часткове зниження рівня життя переважної більшості українського населення призвело до того, що гасло «Усе найкраще – дітям» стало неможливо втілювати в життя [8, с. 193].

Тож для найбільш ефективного захисту права дитини необхідно якомога повніше враховувати зазначені фактори та правильно обирати спосіб захисту прав дитини.

#### **Список використаних джерел:**

1. Конституція України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Сімейний кодекс України від 10.01.2002 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 21 – 22. – Ст. 135.
3. Закон України «Про охорону дитинства» від 26.04.2001 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 30. – Ст. 142.
4. Закон України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» від 21.11.1992 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 5. – Ст. 21.
5. Наливайко О. І. Функціональне призначення права у процесі захисту прав людини / О. І. Наливайко // Науковий вісник Юридичної академії Міністерства внутрішніх справ. – 2002. – № 1. – С. 57–64.
6. Конвенція про права дитини від 20.11.1989 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995\\_021](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_021).
7. Декларація прав дитини, прийнята Генеральною Асамблеєю ООН 20.11.1959 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995\\_021](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_021).
8. Кондратюк Н. А. Захист прав дітей в Україні: проблеми і шляхи їх розв'язання / Н. А. Кондратюк, І. К. Тюльченко // Матеріали Регіональної Міжвузівської наукової конференції викладачів та студентів 14.05.2010 р. – Донецьк : ДонНТУ, 2010. – С. 192–194.

**Лисенко О.В.,** магістрант,  
**Француз А.Й.,** д.ю.н., професор  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ПРАВА І СВОБОДИ ЛЮДИНИ ТА ГРОМАДЯНИНА: ДОСВІД ГАНТУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ДЛЯ УКРАЇНИ**

На сьогоднішній день важливою у політиці всіх держав світу є проблема гарантування та реалізації прав і свобод людини та громадянина. Саме гарантування прав і свобод людини і громадянина та їх практична реалізація є

тим критерієм, за яким оцінюється рівень демократичного розвитку будь-якої держави і суспільства в цілому.

Спочатку потрібно дізнатися, що таке права і свободи людини та громадянина, та яким чином вони гарантуються.

Відповідно до Конституції України: «Усі люди є вільні і рівні у своїй гідності та правах. Права і свободи людини є невідчужуваними та непорушними» [1].

Також ст. 1 Загальної декларації прав людини від 1948 року проголошує, що всі люди народжуються вільними і рівними у своїй гідності та правах [3].

Отже права і свободи людини і громадянина є невід'ємними, тому що становлять складову частину особистості, і є її правовим надбанням, що робить права і свободи людини та громадянина важливою складовою для існування та розвитку особи будь-якої держави.

Міжнародне співробітництво держав у сфері захисту прав людини і громадянина відбувається шляхом прийняття державами-учасницями зобов'язань дотримуватись певних стандартів щодо правового статусу особи у внутрішньому законодавстві держави і у повсякденній діяльності.

У рамках гарантування прав людини, розроблено значну кількість міжнародних договорів, стороною яких є і Україна. Одними з основних документів в галузі прав людини є:

1. Загальна декларація прав людини прийнята Генеральною Асамблеєю ООН 10 грудня 1948 року;
2. Міжнародний пакт про економічні, соціальні, культурні права 1966 року (підписаний Україною 20.03.1968 р.; ратифікований Україною 19.10.1973 р.);
3. Міжнародна конвенція про ліквідацію усіх форм расової дискримінації 1966 року (підписана Україною 07.03.1966 р.; ратифікована Україною 21.01.1969 р.);
4. Конвенція про ліквідацію усіх форм дискримінації у відношенні до жінок 1979 року (підписана Україною 17.07.1980 р.; ратифікована Україною 24.12.1980 р.);
5. Конвенція проти катувань та інших жорстоких, нелюдських або таких, що принижують гідність, видів поводження і покарання 1984 року (підписана Україною 27.02.1986 р.; ратифікована Україною 24.02.1987 р.);
6. Конвенція про права дитини 1989 року (підписана Україною 14.02.1990 р.; ратифікована Україною 28.02.1991 р.) та інші.

На виконання своїх зобов'язань в рамках зазначених міжнародних договорів Україна, керуючись Законом України «Про міжнародні договори», стежить за здійсненням прав, які випливають з таких договорів та за виконанням іншими сторонами міжнародних договорів України їхніх зобов'язань за допомогою органів виконавчої влади [2].

Також Україна подає національні звіти про виконання своїх зобов'язань за міжнародними договорами на розгляд відповідних договірних міжнародних органів.

Міжнародні органи та організації, які направлені на захист прав людини, поділяються на 2 види:

1) конвенційні органи, створені на підставі міжнародних договорів. (Наприклад Європейський суд з прав людини (діє на підставі Європейської конвенції про захист прав людини та основних свобод 1950 р.).

2) органи створені міжнародними організаціями (до таких органів належить Комісія ООН з прав людини). Але рішення таких органів мають рекомендаційний характер і можуть забезпечуватися лише авторитетом самих організацій.

Підсумовуючи, роль держави у сфері прав і свобод людини не повинна обмежуватись тільки в закріпленні їх у Конституції та інших нормативно-правових актах. Також держава має докладати всіх можливих зусиль для гарантування, охорони й захисту прав і свобод людини і громадянина, що визначає гуманність держави.

Відповідно до результатів розгляду конвенційними органами звітів про виконання Україною міжнародних договорів стосовно прав і свобод людини та громадянина, з'ясувалось, що національне законодавство розвивається у правильному напрямку у відповідності до міжнародних норм та стандартів. Посиленні засоби правового захисту на національному рівні, забезпеченні захисту найбільш вразливих верств населення, зміцненні ролі правозахисних організацій.

#### **Список використаних джерел:**

1. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. - № 30. – Ст. 141.
2. Закон України «Про міжнародні договори України» від 29.06.2004 № 1906-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). - 2004. - N 50 - ст.540
3. Загальна декларація прав людини від 10.12.1948 р. №995\_015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_015](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_015)
4. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mfa.gov.ua/ua>.

**Лященко М.М.,** аспірант,  
**Француз А.Й.,** д.ю.н.,  
декан юридичного факультету, завідувач кафедри  
державно-правових дисциплін  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **АНТИКОРУПЦІЙНИЙ КОМПЛАЄНС - ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ БОРОТЬБИ З КОРУПЦІЄЮ В УКРАЇНІ**

Антикорупційний комплаєнс стимулює розвиток антикорупційних механізмів, а його впровадження в Україні дозволяє вийти на новий рівень боротьби з корупцією.

Міжнародна стратегія антикорупційної боротьби

Боротьбою з корупцією світова спільнота стала серйозно опікуватись починаючи з 90х років минулого століття, ухваливши ряд міжнародних актів, зокрема Паризьку Конвенцію Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) «Про боротьбу з підкупом посадових осіб іноземних держав при проведенні міжнародних ділових операцій» [1], підписану 17.12.1997. Проте, першим законодавчим актом, який криміналізував корупційні злочини за кордоном, став «Закон про запобігання корупції за кордоном», так званий FCPA (Foreign Corrupt Practices Act) [2], який набув чинності в США в 1977.

З огляду на стрімке поширення цього виду злочинів, міжнародна спільнота наприкінці минулого – на початку нинішнього століття, впровадила систему комплексного підходу щодо запобігання корупційним правопорушенням та покарання за них, прийняла цілий ряд конвенцій, резолюцій та інших міжнародних документів із запобігання корупції в різних країнах світу і перш за все, в країнах, що розвиваються. [3 - 12].

Контроль за реалізацією переважної більшості зазначених документів ООН, Ради Європи (РЄ) доручено Групі держав РЄ проти корупції (GRECO / ГРЕКО), серед яких з 1 січня 2006 р. є Україна [13], що зобов'язує державу брати участь у процесі взаємної оцінки рівня корупції у рамках Групи та виконувати зобов'язання у сфері реформування чинного законодавства й системи публічного управління на основі норм і стандартів РЄ.

Кроки України щодо боротьби з корупцією

Починаючи з 1993 року в Україні прийнято близько 100 правових актів антикорупційного спрямування – Конституція України, кодекси, закони, постанови Верховної Ради України, укази та розпорядження Президента України, постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України, відомчі нормативні акти.

Найбільш дієві кроки в напрямку подолання корупції та профілактики корупційних дій були зроблені в 2014р. після прийняття пакету антикорупційних законів: Закону України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014 – 2017 роки [14], Закону України «Про запобігання корупції» [15], який реалізує «Антикорупційну стратегію», «Про Національне антикорупційне бюро України» [16], «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо визначення кінцевих вигодонабувачів юридичних осіб та публічних діячів» [17], Закону «Про очищення влади» [18]. Новоутворені антикорупційні органи, такі як Національне агентство запобігання корупції (НАЗК), Національне антикорупційне бюро (НАБУ), Спеціальна антикорупційна прокуратура (САП) та Антикорупційний суд (перебуває в процесі становлення) стали провідниками впровадження чинного законодавства в механізми державного управління.

В той же час, нині в Україні виникає нагальна необхідність зробити наступний крок в антикорупційній боротьбі, яким може стати широке впровадження в сферу державного управління та бізнесу механізму протидії корупційним проявам, так званий режим комплаєнс.

Що таке антикорупційний комплаєнс?



В перекладі з англійської «compliance» перекладається як «виконувати, відповідати певним вимогам, стандартам тощо», а на практиці цей термін означає, що орган або бізнес структура керується нормативними актами відповідних органів та виконує встановлені норми та правила за допомогою механізмів комплаєнс. Сферами застосування режиму комплаєнс є:

- Протидія проявам корпоративного шахрайства і корупції
- Антисанкційний режим
- Антимонопольне регулювання
- Захист персональних даних
- Корпоративні відносини та ділова етика
- Захист прав споживачів
- Трудові відносини
- Екологічні стандарти
- Технічні стандарти

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) і Світовий банк надають керівництву державних органів та топ-менеджменту можливість самостійної оцінки корупційних ризиків та розробки правил щодо недопущення корупційних правопорушень, впроваджуючи принципи комплаєнс в повсякденну діяльність. З огляду на її багатогранність, існують наступні основні моделі комплаєнс:

- АВС (англ. Anti-bribery Compliance Model) або Комплаєнс модель з протидії хабарництву. Передбачає встановлення чітких правил поведінки працівників та службовців в сферах діяльності з підвищеним корупційним ризиком (подарунки, гостинність, розваги та витрати, подорожі клієнтів, політичні внески, благодійні пожертвування та спонсорство, платежі за сприяння та залучення, вимагання та отримання хабарів).

- КУС (англ. Know Your Customer), що в перекладі означає «знай свого клієнта. Це модель, яка передбачає антисанкційну та антикорупційну перевірку клієнтів, партнерів та контрагентів суб'єкта господарювання чи державного органу.

- DueD/DDG (англ. Due Diligence - «забезпечення належної сумлінності») Дью дилідженс — процедура детальної незалежної перевірки об'єкту господарської діяльності, здійснювана від імені інвесторів для формування в них об'єктивного уявлення про об'єкт інвестування та оцінка правильності та чистоти ведення фінансової діяльності об'єкту.

Відповідно до Довідника FCPA [19] загальноприйнятими компонентами ефективного антикорупційного комплаєнс режиму є:

- Чітко сформульована вищим керівництвом корпоративна політика нетерпимості до будь-яких проявів корупції
- Регламентація діяльності окремих структур компанії та її підрозділів
- Чіткі, лаконічні та доступні для повсякденного використання регламенти роботи окремих співробітників
- Обов'язкова перевірка на «токсичність» клієнтів, ділових партнерів, контрагентів

- Наявність в штаті спеціаліста чи підрозділу, обов'язком якого є перевірка дотримання режиму комплаєнс в повсякденній діяльності суб'єкту господарювання та звітування перед відповідними контролюючими органами про результати цієї діяльності.

Відповідальність за недотримання норм антикорупційного комплаєнс режиму

Такам чином, в соціумі створюється нульова терпимість до будь-яких проявів корупції, оскільки наслідком порушення режиму комплаєнс є відтік кваліфікованих спеціалістів, обмеження участі компанії в тендерах, потрапляння в «чорні списки» недобросовісних або санкційних компаній та, як наслідок, зниження ліквідності і вартості бізнесу. Але найвагомим наслідком може бути накладення на компанію міжнародних санкцій, штрафів та, навіть, ув'язнення посадовців чи власників бізнесу. До прикладу, у 2016 р. за результатами розслідувань ФСРА, до відповідальності за недотримання комплаєнс-процедур було притягнуто 27 компаній, які сумарно виплатили штрафів у розмірі 2,48 млрд. доларів США. [20]

Актуальність впровадження режиму комплаєнс в Україні

Оскільки Україною обрано курс на європейську та світову економічну інтеграцію, неухильне дотримання вітчизняними компаніями вимог міжнародного антикорупційного законодавства є запорукою їх сталого та успішного розвитку. Ігнорування роботи по створенню належних механізмів комплаєнс неминуче згенерує неприйнятно високі ризики у діяльності компаній та зашкодить міжнародному іміджу нашої держави.

#### **Список використаних джерел:**

1. Конвенція по боротьбі з підкупом посадових осіб іноземних держав при проведенні міжнародних ділових операцій від 21.11.1997 / режим доступу: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998\\_154](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998_154) // Назва з екрану
2. Foreign Corrupt Practices Act, Public Law 95-213 from Dec. 19, 1977 / режим доступу: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/STATUTE-91/pdf/STATUTE-91-Pg1494.pdf> // назва з екрану
3. Резолюція Генеральної Асамблеї ООН 3514 (XXX) «Заходи проти корупції, яка практикується транснаціональними й іншими корпораціями, їх посередниками та іншими причетними до цього сторонами», ухвалена 15 грудня 1975 р. / режим доступу: <https://www.un.org/documents/ga/res/30/ares30.htm> // назва з екрану
4. Кримінальна конвенція Ради Європи про боротьбу з корупцією від 27.01.1999 р. N ET8173 і Додатковий протокол до Кримінальної конвенції про боротьбу з корупцією (ET8191). Ратифікована Україною 18 жовтня 2006 р./ Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2007, N 47-48
5. Конвенція ООН проти корупції від 31 жовтня 2003 р., ратифіковано із заявами Законом N 251-V (251-16) від 18.10.2006 / Відомості Верховної Ради України від 07.12.2007р., №49, стор. 2048
6. Конвенція ООН проти транснаціональної організованої злочинності від 15 листопада 2000 р. , ратифіковано із застереженнями і заявами Законом N 1433-IV від 04.02.2004 / Офіційний вісник України від 19.04.2006р., №14, стор. 340, ст. 1056, код акта 35837/2006
7. Цивільна конвенція Ради Європи про боротьбу з корупцією від 04 листопада 1999 р., ратифіковано Законом N 2476-IV від 16.03.2005 / Офіційний вісник України 2006 р., N 9, стор.252, ст.. 592, код акта 35389/2006

8. Конвенція N 41997A0719(02) Європейського Союзу про боротьбу з корупцією серед посадових осіб Європейських Співтовариств або посадових осіб держав-членів Європейського Союзу, ухвалена Радою Європейського Союзу 19 червня 1997 р./ Official Journal C 221, 19/07/1997 P. 0012 – 0022
9. Міжнародний кодекс поведінки державних посадових осіб (Додаток до Резолюції 51/59 Генеральної Асамблеї ООН від 12 грудня 1996 р.) / / Інформаційно-пошукова система "Законодавство України" [Електронний ресурс] , режим доступу: [http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995\\_788](http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_788) // назва з екрану
10. Резолюція 51/191 Генеральної Асамблеї ООН: затвердження «Декларації про боротьбу з корупцією і хабарництвом у міжнародних комерційних операціях» від 16.12.1996 / Інформаційно-пошукова система "Законодавство України" [Електронний ресурс] , режим доступу: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_369](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_369) // назва з екрану
11. Резолюція (97) 24 Комітету міністрів Ради Європи «Про двадцять керівних принципів боротьби з корупцією» від 6 листопада 1997 р./ Інформаційно-пошукова система "Законодавство України" [Електронний ресурс] режим доступу: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994\\_845](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_845) // назва з екрану
12. «Стамбульський план дій боротьби з корупцією для Азербайджану, Вірменії, Грузії, Казахстану, Киргизької Республіки, Російської Федерації, Таджикистану й України. Узагальнені рекомендації для України» від 10 вересня 2003 р. (Стамбул, Туреччина) (схвалений 21 січня 2004 р.) / Міжнародні правові акти та законодавство окремих країн про корупцію, - К.: Школяр, 1999р.
13. Закон України від 14 жовтня 2014 року № 1699-VII «Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014-2017 роки» / офіційне видання «Голос України» від 25.10.2014, № 206
14. Закон України від 14 жовтня 2014 року № 1700-VII «Про запобігання корупції» / офіційне видання «Голос України» від 25.10.2014, № 206
15. Закон України від 14 жовтня 2014 року № 1698-VII «Про Національне антикорупційне бюро України» / офіційне видання «Голос України» від 25.10.2014, № 206
16. Закон України від 14 жовтня 2014 року № 1701-VII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо визначення кінцевих вигодоодержувачів юридичних осіб та публічних діячів» / офіційне видання «Голос України» від 25.10.2014, № 206
17. Закон України від 16 вересня 2014 року № 1682-VII «Про очищення влади» / офіційне видання «Відомості Верховної Ради» , 2014, № 44, ст.2041
18. Martin T. Biegelman, Daniel R. Biegelman / Foreign Corrupt Practices Act Compliance Guidebook: Protecting Your Organization from Bribery and Corruption // 1st Edition, Wiley, 2010; 384 p.
19. The FCPA Blog, [Електронний ресурс] / режим доступу: <http://www.fcpcb.com/blog/2018/1/2/2017-fcpa-enforcement-index.html> // Назва з екрану
20. Kevin T. Abikoff, John F. Wood, Michael H. Huneke /Anti-Corruption Law and Compliance: Guide to the FCPA and Beyond (Litigation and White-Collar Crime) // Bloomberg BNA, 2014, 782 p.
21. Аналітична довідка «Боротьба з корупцією. Роль бізнесу в Україні». – К.: ТОВ «Фарбований лист», 2011. – 51 с.

*Макас Л.О., магістрант*  
*Корольова В.В., кандидат юридичних наук, доцент,*  
*ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЗАХИСТУ ПРАВ І СВОБОД ДИТИНИ ТА ЇХ ПРОЯВИ У СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ**

Тема доповіді є актуальною та потребує глибокого дослідження, оскільки домашнє насильство має міжнародний характер: за даними Всесвітньої організації охорони здоров'я сімейне насильство торкнулось кожної шостої жінки світу. Найбільш незахищеними членами сім'ї є діти, оскільки вони страждають від жорстокості та насильства не тільки з боку батьків, а й від інших осіб, які їх виховують: усиновителі, опікуни, прийомні батьки та інші члени сім'ї.

Окремим аспектам захисту дітей від насильства в сім'ї приділяли такі науковці як: А. Ніколайчук, О. Балакірева, І. Томусякова, О. Юхта, Н. Орловська та інші.

Метою дослідження є висвітлення на міжнародному та національному рівнях законодавства, що регулює попередження домашнього насилля та його профілактику.

Методологічну основу дослідження становить сукупність методів і прийомів наукового пізнання. Головним серед них є загальнонауковий діалектичний метод.

Першим міжнародним документом, в якому розглядалась проблема прав дитини, була Женевська декларація 1924 р., спрямована на створення умов, що забезпечують нормальний фізичний і психічний розвиток дитини, право дитини на допомогу, належне виховання, захист. Важливим документом стала прийнята 10.12.1948 р. Генеральною асамблеєю ООН Загальна декларація прав людини (введена в дію з 1976 р.). У ній вперше зафіксовані міжнародні правові основи захисту прав дітей [1, с. 206]. Подальший розвиток Декларація отримала в різних аспектах з прав людини, що гарантували рівні права всім дітям і забезпечення розв'язання їх основних соціальних проблем.

Генеральна асамблея ООН 20.11.1959 р. прийняла Декларацію прав дитини – документ, який регулює становище дитини в сучасному суспільстві. Декларація складається з 10 принципів, якими проголошується, що дитині, незалежно від кольору шкіри, мови, статі, віри, законом повинен бути забезпечений соціальний захист, надані умови та можливості, що дозволили б їй розвиватись фізично, розумово, морально, духовно [2, с. 58].

Документом, в якому проголошується, що людство зобов'язане дати дітям усе найкраще, надійно забезпечити дитинство, яке гарантує в майбутньому розвиток повнолітніх громадян, стала Конвенція про права дитини, схвалена ООН 20.11.1989 р. [3, с. 69], яку Україна ратифікувала в 1991 році та внесла відповідні зміни до національного законодавства.

Державні-сторони, мають вживати на національному, двосторонньому та багатосторонньому рівнях всі необхідні заходи щодо протидії схиляння або примусу дитини до будь-якої незаконної сексуальної діяльності, використання

дітей з метою експлуатації у проституції або в іншій незаконній сексуальній практиці, використання дітей з метою експлуатації у порнографії та порнографічних матеріалах; щодо попередження викрадення дітей, торгівлі дітьми чи їх контрабанди в будь-яких цілях і в будь-якій формі. Вони повинні захищати дитину від усіх форм експлуатації, що завдають шкоди будь-якому аспекту добробуту дитини.

Ратифікувавши основні міжнародні документи з прав дитини, Україна вперше в Конституції зазначила, що будь-яке насильство над дитиною та її експлуатація переслідуються законом, держава забезпечує гарантії державного утримання та виховання дітей-сиріт та дітей, які позбавлені батьківського піклування (ст. 52).

На підставі положень Конституції України і Конвенції ООН про права дитини в Україні було прийнято Закон «Про охорону дитинства» від 26 квітня 2001 р., який визначає охорону дитинства стратегічним загальнонаціональним пріоритетом і з метою забезпечення реалізації прав дитини на життя, охорону здоров'я, освіту, соціальний захист та всебічний розвиток встановлює основні засади державної політики у цій сфері [4].

Обов'язки батьків щодо виховання й розвитку дитини закріплені ст. 150 Сімейного кодексу України, згідно з якою батьки зобов'язані виховувати своїх дітей, проявляти турботу про їхнє здоров'я, фізичний, духовний та моральний розвиток, навчання. Батьківські права не можуть здійснюватися всупереч інтересам дітей. Забороняються фізичні покарання дитини батьками, а також застосування ними інших видів покарань, які принижують людську гідність дитини. Частина 1 ст. 155 Сімейного кодексу встановлює загальні положення щодо здійснення батьківських прав та виконання обов'язків, згідно з якими батьки повинні поважати права дитини та її людську гідність. Однак, Сімейний кодекс України передбачає, що батьки мають право на виховання своїх дітей тими методами, які вони вважають за потрібне. Тому необхідно чітко розмежувати можливі засоби виховання, які мають право використовувати батьки. Позитивним є те, що Сімейний кодекс України також надає дитині право самостійно звертатися до суду та до інших компетентних органів держави – в центри соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді, в органи опіки та піклування, органи освіти та охорони здоров'я та інші вразі порушення її прав у сім'ї, насильства й жорстокого поводження.

Крім того, все частіше знаходить свої прояви таке негативне явище як булінг, тобто агресивна свідома поведінка однієї дитини або групи дітей стосовно іншої дитини, що супроводжується регулярним фізичним та психологічним тиском. Іноді діти є учасниками булінгу, як спостерігачі, жертви або навіть, як агресори, не усвідомлюючи цього. Однак, розуміння цього явища, вироблення нульової толерантності до даної проблеми є першим кроком до її вирішення.

2018 рік оголошений Президентом України як рік права. В рамках загальнонаціонального правопросвітницького проекту «Я МАЮ ПРАВО!», який реалізується Міністерством юстиції України у співпраці з системою безоплатної правової допомоги, територіальними органами юстиції, за підтримки юридичних

клінік, міжнародних донорів та партнерів [5] активно проводяться заходи щодо формування правосвідомості та правової культури не тільки для дорослих громадян, а й для дітей, шляхом надання безоплатних консультацій з правових питань в громадських місцях, освітніх закладах, зокрема, обговорення проблем захисту прав дітей від насильства в сім'ї.

Саме такі правопросвітницькі програми та заходи акцентують увагу на серйозних проблемах та є рушійною силою для їх попередження. Кожна дитина має право знати свої права, а також куди вона може звернутися за їх захистом.

#### **Список використаних джерел:**

1. Балакірева О. Права дітей в Україні / О. Балакірева, О. Бабак // Соціальна політика і соціальна робота. – 2001. – №1. – С. 3-8.;
2. Бандурка О.М. Адміністративний процес: підручник для вищих навчальних закладів / О.М. Бандурка, М.М. Тищенко. – К.: Вид-во «Літера ЛТД», 2001. – 336 с.;
3. Конвенція про права дитини : конвенція, міжнародний документ від 20 листопада 1989 року [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\\_021](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_021) ;
4. Закон України «Про охорону дитинства» від 26 квітня 2001 року [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2402-14>;
5. Проект Міністерства юстиції України «Я МАЮ ПРАВО!» [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://pravo.minjust.gov.ua/pro-nash-proekt/>.

**Марченко Б.С., студента,  
Коледж економіки права та інформаційних технологій «КЕПІТ»  
Доляновська І.М., к.ю.н, доцент**

## **ОСОБЛИВОСТІ ЗВІЛЬНЕННЯ ОСІБ ВІД КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У ЗВ'ЯЗКУ З ДІЙОВИМ КАЯТТЯМ**

Мета: висвітлення кримінально-правових ознак дійового каяття та аналіз їх значущості у звільненні особи від кримінальної відповідальності у зв'язку з дійовим каяттям

Актуальність дослідження: обумовлена тим, що в сучасній правовій науці питання, пов'язані з дійовим каяттям, носять достатньо проблемний характер і тому вимагають свого повного і послідовного дослідження. Це має значення саме зараз, коли діє Кримінальний кодекс України 2001 р., де вперше в історії вітчизняного кримінального права передбачена можливість звільнення особи від кримінальної відповідальності у зв'язку з її дійовим каяттям.

Матеріали і методи дослідження: полягає у використанні теоретичних методів аналізу та узагальнення законодавства України про кримінальну відповідальність для вивчення проблеми дійового каяття.

Існування в КК України зазначеної статті свідчить про те, що держава готова за певних умов застосовувати заохочення до осіб. Незважаючи на це, опублікована практика правозастосування свідчить, що дане положення не використовується належним чином. Уявляється, що причинами цього є, зокрема, певне нерозуміння органами кримінальної юстиції України сучасної

кримінально-правової політики держави, нестабільність судової практики, певна недосконалість законодавства, а також недостатність науково обґрунтованих висновків і рекомендацій для правокористувача з приводу застосування відповідних положень КК України. Саме тому теоретичне обґрунтування і розробка питань, пов'язаних із дійовим каяттям, є своєчасним і актуальним.[1, с.65]

Особу, яку було звільнено від кримінальної відповідальності у зв'язку з дійовим каяттям, необхідно вважати несудимою, у зв'язку з тим, що судимість є правовим наслідком засудження особи вироком суду до кримінального покарання. Саме тому такий негативний правовий статус в особи, звільненої від кримінальної відповідальності, відсутній. Відповідно до частини третьої статті 88 КК України [6, с.134] особами, які не мають судимості, визнаються: засуджені за вироком суду без призначення покарання, звільнені від покарання чи такі, що відбули покарання за діяння, злочинність і караність якого усунута законом. При винесенні постанови суду про звільнення від кримінальної відповідальності у зв'язку з дійовим каяттям особа, стосовно якої було ухвалене таке рішення, також не набуває негативного правового статусу у вигляді судимості.[4, с.75].

Звільнення від кримінальної відповідальності у зв'язку з дійовим каяттям, як і будь-який інший вид звільнення, має свої правові наслідки. Правовим наслідком, який слідує за звільненням від кримінальної відповідальності, вважається незастосування до особи певних обмежень і позбавлень, що складають сутність кримінальної відповідальності. Окрім цього, далі можуть слідувати сприятливі або несприятливі кримінально-правові наслідки для особи, яка вчинила злочин невеликої тяжкості або необережний злочин середньої тяжкості та дієво розкаялася [3, с.44]. Сприятливі наслідки звільнення від кримінальної відповідальності у зв'язку з дійовим каяттям наступатимуть у вигляді зняття з особи обмежень правового характеру, які були б покладені на неї та тягли б за собою засудження

Висновок: Кримінально-правові наслідки звільнення від кримінальної відповідальності у зв'язку з дійовим каяттям мають свою специфіку, що визначається особливостями інституту звільнення від кримінальної відповідальності. На цій підставі така заохочувальна норма не повинна застосовуватися до осіб, які раніше вже звільнялися від кримінальної відповідальності за такою підставою, якщо ці особи знову стали на шлях вчинення злочинів. Вони не повинні розраховувати на те, що держава вкотре виявить до них гуманність у вигляді звільнення від кримінальної відповідальності. Але, як ми вже раніше відзначали, при цьому необхідно поставити питання про строк, протягом якого можлива відмова у звільненні від кримінальної відповідальності осіб, стосовно яких раніше вже приймалося таке рішення.

Новизною: є надання правових рекомендацій щодо застосування звільнення від кримінальної відповідальності у зв'язку з дійовим каяттям до різних категорій осіб.

### **Список використаних джерел:**

1. *Кримінальне право і законодавство України : Частина Загальна. Курс лекцій / за ред. М.І. Коржанського. - К. : Атіка, 2001. - 358 с.*
2. *Кримінальне право України : Загальна частина / за ред. М.І. Бажанова, В.В. Сташиса, В.Я. Тація. - Харків : Право, 1997. - 386 с.*
3. *Кримінальне право України : Загальна частина : підручник / Ю.В. Баулін, В.І. Борисов, В.І. Тютюгін та ін. ; за ред. В.В. Сташиса, В.Я. Тація. - 4-те вид., переробл. і допов. - Х. : Право, 2010. - 456 с.*
4. *Кримінальне право України : Загальна частина : підручник / за ред. проф. Я.Ю. Кондратьєва. - К. : Правові джерела, 2002. - 390 с.*
5. *Кримінальне право України: Загальна частина: підручник / [Ю.В. Александров, В.І. Антипов, М.В. Володько та ін.] ; відп. ред. Я.Ю. Кондратьєв; наук. ред. В.А. Клименко та М.І. Мельник. - К. : Правові джерела, 2002. - 420 с.*

*Мацук А.Ю., студентка,  
Долянська І.М., кандидат юридичних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **СУЧАСНИЙ СТАН ЗАХИСТУ ПРАВ ДІТЕЙ В УКРАЇНІ**

Мета даної статті полягає у тому, щоб на підставі аналізу чинного законодавства та юридичної літератури з'ясувати основні проблеми правового регулювання і фактичної реалізації соціального захисту дітей та запропонувати шляхи їх вирішення.

Актуальність теми дослідження полягає у висвітленні головних проблем, які виникають в Україні при здійсненні захисту прав та інтересів дітей.

Методологічну основу дослідження становить діалектичний метод, як загальнонауковий метод пізнання, з допомогою якого стало можливим проаналізувати динаміку становлення та розвитку прав дитини; формально логічний — досліджує і вивчає категорію «права дитини» за допомогою основних законів формальної логіки.

Забезпечення поступального розвитку і безпеки України, досягнення національної конкурентоспроможності у всіх сферах життєдіяльності значною мірою залежить від ставлення до молодого колективу, державної політики, яка не лише декларується, але й послідовно реалізується. У цьому контексті надзвичайної актуальності набуває проблематика, пов'язана з формуванням та здійсненням політики держави щодо захисту прав дітей.[3, ст.71]

В Україні з кожним роком зростає дитяча злочинність, наркоманія, проституція, сутенерство, бродяжництво та безпритульність, однак відсутні ефективні програми для роботи з молоддю, відсутня профілактика цих негативних явищ.

На сьогодні в Україні головним чинником у механізмі забезпечення прав дитини є Конституція, яка проголошує рівність прав дітей (Ст. 24,52), охорону дитинства (Ст. 51), заборону насильства над дитиною та її експлуатацію (Ст. 52), право на життя (Ст. 27), захист та допомогу держави дитині, позбавленій сімейного оточення (Ст. 52), право на освіту (Ст. 53). Але практична реалізація конституційних норм, інших нормативних актів, що спрямовані на поліпшення



становища дітей в Україні, має серйозні перешкоди, спричинені реформуванням суспільного устрою і, особливо, негативними процесами у сфері економіки, освіти, охорони здоров'я, культури тощо. [1,ст.15]

Відповідно до статті 27 Конвенції про права дітей кожна дитина має право на рівень життя, необхідний для його фізичного, розумового, духовного, морального та соціального розвитку. [2, ст.1] Батьки несуть головну відповідальність щодо забезпечення необхідного рівня життя. Обов'язок держави створити певні умови для реалізації цієї відповідальності, які можуть включати до себе матеріальну допомогу батькам та їх дітям. Законом України „Про охорону дитинства” (стаття 26) наголошується надання одному з батьків дитини з особливими потребами, або особі, яка його замінює, на підприємстві, в установі чи в організації незалежно від форм власності, за його згодою, скороченого робочого дня, надання додаткової оплачуваної відпустки на строк до 5 днів, відпустки без збереження заробітної плати та інших пільг. [5, ст.1]

Становище у правовій сфері охорони дитинства в Україні потребує вдосконалення не лише в аспекті дотримання міжнародних конвенцій, а й у напрямі загального поліпшення становища дітей, захисту їхніх інтересів, охорони здоров'я, розвитку, навчання. Гострою проблемою залишається недостатнє інформування батьків, вихователів, працівників соціальних служб, самих дітей про вже прийняті і діючі нормативні акти в сфері захисту прав дітей. [6, ст.11-13]

Зробити політику щодо захисту прав дітей в Україні ефективною, адекватною сучасним вимогам, такою, що враховує особливості сучасної держави, суспільства і самих дітей, наповнити її новим змістом – першочергове завдання влади. Ідеться, передусім, про таке:

- Забезпечення правової й соціальної захищеності різних категорій дітей;
- Надання їм гарантованого державою мінімуму соціальних послуг з навчання, виховання, духовного й фізичного розвитку, охорони здоров'я;
- Забезпечення збалансованого поєднання державних, суспільних інтересів та прав особистості у формуванні й реалізації політики щодо захисту прав дітей. [4, ст.16]

Варто наголосити на важливості визначення принципів такої політики. Відповідно до ст. 3 Закону України «Про охорону дитинства» всі діти на території України, незалежно від раси, кольору шкіри, статі, мови, релігії, політичних або інших переконань, національного, етнічного або соціального походження, майнового стану, стану здоров'я та народження дітей і їх батьків (чи осіб, які їх замінюють) або будь-яких інших обставин, мають рівні права і свободи, визначені цим Законом та іншими нормативно-правовими актами. Держава гарантує всім дітям рівний доступ до безоплатної правової допомоги, необхідної для забезпечення захисту їхніх прав, на підставах та в порядку, встановлених законом, що регулює надання безоплатної правової допомоги. [5, ст.1]

Висновки: У процесі реалізації політики роль державних органів влади полягає в тому, щоб: отримати необхідні ресурси; розробити відповідні плани та

програми; організувати та скоординувати діяльність учасників; вжити заходи щодо досягнення поставлених цілей. Тож для реалізації державної політики у сфері захисту прав дітей мають розробляти відповідні державні програми. Органи державного управління й місцевого самоврядування повинні здійснювати організаційну, інформаційну, фінансову підтримку розробки і реалізації таких програм, проектів дитячих громадських об'єднань, інших організацій, що працюють із різними категоріями дітей.

*Новизна роботи полягає у тому, що дослідження сучасного стану захисту прав дітей буде здійснено крізь призму чинного законодавства та юридичної літератури, обумовлена поставленими завданнями та засобами їх розв'язання.*

**Список використаних джерел:**

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сес. Верхов. Ради України 28 черв. 1996 р. із змінами, внесеними Законом України від 8 груд. 2004 р., № 2222-IV. Станом на 1 січ. 2006 р.: Офіц. вид.– К., 2006.– 124 с.
2. КОНВЕНЦІЯ про права дитини (редакція зі змінами, схваленими резолюцією 50/155 Генеральної Асамблеї ООН від 21 грудня 1995 року).
3. Дзюндзюк В. Б. Предметна сфера науки державного управління / Публічне управління: теорія і практика: монографія// авт. кол.: Ю.В. Ковбасюк (та ін.) – ст.67-86
4. Державна політика: підручник / ред. кол.: Ю.В. Ковбасюк, К.О.Ващенко, Ю.П.Сурмін (та ін.); Нац. акад. держ. упр. при Президентові України – Київ: НАДУ 2014
5. Закон України «Про охорону дитинства» №2402 ІІІ від 26.04.2001року.
6. Гончарова Т. Дитячі громадські організації України - на захисті прав та інтересів дітей //Початкова школа. - 2000. - № 8. - С. 11-16

**Мельничук О.П.,** магістрант,  
**Француз А.Й.,** доктор юридичних наук, професор,  
Герой України, заслужений юрист України,  
лауреат премії Ярослава Мудрого  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **РОЗВИТОК І РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ**

Актуальність дослідження. Міграційні процеси, що відбулися та відбуваються в Україні вимагають швидкого та рішучого регулювання, так як на сьогоднішній день політика впливу на міграційні процеси не дає передбачуваних наслідків. Відносно від останніх років, сучасні міграційні процеси, що відбуваються не підкорюються авторитарним важелям впливу, вони вимагають відпрацювання цілісного та комплексного управління у формі окремого соціального інституту, що спроможний самостійно протистояти новим викликам міграції, новітніми прийомами. Це зумовлює появі принципово новим вимогам діяльності владних органів.

Контроль за міграційними процесами, забезпечення передумов до працевлаштування необхідного для держави людського ресурсу та недопущення витоку працюючого в Україні являється гарантією забезпечення високої конкурентоспроможності держави на світовій арені та стабільного розвитку у соціальній сфері, а також визначення напрямів її міграційної політики та

вдосконалення системи державного управління міграційними процесами відповідно до міжнародних стандартів у сфері реалізації прав людини [1].

Мета. Вивчення теперішніх факторів, що впливають на міграційну політику держави; визначати її основні результати та наслідки; з'ясувати напрямки покращення державного контролю за міграційними процесами.

Методи дослідження. Для вирішення завдань, поставлених у роботі був застосований теоретико-методологічний аналіз звітів організацій у сфері міграції, демографії, наукової літератури. Для успіху в досягненні поставленої мети використовувалися загальнонаукові і спеціальні методи дослідження. Для визначення науково-теоретичних засад міграційних процесів застосовано методи: аналізу і синтезу, теоретичного узагальнення, історичної, науково-аналітичної, систематизації та класифікації.

Глобалізація інтернаціональних стосунків здійснює вплив на формування міжнародного ринку праці, який, у свою чергу, здійснює вплив на міграційні процеси та сприяє розвитку стійких міждержавних зв'язків.

Виходячи з таких умов у світі жодної країни, яка б на етапах свого розвитку тією чи іншою мірою поза міграційними процесами: чи то як країна-донор – трудових ресурсів, чи то як країна-реципієнт.

Для нашої держави керування міграційними процесами є доволі новітнім процесом. Проблематика знаходиться в гострій потребі відпрацювання стратегії “далекоглядної” прогнозованої міграційної поведінки. Так як міграційні процеси являються суттєвим фактором впливу на демографічну ситуацію та створення національного і регіонального ринку праці. В свою чергу, держава зобов'язана визначити чітку міграційну політику, яка зможе надати змогу не тільки вдало розв'язувати поточні проблеми міграції, але і здійснювати серйозний вплив на джерела її виникнення.

В Україні протягом останніх років, на різних історичних етапах, зазнавали змін вектори міграційних потоків та причини, що їх продукують. Спонукальні мотиви процесів міграції були достатньо різноманітними. Якщо на початку 90-х р., міграція мала переважно етнічний та духовно-релігійний характер, а першорядні міграційні потоки були цілеспрямовані до таких країн як: Ізраїль, Німеччина, Канада, то з середини 90-х та 00-х років головним поштовхом міграції являється економічний фактор, передусім доволі скромний соціальний рівень прожитку населення.

За різними оцінками аналітиків Центру економічної стратегії за межами держави перебувають для здійснення трудової діяльності близько 2-3 млн. громадян України, серед яких переважно чоловіки, найчисленнішими серед них є особи від 20 до 46 років (понад 45%), більший відсоток мігрантів виїздить із областей Західної частини України, 42% здобули середню/середню спеціальну освіту, 37% – вищу освіту, що свідчить про достатньо великий відтік професійних та досвідчених кадрів [2].

Беручи до уваги вищевикладене, мігранти сприяють зросту економічного стану в приймаючих країнах, так як виконують роботу, яка потребує чималого вкладу людських ресурсів, сили та енергії, але вважається непрестижною в

даному соціумі, тим самим мігранти поповнюють місцеві трудові ресурси, а не здійснюють конкуренцію із ними.

Міграційні процеси у довгостроковій перспективі в повній мірі залежать від розвитку політичної та соціально економічної ситуації в Україні. Якщо економічна ситуація не покращиться (залишаться на рівні 2013 – першої половини 2018 років) то міграційний відтік працездатного населення лише зростатиме.

Таким чином в умовах сьогодення існує виникнення загрози у вигляді активізації міграційних процесів, що вимагає точного визначення вірогідних наслідків з приводу суттєвого вибуття робочої сили за межі країни і відповідно розроблення першочергових превентивних заходів у регулюванні міграційних процесів. Зрозуміло, що ця проблема має комплексний, системний характер, тому її вирішення має ґрунтуватися на вдосконаленні курсу щодо економічного та соціального розвитку держави.

Чисельність жителів України становила у 90-х роках 52 млн. осіб, внаслідок незадовільних тенденцій природного відтворення скоротилося майже на 12 млн. осіб. У 2011-2018 роках природне скорочення населення становило в середньому понад 150 тис. на рік. За прогнозом Інституту демографії та соціальних досліджень Національної академії наук України, якщо показники народжуваності, тривалості життя та міграції будуть залишатися незмінними, то у 2045-2055 роках в Україні чисельність населення буде сягати 30 млн. громадян. Частка в населенні осіб старше 58 років, яка на теперішній час складає 53,1%, зросте у півтора рази [3].

Таким чином, нашому столітті коли людська праця перетворюється на найбільш дефіцитний фактор виробництва, єдиним осередком поповнення працездатного за умови демографічної кризи та професійного населення є міграція, конкуренція між розвинутими державами за людські ресурси тільки починає загострюватись, трудова міграція громадян України за кордон сьогодні сягнула величезних розмірів і являється сьогодні найбільш масовим та динамічним видом переміщення населення саме тому керівництву держави потрібно перейти до рішучих кроків здійснення контролю за ситуацією у найближчі терміни.

Висновок. Концепція міграційної політики держави, повинна базуватися на низці базових принципів (гнучкості, партнерства, компенсації, навчання та адекватності), передбачати удосконалення правових засад регулювання міграції (через імплементацію норм міжнародного права, консолідацію та ендогенний розвиток законодавства тощо), реалізовувати практичні заходи за відокремленими напрямками та використання різних важелів впливу на міграційні процеси (економічні, правові, соціальні та інформаційні).

Модель стратегічного управління зовнішніми міграційними потоками України в умовах глобалізації, повинна включати блок обґрунтування й підготовки рішень, а також блок розробки комплексних заходів щодо управління еміграційними та імміграційними потоками.

### **Список використаних джерел:**

1. Про Концепцію Державної міграційної політики : Указ Президента України від 30.05.2011 р. № 622/2011.
2. Дослідження та діалог щодо політики у сфері міграції і грошових переказів в Україні [Електронний ресурс] // Центр економічної стратегії. – Режим доступу до ресурсу: <https://ces.org.ua/skilky-ukraintsiv-poikhalo-za-kordon-i-shcho-z-tsym-robyty-derzhavi/>
3. Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України. – К., 2015. – с.544.

**Міхновець Ю.А.**

## **ІНСТИТУТ ПРИВАТНИХ ДЕТЕКТИВІВ У НАЦІОНАЛЬНОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Аналізуючи сучасний стан надання детективних послуг в Україні, дослідниками зазначається, що де-юре приватної детективної діяльності в Україні не існує, тоді як де-факто ціла армія цілком професійних сищиків проводить чисельні розслідування на замовлення своїх клієнтів. За лічені дні детективні агентства обіцяють знайти зниклу людину, викрити якусь аферу, встановити факт шлюбної зради і навіть допомогти під час розслідування карних справ та навіть викрити й задокументувати факт корупційного діяння. Проте з юридичної точки зору вони діють поза межами правового поля, оскільки їх діяльність не врегульована жодним нормативно-правовим актом [1].

В Україні сьогодні цілком легально діють приватні нотаріуси, приватні адвокати, приватні юридичні контори, врешті – приватні охоронні фірми, які здійснюють охорону фізичних осіб, рухомого й нерухомого майна, і при цьому приватної детективної діяльності досі не існує. Водночас, за неофіційними даними, у всіх регіонах нашої країни працює кілька тисяч приватних детективів і приватних детективних агентств [2, с. 86].

Стаття 3 Конституції України проголошує, що людина, її життя, здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю. Права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Держава відповідає перед людиною за свою діяльність. Утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави.

Отже, на нашу думку, вкрай недемократичним та негуманним являється позбавлення громадян права звертатися для проведення розслідування чи інших вирішення не заборонених законом особистих питань (у цивільних, адміністративних, господарських та кримінальних провадженнях) до приватних детективних структур. В даному випадку, в людини відсутній вибір та є лише один шлях – звернення до карально-адміністративного апарату, який сьогодні являється уособленням всієї системи правоохоронних органів – поліції, органів безпеки, прокуратури та ін.

При цьому, «каральний» означає той державний орган, який виконує покладене на нього завдання у боротьбі із правопорушеннями шляхом викриття

винних, притягнення їх до відповідальності з метою покарання останніх. Тобто кінцевою метою усіх цих державних органів є недопущення вчинення або розкриття вчинених правопорушень та обов'язкове покарання осіб, що їх вчинили.

Таким чином, оптимальним варіантом для виходу із ситуації, що склалася, було б запровадження в державі законодавчого акту, що регламентує порядок організацію приватної детективної діяльності.

Сьогодні інститут приватної детективної діяльності являється предметом уваги науковців та фахівців у галузі надання правоохоронних послуг. Починаючи з 2000 року законодавцем було розроблено, зареєстровано та подано на голосування декілька законопроектів, регламентуючих порядок організації та здійснення приватної розшукової діяльності в нашій державі, більшість з яких не отримали необхідної кількості голосів у парламенті. Виключенням являється, хіба що останній проект Закону України «Про приватну детективну (розшукову) діяльність», зареєстрований у Верховній Раді України 28 грудня 2015 року під № 3726 (далі – Законопроект), за який віддали свої голоси більшість народних обранців.

Враховуючи неоднозначність думок, велику кількість критики та нарікань, що почали надходити з експертного середовища стосовно змісту законопроекту, у квітні 2017 року Президентом України було прийнято рішення направити останній на доопрацювання у Комітет ВРУ з питань законодавчого забезпечення правоохоронної діяльності.

Отже, відповідно до ч. 2 ст. 1 Законопроекту приватна детективна діяльність являє собою дозволена органами Національної поліції України незалежну професійну діяльність приватних детективів або приватних детективних підприємств (агентств) щодо надання клієнтам на платній договірній основі детективних послуг з метою захисту їхніх законних прав та інтересів на підставах та в порядку, що передбачені цим Законом [3].

Законопроектом також передбачено, що приватна детективна діяльність в Україні здійснюється приватними детективними підприємствами, що має підтверджуватись свідоцтвами про право на заняття приватною детективною (розшуковою) діяльністю та дозволами на реєстрацію приватних детективних підприємств, об'єднань приватних детективних підприємств та їх філій.

У ст. 11 Законопроекту наведено перелік приватних детективних послуг, які дозволяється надавати суб'єктам приватної детективної діяльності, зокрема:

1) збирання, фіксування та дослідження відомостей, необхідних для розгляду справ у цивільному, господарському та адміністративному судочинстві, на договірній основі із сторонами судового процесу;

2) вивчення ринку, пошук і збір інформації із відкритих джерел з метою підготовки ділових переговорів клієнта, з'ясування фінансової платоспроможності, майнового стану та благонадійності потенційних ділових партнерів;

3) з'ясування біографічних та інших даних, що характеризують особу, стосовно окремих громадян (за їх письмової згоди) при укладенні ними трудових та інших договорів із замовником (клієнтом) приватних детективних

(розшукових) послуг (зайняття в нього відповідної вакантної посади), виявлення їхніх ділових зв'язків, у тому числі із конкурентами клієнта в регіонах і за кордоном;

4) пошук осіб, місцезнаходження яких невідоме, з'ясування причин і обставин зникнення, можливостей і умов їх повернення, розшук осіб, які втратили родинні та дружні зв'язки;

5) розшук зниклого (втраченого або викраденого) майна, предметів та тварин;

6) пошук, збирання та фіксація відомостей в кримінальному провадженні на договірній основі з стороною кримінального провадження;

7) реалізація заходів по відтворенню втраченої (зниклої) інформації з питань законних прав та інтересів клієнтів;

8) пошук і збір даних, які можуть бути приводом або підставою для звернення замовником приватних детективних (розшукових) послуг до правоохоронних органів або до суду, з метою захисту законних прав та інтересів такого замовника;

9) виявлення фактів незаконного (несанкціонованого) збирання з метою використання відомостей, що становлять комерційну таємницю замовника або її розголошення, а також фактів незаконного (несанкціонованого) збирання стосовно фізичних осіб конфіденційної інформації;

10) пошук, виявлення та фіксація фактів незаконного використання прав інтелектуальної власності, що належать клієнту, а також випадків недобросовісної конкуренції;

11) пошук боржників та осіб, які ухиляються від виконання своїх договірних обов'язків, вирішення в порядку, встановленому законодавством України, питань щодо повернення боргів та виконання договірних обов'язків;

12) забезпечення захисту інформації з обмеженим доступом (комерційної, промислової, професійної таємниці) замовника приватних детективних (розшукових) послуг.

Суб'єкти приватної детективної (розшукової) діяльності можуть надавати й інші детективні послуги, якщо вони не суперечать вимогам чинного законодавства України[3], зокрема проводити перевірку та збір матеріалів по фактах вчинення корупційних діянь, у тому числі адміністративних, суб'єктами відповідальності за корупційні правопорушення та суб'єктами комерційної корупції.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що будь-яка особа повинна мати вибір, оскільки окрім правової (соціальної) справедливості існує також особиста (моральна) справедливість. Під останньою слід розуміти особисте відношення потерпілої особи до правопорушника та власне бачення міри відповідальності останнього. Не завжди потерпілий бажає настання негативних правових наслідків для свого кривдника у вигляді обмежень особистого, майнового чи ін. характеру. До того ж, для будь-якої людини повинна існувати *альтернатива* стосовно суб'єкта звернення в разі порушення особистих прав і свобод. Відсутність інституту приватної детективної діяльності є неприпустимим у правовій державі, в якій найвищою соціальною цінністю є людина, а головною

метою – побудова громадянського суспільства з високим рівнем правової та моральної культури. Таким чином, становлення в Україні приватної детективної діяльності є незворотнім процесом. Натомість штучне і тривале стримування легалізації детективної діяльності завдає непоправної шкоди не тільки вже існуючим суб'єктам приватної детективної діяльності та охочим займатися таким видом підприємництва, а й інтересам громадян, які потребують подібних послуг, а також державним інтересам та іміджу України на міжнародній арені.

**Список використаних джерел:**

1. Ковальський В. Приватний детектив. – [Електронний ресурс]: <http://www.imzak.org.ua/articles/article/id/2136>
2. Даниленко С. К. *Поняття, зміст детективних послуг та перспективи їх розвитку в Україні // Південноукраїнський правничий часопис: наук. журн. / Одес. держ. ун-т внутр. справ. – Одеса, 2015. - № 3. – С. 84 – 86.*
3. *Про приватну детективну (розшукову) діяльність: Проект Закону України № 3726 від 28 грудня 2015 року [електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=57580](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57580)*

**Наумова О.О.**, адвокат, кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу та поведінкової економіки,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗБИРАННЯ ТА ПОДАННЯ ДО СУДУ ЕЛЕКТРОННИХ ДОКАЗІВ**

Судова реформа уможливила широке використання електронних доказів. Разом з тим, на практиці існує безліч проблем досі нерозв'язаних законодавчо із збиранням та поданням до суду електронних доказів.

В умовах стрімко зростаючого сектору цифрової економіки подання до суду електронних доказів та подання до суду онлайн позовної заяви стає все більш поширеним в українському суспільстві. Параграфом 5 ЦПК України [1] визначено зміст, порядок подання, зберігання та повернення електронних доказів.

На відміну від письмового доказу, для подання учасником справи електронної копії електронного доказу – вимагається засвідчення електронним цифровим підписом [2].

Також важливим моментом є здатність надати суду оригінал електронного доказу. Так, у судовій практиці часто трапляються випадки, коли учасники справи порушують порядок користування своїми правами, зокрема, щодо права подання електронних доказів. Так ч. 5 ст. 100 ЦПК України [1] встановлено, що якщо в учасника справи чи суду виникнуть сумніви щодо копії електронного доказу, такий доказ не береться судом до уваги. Важливим також є дотримання обов'язку вказувати у випадку подання копії електронного доказу, інформацію про наявність оригіналу електронного доказу у цієї або іншої особи.



Науковець та суддя Верховного Суду Луспеник Д.Д. ставиться критично до поняття паперова копія електронного доказу і ставить питання перед законодавцем про визначеність і із застосуванням положення ч. 3 ст. 96 ЦПК України, згідно з яким електронна копія письмового доказу не вважається електронним доказом, та ч. 3. ст. 100 ЦПК України, де зазначено, що паперова копія електронного доказу не вважається письмовим доказом. Луспеник Д. вважає, що по-перше, таке законодавче формулювання виникає питання про те, чим тоді є такі копії. По-друге, зазначені положення встановлюють зайву залежність, яка може зашкодити ефективному дослідженню та оцінці доказів [3].

Ми переконані в необхідності вітчизняного нормотворчого розвитку регулювання застосування електронних доказів у судочинстві, зокрема, вирішення проблем засвідчення електронних та паперових копій електронних доказів.

**Список використаних джерел:**

1. Цивільний процесуальний кодекс України: Закон України від 03.10.2017 № 2147-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1618-15>
2. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 № 851-IV, редакція від 30.09.2015, підстава 675-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/851-15>
3. Луспеник Д. Новелізація цивільного процесу позитивно вплинула на судову практику [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sud.ua/ru/news/publication/124587-novelizatsiya-tsivilnogo-protsesu-pozitivno-vplivula-na-sudovu-praktiku>

**Остапюк А.А.,** магістрант,  
**Гіжевський В.К.,** кандидат юридичних наук, професор  
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

## **ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАВ ДІТЕЙ-СИРІТ ТА ДІТЕЙ ПОЗБАВЛЕНИХ БАТЬКІВСЬКОГО ПІКЛУВАННЯ**

Одна з головних проблем сучасного стану охорони дитинства в Україні – це наявність великої кількості дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, які потребують соціального захисту і не адаптовані до життя в суспільстві.

Ситуація стосовно дітей, позбавлених батьківського піклування, дозволяє визнати, що виховання в державних інтернатних закладах забезпечує лише малою певною мірою без проблемне існування в матеріальному плані.

Проблема пристосування таких дітей до нового соціуму у зв'язку з кризовою ситуацією в країні значно ускладнилася: випускники державних інтернатних закладів не витримують конкуренції спочатку на рівні професійної та вищої школи, а згодом і на ринку праці. Відсутність юридичних механізмів не дає їм можливості забезпечити себе найнеобхіднішим: житлом, меблями тощо; захистити себе від негативного впливу родичів, які відмовились від них або були позбавлені державного права на їх виховання.

Найбільш ефективним, що може сприяти вирішенню проблем соціального становлення, різнобічного виховання дітей, позбавлених батьківського

підклування, є передача їх на виховання у сім'ю. Саме в ній формуються світогляд, морально-естетичні ідеали і смаки, норми поведінки, трудові навички, ціннісні орієнтири дитини, тобто ті якості, які згодом становитимуть основу її особистості.

Разом з тим правове регулювання прав дітей сиріт та дітей позбавлених батьківського піклування повинно відбутися на законодавчому рівні.

Відтак, нормативно-правову базу з соціального захисту дітей-сиріт та дітей, які позбавлені батьківського піклування складають: Конституція України, міжнародні нормативно-правові акти, закони України, акти Президента України, постанови Кабінету Міністрів України та інші нормативно-правові акти України.

Важливим міжнародним нормативно-правовим документом є Конвенція ООН про права дитини від 20 листопада 1989 року, яка ратифікована постановою Верховної Ради УРСР № 789-ХІІ від 27 лютого 1991 року «Про ратифікацію Конвенції про права дитини».[5]

У Конвенції зазначено, що дитина, яка постійно або тимчасово позбавлена сімейного оточення, не повинна залишатися в такому оточенні і має право на захист і допомогу держави.

Ратифікувавши Конвенцію, Україна тим самим, ґрунтуючись на першорядності загальнолюдських цінностей і гармонійного розвитку особистості, визнала пріоритет інтересів дитини у суспільстві та необхідність особливої турботи про соціальне незахищених дітей, зокрема, дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, та взяла на себе зобов'язання по забезпеченню прав та соціального захисту дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування.

Основним документом нормативно-правового регулювання діяльності органів опіки та піклування в Україні є Конституція України.

Відповідно до частини третьої статті 52 Конституції України – утримання та виховання дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, покладається на державу. [1, ст. 52]

Здобутком України є приведення в цілому національного законодавства стосовно дітей до міжнародних норм, Конвенції ООН про права дитини. Зокрема статтею 25 Закону України “Про охорону дитинства” встановлено, що діти, які внаслідок смерті батьків, позбавлення батьків батьківських прав, хвороби батьків чи з інших причин залишилися без батьківського піклування, мають право на особливий захист і допомогу з боку держави.[4, ст. 25]

Нормативно-правове регулювання діяльності органів опіки та піклування щодо влаштування дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування та основи соціального захисту дітей вказаної категорії визначено Цивільним та Сімейним кодексом України, законами України «Про забезпечення організаційно-правових умов соціального захисту дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування» від 13 січня 2005 року, «Про охорону дитинства» від 26 квітня 2001 року, Постановою Кабінету Міністрів від 24 вересня 2008 р. N 866 «Питання діяльності органів опіки та піклування, пов'язаної із захистом прав дитини», наказом Державного комітету України у справах сім'ї та молоді, Міністерства освіти України, Міністерства охорони

здоров'я України, Міністерства праці та соціальної політики України від 26 травня 1999 року N 34/166/131/88 «Про затвердження Правил опіки та піклування» та іншими нормативно-правовими документами.

Правові, організаційні, соціальні засади та гарантії державної підтримки дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, молоді із числа дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, визначаються Законом України «Про забезпечення організаційно-правових умов соціального захисту дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування», який є складовою законодавства про охорону дитинства та соціальний захист. Так, у Законі надається визначення таких категорій, як: «дитина-сирота» та «діти, позбавлені батьківського піклування».

Одним із найважливіших завдань існування інтернатних закладів для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування є підготовка до самостійного життя у суспільстві, до входження в соціум різного рівня, оскільки готовність до шлюбу, вибору професії, організації побуту, дозвілля, спілкування є визначальною для організації оптимального дорослого життя і найкращий спосіб виконання цього завдання – це прийомна сім'я.

Прийомна сім'я – сім'я, або особа, яка добровільно взяла з установ для дітей – сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, від 1 до 4 дітей на виховання і загальне проживання.

Дитячий будинок сімейного типу – це окрема сім'я, що створюється за бажанням родини або окремої особи, яка не перебуває в шлюбі, і бере на виховання і загальне проживання не менше 5 дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування.

Таким чином, основними нормативними актами, що регулюють питання соціального захисту дітей-сиріт і дітей, які залишились без батьківського піклування є: Конституція України, Сімейний Кодекс України, Закон України «Про забезпечення організаційно-правових умов соціального захисту дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування». Безперечно, ці документи значно допомагають регулювати підтримку і захист знедолених дітей. Проте, на мою думку, у сучасних умовах конче потрібно вносити зміни до чинного законодавства та впливати на подальший розвиток нових форм влаштування дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування. Тому особлива увага нині приділяється розвитку сімейних форм опіки та подальшому впровадженню інституту прийомної сім'ї.

На сьогодні глибокі суспільні перетворення є важливим чинником, який породжує низку проблем у сучасній українській сім'ї.

Вивчення та аналіз життєдіяльності сімейних форм виховання переконують, що ця форма реабілітації та соціалізації дітей є найпрогресивнішою. Однак подальший їх розвиток залежить від того, наскільки держава зможе пом'якшити вплив економічної нестабільності на такі сім'ї, допомогти їм здійснювати своє високе покликання.

### **Список використаних джерел:**

1. Конституція України від 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Сімейний кодекс України від 10 січня 2002 року // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – № 21-22. – Ст.135.
3. Закон України «Про забезпечення організаційно-правових умов соціального захисту дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування» від 13 січня 2005 року // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2005. – № 6. – Ст.147.
4. Закон України «Про охорону дитинства» від 26 квітня 2001 року // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 30. – Ст.142.
5. Конвенція ООН про права дитини від 20 листопада 1989 року // (Конвенція ратифікована Постановою ВР №789-ХІІ (789-12) від 27 лютого 1991 р.).

*Поліщук В.С., аспірантка,  
Француз А.Й., доктор юридичних наук, професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ПРО ПОТРЕБУ ЗБІЛЬШЕННЯ ФУНКЦІЙ УПОВНОВАЖЕНОГО З ВИКОНАННЯ АНТИКОРУПЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ В УКРАЇНІ**

Метою дослідження є зміцнення боротьби з корупцією в Україні через впровадження посади Уповноваженого з виконання Антикорупційної програми.

Актуальність теми полягає в необхідності збільшення функцій Уповноваженого з виконання Антикорупційної програми та належному державному захисту для реалізації його діяльності.

Україна визначила боротьбу з корупцією як один з найпріоритетніших напрямків діяльності держави. Але є безліч проблемних питань у запобіганні та протидії корупції. Відсутність покарання за вчинене корупційне правопорушення руйнує позитивні настрої суспільства, морально його знищує.

З прийняттям Закону України «Про запобігання корупції» від 14 жовтня 2014 року [1] та Антикорупційної стратегії на 2014–2017 роки [2] в Україні після Революції Гідності ситуація кардинально змінилась. Ці законодавчі документи вперше передбачали запровадження системного підходу до запобігання корупції в органах державної влади та органах місцевого самоврядування.

Введення інституту Уповноваженого з виконання Антикорупційної програми в діяльності органів державної влади, обласних державних адміністрацій та рад, державних цільових фондів ставить за мету впровадження механізмів планування і контролю локальної антикорупційної політики (антикорупційних програм) на основі результатів аналізу корупційних ризиків[3].

На сьогодні не вирішеним є питання надання Уповноваженому з виконання Антикорупційної програми права на складання адміністративних протоколів в рамках тієї організації, де він працює. Уповноваженому з виконання Антикорупційної програми необхідно надати повноваження притягати осіб до відповідальності за вчинення корупційних дій. Без цієї функції досить складно

Уповноваженому здійснювати свою діяльність. Уповноважений повинний мати право передавати адміністративні протоколи правоохоронним органам. Протоколи зазвичай передаються до суду та погоджуються з прокуратурою, тому що саме вона підтримує державне обвинувачення у відповідних провадженнях в суді в справах про адміністративні правопорушення. Спеціалізована антикорупційна прокуратура займається представництвом інтересів громадянина або держави в суді у випадках, передбачених законом і пов'язаних із корупційними або пов'язаними з корупцією правопорушеннями.

В Україні є два державні органи, які компетентні складати протоколи – це НАЗК і орган Національної поліції. З самого початку передбачалося, що НАЗК буде ефективним органом і матиме місцеві територіальні підрозділи. Вже закінчилося два роки роботи, але вони не просто неефективні, а навіть й шкідливі. Органи Національної поліції, навіть зважаючи на їхній ресурс, не можуть осилити складання великої кількості протоколів.

Оскільки Уповноважений не захищений з боку держави чи організації, де він уповноважений на виконання функцій з Антикорупційної програми, то відбувається тиск на його роботу з середовища підприємства чи організації, не дивлячись на роз'яснення положень НАЗК, які, на наш погляд, у багатьох випадках декларативні, як приклад: не бажання працівників декларувати свої статки, випадки непотизму, конфлікт інтересів та спроби його приховати, тендерні операції та надання переваги заінтересованим фірмам.

На мою думку, Уповноваженому доцільно надати право вносити письмове клопотання щодо звільнення особи із займаної посади, причетної до корупційних діянь, та обов'язково внести зміни в діюче законодавство. Варто заборонити на законодавчому рівні здійснювати тиск на дії Уповноваженого з боку будь-кого в рамках проведення службової перевірки, передбачивши у чинному законодавстві відповідальність за тиск на дії Уповноваженого. В першу чергу, йдеться про трудовий колектив, керівництво Уповноваженого, оскільки зараз ніде немає відповідальності щодо заборони вчиняти тиск.

Наприклад, до керівника державного підприємства звернулись працівники юридичного відділу, написавши листа з аргументацією зобов'язати Уповноваженого змінити рішення про службове розслідування корупційних дій окремої особи.

В українському законодавстві ніде не вказано, що такі дії є забороненими, а значить є дозволеними. На сьогодні діюче законодавство не забезпечує Уповноваженого з виконання Антикорупційної програми гарантіями захисту, власної безпеки, прав і свобод, охорони його сім'ї. Йдеться лише, що його не можуть звільнити без згоди НАЗК. Отже, важливо внести заборону вчиняти будь-який тиск на Уповноваженого з виконання Антикорупційної програми на законодавчому рівні України.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про запобігання корупції : Закон України від 14 жовтня 2014 р. № 1700 // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 49. – Ст. 2056.

2. *Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки* : Закон України від 14 жовтня 2014 р. № 1699-VII // *Відомості Верховної Ради*. – 2014. – № 46. – Ст. 2047.

3. *Середньостроковий план пріоритетних дій уряду до 2020 року [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/programa-diyalnosti-uryadu/serednostrokovij-plan-prioritetnih-dij-uryadu-do-2020-roku-ta-plan-prioritetnih-dij-uryadu-na-2017-rik>. – Назва з екрану.

**Польовик К.О.**, студентка,  
**Скоморовський В.Б.**, доктор юридичних наук, доцент,  
професор кафедри державно-правових дисциплін,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ЗАХИСТ ПРАВ ДІТЕЙ ЯК ОБ'ЄКТ КООРДИНАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВЛАДНИХ ІНСТИТУЦІЙ**

Однією з найактуальніших проблем сучасного суспільства є забезпечення прав дитини. Недосконалість законодавчої бази, декларативність прав та свобод дитини провокують знецінення права в її свідомості, а доступність наркотиків, алкоголю, розповсюдження відеофільмів насильницького характеру сприяють поширенню злочинності у дитячому середовищі [5, с. 3]. Слід відзначити, що у державній політиці України проблеми захисту підростаючого покоління мають пріоритетний напрям. Однак розв'язання проблем захисту дитини, дитинства від небезпек, які існують у сучасному житті, далеке від ідеального.

Питання захисту прав дітей ставало об'єктом вивчення багатьох дослідників, серед яких О. Гордуз, А. Дакал, Н. Опольська, О. Середа, Р. Чубук та багато інших. Більшість їхніх праць спрямовано на пошуки ефективної розробки виваженої та дієвої державної політики у сфері захисту прав дітей.

У вітчизняному законодавстві дане питання представлено доволі широкою нормативною базою. З точки зору забезпечення реалізації прав дитини на життя, охорону здоров'я, освіту, соціальний захист і всебічний розвиток важливим є Закон України “Про охорону дитинства”. Крім того, права дитини виділені окремими статтями Сімейного, Цивільного, Кримінального та Кримінально-процесуального кодексів України, а також регулюються такими законами, як “Про оздоровлення та відпочинок дітей”, “Про попередження насильства в сім'ї”, “Про соціальну роботу з сім'ями, дітьми та молоддю” тощо. Відстоювати права дитини покликано ряд державних інституцій та міністерств. Важлива роль в цьому питанні також громадських організацій, які працюють у сфері захисту прав дитини.

На думку А. Дакал державна політика щодо захисту прав дітей повинна здійснюватися в законодавчій, виконавчій, судовій сферах [3, с. 61]. Слід зауважити, що діяльність владних інституцій є досить різноманітною. Це зумовлено сферичними особливостями поля їх регулюючого впливу а також компетенцією та повноваженнями конкретного суб'єкта публічного адміністрування. Для реалізації безпосередніх завдань вони користуються

певним інструментарієм адміністративної діяльності а також мають об'єктно визначену межу владного впливу. Увесь цей процес опосередковується наявністю кола різноманітних адміністративно-правових відносин.

Вважаємо, що координаційно-управлінська діяльність владних інституцій в аналізованій сфері може розглядатись як: 1) самостійний різновид діяльності публічної адміністрації (наприклад Міністерства соціальної політики України; Уповноваженого Президентом України з прав дитини; служб у справах дітей); 2) сукупність адміністративно-правових взаємовідношень, що породжені наявністю у конкретного суб'єкта публічного адміністрування владних повноважень. В будь якому разі, в її складі є об'єктна частина.

У зв'язку з цим потрібно зауважити, що під об'єктами координаційно-управлінської діяльності владних інституцій, як правило, розуміється все, що здатне слугувати здійсненню публічних інтересів [1, с. 222]. У статті 3 Конституції України визначено, що людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю. Утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави [4]. Саме тому захист прав дітей є об'єктом адміністративно-правових відносин та виступає своєрідним способом реалізації діяльності публічної адміністрації в аналізованій сфері.

Слід відзначити, що діти – це особлива соціально-демографічна група населення віком від народження до 18 років, яка має свої специфічні потреби, інтереси та права, але не володіє достатньою спроможністю відстоювати і захищати їх перед суспільством. З правової точки зору, дитина є самостійним суб'єктом права, в тому числі на неї поширюється весь комплекс громадянських, політичних, економічних, соціальних і культурних прав людини [2, с. 20]. Права дитини є об'єктивно визначеними соціально-економічним рівнем розвитку суспільства та юридично гарантованими державою. Це ті можливості задоволення потреб та інтересів дитини, реалізація яких є необхідною умовою для її нормального життя та гармонійного розвитку і здійснюється самою дитиною або за допомогою інших осіб [5, с. 11].

Відтак, можна стверджувати, що захист прав дітей є пріоритетним завданням державної політики України. Спільними зусиллями органів державної влади, місцевого самоврядування, громадськості та суспільства створюються умови для цілісного і гармонійного розвитку дітей, дбається про щастя і благополуччя кожної дитини [6].

Перш за все мова йде про природні права людини, зокрема на свободу совісті, думки, релігії, право на життя, на безпеку та інші. Важливе значення також мають такі права як: на медичну допомогу, соціальне забезпечення, захист дитинства, мир, безпеку, здорове навколишнє середовище, на соціальний розвиток тощо [7, с. 285].

Однак, визначальне значення мають саме спеціальні права дітей, тобто ті, що стосуються виключно благ та цінностей особи віком до 18 років. До них відносять: право на захист (судовий, прокурорський, громадський, батьківський, самозахист) від усіх форм зневаги, експлуатації та примусової праці; на найкраще забезпечення інтересів дитини; право на здорове зростання і розвиток;

на забезпечення основного права дітей на освіту та права здобувати її за місцем проживання (в тому числі інклюзивного); на розвиток особи, талантів, розумових і фізичних здібностей; першочерговості отримання захисту і допомоги; на виховання в душі взаєморозуміння, толерантності, дружби між народами, миру і загального братерства, тощо.

Отже, захист прав дітей як об'єкт координаційно-управлінської діяльності владних інституцій – це сукупність адміністративних дій органів державної влади, місцевого самоврядування та делегованих ними представників по охороні та відстоюванні абсолютних, невідчужуваних благ, цінностей та інтересів осіб віком до 18 років з метою забезпечення їх благополуччя.

#### **Список використаних джерел:**

1. *Адміністративне право України: (Навчальний посібник): (у 2-х томах) / (Галунько В.В., Олефір В.І., Пухтін М.П. та ін.); за заг. ред.. В.В. Галунька. – Херсон : ХМТ, 2011. – Т.1 : Загальне адміністративне право. – 320 с.*
2. *Гордуз О. А. Нормативно-правові аспекти забезпечення захисту прав дітей в Україні [Електронний ресурс] / О. А. Гордуз // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Юриспруденція. – 2013. – Вип. 6-1(1). – С. 20-22.*
3. *Дакал А. Державна політика у сфері захисту прав дітей: принципи, завдання та засоби реалізації / А. Дакал // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2016. – Вип. 3. – С. 59-65.*
4. *Конституція України від 28 червня 1996 року № 254к/96-ВР [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>*
5. *Опольська Н. М. Правове забезпечення прав та свобод дитини в Україні (загальнотеоретичний аспект): автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.01 / Н. М. Опольська ; Нац. пед. ун-т ім. М.П. Драгоманова. – К., 2010. – 22 с.*
6. *Порошенко: захист прав дітей – пріоритетне завдання української держави [Електронний ресурс] // Веб-сайт «5 КНАЛ». – Режим доступу : <https://www.5.ua/ukrayina/poroshenko-zakhyst-prav-ditei-priorytetne-zavdannia-ukrainskoi-derzhavy-171023.html>*
7. *Середа О. О. Щодо питання природності природних прав людини: теоретичний аспект / О. О. Середа // Медичне право України: правовий статус пацієнтів в Україні та його законодавче забезпечення (генезис, розвиток, проблеми і перспективи вдосконалення) : матеріали II Всеукр. наук.-практ. конф., 17–18.04.2008, м. Львів. – С. 284–288.*

**Саєнко Д.В.,** аспірант,

**Ткач Д.І.,** доктор політичних наук, професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК БАГАТОПАРТІЙНОСТІ В УГОРЩИНІ**

Мета дослідження полягає у проведенні аналізу передумов та причин формування багатопартійної системи сучасної Угорщини, з відповідним встановленням етапів її розвитку.

Актуальність. Для України інститут парламентаризму є відносно новим державним інститутом. Детальне дослідження аспектів функціонування багатопартійної системи демократичної Угорщини дозволить виділити та



запозичити позитивний досвід для формування стабільного політичного простору в Україні.

Матеріалами дослідження виступили роботи таких вітчизняних вчених: В.В. Бусленко, А.Й. Головач, Д.І. Ткач, М.Б. Юнгер, та інші. Найбільш вагомим джерелом в цьому напрямку є праця Д.І. Ткача «Влада та опозиція в Угорщині – зміна облич чи зміна курсу?» [1]. Доцільно також виділити працю А.Й. Головача «Зміна політичної системи Угорщини в 1990–1994 роках» [2].

В процесі дослідження були використані наступні **методи**: історичний, діалектичний, аналізу та синтезу, систематичний.

Головною передумовою формування багатопартійної системи Угорщини став занепад комуністичної диктатури, яка передбачала однопартійний принцип управління державою. Соціалістична модель пригнічувала політичні та економічні права угорців, в пам'яті яких ще відображалися криваві події 1956 року. Тому, на фоні занепаду диктатури, в середині 1980-х років в угорському суспільстві набувають вагомого значення демократичні ідеали, що приводять до відповідних масових рухів. Реформаторське крило Угорської соціалістичної робітничої партії відіграло активну роль у розпуску правлячої партії, що забезпечило невідворотній процес зміни режиму [3, с.15]. На тлі даної тенденції створюються багаточисленні партії з різноманітними, але, здебільшого, демократичними цінностями. На формування і розвиток багатопартійної системи парламентсько-президентської республіки серйозно вплинули вибори до Державних зборів УР – надзвичайно потужний стимул для створення політичних партій [1, с.78].

Автором запропоновано виділити наступні етапи розвитку багатопартійної системи Угорщини:

1. Зародковий етап (сер. 1980-х – 1990 рр.) – на фоні становлення демократичного суспільства створено 65 різноманітних партій, які представляють майже повний традиційний перелік політичних думок.

2. Проміжний етап (1990 – 2002 рр.) – значна частина партій не витримують серйозної політичної конкуренції, набувають чисто формальних ознак з позапарламентським способом буття.

3. Етап формування двополюсної системи (2002 р. – по наш час) – два політичні блоки (ФІДЕС – УГС в об'єднанні з УДФ з однієї сторони, УСП – з іншої), в процесі виборів 2002 року, отримують понад 90% голосів виборців. Таким чином, фактично відбувається поступовий і природний перехід до двополюсної системи [1, с.81].

Результати дослідження та їх новизна. Автором проведено аналіз передумов та причин формування багатопартійної системи Угорщини. Вперше запропоновано умовно розділити процес розвитку угорської багатопартійності на три етапи.

#### **Список використаних джерел**

1. Ткач Д.І. *Влада та опозиція в Угорщині – зміна облич чи зміна курсу?* / Д.І. Ткач // *Наукові записки Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І.Ф. Кураса НАН України.* – 2014. – № 2 (70). – С. 75-90.

2. Головач А.Й. *Зміна політичної системи Угорщини в 1990 – 1994 роках : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к. і. н.: спец. : 07.00.02 / А. Й. Головач. – Ужгород, 2004. – 22 с.*
3. Юнгер М.Б. *Антикомуністична опозиція в Угорщині (1968-1990 рр.) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к. і. н.: спец. : 07.00.02 / М. Б. Юнгер. – К., 2018. – 21 с.*

*Саламахіна І.В., магістрант,  
Француз А.Й., доктор юридичних наук, професор,  
Герой України, заслужений юрист України,  
лауреат премії Ярослава Мудрого,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ЗАХИСТ ПРАВ ДІТЕЙ В УМОВАХ ЗБРОЙНОГО КОНФЛІКТУ В УКРАЇНІ**

Стаття 52 Конституції України говорить про те, що будь-яке насильство над дитиною та її експлуатація переслідуються за законом [1].

Але події, що сталися на початку 2014 року в Києві, Криму і на Донбасі привернули увагу всього світу до України. Проблема захисту дитинства особливо посилюється в умовах кризових ситуацій, зокрема під час збройного конфлікту. Особливо це стосується дітей, які постраждали під час військових дій на сході. Тому, ця проблема присвячена комплексному аналізу стану дотримання прав дітей в умовах збройного конфлікту на сході України.

Внаслідок збройного конфлікту на сході України норми чинного законодавства, які покликані забезпечити дотримання прав людини в існуючих умовах виявилися не здатними врегулювати «людські стандарти» у взаємовідносинах між державою та людиною.

Використання дітей під час збройного конфлікту сьогодні досить гостро стоїть перед світовою спільнотою. Щоб врегулювати цю проблему, необхідно прийняти комплексний документ, який повноцінно вміщував усі аспекти, стосовно використання дітей в воєнних діях.

Дійсно, з одного боку, слід погодитись із думкою про те, що конфлікт на Сході України різко погіршив стан у всіх сферах охорони дитинства, де Україна досягла значних успіхів, та загострив ті проблеми, які ще не були вирішені (поширення соціально небезпечних та інфекційних хвороб, скорочення програм імунізації, загострення жорстокості та насильства щодо дітей та у дитячому середовищі, погіршення доступу до послуг освіти, охорони здоров'я та соціальної сфери, а саме гірше – залучення дітей до бойових дій) [6].

А з іншого боку, хоч і існує широкий комплекс законодавчих актів, що регулюють різні аспекти прав дітей, на сьогодні ми маємо дуже мало правових норм, що встановлюють особливості правового регулювання прав дітей в умовах збройного конфлікту.

На сьогодні в Україні не існує комплексного закону, який захищав би і повністю відображав права дитини. Україна зовсім не була до цього готовою законодавчо, і це створило багато проблем і колізій.

Не дивлячись на те, що на сьогодні дуже мало правових норм, які встановлюють особливості правового регулювання прав дітей в умовах збройного конфлікту, існує комплекс законодавчих актів, що регулюють різні аспекти прав дітей.

Урядом України були зроблені кроки для вдосконалення законодавства у відповідність до положень Факультативного протоколу. Так, ст. 30 Закону України «Про охорону дитинства» прямо вказує на заборону в Україні участі дітей у воєнних діях, збройних конфліктах, створення дитячих воєнізованих організацій та формувань, пропаганди серед дітей війни і насильства [2].

У січні 2016 року Верховною Радою України був прийнятий Закон про внесення змін до деяких законів України, що стосуються посилення захисту дітей та підтримки сімей з дітьми, в якому було дано визначення дітей, які постраждали від воєнних дій і класифіковано дію - залучення дітей до воєнних дій.

Слід звернути вашу увагу на те, що Кабінет Міністрів оприлюднив постанову №301, яку затвердив ще 11 квітня 2018 року і відповідно до якої внесенні зміни до порядку надання статусу дітям «дитина, яка постраждала внаслідок військових дій та збройного конфлікту» [4].

З прийняттям Верховною Радою України 26 січня 2016 року Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення соціального захисту дітей та підтримки сімей з дітьми» статтею 1 ЗУ «Про охорону дитинства» визначена нова категорія дітей – «дитина, яка постраждала внаслідок воєнних дій та збройних конфліктів, – дитина, яка внаслідок воєнних дій чи збройного конфлікту отримала поранення, контузію, каліцтво, зазнала фізичного, сексуального, психологічного насильства, була викрадена або незаконно вивезена за межі України, залучалася до участі у військових формуваннях або незаконно утримувалася, у тому числі в полоні» [3].

Серйозним фактором ризику було виявлено відсутність необхідних заходів запобігання, виявлення і реагування на факти залучення дітей в збройний конфлікт, а також відсутність механізмів моніторингу та відповідальності - як в силових структурах, так і системі освіти.

В умовах збройного конфлікту почала формуватись певна судова практика у справах щодо захисту прав дітей з урахуванням особливих умов, в яких опинилися діти у зв'язку із проведенням військових дій.

Висновки. Насильство, жертвами або свідками якого стали діти, може спонукати цілі покоління до того, щоб вирішувати спори насильницькими методами. Постраждали в результаті війни діти завжди повинні бути об'єктом першочергової уваги в рамках зусиль, спрямованих на запобігання виникнення або рецидиву конфлікту, у тому числі в рамках механізмів, покликаних забезпечити юридичний і соціальний захист постраждалих під час збройного конфлікту дітей.

#### **Список використаних джерел:**

1. Конституція України від 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. – 1996. - № 30. – Ст. 141

2. Закон України «Про охорону дитинства» 26 квітня 2001 року № 2402-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2402-14>
3. Закон України №1774-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T161774.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T161774.html)
4. Постанова Кабінету Міністрів від 11 квітня 2018 року №301 «Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 24 вересня 2008 р. №866 і від 5 квітня 2017 №268» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/КР180301.htm](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/КР180301.htm)
5. Лутковська В. Звернення до Прем'єр-міністра України Арсенія Яценюка [Електронний ресурс] / В Лутковська // Уповноважений Верховної Ради України з прав людини. – Режим доступу: [http://www.ombudsman.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=4056:2014-10-03-06-39-09&catid=14:2010-12-07-14-44-26&Itemid=75](http://www.ombudsman.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=4056:2014-10-03-06-39-09&catid=14:2010-12-07-14-44-26&Itemid=75)
6. Кочемировська О. О. Щодо дотримання Україною міжнародних стандартів захисту прав дітей у збройних конфліктах : Аналітична записка [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень при президентові України. – Режим доступу: [www.niss.gov.ua/articles/1660/](http://www.niss.gov.ua/articles/1660/)

**Самойленко С.В.**, магістрант,  
**Француз А.Й.**, доктор юридичних наук, професор,  
Герой України, заслужений юрист України,  
лауреат премії Ярослава Мудрого,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ДЕТЕКТИВНІ ПОСЛУГИ, ЇХ ПОНЯТТЯ ТА ЗМІСТ, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Детективна діяльність являє собою складний, обміркований, виважений процес збору, аналізу та вирішення різних завдань.

Історія появи і популяризації приватної детективної діяльності пов'язана з подіями, що мали місце після завершення Другої світової війни, адже ті часи супроводжувалися ростом злочинності, промислового шпигунства та неспроможністю державних органів задовольнити усі наростаючі потреби.

В Україні історія становлення ринку детективних послуг розпочалась після розвалу Радянського Союзу та була пов'язана передусім зі зміною форм власності та системи господарювання на початку 1990-х років. Бурхливий розвиток бізнесу вимагав відповідного, дієвого та ефективного захисту. Діяльність правоохоронних органів не могла забезпечити безпеку розвитку підприємництва. Розвиток бізнесу в цей період відчував певні складності, зокрема, пов'язані з негативним впливом кримінальних структур. Це спонукало до адекватних заходів захисту підприємництва, і зрештою, призвело до появи приватних детективних підприємств [4].

У довідковій літературі визначення терміну “детективні послуги” взагалі відсутнє. На мою думку, під детективними послугами слід розуміти дії, що проводять приватні детективи з метою збирання, аналізу та надання необхідної

інформації на замовлення іншої особи (клієнта), на договірних засадах та за встановлену плату.

Спектр послуг, що пропонують приватні детективні агентства, умовно можна поділити на декілька груп [5]:

1. детективні послуги, що пов'язані із зовнішнім спостереженням, тобто стеженням(подружня зрада, спостереження за підлітками (алкоголь, наркотики), перевірка персоналу (гувернантки, офісні працівники) тощо.

2. детективні послуги, пов'язані з пошуком і збором інформації про фізичних осіб та майна, яке їм належить (паспортні і податкові дані, доходи, дані про власників телефонних номерів, збір біографічних даних тощо).

3. детективні послуги по збору інформації про юридичних осіб (збір реєстраційних і податкових даних, відомості про засновників, банківські реквізити, перевірка ділової репутації, а також аналіз отриманої інформації).

4. послуги, що пов'язані з проведенням різного роду експертиз та перевірок (перевірка авто на предмет прослуховування, перевірка на детекторі брехні, експертиза ДНК, дактилоскопічна, почеркознавча, трасологічна експертизи).

Рідше зустрічаються детективні послуги, пов'язані з наданням охоронних послуг, впровадженням співробітника на підприємство, колекторських послуг, провокування подружжя на зраду, надання юридичних послуг, перевірка претендентів на вакантні місця і т.д.

Вартість послуг приватного детектива залежить від кількості задіяних детективів, автомобілів, супутніх витрат і витраченого часу на вирішення поставленого завдання, скільки сил і коштів необхідно задіяти для отримання бажаного результату тощо. Ціна на такі послуги стартує від 1 тис. дол. США.

13 квітня 2017 року Верховною Радою України було прийнято у другому читанні проект Закону України № 3726 «Про приватну детективну (розшукову) діяльність» (Закон) [7]. Проте, Президент України Петро Порошенко наклав вето на даний Закон та повернув його із власними пропозиціями у Раду. На думку Порошенка, прийнятий Радою закон суперечить нормам Кримінально-процесуального кодексу України.

Незважаючи на те, що приватних детективів і детективних агентств в Україні офіційно не існує, детективні послуги користуються попитом на ринку послуг [5]. Як правило, детективне агентство реєструється як засіб масової інформації, а приватний детектив – журналіст, який проводить журналістське розслідування. Однак більша частина детективів ні де не реєструється і по суті знаходиться в тіні, надаючи послуги на свій страх і ризик.

Стосовно самих приватних детективів в нашій країні, то в основному це колишні співробітники різних правоохоронних органів, які залишили державну службу і мають великий досвід, для заняття подібною діяльністю.

Проаналізувавши приклад зарубіжних високорозвинених країн, слід відмітити, суттєву роль діяльності приватних детективів (агентств, бюро) у сфері протидії злочинності, забезпечення безпеки громадян, підприємств і держави в цілому, вони продуктивно діють поряд з державними органами, не породжуючи ані "хаосу", ані будь-яких колізій у державній діяльності [11].

Серед основних причин, що перешкоджають розвитку ринку детективних послуг в нашій країні є: відсутність законодавчої бази; відсутність належної публічної волі (лобіювання народними обранцями важливіших, з їх точки зору, законопроектів); нестабільна політична та економічна ситуація в країні; відсутність механізму підготовки приватних детективів (структур, що забезпечать потрібний рівень підготовки детективів, відсутність навчальної програми спеціальної підготовки майбутніх приватних детективів та, власне, відсутність науково-педагогічного склад із достатнім фаховим рівнем за окресленими напрямками для надання такої програми) [6].

Становлення в Україні приватної детективної діяльності є незворотнім процесом. Штучне і тривале стримування легалізації детективної діяльності завдає непоправної шкоди не лише вже існуючим суб'єктам детективної діяльності та охочим займатися таким видом підприємництва, а й інтересам громадян, що потребують цих послуг, та інтересам держави та іміджу України в цілому, як розвиненої європейської країни. Тому, я вважаю, слід невідкладно вжити заходів, щоб система вітчизняних приватних детективів була легалізована та почала функціонувати за засадах прозорості та законності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Конституція України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Бугайчук К. Л. Інститут приватних детективів за кордоном: порівняльно-правовий аналіз / К. Л. Бугайчук // Право і безпека. – 2016. – №1 – С. 7–13.
3. Волинська А.М. Правова доктрина щодо надання детективних послуг // Національний юридичний журнал: Теорія та практика. – 2016. – С. 81-86.
4. Даниленко С.К. Поняття, зміст детективних послуг та перспективи їх розвитку в Україні // Південноукраїнський правничий часопис. – 2015. – № 3. – С. 84-86.
5. Детективне агентство Києва "ФІЛІН". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.holms.org.ua/detektyvni-posluhy.html>
6. Підюков П.П. Проблеми легалізації в Україні приватної детективної діяльності та започаткування спеціальної підготовки її суб'єктів / О.В. Калиновський // Юридичний часопис Національної академії внутрішніх справ. – 2016. – №2(12). – С. 165-177.
7. Про приватну детективну (розшукову) діяльність: Проект Закону України від 28.12.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_2?id=&pf3516=3726&skl=9](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=3726&skl=9)
8. Пунда О.О. Перспективи правового регулювання приватної охоронної діяльності // Університетські наукові записки. – 2012. – №3. – С. 55-60.
9. Соломяна А.В. Детективна діяльність: особливості зарубіжного впливу на злочинність // Новітні кримінально правові дослідження. – 2016. – С. 120-123.
10. Чередниченко О.Ю. Проблемні питання детективної (розшукової) діяльності в Україні, історія розвитку, світовий досвід, ринок приватної детективної (розшукової) діяльності / А.О. Чередниченко // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2016. – №45. – С. 272-280.
11. Черков В. О. Приватна детективна діяльність у розвинутих країнах світу. В. О. Черков, П. О. Попов. Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка. 2010, Вип. 2, сс. 248-259.

*Скакун М.Л., магістрант,  
Міщук М.С., Заслужений юрист України,  
кандидат юридичних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **УЧАСТЬ ГРОМАДСЬКОСТІ В ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ МІНІСТЕРСТВАМИ ТА ІНШИМИ ЦЕНТРАЛЬНИМИ ОРГАНАМИ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ: РЕАЛІЇ ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ**

Враховуючи прагнення українського народу інтегруватись до Європейського Союзу, а також взяті Україною зобов'язання щодо демократизації у зв'язку з ратифікацією Угоди про Асоціацію Україна-ЄС важливими є питання залучення громадськості до управління державними справами.

В державному управлінні центральна роль відводиться міністерствам та іншим центральним органам виконавчої влади (надалі – ЦОВВ). Адже, з одного боку, такі органи можуть розробляти проекти законів, які вносяться Кабінетом Міністрів України (надалі – КМУ) до Верховної Ради України за правом законодавчої ініціативи. З іншого боку, міністерства мають виключну компетенцію розробляти проекти актів Кабінету Міністрів України та власні нормативно-правові акти, обов'язкові до виконання на території України. Крім того, такі органи в межах своєї компетенції реалізують державну політику: виконують функції з надання адміністративних послуг фізичним і юридичним особам; виконують контрольно-наглядові функції за дотриманням фізичними та юридичними особами актів законодавства [6].

Для реалізації конституційного права громадськості брати участь в управлінні державними справами [1] саме на рівні центральних органів виконавчої влади діє цілий комплекс можливих інструментів такої участі, а саме: надання пропозицій відповідно до законодавства стосовно звернень громадян [2]; проведення громадських експертиз діяльності міністерств та інших ЦОВВ [9]; проведення антикорупційних та антидискримінаційних експертиз проектів нормативно-правових актів [4,5]; участь в роботі консультативно-дорадчих органах, зокрема колегій, громадських радах, комісіях, робочих групах тощо [6]; проведення аналізу впливу та відстеження результативності регуляторних актів [3]; участь в консультаціях з громадськістю, а також можливість їх ініціювання [8] та інші.

Незважаючи на наявність таких інструментів, в Національній стратегії сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016 - 2020 роки було визнано проблему недостатності практики залучення громадськості до формування та реалізації державної політики [7].

Автором, як основним експертом, було проведено дослідження цієї проблеми в рамках проведення громадською організацією «Українська Демократія» громадських експертиз діяльності міністерств та інших ЦОВВ щодо взаємодії з громадськістю протягом жовтня 2017 року – вересня 2018 року

відповідно до встановленого порядку [9], а також було підготовлено експертні пропозиції відповідним органам (надалі – пропозиції).

За результатами дослідження було встановлено недосконалість інструментів участі громадськості в управлінні державними справами з огляду на можливість їх практичного застосування та ефективність; низький рівень обізнаності та практичних навичок застосування громадськості та посадових осіб міністерств та інших ЦОВВ інструментів участі; неоднакове застосування законодавства різними міністерствами та ЦОВВ; брак взаємної довіри між громадськістю міністерствами та іншими ЦОВВ.

Задля усунення цих недоліків пропозиції містили рекомендації щодо дотримання актів законодавства в сфері звернень громадськості, консультацій з громадськістю; підвищення правової обізнаності посадових осіб; спрощення процедури подання звернень громадськістю; вдосконалення механізму розгляду пропозицій громадськості; наголошено щодо обов'язковості проведення тесту малого підприємництва під час розробки проектів регуляторних актів.

На підставі пропозицій 10 міністерствами (МТОТ, Мінмолодьспорт, Мінрегіон, Мінсоцполітики, Мін'юст, МОН, Міноборони, МЗС, Мінприроди, Мінінфраструктури) та 8 іншими ЦОВВ (Держкомтелерадіо, ДРС, Фонд державного майна України, Держаудитслужба, Пенсійний фонд України, НАДС, Державне агентство з питань електронного урядування України, НАЗК) було видано накази організаційно-розпорядчого характеру щодо затвердження заходів з реалізації пропозицій. Крім того Міністерством юстиції України було розроблено проект постанови КМУ «Про внесення змін до Порядку сприяння проведенню громадської експертизи діяльності органів виконавчої влади».

#### **Список використаних джерел:**

1. Конституція України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Закон України «Про звернення громадян» від 02.10.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 47. – Ст. 256.
3. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11.09.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 9. – Ст. 79.
4. Закон України «Про запобігання корупції» від 14.10.2014 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 49. – Ст. 2056.
5. Закон України «Про засади запобігання та протидії дискримінації в Україні» від 06.09.2012 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 32. – Ст. 412.
6. Закон України «Про центральні органи виконавчої влади» від 17.03.2011 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 38. – Ст. 385.
7. Указ Президента України «Про сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні» від 26.02.2016 р. № 68/2016 // Офіційний Вісник України. – 2016. – № 18. – Стор. 290. – Ст. 716.
8. Постанова Кабінету Міністрів України «Про забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики» від 03.11.2010 № 996 // Офіційний вісник України. - 2010 р. - № 84. - Стор. 36. – Ст. 2945.
9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку сприяння проведенню громадської експертизи діяльності органів виконавчої влади» від 05.11.2008 № 976 // Офіційний вісник України. - 2008 р. - № 86. - Стор. 100. – Ст. 2889.



*Сміленко М.Ю., магістрант,  
Гіжевський В.К., кандидат юридичних наук, професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **МОРАЛЬНО-ЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ ЕЛЕМЕНТІВ В ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИВАТНИХ ДЕТЕКТИВІВ (СЛІДЧИХ) В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ**

Специфіка морально-деонтологічних засад полягає в тому, що вони приймаються професійними спілками приватних детективів (слідчих) на добровільній основі і розглядають питання деонтології та моралі, також дають рекомендації в важких ситуаціях, що виникають у професійній діяльності приватного детектива, орієнтуючи, яка поведінка вважається допустимою, а яка ні. Етичний кодекс приватного слідчого є "візитною карткою" кожної спілки чи Асоціації приватних слідчих, способом саморегулювання та самоорганізації. "Репутаційна складова" етичного кодексу полягає в демонстрації транспарентності «прозорості» організації (описується політика, закріплена в міжнародній практиці по відношенню до клієнтів, постачальникам, підрядникам і т.д.) [5].

Асоціацією приватних детективів Іспанії був розроблений Етичний кодекс в 2004 році. В ньому прописані основні принципи та обов'язки детективів, а також зобов'язання приватних слідчих по відношенню до клієнтів, виконавчих органів та суду. Нижче наведемо декілька принципів якими повинні регулюватися приватні детективи в здійсненні своєї професійної діяльності будучи членами APDPE (Asociacion Profesional de Detectives Privados de Espana) Професійна асоціація приватних детективів Іспанії:

- незалежність. Приватний детектив на всіх етапах розслідування повинен зберігати об'єктивність;

- чесність. Приватний слідчий повинен бути правдивим, лояльним та старанним у виконанні своїх функцій;

- інтерес клієнта. Приватний детектив повинен старанно звертати увагу на інтереси свого клієнта, навіть якщо це суперечить його власним інтересам чи інтересам колег.

- професійний «стелс». Приватний детектив має право та обов'язок зберігати професійну таємницю всіх виявлених фактів та новин, які він дізнався через свою професійну діяльність, але є два виключення з цього правила:

- коли під час ведення своєї професійної діяльності, йому стали відомі факти про злочин, він неодмінно повинен повідомити по це органи поліції

- приватний детектив, якого компетентні органи вимагають надати інформацію про злочин, повинен в максимально короткий термін надати таку інформацію, і може відмовитися лише якщо така інформація порушує його права. В Етичному кодексі Асоціації приватних детективів Іспанії знайшлося місце і для норм що регулюють відносини в сфері рекламування послуг що надаються приватними детективами [2].

У зв'язку зі стрімким розвитком технологій, «приватність» в європейській країнах та США перейшла на умовність.

У Великобританії на сьогодні працюють декілька сотень приватних слідчих, які все ще працюють в «тіні», і це попри те, що в 2001 році Міністерством внутрішніх справ Великобританії ввели обов'язкове ліцензування. Міністерство внутрішніх справ заявило, що всі підрядники повинні мати ліцензію, а максимальне покарання за невиконання нових правил становитиме шість місяців у в'язниці. Це не дивно оскільки довгоочікуване рішення уряду Великобританії щодо врегулювання приватних слідчих певним чином переслідує тих, хто здійснює приватні розслідування без ліцензії, але питання полягає в тому, чи допоможе це визначити лінію, яка часто розмивається на практиці, між тим, що є законним та незаконним [4].

Федеральне бюро статистики праці США повідомляє, що очікується, що галузь приватних розслідувань зросте на 21% до 2020 року, що є швидше, ніж середні темпи зростання порівняно з іншими кар'єрами. Тому попитом користуються саме «об'єднання приватних слідчих» оскільки зменшується ризик неправомірної поведінки приватного детектива [1].

Серед не чесних приватних детективів, а в основному це само зайняті особи, що не мають ліцензії, розповсюджені послуги з перехоплення вхідних та вихідних текстових повідомлень та передачу інформації третій стороні. Або таємне встановлення обладнання на автомобіль, що дає можливість виявляти місцезнаходження за допомогою комп'ютерної системи що використовує GPS. Все це ясна річ є незаконним [3].

Висновки. Важливе значення морально-етичних принципів в сфері приватної детективної (охоронної) діяльності обумовлено тим, що правові норми не можуть всебічно регулювати поведінку кожного учасника даного процесу.

На наш погляд, наявність чітко визначених морально-етичних норм дозволяє мінімізувати ризик порушень при здійсненні приватної детективної (охоронної) діяльності суб'єктами всередині професійних спілок, організацій, а в деяких випадках - запобігати їм. Деонтологічні та моральні норми підтверджують репутацію спілок приватних детективів як надійного бізнес-партнера. Наявність етичного кодексу це свідчення загальносвітового стандарту ведення бізнесу.

Ми переконані, що контроль за дотриманням правил поведінки та високих моральних якостей приватних детективів потрібно покладати саме на спілки приватних слідчих беручи до уваги позитивний зарубіжний досвід. Держава декларує норми, та механізми здійснення цих норм, а забезпечення ділової репутації покладається на об'єднання приватних слідчих. Тому, тема моралі та етики насправді є актуальною завжди, особливо в розвинених країнах.

#### **Список використаних джерел:**

1. *Life as a Private Investigator* [Електронний ресурс] // Timothy Roufa., – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.thebalancecareers.com/life-as-a-private-investigator-974517>.
2. *Codigo Deontologico* [Електронний ресурс] // *Asociacion Profesional de Detectives Privados de Espana.* – 2004. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.apdpe.es/la-asociacion/codigo-deontologico/>.

3. *Private detectives to need licence* [Електронний ресурс] // BBC by Tom Symonds Home Affairs correspondent. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bbc.com/news/uk-23519690>.
4. *Eyes on the spies: The murky world of the private investigators* [Електронний ресурс] // INDEPENDENT by Rob Hastings. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.independent.co.uk/news/media/press/eyes-on-the-spies-the-murky-world-of-the-private-investigators-2313870.html>.
5. *What Are the Duties of a Private Investigator?* [Електронний ресурс] // CHRON by Janet Hunt. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://work.chron.com/duties-private-investigator-13439.html>.

**Сорока М., аспірант,**  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ СПІВВІДНОШЕННЯ МОРАЛІ ПРАВА У КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ ДЕРЖАВИ І ПРАВА**

Від початку розбудови демократичних інституцій, державно-правових перетворень останнім часом стали поширені в сучасній Україні судові справи, пов'язані із захистом честі, гідності, ділової репутації людини від наклепницьких посягань. У мас-медіа висвітлюються багато справ, пов'язаних із публічними особами, політиками, громадськими діячами, військовими, підприємцями та ін. у контексті захисту честі, гідності і ділової репутації особи, однак, як доводить сучасна судова практика, існує безліч справ на середньому і низовому рівнях, які не висвітлюються у засобах масової інформації.

Можна стверджувати, що захист у суді честі, гідності і ділової репутації проти наклепницьких посягань набуло ознак тенденційності не лише серед публічних осіб, але й серед підприємців, юридичних і фізичних осіб, громадських діячів, військових і пересічних громадян. Однак такий сплеск активності і цікавості до інституту дифамації (оголошення, як правило, у мас-медіа, дійсних або вигаданих відомостей, що ганьблять честі, гідність і ділову репутацію громадянина, установи, організації), до проблематики правового захисту честі, гідності і ділової репутації особи на практиці спричиняє низку судових прецедентів.

Таким чином, постає постає цілком закономірне запитання до органів правоохоронної системи про відповідне регулювання таких правовідносин і щодо належної охорони таких правових благ, як честь, достоїнство, ділова репутація особи і громадянина.

У сучасній правовій системі України існує багато прецедентів із захисту честі, гідності і ділової репутації громадян і негромадян України. Втім слід зупинитись і на такій сучасній проблематиці, як недостатність, а в деяких випадках і повна відсутність необхідного законодавства, брак адекватної правової доктрини.

Вихід із ситуації, що склалася, з відсутністю або недосконалістю законодавства України із захисту честі, гідності і ділової репутації від наклепницьких посягань становлять тему даного дослідження. Україна

проголосила себе правовою демократичною державою, орієнтованою на європейські демократичні цінності у захисті своїх громадян. Однак наслідки історичного авторитаризму у правовій системі України негативно позначаються на її демократичному розвитку. Побудова правової демократичної держави – це головна мета, якій мають бути підпорядковані судова, законодавча системи, з орієнтацією на провідні європейські демократичні держави.

У статті 3 Конституції України закріплено низку фундаментальних правових цінностей: «Людина, її життя, здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю. Права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Держава відповідає перед людиною за свою діяльність. Утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави» [1].

Однак у низці галузей правового регулювання діють норми неправового характеру, які були ухвалені з прагматичною метою, керуючись у прийнятті принципом доцільності. Такого роду прагматична доцільність діє, як показує практика, і у сфері правової охорони честі і достоїнства особи і в деяких судових справах. Отже, без насичення правовими нормами, правовими інституціями, конкретними процедурами з царини юриспруденції правового простору ідея побудови правової демократичної держави залишається декларативною.

Аналіз наукових досліджень проблематики захисту гідності і честі, ділової репутації людини свідчить про те, що демократичні цінності і права та свободи особи розглядаються переважно в українському правовому просторі в аспекті охоронної функції права. Як свідчить практика, такий перебіг не відповідає сучасним реаліям Української держави і не в змозі повною мірою відображати їхній правовий статус як особистих немайнових прав, що забезпечують соціальне буття фізичної особи, а також сприяють дотриманню конституційних вимог щодо поваги до особистості, захисту її честі, гідності та ділової репутації. Така правова характеристика передбачає втілення і реальне забезпечення захисту гідності і честі громадянина в умовах нормальної життєдіяльності її носіїв, а не лише у разі недотримання і порушення згаданих вище принципів. Для надання суспільним відносинам стійкості і непорушності, правового порядку, і тим самим виконання їхнього основного призначення, потрібні новітні прийоми і сучасні демократичні засоби правового впливу. Ці фактори обумовлюють актуальність досліджуваної проблематики, і необхідність комплексного наукового розгляду.

Без розуміння загальнотеоретичних засад співвідношення категорій права і моралі, честь, гідність, ділова репутація в контексті державного регулювання суспільних відносин, генези і проблематики даного питання неможливо і подальше напрацювання адекватної суто правової доктрини в сфері захисту честі, гідності і ділової репутації людини і громадянина від наклепницьких посягань.

Отже, для цього перш за все слід з'ясувати правовий і моральний зміст понять «мораль», «право», «честь», «гідність», «ділова репутація» у контексті загальноправової теорії держави і права. Ці дефініції за змістом і моральним

наповненням є достатньо взаємопов'язані і взаємозалежні, однак і назвати їх цілком подібними і тотожними не можна.

Основоположною рисою і відмітною особливістю моралі є те, що ця філософсько-правова категорія відображає перш за все внутрішню позицію індивідумів, їхнє свідоме і вільне розуміння того, що є добро, зло, обов'язки і сумління у вчинках людини, у взаємовідношеннях і справах як особистих, так і суспільних.

З морально-етичних позицій в категорії моралі наявні два аспекти: по-перше, це особистісний, а саме – внутрішня і самосвідомісна мотивація до дотримання правил моралі і сумліннісного морального оцінювання; по-друге, об'єктивний – позаособистісний, що склався для певної культури, в певному соціумі, у соціальній групі: спільнота, спільність світогляду, моральні переконання, цінності, звичаї, традиції народу і певного етносу, загальнолюдські норми моралі. Особистісний аспект моралі стосується характеристик філософсько-правової категорії моралі, другий – моральності.

Таке визначення моралі цілком збігається з сучасним загальноприйнятим поглядом на мораль як філософсько-правову категорію.

Визначення поняття «право» у контексті трактування його філософського змісту викликає дискусію серед науковців. У дослідженні з метою сформулювання авторської позиції на природу і зміст феномена філософсько-правової категорії «право» розглядаються і зіставляються різні за генезою типи праворозуміння, а також з позицій співвідношення категорій «право» і «моралі» в регулюванні суспільних відносин, зокрема, захисту честі, гідності і ділової репутації від наклепницьких зазіхань.

Висновки. У сучасний період розвитку української демократичної правової держави постала потреба у формуванні правового механізму, який би гарантував ефективне регулювання існуючих в ньому відносин у відповідності до вимог соціального прогресу, основою якого є гармонійний розвиток особи і громадянина із системою її суб'єктивних прав і інтересів.

#### **Список використаних джерел**

1. Конституція України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>. — Редакція від 30.09.2016.
2. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 40–44. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
3. Кримінальний кодекс України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. — 2001. — № 25-26. — Редакція від 12.01.2018. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>
4. Кодекс законів про працю України Редакція від 20.01.2018 <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322->
5. Кримінальний процесуальний кодекс України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. — 2013. — № 9–13. — Редакція від 07.01.2018. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>.

6. Цивільний процесуальний кодекс України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. — 2004. — № 40–42. — Редакція від 07.01.2018. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1618-15>.

7. Про інформацію: Закон України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 48. — Редакція від 01.01.2017. — Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>.

8. Про друковані засоби масової інформації (преси) в Україні : Закон України [Електронний ресурс]. — Редакція від 15.06.2017. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2782-12>.

*Сорокопуд В.О., студентка 4 курсу,  
Коледжу економіки, права та інформаційних технологій  
Доляновська І.М., к.ю.н., доцент*

## **ОСОБЛИВОСТІ ЮРИДИЧНОЇ (КРИМІНАЛЬНОЇ) ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА КОРУПЦІЙНІ ПРАВОПОРУШЕННЯ**

Мета дослідження: проаналізувати та дослідити всі особливості кримінальної відповідальності за корупційні правопорушення.

Актуальність. Корупція – проблема не нова для нашої країни. На сьогоднішній день в Україні все ще залишаються активізованими діяння, які містять ознаки корупції. Всі фактори корупції мають бути повністю усунуті, адже корупція загрожує правопорядку, демократії та руйнує належне управління, чесність та соціальну справедливість.

Методи та матеріали дослідження. Системно-функціональний метод окреслює суть та розкриває основні характеристики системно-функціональної природи кримінальної відповідальності.

Ч.1 ст. 21 ЗУ «Про засади запобігання і протидії корупції» одним із видів відповідальності за вчинення корупційних правопорушень передбачає кримінальну відповідальність [1].

Згідно ч. 1 ст. 2 Кримінального кодексу України (далі – ККУ) підставою кримінальної відповідальності є вчинення особою суспільно небезпечного діяння, яке містить склад злочину, передбаченого цим кодексом [2]. Перелік суспільно небезпечних діянь, вчинення яких є підставою для настання кримінальної відповідальності визначений Особливою частиною ККУ. В розділі 17 ККУ зібрано злочини у сфері службової діяльності та професійної діяльності пов'язаної з наданням публічних послуг. Не всі злочини, передбачені розділом 17 мають ознаки корупційного правопорушення, тобто не відносяться до корупційних злочинів. Також існує класифікація корупційних злочинів за чинним ККУ: а) злочини вчинені шляхом зловживання службовим становищем (частини 2 ст.ст. 191, 262, 308, 312, 313, 320, 410, ч. 1 ст. 357 КК); б) та окремі злочини у сфері службової діяльності та професійної діяльності, пов'язаної з наданням публічних послуг й злочин проти авторитету органів державної влади, органів місцевого самоврядування та об'єднань громадян (ст.ст. 354, 364, 364-1, 365-2, 368-370 КК) [2].

До відповідальності за вчинення корупційного правопорушення може бути притягнуто лише особу, яка є суб'єктом відповідальності за корупційні правопорушення. Коло таких суб'єктів окреслене ст. 4 ЗУ «Про засади запобігання і протидії корупції» [1].

Національна система корупційних злочинів, подібна до визначеної Конвенцією ООН проти корупції від 31 жовтня 2003 р., яка включає: 1) підкуп національних державних посадових осіб; 2) підкуп іноземних державних посадових осіб і посадових осіб міжурядових організацій; 3) розкрадання, неправомірне привласнення або інше нецільове використання майна державною посадовою особою; 4) зловживання впливом; 5) зловживання службовим становищем; 6) незаконне збагачення; 7) підкуп у приватному секторі; 8) розкрадання майна в приватному секторі; 9) відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом. Цілями цієї Конвенції є: сприяння вжиттю й посиленню заходів, спрямованих на більш ефективне й дієве запобігання корупції та боротьбу з нею; заохочення, сприяння та підтримка міжнародного співробітництва й технічної допомоги в запобіганні корупції та в боротьбі з нею, зокрема в поверненні активів; заохочення чесності, відповідальності й належного управління громадськими справами й державним майном[3]. Існує також Кримінальна конвенція про боротьбу з корупцією, яка була підписана 27 січня 1999 року, а ратифікована Україною 18 жовтня 2006 року, що спрямована на захист суспільства від корупції та ефективну боротьбу з нею.

Протягом останнього часу найбільше уваги приділяється основному нововведенню, а саме електронному декларуванню, за порушення якого загрожує найсуворіший різновид відповідальності – кримінальна. У чинному законі «Про запобігання корупції» детально розписано хто, коли, яку декларацію повинен подати і що в неї вписати. Електронну декларацію повинен подати кожен держслужбовець, від Президента до секретаря сільради, а також всі правоохоронці, судді та багато хто ще. У своїх численних роз'ясненнях Національне агентство з питань запобігання корупції (далі – НАЗК) уточнює і деталізує всілякі моменти, пов'язані з поданням декларацій. Кримінальна відповідальність за порушення, пов'язані з е-декларуванням, можлива, якщо: 1) особа в силу закону повинна була подати декларацію, але навмисне її не подала; 2) особа подала декларацію, але з нею щось не так. Насправді ситуація з незаконним збагаченням дещо відрізняється від її побутового і спрощеного розуміння, а тому перевірити і довести такі факти, використовуючи лише дані реєстрів, письмові запити та пояснення, НАЗК навряд чи буде під силу.

Цілями нового антикорупційного законодавства України є:

1) обмежити, нейтралізувати чи усунути фактори корупції шляхом: запобігання конфлікту інтересів; нормативного визначення рамок етичної поведінки особи, уповноваженої на виконання завдань і функцій держави; перетворення корупційних правопорушень у неvigідну і ризиковану справу, за яку передбачені суворі заходи відповідальності; досягнення того, щоб особа чесно і сумлінно виконувала свої службові обов'язки;

2) чітко визначити ознаки і склад корупційних правопорушень;

3) передбачити адекватні заходи відповідальності за їх вчинення;

4) створити незалежний компетентний орган, який безпосередньо протидіятиме корупції та веде боротьбу з його наслідками.

Саме тому Верховна Рада після тривалих суперечок та узгоджень ухвалила закон про створення Вищого антикорупційного суду. Цього від України вимагали західні партнери та донори. Антикорупційний суд розглядатиме корупційні справи, які розслідуватиме Національне антикорупційне бюро. Суд буде розглядати справи по суті, а також буде апеляційною інстанцією. Фактично в Україні створюється незалежна від влади та підтримувана західними партнерами антикорупційна вертикаль - НАБУ розслідує справи, а антикорупційний суд буде їх розглядати.

Новизна та результати дослідження. Проаналізовано сучасні державно-правові заходи щодо притягнення суб'єктів корупційних правопорушень до кримінальної відповідальності. Боротьба з корупцією після чергової реформи має поки що досить хаотичний і точковий характер. Сьогодні ми живемо в черговій фазі пост-реформеного періоду боротьби з корупцією, який відрізняється від усіх попередніх появою двох нових антикорупційних органів – НАЗК і НАБУ, а також необхідністю подавати декларації осіб, уповноважених на здійснення функцій держави, в електронному вигляді. Останній і наймодніший тренд реформи – створення Антикорупційного суду, який в ідеї має вже точно остаточно і безповоротно знищити останні останки нашого внутрішнього ворога № 1.

#### *Список використаних джерел:*

1. ЗУ «Про засади запобігання і протидії корупції» від 14.10.2014 № 1700-VII [Електронний ресурс]. Режим доступу:[http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T14\\_1700.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T14_1700.html).
2. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу:[http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T012341.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T012341.html).
3. Відповідальність за корупційні правопорушення [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://scolvia.com/Media/files/filemanager/безпека%20Она%20підприємстві/Відповідальність%20за%20корупційні%20правопорушення.pdf>.

*Сотничек О.С., магістрант,  
Міщук М.С., заслужений юрист України,  
доцент, кандидат юридичних наук  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **РОЛЬ ТА ВИДИ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПРИВАТНОЇ ДЕТЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Розбудова правової держави в Україні, для якої людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека є найвищою соціальною цінністю, ставить на перше місце у сфері правового регулювання суспільних відносин її права та свободи [ст. 3, 1]. У той же час, не дивлячись на позитивні процеси у політичному та економічному житті нашої держави, її переході до нових форм



економічної діяльності, інтеграції України до європейської спільноти, поширення міжнародного поділу праці, зовнішньоекономічного співробітництва з багатьма країнами світу, нажаль, мають місце й негативні процеси, пов'язані з активізацією та зростанням як національної, так і міжнародної злочинності.

Сьогодні, розглядаючи світовий досвід протидії злочинності та забезпечення правопорядку, ми можемо спостерігати тенденції, пов'язані з все більшою орієнтацією розвинених країн світу не тільки на традиційні поліцейські органи, але й на приватні правоохоронні організації (бюро, служби, установи, агентства). Співробітники даних недержавних правоохоронних організацій постійно розширюють діапазон розшукової та охоронної діяльності, беруть участь у роботі національних та міжнародних конференцій з криміналістичних та інших проблем, пов'язаних з протидією злочинності, досліджують різноманітні аспекти протидії злочинності, об'єднуючись у міжнародні спільноти та організації тощо.

Приватна детективна (розшукова) діяльність у більшості країн світу визнана на державному рівні, врегульована законами й оптимально використовується задля збільшення можливості громадян та юридичних осіб у захисті своїх законних прав та інтересів.

У Сполучених Штатах Америки, Великобританії, Франції, Німеччині, Канаді, Індії, Ізраїлі, Японії, Норвегії, Іспанії, Італії, Португалії, Мексиці та багатьох інших країнах світу запровадження інститутів приватних детективів, приватних детективних підприємств (агентств) та їх об'єднань стало у свій час наслідком реагування влади на нагальні соціальні виклики, і тому на сьогодні існування та діяльність таких недержавних інституцій є у них явищем звичайним, ustalеним і достатньо унормованим національним законодавством.

Функції та завдання приватних детективів і приватних детективних агентств майже такі, як і у правоохоронних органів. Коли громадяни за деякими особистими причинами не можуть звернутися до цих органів, то їх функції беруть на себе приватні детективи та детективні агентства.

Так, ці суб'єкти надають істотну допомогу суб'єктам підприємницької діяльності у вивченні репутації та фінансового стану позичальників та інших партнерів, їх спроможності реально виконувати взяті на себе фінансові зобов'язання, що у значній мірі запобігає укладанню ризикованих угод та ухиленню боржників від сплати заборгованості. Крім того, суб'єкти приватної детективної діяльності проводять велику роботу по пошуку осіб, місцезнаходження яких невідоме, розшуку зниклого майна і тварин, виявленню фактів порушень прав інтелектуальної власності, насамперед незаконного використання товарних знаків та ін.

Важливість ролі інституту приватної детективної діяльності зумовлена суспільною потребою у розвинених країнах, його попитом на індивідуальний підхід до вирішення власних проблем кожного. На підтвердження цього наведемо наступні факти. Наприклад, у Великобританії у приватних охоронних і детективних фірмах кількість персоналу вдвічі більше, ніж співробітників поліції. В Ізраїлі (з населенням трохи більше ніж 5 млн. осіб) функціонує понад 2 тис. детективних і охоронних компаній [2]. У Сполучених штатах Америки

приватною детективною діяльністю займаються, за різними джерелами, від 1 до 2 мільйонів чоловік, що у два рази перевищує штатну чисельність американської поліції. В країні нараховується більш ніж 4 тисячі приватних детективних агентств. Згідно із статистичними даними, до послуг приватних детективів щороку анонімно звертаються близько 7% мешканців країни, що, в свою чергу, більше, ніж у будь-якій іншій країні світу. Сумарний річний прибуток таких приватних детективних агентств на 73% більше, ніж сукупний бюджет усіх державних правоохоронних органів. Діяльність приватних детективних агентств у США носить транснаціональний характер та виходить далеко за межі країни. Наприклад, детективне агентство "Pinkerton Security Investigator Services" має більш 200 відділень та філіалів у США, Канаді, Мексиці та країнах Європи. Чисельність працівників цього агентства складає приблизно 400 тисяч чоловік [3, с. 249].

Визнання приватної детективної діяльності залежить від ступеня демократизації країн. У країнах диктатури детективна діяльність найчастіше взагалі заборонена або скасована як допоміжна при правоохоронних органах.

Досвід країн, у яких приватна детективна діяльність законодавчо врегульована, показує, що функціонування приватних детективів, детективних агентств та їх об'єднань значно підвищує відповідальність державної правоохоронної системи за своєчасне і високопрофесійне реагування на потреби громадян і суспільства, звільняє правоохоронців від необхідності виконання багатьох незначних і невластивих їм функцій, сприяє загальному оздоровленню криміногенної ситуації.

#### **Список використаних джерел:**

1. Конституція України — <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> ;
2. [http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2930:privatna-detektivna-diyalnist-ukrajinski-reality-ta-zarubizhnyj-dosvid&catid=8&Itemid=350](http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2930:privatna-detektivna-diyalnist-ukrajinski-reality-ta-zarubizhnyj-dosvid&catid=8&Itemid=350) ;
3. В.О. Черков. Приватна детективна діяльність в розвинутих країнах світу./ В.О. Черков, П.О. Попов//Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ ім. Е.О. Дідоренка. — 2010. — №2. — С. 248 — 259.

**Степаненко Н.В.**, старший викладач кафедри іноземних мов та спеціальної мовної підготовки, аспірантка 2017 року, Університет «КРОК»  
**Француз А.Й.**, Герой України, заслужений юрист України, доктор юридичних наук, професор, завідувач кафедрою державно-правових дисциплін, Університет «КРОК»

## **ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ ДЕСТРУКТИВНИХ ІНТЕРНЕТ-КОМУНІКАЦІЙ НЕПОВНОЛІТНІХ: УДОСКОНАЛЕННЯ ЧИННОГО ЗАКОНОДАВСТВА**

Актуальність дослідження. Конституція України, зокрема частина 3 ст. 51 гарантує, що сім'я, дитинство, материнство і батьківство охороняються

державою [1]. Дитина як повноцінний громадянин України має право бути захищеною від будь-якого негативного впливу, що може завдати шкоду її фізичному та психічному здоров'ю. В сучасному світі існує безліч небезпек для дітей і одну з серйозних загроз представляють засоби масової інформації, зокрема, Інтернет. Саме тому метою дослідження є теоретико-правовий аналіз аспекту деструктивних інтернет-комунікацій.

Виклад основного матеріалу. Загальновідомо, що сучасний технологічний розвиток на перше місце висунув проблему правового забезпечення інформаційної безпеки держави, неодмінною складовою якої є інформаційна безпека молодого покоління. При цьому весь суспільний обіг інформації регулюється багатьма видами соціальних норм, основними серед яких є: правові та моральні. Однак, якщо в минулі століття правовий обіг інформації охоплював лише найважливішу частину суспільного обігу інформації, то в сучасних умовах назріла нагальна необхідність розширення кола інформаційно-комунікативних відносин, що мають підпадати під правове регулювання. Особливо ця проблема стосується проблем правового регулювання інформаційного обігу та комунікації у всесвітній мережі Інтернет, до якої в наш час долучаються вже навіть діти з дошкільного віку. Фактична неможливість законного притягнення до юридичної відповідальності правопорушників у мережі Інтернет, що особливо проявляється на прикладі адміністративної та кримінальної відповідальності, зумовлює майже безмежну свободу дій, яку нині можна спостерігати у віртуальному кіберпросторі. Враховуючи те, що будь-який неповнолітній внаслідок об'єктивної недостатньої сформованості своєї свідомості є вразливим, а отже, значно більше за дорослих та дієздатних осіб піддається впливу з боку відповідних джерел інформації, в сучасних умовах уже фактично побудованого глобального інформаційного суспільства потрібно ретельно підходити до питання захисту дітей від інформації, яка може завдати шкоди їх здоров'ю та розвитку, а інколи навіть життю.

Складність вирішення вказаних проблем за допомогою формально визначених правових норм полягає насамперед у тому, що у всесвітній мережі чи не найбільше має місце «зіткнення» протилежних інтересів відповідних суб'єктів, у зв'язку з чим навіть сьогодні ця проблема поки що є лише предметом численних дискусій, а не практичних дій. У цьому контексті цікавим є розгляд міжнародного досвіду спроб вирішити вказане питання на нормативно-правовому рівні. Зокрема, 3 грудня 2009 року Міжпарламентська асамблея держав-учасниць СНД прийняла Модельний закон «Про захист дітей від інформації, що завдає шкоду їх здоров'ю та розвитку» [2], який встановлює правові та організаційні основи державної політики і міжнародного співробітництва держав-учасниць СНД у сфері забезпечення інформаційної безпеки дітей з урахуванням загальноновизнаних принципів і норм міжнародного права, в тому числі закріплених в Конвенції ООН про права дитини та Модельному законі «Про основні гарантії прав дитини в державі».

Василевич В.В. з метою посилення захисту дітей від шкідливої інформації в мережі Інтернет пропонує внести зміни до Закону України «Про телекомунікації» та передбачити окремі норми, які б встановлювали

відповідальність власників веб-сайтів в українській частині мережі за розміщення сайтів, що можуть містити інформацію, котра може негативно вплинути на дітей. Окрім того, науковець зазначає, що необхідно зобов'язати Інтернет-провайдерів, які надають хостинг, інформувати своїх користувачів про необхідність індексації сайту та про методику її здійснення. Вважається, що такий захід може бути ефективним, оскільки, як правило, сайти, які містять шкідливу для дітей інформацію, призначені для продажу або надання її дорослим покупцям. Подібна індексація сайтів не суперечитиме комерційним інтересам їхніх власників. Введення системи індексації дасть змогу легко виділити та, за необхідності, відфільтрувати в мережі інформаційну продукцію, не призначену для перегляду неповнолітніми [3,с.4].

Інтернет-технології стали природною частиною нашого життя і діти, як найактивніша, така, що швидко розвивається аудиторія, дуже часто раніше за дорослих знайомляться з новими можливостями, що надає всесвітня мережа. Однак для батьків головним завданням є створити такі умови, щоб Інтернет не завдавав шкоди фізичному та психічному здоров'ю дитини. Часто підліток, як найбільш вразлива людина, поводить в світовій мережі віктимно, ненавмисно провокуючи вчинення протиправних дій. Мова може йти про встановлення з дитиною незаконного контакту (грумінгу) з подальшими злочинними діями, кіберпереслідування, он-лайн насилля, шахрайство, порнографія та ін. Причому, іноді може мати місце і так звана «інверсія ролей», коли підліток з жертви перетворюється на порушника. Також дуже небезпечним для психологічного здоров'я дитини є встановлення так званого небажаного контенту, під яким фахівці розуміють матеріали непридатного для дітей та протизаконного змісту – порнографічні, такі, що пропагують наркотики, психотропні речовини й алкоголь, тероризм і екстремізм, ксенофобію, сектантство, національну, класову, соціальну нетерпимість, нерівність, асоціальну поведінку, насилля, агресію, суїцид, азартні ігри, інтернет шахрайство [4, с. 19].

Особливу увагу слід приділити комп'ютерним іграм із деструктивним, агресивним змістом, до яких в мережах дуже легкий доступ. Такі ігри суттєво впливають на свідомість дитини, вчать її вирішувати проблеми силовими методами, викликають тривожність, жорстокість, дратливість, емоційну неврівноваженість.

Останнім часом активного поширення набули так звані «групи смерті» («Синій кит», «Тихий дім», «Море китів», «Розбуди мене о 04.20», «Рожеві феї», «Момо»), адміністратори яких пропонують дітям стати учасниками гри, під час якої неповнолітнім пропонується виконувати смертельні завдання, фінальним етапом яких є суїцид. Так, за інформацією прес-центру Національної поліції України, станом на березень 2017 року працівники Департаменту кіберзлочинності виявили у соціальних мережах 434 «групи смерті». Кількість облікових записів, які вдалося ідентифікувати, як такі, що зареєстровані на території України, становить 34970. А за інформацією Інтернет видання «Ракурс», тільки в межах гри «Синій кит» залучено до зазначених груп близько 35 тис. українських підлітків.

Гра «Синій кит» є прикладом застосування технології гейміфікації для того, щоб завдати шкоди адресату комунікації (довести до самогубства). Суб'єкт впливу в грі може виступати куратором груп смерті та автором гри, при цьому кураторів слід також віднести до суб'єктів інформаційної агресії, за що у чинному законодавстві повинна бути передбачена кримінальна відповідальність. Алгоритмом протидії таким шкідливим комунікаціям може бути також їх блокування на трьох рівнях: на рівні суб'єкта, джерела і об'єкта впливу.

Висновки. Все сказане дає змогу зробити висновки, що для того, щоб захистити дітей від негативного впливу Інтернету, українське суспільство повинне протистояти загрозам, які несе сьогодні інформаційний простір, а державна політика має бути спрямована на підтримку духовного та культурного розвитку дітей. Хоча всевітня мережа є важливою складовою сучасного життя, проте через недостатнє правове регулювання захисту дітей від негативного впливу Інтернету, він стає зручним “плацдармом” для протиправної діяльності. Варто наголосити, що Інтернет є площиною не лише для вчинення адміністративних, але й цивільних та кримінальних правопорушень. Єдиним шляхом виправлення ситуації є якомога швидше внесення змін і доповнень у чинне законодавство.

#### **Список використаних джерел:**

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР// Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Про захист дітей від інформації, що завдає шкоду їх здоров'ю та розвитку: Модельний закон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jurconsult.net.ua/zakony-stran-sng>.
3. Василевич В. В. Зарубіжний досвід кримінологічної політики захисту прав потерпілих від поширення дитячої порнографії у мережі Інтернет / В. В. Василевич // Часопис Академії адвокатури України. – 2013. – № 3. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>.
4. Литовченко І. Діти в Інтернеті: як навчити безпеці у віртуальному світі: посібник для батьків / І. Литовченко, С. Максименко, С. Болтівець та ін. – К.: ТОВ “Видавничий будинок “Аванпост-Прим”, 2010. – 48 с. 4. Веселуха В.

**Степанченко І.О.,** магістрант,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ МЕДИЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ**

Як свідчить практика, переважна більшість медичних працівників та навіть керівників закладів охорони здоров'я мають поверхове уявлення про юридичну відповідальність, яка встановлена чинним законодавством за правопорушення у сфері охорони здоров'я. При цьому, знання про підстави, види і наслідки юридичної відповідальності, з одного боку, дисциплінує медичних працівників, а з іншого – зменшує ймовірність безпідставного притягнення їх до відповідальності.

Зважаючи на збільшення кількості позовних заяв громадян щодо неналежного надання медичної допомоги, проблемам юридичної

відповідальності медиків за професійні правопорушення треба приділяти значно більшої уваги.

Правові, організаційні, економічні та соціальні засади охорони здоров'я в Україні визначають Основи законодавства України про охорону здоров'я (далі - Основи).

Так, відповідно до статті 80 Основ особи, винні у порушенні законодавства про охорону здоров'я, несуть цивільну, адміністративну або кримінальну відповідальність згідно із законодавством.

При цьому, слід зазначити, що згідно з частиною третьою статті 34 Основ лікар не несе відповідальності за здоров'я хворого у разі відмови останнього від медичних приписів або порушення пацієнтом встановленого для нього режиму.

*Кримінальна відповідальність* є найбільш суворим видом юридичної відповідальності медичних працівників за правопорушення, що вчиняються ними під час здійснення професійної діяльності.

Згідно з частиною першою статті 2 Кримінального кодексу України (далі - ККУ) підставою кримінальної відповідальності є вчинення особою суспільно небезпечного діяння, яке містить склад злочину, передбаченого цим Кодексом.

Медичні працівники відповідальні за вчинення злочинів на загальних засадах, до того ж у ККУ є ряд складів злочинів, які мають відношення саме до професійної діяльності лікарів.

Злочини, що вчиняються медичним працівниками у зв'язку зі здійсненням ними професійної діяльності, умовно можна поділити на такі:

- злочини проти життя і здоров'я особи (пацієнта);
- злочини проти прав особи (пацієнта);
- злочини у сфері господарської діяльності з медичної практики;
- злочини у сфері обігу наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів або прекурсорів;
- інші злочини, вчинені медичними працівниками у зв'язку з їхньою професійною діяльністю.

Переважає більшість "медичних" злочинів сконцентровані у розділі II ККУ "Злочини проти життя і здоров'я особи". До них належать, зокрема:

- неналежне виконання професійних обов'язків, що спричинило зараження особи вірусом імунодефіциту людини чи іншої невиліковної інфекційної хвороби (ст. 131 ККУ);
- розголошення відомостей про проведення медичного огляду на виявлення зараження вірусом імунодефіциту людини чи іншої невиліковної інфекційної хвороби (ст. 132 ККУ);
- незаконне проведення абортів (ст. 134 ККУ) – у разі, якщо медичний працівник не має спеціальної медичної освіти;
- незаконна лікувальна діяльність (ст. 138 ККУ) - заняття лікувальною діяльністю без спеціального дозволу, здійснюване особою, яка не має належної медичної освіти;
- ненадання допомоги хворому медичним працівником (ст. 139 ККУ);
- неналежне виконання професійних обов'язків медичним або фармацевтичним працівником (ст. 140 ККУ);

- порушення прав пацієнта (ст. 141 ККУ);
- незаконне проведення дослідів над людиною (ст. 142 ККУ);
- порушення встановленого законом порядку трансплантації органів або тканин людини (ст. 143 ККУ);
- насильницьке донорство (ст. 144 ККУ);
- незаконне розголошення лікарської таємниці (ст. 145 ККУ).

Варто зазначити, що випадки притягнення медичних працівників до кримінальної відповідальності, а тим більше винесення щодо них обвинувального вироку в Україні є порівняно нечастими.

*Адміністративна відповідальність* є різновидом юридичної відповідальності, яка настає за правопорушення, передбачені Кодексом України про адміністративні правопорушення (далі - КУпАП)

Так, відповідно до статті 9 КУпАП адміністративним правопорушенням (проступком) визнається протиправна, винна (умисна або необережна) дія чи бездіяльність, яка посягає на громадський порядок, власність, права і свободи громадян, на встановлений порядок управління і за яку законом передбачено адміністративну відповідальність.

Адміністративна відповідальність за правопорушення, передбачені цим Кодексом, настає, якщо ці порушення за своїм характером не тягнуть за собою відповідно до закону кримінальної відповідальності.

До адміністративних правопорушень у галузі охорони здоров'я населення належать, зокрема:

- порушення санітарно-гігієнічних і санітарно-протиепідемічних правил і норм (ст. 42 КУпАП);
- незаконне виробництво, придбання, зберігання, перевезення, пересилання наркотичних засобів або психотропних речовин без мети збуту в невеликих розмірах (ст. 44 КУпАП);
- порушення встановленого порядку взяття, переробки, зберігання, реалізації і застосування донорської крові та (або) її компонентів і препаратів (ст. 451 КУпАП).

До осіб, що вчинили адміністративні правопорушення, застосовуються адміністративні стягнення, передбачені санкціями статей, що встановлюють відповідальність за такі правопорушення.

На сьогоднішньому етапі розвитку українського суспільства і медико-правової науки на перший план відносно відповідальності медичних працівників за професійні правопорушення виходить цивільно-правова відповідальність.

Відповідно до частини першої статті 1 Цивільного кодексу України (далі - ЦКУ) цивільним законодавством регулюються особисті немайнові та майнові відносини (цивільні відносини), засновані на юридичній рівності, вільному волевиявленні, майновій самостійності їх учасників.

*Цивільно-правова відповідальність* у сфері медичної діяльності - це вид юридичної відповідальності, який виникає внаслідок порушення у галузі майнових або особистих немайнових благ громадян у сфері охорони здоров'я і який полягає переважно в необхідності відшкодування шкоди. До особистих немайнових благ громадян, які безпосередньо пов'язані з медичною діяльністю,

належать перш за все життя і здоров'я. З цієї причини можна стверджувати, що цивільно-правова відповідальність - це своєрідний засіб забезпечення захисту особистих немайнових прав (життя і здоров'я) пацієнтів при наданні медичної допомоги.

Переважна більшість позовів, що пред'являються пацієнтами до закладів охорони здоров'я (у тому числі до фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, що займаються медичною практикою), є позовами про відшкодування матеріальної та моральної шкоди, завданої ушкодженням здоров'я, спричиненого медичною допомогою неналежної якості. Відшкодування такої шкоди здійснюється відповідно до положень глави 82 ЦКУ.

Проте варто зазначити, що обов'язковою умовою відповідальності за заподіяння шкоди є причинний зв'язок між протиправною поведінкою і заподіяною шкодою. Наприклад: якщо шкода не є наслідком протиправної поведінки заподіювача шкоди, а сталася з інших причин (через недотримання пацієнтом медичних рекомендацій чи внаслідок індивідуальних особливостей організму пацієнта), у заподіювача шкоди не виникатиме обов'язку відшкодувати шкоду.

Для настання цивільно-правової відповідальності за шкоду здоров'ю необхідно, щоб така шкода була спричинена з вини заподіювача шкоди. Вина медичних працівників, як правило, виступає у формі необережності. Для звільнення від обов'язку відшкодувати шкоду здоров'ю заподіювач шкоди повинен довести, що вона сталася не з його вини.

Враховуючи наведене, знання керівниками закладів охорони здоров'я та їхніми працівниками чинного законодавства щодо відповідальності медичних працівників і вжиття заходів щодо забезпечення його дотримання є запорукою нормальної роботи закладів охорони здоров'я.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001р. № 2341-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14/ed20181110>.
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003р. №435-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
3. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984р. № 80731-X [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>.
4. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>.



*Телліс С.О., аспірант,  
Ткач Д.І., доктор політичних наук, професор,  
проректор з міжнародних питань,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОРЯДКУ ВИБОРІВ ПРЕЗИДЕНТА В УГОРЩИНІ ТА В УКРАЇНІ: ПОЛІТИКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ**

З позиції забезпечення гарантії поділу влади обмеженням за часом шляхом регулярних виборів, особливе значення в демократичних системах має порядок вибору президента.

В Угорщині, за всю її історію діяло дві конституції: Конституція 1949 р. [1] і Конституція 2011 р. з назвою «Основний закон» [2]. Відповідно до Основного закону Угорщини, збереглася парламентська форма правління, але в конституційний механізм здійснення державної влади були внесені деякі корективи. За роки незалежності України було ініційовано п'ять кампаній по зміні форми управління державою, три з них призвели до істотної зміни політичного ладу, при цьому фактично діяли по черзі тільки два варіанти Конституції: Конституція в редакції 1996 р. [3], яка встановила президентську республіку з широкими повноваженнями президента і Конституція в редакції 2004 р. [4] з парламентсько-президентською моделлю республіки і поділом більшої частини повноважень президента між парламентом та урядом.

Порядок виборів президента в Угорщині та в Україні

Президент України обирається громадянами України на основі загального, рівного і прямого виборчого права шляхом таємного голосування строком на п'ять років. [3, ст.103 ч.1] [5, ст.103 ч.1] Президента Угорщини обирає Державні Збори на п'ять років [2, The President of the Republic, art.10, (1)] [1, Chapter III, art. 29 / A, (1)]

На наше переконання, виняткова участь Державних Зборів під час виборів Президента Угорщини в порівнянні з аналогічною процедурою в Україні, наповнює зміст угорського представницького мандата, як елемента правового статусу виборної особи, змістом відмінним від українського представницького мандата. Слід зазначити, що зазначені норми закону не зазнали змін з прийняттям нових конституційних механізмів в національних правових системах. Така «непорушність», на нашу думку, може визначати встановлений формальний характер відносин між цивільною платформою і владою, а також існуючі можливості для політичної репрезентації інтересів соціальних груп.

В рамках конституційного розвитку Угорщини та України, зміни отримали норми закону про порядок висунення кандидатур на пост президента, процедури виборів та можливості до імпічменту.

Основним законом Угорщини змінено число членів Державних Зборів для подання кандидатури на пост Президента Угорщини. Згідно з Конституцією 1949 р., для висунення кандидатури на посаду була потрібна письмова рекомендація не менше п'ятдесяти членів парламенту [1, Chapter III, art. 29 / B, (1)] з 368 членів [6], згідно з Основним законом 2011 р. потрібно не менше ніж однієї п'ятої

частини депутатів Державних Зборів [2, The President of the Republic, art.11, (2)] з 199 членів [7]. Теоретично ця новела знижує представницький поріг для кандидатів і зменшує можливу кількість кандидатів на президентський пост.

В Основному законі деяке спрощення отримала процедура голосування Державними Зборами Угорщини: ключові моменти - другий тур голосування проводиться з запропонованих кандидатур до першого тура, а Президентом Угорщини є той, хто - незалежно від числа депутатів, які брали участь в голосуванні - отримав більшість дійсних голосів. [2, The President of the Republic, art.11, (4)] Згідно з Конституцією 1949 для вибору Президента у другому турі потрібно повторне висунення [1, Chapter III, art. 29 / B, (3)] і більшість голосів у дві третини голосів членів Державних Зборів. [1, Chapter III, art. 29 / B, (4)]

Можна припустити, що спрощення, прийняті в нових нормах Основного закону 2011 р., щодо порядку висунення кандидатур на пост президента, процедури виборів та змінений кількісний склад Державних Зборів з меншою кількістю членів, можуть мати певний взаємно компенсацийний ефект з точки зору репрезентації інтересів соціальних груп.

Порядок проведення виборів Президента України встановлюється законом. [3, ст.103 ч.6] [5, ст.103 ч.6] Загальні умови президентських виборів в Україні формалізовані Законом 474-XIV «Про вибори Президента України». Перша редакція Закону 474-XIV прийнята Верховною Радою 05.03.1999 р [8] Поточна редакція від 01.01.2016 Закону «Про вибори Президента України» має посилення на 30 законів, якими вносилися окремі зміни та доповнення до чинного акту. [9]

Як наголошують дослідники, процес удосконалення виборчого законодавства України має перманентний характер та кодифікація виборчого законодавства наразі не здійснена. [10] Постійне оновлення виборчого законодавства України перед кожними загальнонаціональними виборами [11] та наявність проблематики застосування оновлених норм [12], скоріше свідчить про значну проблему розвитку політико-економічного істеблішменту в країні, у зв'язку з чим, досягти домовленості про відкриті правила гри та актуальну кодифікацію виборчого механізму досить важко. На той самий час, як наголошують дослідники, одним з найактуальніших завдань сьогодення для політичних і владних структур є саме політична структуризація українського суспільства. [13]

Висновки. 1. Порядок вибору президента в Угорщині та в Україні істотно різняться. 2. Зміст представницького мандата Президента Угорщини може мати відмінності від змісту представницького мандата Президента України. 3. Конституційний розвиток Угорщини спрощує порядок висунення кандидатур та виборів на пост Президента. 4. У виборчому законодавстві України відсутня актуальна кодифікація виборчого механізму на пост Президента.

#### **Список використаних джерел:**

1. *The Constitution of the Republic of Hungary (Act XX of 1949). (Редакція Конституції 1949 року включає в себе всі зміни і поправки, внесені до 2010 року включно). [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://www.wipo.int/wipolex/ru/text.jsp?file\\_id=190398](http://www.wipo.int/wipolex/ru/text.jsp?file_id=190398)*

2. *The Fundamental Law of Hungary (25 April 2011)*. (Діюча Конституція Угорщини, прийнята 18.04.2011 р.) [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://www.wipo.int/wipolex/ru/text.jsp?file\\_id=325825](http://www.wipo.int/wipolex/ru/text.jsp?file_id=325825)
3. Конституція України. Документ 254к/96-ВР, перша редакція - прийняття від 28.06.1996р. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр/ed19960628?lang=uk>
4. Закон від 08.12.2004 №2222-IV. Про внесення змін до Конституції України. Документ 2222-15. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2222-15>
5. Конституція України. Документ 254к/96-ВР, чинний, поточна редакція — Редакція від 30.09.2016, [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>
6. *A Magyar Országgyűlés*. (Угорський парламент. Вибори парламентських членів до 2014 року). [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://www.parlament.hu/pairhelp/ogy\\_magyar.htm](http://www.parlament.hu/pairhelp/ogy_magyar.htm)
7. *A Magyar Országgyűlés*. (Угорський парламент. Вибори членів парламенту. Закон ССІІ на 2014 рік.) [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.parlament.hu/bevezetes9>
8. Закон “Про вибори Президента України”. Документ 474-XIV, попередня редакція — Редакція від 19.10.1999р. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/474-14/ed19991019>
9. Закон “Про вибори Президента України». Документ 474-XIV, чинний, поточна редакція — Редакція від 01.01.2016 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/474-14>
10. Стешенко Т.В. Сучасні тенденції розвитку виборчого законодавства України. *Visegrad journal on human rights* - 2016р. [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://vjhr.sk/archive/2016\\_2\\_1/21.pdf](http://vjhr.sk/archive/2016_2_1/21.pdf)
11. Ковриженко Д. Новий закон про вибори Президента України : аналіз новел та окремих недоліків. *Лабораторія законодавчих ініціатив -2014 р.* [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://parlament.org.ua/2004/05/17/novij-zakon-pro-vibori-prezidenta-ukr/>
12. Бюро демократичних інститутів та прав людини . *Остаточні звіти Місії спостереження за виборами ОБСЄ/БДПЛ.* - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.osce.org/odihr>
13. Ткач Д. І. Інститут президентства в Угорщині новітньої доби. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.krok.edu.ua/download/publikatsiji/tkach-dmitro-ivanovich/dmitro-tkach-publikatsiya-001.pdf>

**Трепак О.І.,** магістрант  
**Леоненко І.В.,** к.ю.н.

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

З метою найбільш повного розкриття теми магістерської роботи: Цивільно-правового захисту прав позичальника за договором споживчого кредиту, я її розпочав коротким викладом історії виникнення та розвитку споживчого кредитування як в Україні, так і в зарубіжних державах, оскільки вважаю, що така постановка питання надасть можливість більш детально та повно розкрити зазначену тему. Питання захисту прав споживачів в кредитній сфері є досить актуальним у нашій державі про що свідчать нормативні документи, які регулюють ці правовідносини та на які я посилаюсь у своїй роботі.

Таким чином працюючи над дипломною роботою я провів аналіз не тільки законодавства у сфері споживчого кредитування, а і звернув увагу на історичні документи, які вказують на передумови виникнення самого поняття кредиту, споживчого кредиту, споживача кредитної послуги та його захист відповідно до чинного законодавства.

Вивчаючи історію розвитку руху по захисту прав споживачів в Україні я встановив, що це питання піднімалось ще в давнину – починаючи із IV століття, коли в Херсонесі Таврійському наглядчі на базарах стежили за дотриманням правил торгівлі та захищали права покупців, тобто споживачів. В Англії цей рух розпочався у 1200 році [16], в Росії із 1723 року [17], у США – в 1785 році. Найбільшого розвитку цей рух набув після Другої світової війни. Так, у 1960 році при ООН створено Міжнародну Організацію Споживчих товариств та незалежних споживачів, членом якої із 1997 року є Україна. В 1962 році Консультативною Асамблеєю Європейського союзу ухвалено «Хартію захисту споживачів», а у 1985 році Генеральна Асамблея ООН затвердила «Керівні принципи захисту інтересів споживачів». [11, с. 33].

В Україні виникнення перших споживчих товариств відбулось у 60-х рр. XIX ст. заснуванням «Харьковского потребительного общества». У грудні 1917 р. Центральна Рада України ухвалила закон «Про перетворення Київської контори Державного банку Росії в Український державний банк», який мав право надавати позики. [9, с. 147, 152]

Перший Цивільний кодекс був ухвалений ВУЦВК 16.12.1922 і в статтю 218 включені положення про укладення в майбутньому договору позики. [12] Статтею 383 ЦК УРСР 1963 року було визначено, що позички громадянам видаються банками СРСР [13].

«Основи цивільного законодавства Союзу СРСР і республік» від 31.05.1991 науковці вважають Другим союзним Цивільним кодексом. [15] Частиною 1 ст. 113 (позика) цього нормативного акта було визначено, що за договором позики (кредитним договором) позикодавець (кредитор) передає позичальнику (боржнику) у власність (повне господарське відання або оперативне управління) гроші або речі, визначені родовими ознаками, а позичальник зобов'язується своєчасно повернути таку ж суму грошей або таку саму кількість речей того ж роду та тієї ж якості, а стаття 114 регламентувала відносини, які виникали тільки з кредитного договору. [8].

Розвиток споживчого кредитування в Україні розпочався ще у радянський період прийняттям Постанови Ради Міністрів УРСР «Про продаж робітникам і службовцям в кредит товарів тривалого користування». [14] Значну роль у задоволенні потреб населення відігравала споживча кооперація. Дрібний споживчий кредит надавався на придбання продуктів харчування та предметів першої необхідності. [10, с. 9, 10, 14-15].

В самостійній Україні законодавча основа для регулювання цих відносин закладена в Законі «Про захист прав споживачів». [2] Захист прав споживачів передбачено і статтею 42 Конституції України [1], його розвиток знайшов своє місце і в Законі України «Про кредитні спілки». [3]

Вдосконалення захисту прав споживачів в нашій державі постійно розвивалось, на що вказують Укази Президента: «Про заходи для посилення державного захисту прав споживачів» [5], «Про Державний комітет України з питань технічного регулювання і споживацької політики» [6], «Про Програму захисту прав споживачів на 2003-2005 роки». [7]

15.11.2016 Верховною радою України прийнято Закон України «Про споживче кредитування», основною метою якого є захист прав та законних інтересів споживачів і кредиторів. [4] Приписи цього Закону мають пріоритет перед іншими нормативно-правовими актами.

Не зважаючи на наявність великої кількості нормативних актів, які регламентують споживче кредитування, слід зазначити, що у вітчизняному законодавстві існують прогалини в регулюванні цих відносин, а тому ця тема є актуальною і в даний час.

#### **Список використаних джерел:**

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України – 1996, № 30 – 141 с.
2. Закон України від 12.05.1991 № 1023-ХІІ «Про захист прав споживачів» // Відомості Верховної Ради УРСР – 1991, № 30 – 379 с.
3. Закон України від 20.12.2001 № 2908-ІІІ «Про кредитні спілки» // Відомості Верховної Ради України. – 2002, № 15 – 101 с.
4. Закон України від 15.11.2016 № 1734-VІІІ «Про споживче кредитування» // Відомості Верховної ради України. – 2017, № 1 – 2 с.
5. Указ Президента України від 12.01.2002 № 16/2002 «Про заходи для посилення державного захисту прав споживачів» // Урядовий кур'єр від 18.01.2002 Офіційне видання. – № 11.
6. Указ Президента України від 01.10.2002 № 887/2002 «Про Державний комітет України з питань технічного регулювання і споживацької політики» // Урядовий кур'єр. Офіційне видання від 09.10.2002 № 186.
7. Указ Президента України від 11.12.2002 № 1148/2002 «Про Програму захисту прав споживачів на 2003 - 2005 роки» // Офіційний вісник України. Офіційне видання від 27.12.2002 № 50 – 61 с.
8. Основи цивільного законодавства Союзу РСР і республік : постанова від 31.05.1991 № 2212-І // Відомості З'їзду народних депутатів СРСР і Верховної Ради СРСР – 1991, № 26 – 733 с.
9. Гай-Нижник П. П. Організація та структура Українського державного банку у 1918 році // Фінанси України. — 2007. — № 8. С. 147-154
10. Захаров В. С. Потребительский кредит в СССР / В. С. Захаров. — М. : Финансы и статистика, 1986. – 80 с.
11. Зверева О. В. Освіта споживача – важливе державне завдання // Право України. – 2008. № 8. – ст. 31-35.
12. Цивільний кодекс УРСР 1922 // [Електронний ресурс] – режим доступу: [https://yurist-online.org/laws/codes/ex/civilnyi\\_kodeks\\_usrr\\_1922.pdf](https://yurist-online.org/laws/codes/ex/civilnyi_kodeks_usrr_1922.pdf)
13. Цивільний кодекс УРСР 1963 // [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1540-06>
14. Про продаж громадянам товарів тривалого користування в кредит. Постанова Ради Міністрів УРСР від 14.09.1959 № 1436 // Верховна Рада України : офіц. веб-портал. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/299-85-%D0%BF>.
15. Другий Цивільний кодекс СРСР / В. М. Алієва – Барановська // Форум права. – 2015 – № 1. – С. 6–10. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/FP\\_index](http://nbuv.gov.ua/UJRN/FP_index)
16. Навчальні матеріали онлайн. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://pidruchniki.com/91821/sotsiologiya/istoriya\\_viniknennya\\_ruhu\\_mizhnarodniy\\_dos\\_vid\\_zahistu\\_prav\\_spozhivachiv](https://pidruchniki.com/91821/sotsiologiya/istoriya_viniknennya_ruhu_mizhnarodniy_dos_vid_zahistu_prav_spozhivachiv)

*Anatoly Frantsuz, Hero of Ukraine, Doctor of Law  
Professor, Honored Lawyer of Ukraine  
Tetiana Kurinna, Student «KROK» University*

## **THE PHENOMENON OF DRUG ABUSE AMONG YOUNG PEOPLE ONLINE: THE LEGAL ASPECT OF COUNTERACTION**

Annotation. The thesis analyzes the criminal responsibility for the production, distribution, rejection of use and storage of drugs, comparing Ukrainian and European practices about solving this problem. The author gives recommendations on their improvement.

Introduction. Nowadays, the age of drug addicts is rapidly decreasing, because the purchase of drugs is not only affordable, but also fascinating: dealers have turned their activities into a deadly game. Deadly, but easily accessible. It all starts at the level of conversation, where the real names of deadly substances mask under such colorful things as: "chocolate", "flour", "cherry", "mix" and many others. These inscriptions can be found everywhere now, on the walls of buildings, on asphalt, you just need to know where and what look for. Such quest attracts teenagers so much.

Proper text. Over the past ten years, drug abuse and drug addiction have become one of the most acute social problems in Ukraine. Not solving this problem can have a negative impact not only on the social sphere, but also can be a threat to national security. According to official data, the number of adolescents who used drugs in Ukraine as of 1994 was 562, now this number cannot but frighten, because in Ukraine, as of 2016, more than 100 thousand adolescents with a diagnosed drug addiction are registered.<sup>1</sup>

So why are there such high rates? Today, due to scientific and technological progress, Internet resources are increasingly gaining in popularity. Over the past few years, criminals have increasingly used conspiratorial methods of distributing narcotic drugs

Drug dealers instantly appreciated the technological possibilities of using the illegal activity of such a connection, in the first place, the opportunity to contact an accomplice in any country or time, while maintaining anonymity. With help of encryption of the real drug dealer face<sup>23</sup> and money laundering obtained from the sale

---

<sup>1</sup> Kyrychenko O.V., Mishchanynets O.M., Shamara O.V., Yurchenko O.M., 2014, A method for detecting and documenting criminal activities that spread narcotics using the World Wide Web, Kyiv, p. 4, 5, 8, 11, 13, 15.

<sup>2</sup> ADIC-Ukraine, 1995, Alcohol and Drugs in Ukraine, Kyiv, p. 30, 33.

<sup>3</sup> <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/735-2013-p>

<sup>4</sup> Karpenko E.M., 2011, The prevention of illicit drug trafficking by international law enforcement organizations (on the materials of Interpol and Europol), Kyiv, p. 10.

<sup>5</sup> Losych S.V., 2013, Criminal liability for encouraging minors to use intoxicants, Zaporizhzhia, p. 13.

<sup>6</sup> Palyvoda A.V., 2018, Criminal Codex of Ukraine, Kyiv, p. 160, 161, 162, 163.

<sup>7</sup> Savchenko A.V., Vertiletska I.A., Semenyuk O.O., Lutsak O.O., 2016, Criminal-legal characterization of crimes in the sphere of circulation of narcotic drugs and psychotropic substances, committed with the involvement of minors and adolescents, Kyiv, p. 7, 195, 196, 201.

of narcotic drugs, actual participants of such crimes for a long time can remain unknown not only for narcotic drugsbuyers, but for the police too.

Detection of persons who offer drugs via the Internet is carried out besides using classical operational search methods (the use of persons who cooperate with police in a confidential manner to identify who order or sell narcotic drugs through the Internet), also, by the way of searching yourself some ads or informational messages on the Internet from persons who may be involved in such criminal activity. The strategy of counteracting the spread of narcotic drugs, generally, lies in necessity of previousconducting computer intelligence.

The purpose of computer intelligence is to obtain information contained in computer networks (on servers).

Obviously, the main condition for ending crimes committed with use of the Internet is the identification of the criminal. The process of identification can be divided into the following stages: 1) searching information on the Internet regarding facts of narcotic drugs sale; 2) installation of an Internet Service Provider, whose network belongs to the IP address of which the narcotic drugs are sold; 3) locating the computer that had access to the Internet at the specified time under the installed IP address.

Unfortunately, the presence in the Criminal Code of Ukraine norms on liability for drug crimes committed with the involvement of minors or concerning minors (Part 2 and 3 of Article 307, Part 3 of Article 309, Part 3 of Article 314, Part 2 of Article 315, Part 2 of Article 317) do not significantly affect the dynamics of the relevant crimes. That is why there is a need to improve certain criminal law provisions.

The disadvantages in constructing norms of the Criminal Code of Ukraine and their excessive differentiation leads to errors in judicial and investigative practices, reduces the effectiveness of the state's activities in applying criminal and legal measures to counteract the illegal use of narcotic drugs.

An additional argument in this regard may be the results of a survey conducted the police (in particular, 52.8% of them believe that the constitutions of the crimes provided by Articles 307, 309, 314, 315 and 317 of the Criminal Code of Ukraine are insufficiently effective and difficult to apply to actual cases of crimes commitment, to realize proper criminal-law qualification).

O.P. Gorokh and A.A. Muzika indicate that for the commission of crimes provided in Part 2 of Art. 307 of the Criminal Code of Ukraine in 87% of cases investigated by them, the punishment imposed is close to the minimum limit of criminal-law sanction; for committing crimes provided for in Part 2 of Art. 315 of the Criminal Code of Ukraine - in 100% of cases; for committing crimes provided for in Part 2 of Art. 317 of the Criminal Code of Ukraine - in 57.1% of cases. At the same time for the commission of the said crimes is punishable by the maximum limit of sanctions does not occur, and the appointment of punishment close to the average size specified in the sanctions article, occurs only in 1.6% of cases for the commission of the crime, provided for in Part 2 of Art. 307 of the Criminal Code of Ukraine.

According to the EMCDDA, in 17 European countries there are at least 115 Internet narcotic drug stores. What is more, 15 percent of the questionable resources were found on German territory. The largest number of illegal stores are in the UK -

about 37 percent. Drug substances are supplied mainly from Asian low-wage countries, says the report.

Today, the problem of drugs is not only a problem of Ukrainians. Now this is a worldwide problem. Therefore, in my opinion, it is necessary to take immediate actions, because the tragedy of some may be a misfortune to many.

The problem of documenting the criminal activities connected with the distribution of narcotic drugs through the Internet and organizing effective counteraction to these crimes in the Ukrainian and European segment of the Internet for the activity of police is new and therefore there are some difficulties in practical activity in this direction. This is due to gaps in legislative provision of police to counter the use of the Internet for illegal purposes; insufficient organization of interdepartmental interaction with the establishment of specific users; insufficient number of appropriate methods of counteracting this type of crime; the presence of insufficient number of relevant specialists; high latency in crimes related to the illegal sale of drugs via the Internet.

Conclusion. In my opinion, the legislation should amend the Criminal Code of Ukraine and create a separate advanced competent authority to solve the problem of spreading narcotic drugs in social networks and the Internet. I think that social workers need to monitor constantly and assist the families facing such a problem. So, create a realization centers at the European level and support groups. It is also worthwhile carrying out regular acquaintances, because the nation must be aware of it, and realize that it is impossible to cure drug addiction.<sup>4</sup>

#### **Bibliography:**

1. *ADIC-Ukraine, 1995, Alcohol and Drugs in Ukraine, Kyiv, p. 30, 33.*
2. *Karpenko E.M., 2011, The prevention of illicit drug trafficking by international law enforcement organizations (on the materials of Interpol and Europol), Kyiv, p. 10.*
3. *Kyrychenko O.V., Mishchanynets O.M., Shamara O.V., Yurchenko O.M., 2014, A method for detecting and documenting criminal activities that spread narcotics using the World Wide Web, Kyiv, p. 4, 5, 8, 11, 13, 15.*
4. *Losych S.V., 2013, Criminal liability for encouraging minors to use intoxicants, Zaporizhzhia, p. 13.*
5. *Palyvoda A.V., 2018, Criminal Codex of Ukraine, Kyiv, p. 160, 161, 162, 163.*
6. *Savchenko A.V., Vertiletska I.A., Semenyuk O.O., Lutsak O.O., 2016, Criminal-legal characterization of crimes in the sphere of circulation of narcotic drugs and psychotropic substances, committed with the involvement of minors and adolescents, Kyiv, p. 7, 195, 196, 201.*
7. *Urakov I.G., 1990, Narcotics: myths and reality, Moscow, p. 5.*
8. <https://cyberpolice.gov.ua/news/u-zaporizhzhhi-kiberpolicziya-vykryla-sxemu-prodazhu-narkotyktiv-cherez-merezhu-internet-foto-5709/>
9. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/735-2013-p>

---

<sup>8</sup> <https://cyberpolice.gov.ua/news/u-zaporizhzhhi-kiberpolicziya-vykryla-sxemu-prodazhu-narkotyktiv-cherez-merezhu-internet-foto-5709/>

<sup>9</sup> Urakov I.G., 1990, Narcotics: myths and reality, Moscow, p. 5.



*Француз А.Й., доктор юридичних наук, професор,  
Герой України, Заслужений юрист України,  
лауреат премії Ярослава Мудрого  
Левішко І.В., магістрант,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРИВАТНОЇ ДЕТЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

Після революції гідності в Україні почався активний процес побудови сучасної демократичної держави. Трансформація пост тоталітарної держави є найважливішим елементом іншого ще більш складного і дуже важливого для майбутнього нашої країни процесу пов'язаного з євро інтеграцією. Успішне інтегрування в європейські структури неможливо без приведення до європейських стандартів всіх сторін життя і діяльності нашої держави і суспільства. Це стосується політики, економіки, законодавства, правоохоронної системи, взаємовідносин влади і бізнесу, влади і громадянського суспільства, свободи слова і демократії.

Необхідно повністю викоренити в суспільно –політичному житті країни пережитки радянської тоталітарної системи, що залишилися особливо в системі державного і місцевого управління (бюрократію, кумівство, телефонне право, подвійну мораль, корупцію), а також у правоохоронній діяльності. Всі ці негативні явища необхідно не тільки викоринити, але, що дуже важливо, сформувані на основі європейських традицій нову мораль, ментальність і традиції. Іншими словами сформувані нову людину, в основі життя і діяльності якого повинні лежати європейські цінностями. Вся складність вирішення цих завдань полягає в тому, що європейські країни формували свою державність, культуру, традиції еволюційним шляхом протягом тривалого часу. Побудова сучасного громадянського суспільства вимагає формування нових відносин у всіх сферах життя і діяльності держави, в тому числі в політиці, громадському житті, економіці, безпеці, правоохоронної діяльності та інших.

Особливу увагу при здійсненні трансформації суспільства і держави в напрямку переходу на європейські цінності та стандарти слід приділити модернізації недержавної системи безпеки. Важливим компонентом, якої, як уже раніше говорилося в роботі, є приватна детективна діяльність. Приватна детективна діяльність є новим і важливим напрямком в діяльності недержавної системи безпеки в Україні. Однак ні в законодавчому плані, ні в організаційно-технологічному плані цей вид професійної діяльності до теперішнього часу не відрегульований.

Детективна діяльність є новим в Україні напрямком надання послуг в галузі забезпечення безпеки та захисту, законних прав і інтересів фізичних і юридичних осіб в нашій країні. Вона здійснюється з метою пошуку, збирання та фіксації інформації, розшуку предметів, майна, людей і тварин, встановлення фактів та з'ясування різних обставин на замовлення замовника та згідно з договором про надання приватних детективних (розшукових) послуг [1].

Приватні детективи і детективні агентства надають суттєву допомогу суб'єктам підприємницької діяльності у вивченні репутації й фінансового стану позичальників та інших партнерів, визначенні їх спроможності реально виконувати взяті на себе фінансові зобов'язання, що значною мірою запобігає укладенню ризикованих угод та ухиленню боржників від сплати заборгованості. Крім того, приватні детективи та детективні агентства проводять велику роботу з розшуку осіб, місце знаходження яких не відоме, розшуку зниклого майна і тварин, виявлення фактів порушень прав інтелектуальної власності, насамперед, незаконного використання товарних знаків, та ін.

Приватна детективна діяльність є дуже складним і відповідальним видом професійної діяльності в галузі безпеки. Він здійснюється на основі принципів, які представлені на рисунку 1 [1, ст.3].



Рис.1. Принципи приватної детективної діяльності в Україні  
Джерело: розроблено автором на основі [1].

Особливістю приватної детективної діяльності є те, що вона здійснюється в загальній системі функціонування правоохоронних органів держави. Основним завданням цієї системи є забезпечення безпеки держави і суспільства і що дуже важливо – конституційних прав і свобод громадян України. Для того, щоб суб'єкти приватної детективної діяльності ефективно і в правовому полі здійснювали свою діяльність необхідно організувати їх взаємодію з суб'єктами правоохоронної системи держави, в тому числі з підрозділами МВС, СБУ, а також з органами прокуратури.

Відповідно до проекту Закону України «Про приватну детективну (розшукову) діяльність» приватні детективи, приватні детективні підприємства (агентства), які під час здійснення приватної детективної (розшукової) діяльності отримали інформацію про факти скоєного злочину або про підготовку до скоєння злочину, зобов'язані невідкладно повідомити про це відповідний правоохоронний орган та передати йому матеріали, що підтверджують дану інформацію.

Суб'єкти приватної детективної (розшукової) діяльності мають право надавати правоохоронним органам допомогу щодо попередження, виявлення, припинення та розкриття злочинів, переслідування осіб, які їх скоїли, розшуку зниклих осіб, охорони громадського порядку та інші не заборонені законодавством України послуги, у тому числі на договірній основі. При цьому взаємодія приватного детектива з правоохоронними органами не повинна порушувати його зобов'язань за договором про надання послуг з детективної (розшукової) діяльності.

Органи державної влади та місцевого самоврядування сприяють приватним детективам, приватним детективним підприємствам (агентствам) у їхній діяльності. Приватні детективи, приватні детективні підприємства (агентства) є незалежними від органів державної влади, органів місцевого самоврядування, їх посадових та службових осіб [1, ст.14].

Механізм взаємодії при здійсненні приватної детективної діяльності доцільно розглядати, на нашу думку, з позицій запропонованих в Проекті Закону України «Про приватну детективну (розшукову) діяльність» № 3726 від 14.02.2017 року [1], де механізм взаємодії в системі економічної безпеки розглядається як сукупність внутрішніх і зовнішніх суб'єктів системи економічної безпеки, нормативно-правових баз і технічних засобів, що дозволяють планувати, здійснювати підготовку та проводити добре узгоджених за часом, місцем і з містом спільних дій з протидії факторам загроз економічній безпеці підприємства. Побудова ефективного механізму взаємодії вигідно як суб'єктам приватної детективної діяльності, так і правоохоронним органам. І перші, і другі в ході своєї діяльності отримують багато різної інформації, яка в разі обміну зможе сприяти підвищенню результативності їх діяльності. Головною особливістю такого механізму взаємодії є те, що він повинен функціонувати виключно в правовому полі.

Це продиктовано в першу тим, що правоохоронні органи функціонують виключно в правовому полі. Їх функціонування регламентуються не тільки Конституцією України і загальним законодавством держави. Прийнято так само спеціальні закони, які безпосередньо регламентують їх діяльність. Праве регулювання діяльності МВС регламентується Законом України «Про національну поліцію» і іншими законодавчими актами. Діяльність Служби безпеки держави регламентує Закон України «Про Службу Безпеки України» і так далі.

Варто звернути увагу на те, що, не дивлячись на тісну взаємодію з правоохоронними органами та схожими цілями роботи, приватна детективна діяльність відрізняється від, наприклад, оперативно-розшукової тим, що:

– оперативно-розшукова діяльність являє собою різновид діяльності державних органів. В межах своєї компетенції вищі органи законодавчої, виконавчої і судової влади наділили відповідних суб'єктів правом здійснювати оперативно-розшукову діяльність, поклали на них певні обов'язки здійснювати контроль за дотриманням законодавчих норм під час оперативно-розшукової діяльності. На противагу цьому проектом Закону України «Про приватну детективну (розшукову) діяльність» визначається, що здійснення цього виду діяльності покладається на не державні організації і приватні особи;

– суб'єкти оперативно-розшукової діяльності – це державні правоохоронні органи і спецслужби, об'єм повноважень яких закликаний забезпечити вирішення покладених на них завдань, зафіксованих у відповідних статтях нормативно-правових актів, які визначають статус оперативно-розшукових відомств.

Що стосується суб'єктів приватної детективної діяльності, то її можуть здійснювати не державні організації і приватні особи, а саме об'єднання приватних детективів та приватні детективи. Приватні детективні послуги можуть надаватися лише суб'єктами приватної детективної діяльності в порядку та на умовах, визначених законодавством. Приватна детективна діяльність є виключним видом діяльності для суб'єктів приватної детективної діяльності;

В той же час між оперативно-розшуковою та приватною детективною діяльністю є багато чого спільного. Так, найперше, схожість між ними проявляється в тому, що вони виконують правоохоронну функцію. Частковий збіг спостерігається як у змісті оперативно-розшукової і приватної детективної діяльності, так і завданнях, які вони вирішують. Так, згідно з проектом закону України «Про приватну детективну (розшукову) діяльність» приватні детективи матимуть право здійснювати пошук осіб, які безвісти пропали, збирати відомості, необхідні для розгляду справ у кримінальному судочинстві, на договірній основі із сторонами судового процесу. Оперативно-розшукова діяльність вирішує аналогічні завдання щодо захисту осіб від злочинних посягань і розшуку осіб безвісно відсутніх.

Особлива увага при організації та управління приватної детективною діяльністю слід звернути на споживачів цієї послуги. Відносини з клієнтами детективного агентства повинні бути надзвичайно делікатними. В основі має бути взаємна довіра і впевненість клієнтів в безумовному збереженні конфіденційних відомостей, які вони повідомляють приватному детективу. Це настільки важливо для клієнтів, що доцільно розробити кодекс честі приватного детектива. Довіра клієнтів і їх впевненість у високому професіоналізмі приватних детективів ось, що може бути основою стабільної роботи і розвитку суб'єкта приватної детективної діяльності. Тому принцип конфіденційності повинен стати одним з основних в діяльності приватних детективів. З огляду на це приватні детективи повинні звертати постійну увагу на питання пов'язані із захистом інформації стосовно їх професійної діяльності та інтересів клієнтів. Захист інформації повинна носити комплексний характер і включати організаційно-правові та інженерно-технічні заходи. Особливу увагу слід звертати забезпечення надійності персоналу задіяного в організації та

проведенні приватній детективній діяльності. Для цього необхідний ретельний відбір кандидатів для роботи на підприємстві.

Таким чином, підсумовуючи все вище викладене, можемо з упевненістю говорити про те, що практична сторона здійснення приватної детективної (розшукової) діяльності проектом Закону фактично не закріплена. Приватним детективам так і не було надано специфічних повноважень та функцій, якими володіють співробітники оперативно-розшукових підрозділів правоохоронних органів і методи та засоби збирання та отримання детективами інформації вони могли здійснювати і раніше. Більш того такими методами отримання інформації (з загальнодоступних джерел та з безпосередньої письмової згоди осіб щодо яких така інформація збирається) могли та можуть користуватися всі без винятку громадяни навіть не маючи при цьому посвідчення та свідоцтва детектива, отримання якого до речі відповідно до закону є не безкоштовним.

За таких обставин сенс звернення до детектива з метою отримати інформацію, яка і так знаходиться у вільному доступі та може бути отримана шляхом введення пошукового запиту в Google може бути лише для осіб, які або не знають як це зробити, або у них немає на це часу. І якщо припустити, що таких потенційних замовників може бути хоча б 20-30% від загальної кількості населення, то вірогідність того, що за таку роботу будуть платити великі гонорари малоймовірна.

Отже, побудова сучасного громадянського суспільства вимагає формування нових відносин у всіх сферах життя і діяльності держави – в політиці, громадському житті, економіці, а також в області безпеки. Безпека і дотримання конституційних прав людини є одними з головних цінностей всіх сучасних цивілізованих держави, в тому числі і входять до Євросоюзу.

Приватна детективна діяльність є одним з ефективних інструментів забезпечення безпеки і прав людини в сучасному світі. Розвиток цього виду професійної діяльності в галузі безпеки дозволить нашій державі і суспільству зробити ще один крок на шляху повної інтеграції в євро структуру.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про приватну детективну (розшукову) діяльність: Проект закону України. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=57580](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57580).
2. Бондарчук Ю., Марущак А. Безпека бізнесу: організаційно-правові аспекти. – К.: Скіф, 2008. – 237 с.
3. Висновок Головного науково-експертного управління Апарату Верховної Ради України від 29 січня 2016 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: [w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id...59268](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id...59268).
4. Волинська А. Правова доктрина щодо надання детективних послуг / А. Волинська // Національний юридичний журнал: теорія та практика. – Випуск 6(22-2), 2017. – С.81-85.
5. Конституція України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30. – Ст. 141.
6. Загальна декларація прав людини від 10.12.1948 // Офіційний вісник України. – 2008. – № 93. – Ст. 89.

## **ОКРЕМІ АСПЕКТИ ГАРАНТІЙ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА ДІЯЛЬНОСТІ БІКАМЕРАЛЬНИХ ПАРЛАМЕНТІВ ЄС**

Постановка проблем: згідно з теорією розподілу влади, основним призначенням парламентів є здійснення законодавчої діяльності.

Законодавчі повноваження будь-якого парламенту полягають у підготовці і прийнятті законів, які безпосередньо впливають із конституції країни та забезпечують потреби розвитку суспільства і держави у всіх сферах їх життєдіяльності. Законодавство є безпосереднім інструментом формування стратегії і тактики розвитку держави і суспільства. Важливим питанням є якість законодавчої роботи та методи її підвищення.

Стан дослідження: До питання гарантії організації та діяльності бікамеральних парламентів, їх особливостей функціонування і взаємодії звертались у своїх дослідженнях, частково Авакьян С.А., Волосов Г., Маляренко В., Мартиненко П., Булаков В.Н. та ін.

Невирішений раніше частини загальної проблеми: Підвищити якість законодавчої роботи за рахунок діяльності двопалатної системи парламенту видається питанням дискусійним. Адже існує пряма залежність законодавчого процесу від статусу рівноправності чи нерівноправності палат, способів їх формування та складу. Досить поширеною є думка, що заснування другої палати сприяє покращенню роботи законодавчого органу, адже її обов'язком є здійснення перевірки рішень нижньої палати. З цієї позиції бікамералізм є гарантом більш якісного законодавства завдяки подвійному контролю за законодавчим процесом. Самі дослідження даних аспектів і є нашою метою викладу тез.

Спектр питань пов'язаних з гарантіями організації і діяльності бікамеральних парламентів є інтересом дослідників, вчених, що спонукається як теоретичними інтересами, так і потребами у практичній площині. Час від часу, він відновлюється, як дискусія у демократичних ініціативах, розглядається як одна із пропозицій і складових елементів процесів парламентської реформи. У даному контексті слід зауважити, що разом з цим у суспільній думці і політичному середовищі, зокрема українському, на сьогодні існує різнобачення, відсутня раціональна однастайність думок, яка на нашу думку потребує відповідної корекції.

Досить важливим і одним із генеруючого-основоположних, є питання якості законодавчої роботи, гарантії організації та діяльності бікамеральних парламентів, методи їх підвищення. Згідно з теорією розподілу влади, основними призначеннями парламентів є здійснення законодавчої і представницької діяльності.

Законодавчі повноваження будь-якого парламенту полягають у підготовці і прийнятті законів, які безпосередньо впливають із основного закону конституції держави і відповідно забезпечують потреби розвитку суспільства і

держави у всіх сферах її життєдіяльності. Саме законодавство є безпосереднім інструментом формування стратегії і тактикам розвитку держави і суспільства.<sup>5</sup>

Важливість даного питання, зокрема для України постійно виникає з точки зору практичних потреб. Саме у практичній площині проявляється актуальність даного питання, насамперед у таких позиціях, що потрібно віднаходити баланс між інтересами суспільства, громадянина, що до демократії, стабільності, належного забезпечення прав і свобод людини, гідних умов життя, та протиставлення інтересам держави. Адже згідно Конституції України (ст.3) Найвищою соціальною цінністю в Україні визначаються людина, її життя, здоров'я, честь, гідність, недоторканість і безпека. Права і свободи людини, її гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Держава відповідає перед людиною за свою діяльність. Головним обов'язком держави є, утвердження і забезпечення прав і свобод людини.<sup>6</sup> Але навіть на відміну від європейських реалій, вектор проблем що постає перед суспільством і зокрема перед громадянином у відносинах і гарантіях з державою схиляється скоріше до проявів абстрактних цінностей і забезпечень. Багатоплюсність відносин, проблем, результатів, гарантій у контексті основоположних прав людини, потребує своєї організації і вирішення.

Відповідно у даному контексті, мова може йти про підвищення якості законодавчої роботи за рахунок діяльності двопалатної системи, як одного з елементів гарантій діяльності бікамеральних парламентів. Дане питання видається дискусійним, як і в цілому думки і погляди в експертних, урядових, наукових і політичних колах відносно бікамеральних конструкцій парламентів, розуміння їх природи виникнення, побудови, гарантій організації та діяльності. Як і у теоретичній так і у практичній площині існує пряма залежність законодавчого процесу від статусу рівноправності чи не рівноправності палат, відповідно методів і способів їх формування і складу. Слід акцентувати увагу, що є досить поширеною думка, і це на наш погляд не тільки думка, а це реальність практики, що заснування другої (вищої) палати, сприяє покращенню функціонування законодавчого органу, так, як одною із її функцій є здійснення перевірки рішень нижньої палати. І це є досить позитивною гарантією контролю за законодавчим процесом. Саме з цих позицій бікамералізм є гарантом більш якісного законодавства завдяки подвійному контролю законодавчого процесу. У своїй практичній діяльності бікамералізм покликаний забезпечувати більш досконалу якість законодавства, що обумовлена факторами посилення регулюючого значення закону і підвищенням у зв'язку з цим ролі законодавчого органу, його професійного принципу у законодавчому процесі.<sup>7</sup>

Бікамералізм є характерною властивістю парламентаризму і це не є чимось надзвичайним. У Європі ідея розвитку парламентаризму на засадах

<sup>5</sup> Француз-Яковець Т.А, Бікамеральний парламент як гарант якості законодавства та стабільності державної влади / Т.А. Француз-Яковець/ Серія юридична. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ.- Львів: Льв ДІВС Вип.4-2011р.с-67

<sup>6</sup> Конституція України від 28.08.1996р.ст.3. Відомості Верховної Ради України № 30-1996р.

<sup>7</sup> Француз-Яковець Т.А, Бікамеральний парламент як гарант якості законодавства та стабільності державної влади / Т.А. Француз-Яковець/ Серія юридична. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ.- Львів: Льв ДІВС Вип.4-2011р.с-68

бікамералізму давно знайшла себе і є успішною у своєму динамічному демократичному поступі. Історично запровадження других палат створювало можливість компромісу у примиренні між феодалами і буржуазією у повсякденній боротьбі за державну владу, законодавчу монополію та владу. Такий підхід до конструкції побудови давав можливість спрямувати зусилля у правильне русло демократії, забезпечення суспільних інтересів порядку, реальне відстоювання і впровадження у повсякденне життя його прав і свобод. Не декларування, а реальне забезпечення, що аналізуємо і спостерігаємо у європейських країнах. Саме необхідністю оптимізації законодавчої влади, обумовлена на сьогоднішній день функціонування верхніх палат. Увага акцентується на потребі забезпечення збалансованого підходу до підвищення діяльності парламенту, його професійного рівня. Верхні палати стримують нижні від прийняття поспішних деколи непродуманих чи лобістських рішень, що дає змогу забезпечити якісний законодавчий процес, забезпечити рівновагу у системі державних органів. Єдність бікамерального парламенту зазвичай досягається задки тому, що обидві палати здійснюють законодавчі функції, і закон який приймається парламентом, стає результатом їх узгодженої волі. При цьому кожна з палат володіє притаманним тільки їй законодавчими перевагами.<sup>8</sup>

Для федеративних держав наявність другої палати вважається обов'язковою, оскільки таким чином забезпечуються інтереси населення регіонів (суб'єктів федерації) на найвищому державному рівні. Класична модель передбачає формування нижніх палат на основі представництва населення в цілому, а верхніх на основі представництва окремих регіонів (провінцій, земель, штатів). Проте, досить поширене функціонування другої палати і в унітарних країнах.

Тобто, можемо зазначити, що існування другої палати не залежить від форми територіального устрою держави. Бікамеральні парламенти працюють як у федеративних, так і в унітарних країнах. Якщо розглядати Європу, то варто назвати такі країни Велика Британія, Італія, Ірландія, Іспанія, Нідерланди, Польща, Румунія, Франція, Чехія. Одже можемо зазначити, що парламент з такою структурою кількісно переважають у ряді інших європейських успішних країн з унітарним та федеративним територіальним устроєм.

Слід звернути увагу, що саме структура парламенту формує тип законодавчого процесу. У двопалатному парламенті законодавчий процес розгортається по горизонтальному типу і не має висхідного вектора, його ініціація можлива у будь-якій палаті, оскільки, володіючи рівною компетенцією у законодавчій сфері, вони обидві мають повноваження щодо розгляду винесення законопроекту і прийняття закону. Для прикладу, так, згідно з ч.2 ст.148 і ч.2 ст.156 Конституції Швейцарії, Національна рада і Рада кантонів мають рівне становище, і для прийняття рішень необхідна згода обох Рад. Законодавчий процес вертикального типу є послідовним, поступальним рухом законопроекту: у ФРН - від бундестагу до бундесрату, в Австрії - від

---

<sup>8</sup>Француз-Яковець Т.А, Бікамеральний парламент як гарант якості законодавства та стабільності державної влади / Т.А. Француз-Яковець/ Серія юридична. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ.- Львів: Льв ДІВС Вип.4-2011р.с-68-69



Національної, ради до Федеральної ради, тобто до органів, які беруть участь у законодавчому процесі особливим чином і реалізують інші власні спеціальні повноваження.<sup>9</sup>

У Бельгії, враховуючи структурні особливості парламенту, можливі законодавчі процеси і вертикального, і горизонтального типу. Визначаючи, що законопроекти можна вносити в будь-яку палату, Конституція Бельгії (ст.75) встановлює, що за загальним правилом законопроекти, представлені в палати від імені Короля, вносяться до Палати представників і потім передаються в Сенат, але проекти закону, що стосуються схвалення договорів, представлені в палати з ініціативи Короля, вносяться спочатку в Сенат, а потім передаються до Палати представників.

Висновки: Питання організації діяльності законодавчого органу є актуальним на сьогодні, оскільки Україна знаходиться на етапі кардинального реформування і запозичення позитивного світового досвіду дозволить вдосконалити роботу вітчизняного представницького органу. Необхідно вдосконалити парламентські процедури та чітко організувати діяльність законодавчого органу, які мають вплив на якість та ефективність роботи парламенту.

Для двопалатного парламенту вагомим роль відіграють повноваження палат, як спільні, так і роздільні. Завжди спільно здійснювати свою діяльність вони не можуть і в той же час цілком автономним функціонуванням теж стає не доцільним. Оскільки обидві палати є основними учасниками законотворчого процесу постає необхідність їх ефективного співробітництва та тісної взаємодії.

#### **Список використаних джерел:**

1. Конституція України від 28.08.1996р.ст.3. Відомості Верховної Ради України IV 30-1996р.
2. Француз-Яковець Т.А, Бікамеральний парламент як гарант якості законодавства та стабільності державної влади / Т.А. Француз-Яковець/ Серія юридична. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ.- Львів: Льв ДІВС Вип.4-2011р.с.67-70.
3. Француз-Яковець Т.А, Бікамеральна система стримувань і противаг за конституціями європейських держав./ Т.А. Француз-Яковець/ Бюлетень Міністерства юстиції України. Загальнодержавне науково-практичне фахове видання №8 2013р.-с.32-38.

---

<sup>9</sup>Француз-Яковець Т.А, Бікамеральний парламент як гарант якості законодавства та стабільності державної влади / Т.А. Француз-Яковець/ Серія юридична. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ.- Львів: Льв ДІВС Вип.4-2011р.с-69

*Хміляр Ю.М., магістрант,  
Француз А.Й., д.ю.н., професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ОХОРОННА ДІЯЛЬНІТЬ, ЇЇ ПОНЯТТЯ ТА ЗМІСТ, ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ**

Природне бажання майже кожного власника запобігти небезпекам щодо належного йому майна та забезпечення його прав і законних інтересів, зокрема від протиправних посягань з боку третіх осіб, не завжди може бути реалізоване власними діями. Тому виникає необхідність убезпечити себе від шкідливих наслідків цих дій або звести їх до мінімуму за допомогою дій інших осіб, тобто суб'єктів господарювання, які надають послуги з охорони власності та громадян.

Охоронна діяльність є специфічним та особливим видом діяльності, яка пов'язана з ризиком для життя, з відповідною спеціалізацією та підготовкою фахівців. Тому охоронна діяльність виправдано викликає підвищений інтерес з боку правоохоронних органів та увагу з боку законодавців.

Охоронна діяльність вимагає певної специфікації та підготовки, які необхідні для протидії будь-яким посяганням. Головна мета діяльності охоронця – охорона матеріальних цінностей держави і приватної власності або ж окремих особистостей. Зміст діяльності полягає в ретельному спостереженні за об'єктом спостереження і попередження або усунення протиправних посягань на об'єкт охорони [4].

Нормативна база діяльності охоронних підприємств, комерційних служб охорони та безпеки передбачає, що як за функціями, так і за своїми завданнями суб'єкти недержавної охоронної діяльності повинні бути віднесені до суб'єктів правоохоронної діяльності.

Правове регулювання охоронної діяльності як виду господарської діяльності в Україні на законодавчій підставі здійснюється Законом України «Про охоронну діяльність» від 22 березня 2012 року [1]. Цей Закон визначає організаційно-правові принципи здійснення господарської діяльності у сфері надання послуг з охорони власності та громадян.

Підвищення ролі економічних проблем у світовій політиці, зростання національної і міжнародної злочинності, розширення діапазону правопорушень – усе це зумовило активізацію діяльності охоронно-розшукових бюро і служб безпеки практично в усіх провідних країнах світу.

Крім того, багато державних установ, концернів, банків, промислових асоціацій західних країн дедалі частіше залучають приватні охоронно-детективні агентства для виконання різних специфічних завдань, зокрема з організації внутрішньої охорони і спостереження за дотриманням режиму таємності й безпеки на об'єктах, налагодження секретного діловодства і безпечних каналів зв'язку [3].

Дослідження закордонного досвіду свідчить, що в іноземних державах щоразу нові вимоги з боку суспільства до забезпечення правопорядку впливають на організацію правоохоронної діяльності. У багатьох країнах дедалі більше

орієнтуються не лише на поліцейські органи, а й на широке використання для правоохоронних цілей приватних детективних і охоронних служб. Світовий досвід переконує, що не всі види правоохоронних функцій у належному обсязі можуть виконувати державні органи. Внаслідок цього за кордоном значного поширення набули адвокатські контори, приватні розшукові, детективні бюро тощо.

Питання правового регулювання охоронної діяльності в Україні неодноразово ставали предметом дослідження. Однак, численні зміни у вітчизняному законодавстві щодо охоронної діяльності останніх років вимагають додаткового аналізу.

Охорона життя, здоров'я, власності, публічних інтересів держави та суспільства вимагають наявності чіткого правового регулювання діяльності у сфері здійснення охоронних послуг [2].

Діяльність щодо охорони, в тому числі щодо надання охоронних послуг, регулюється низкою нормативно-правових актів, які встановлюють, серед іншого, різні вимоги до охорони в залежності від суб'єктів охоронної діяльності та/або охоронюваних об'єктів.

До недоліків законодавчого регулювання охоронної діяльності можна віднести доволі обмежений перелік охоронних послуг, що їх можуть надавати охоронні агентства [5]. Перелік послуг, наведений у Законі України «Про охоронну діяльність», не відповідає сучасним ринковим реаліям. Так, на сьогодні охоронні агентства законодавчо можуть надавати такі послуги: охорона майна громадян; охорона майна юридичних осіб; охорона фізичних осіб.

Вищезазначений перелік виглядає розмитим та потребує деталізації. Окремим видом послуги, що її надають охоронні агентства, є консультування і підготовка рекомендацій клієнтам з приводу правомірного захисту від протиправних посягань. Ця послуга може як надаватись постійно, наприклад тілоохоронцем, так і мати разовий характер. Іноді фізичним та юридичним особам потрібна просто консультація чи рекомендації професіоналів з приводу заходів захисту бізнесу, життя та здоров'я, охоронних систем, і це становить собою окремий вид послуги. Консультації зазвичай надаються усно на підставі наданої клієнтом інформації. Рекомендації, як правило, надаються в письмовому вигляді і супроводжуються виїздом спеціалістів на об'єкт.

Проектування і монтаж охоронних сигналізацій та інших засобів попередження протиправних посягань також становить собою абсолютно самостійний вид послуги з охорони. Охорона фізичних осіб також включає в себе дві різні послуги: тілоохорона (особиста охорона) та охорона людей в певному приміщенні. І в першому, і в другому випадках охороняється життя та здоров'я людини, але здійснюється це різним чином, з використанням різних тактичних правил охорони.

Охорона стаціонарних об'єктів та супровід вантажу також є окремими послугами щодо охорони майна, які мають абсолютно різні тактичні правила та вартість.

Окремим видом послуги, який може надаватись охоронними агентствами, є охорона порядку під час проведення масових заходів (ділових зустрічей, зборів

акціонерів, засідань клубів, концертів, спортивних змагань, святкових вистав, конференцій тощо). Це окремий вид послуги, який надають охоронні агентства в Україні.

Крім цього, увага законодавця також повинна бути привернута до кадрового складу охоронних фірм. На сьогодні робота охоронцем – це здебільшого тимчасова та неprestижна професія. Зміна персоналу навіть у стабільних компаніях щороку може сягати 40-60%. Фактично вимоги до охоронців на сьогодні є дуже низькі: досягнення 18 років та професійна підготовка. Така професійна підготовка надається в приватних вузах за 6 місяців. Всі ці факти створюють умови для непрофесійного ринку охоронних послуг в Україні.

Таким чином, Закон України «Про охоронну діяльність» містить цілий ряд суперечливих положень, що стосуються охоронної діяльності, переліку суб'єктів охоронної діяльності, взаємодії суб'єктів недержавної охорони та правоохоронних органів. Законодавчу базу охоронної діяльності слід удосконалити, перелік суб'єктів охоронної діяльності – розширити, перелік послуг – деталізувати. Законодавство щодо охоронної діяльності потребує підзаконного акту, який би врегулював формальні аспекти взаємодії між правоохоронними органами та приватними охоронними організаціями, що спрямована на попередження, припинення і розкриття кримінальних правопорушень та забезпечення охорони громадського порядку. Вимоги до охоронців, які наведені у Законі України «Про охоронну діяльність», слід посилити, і викласти текст статті закону в такому вигляді: «Персоналом охорони можуть бути дієздатні громадяни України, які досягли 21-річного віку, пройшли строкову військову службу або службу в армії за контрактом та пройшли відповідне навчання або професійну підготовку, уклали трудовий договір із суб'єктом господарювання».

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України “Про охоронну діяльність” від 22.03.2012 р. р. // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2013. – № 2. – С. 8.
2. Завальний М.В. Правовий статус державних та недержавних суб'єктів охоронної діяльності в Україні // ФП – 2016. – № 4. – С. 133-139.
3. Каленяк В. Приватна охоронна діяльність: зарубіжний досвід та можливість його використання в Україні // Журнал інтелектуальної еліти «Персонал» – 2007. – № 5. – С. 66-72.
4. Курило В. Послуга охорони як особливий вид господарської діяльності // Автореф. докт. юрид. наук. – К., 2016. – 22 с.:: <http://www.ua-referat.com>
5. Юрко С.С. Проблеми правового регулювання недержавної охоронної діяльності в Україні // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Право. Том 3 – 2014. – № 27. – С. 160-164.

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИВАТНИХ ДЕТЕКТИВІВ**

На сьогоднішній день досить активно в Україні відбуваються процеси соціально-економічних і правових перетворень. Конституція України проголосила «Людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю. Утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави». Це обумовлює необхідність пошуку нових концептуальних підходів до проблем забезпечення громадської і особистої безпеки громадян, захисту їх життя і здоров'я, прав і законних інтересів від протиправних посягань.

Загострення криміногенної обстановки, зростання злочинних посягань на особистість і власність, трансформація відносин власності, розвиток підприємництва - все це викликало потребу розширення соціальної бази безпеки і стимулювало процес становлення приватних детективних і охоронних структур.

Детективна діяльність є невід'ємною складовою цілісної системи сучасної розшукової діяльності в багатьох країнах. Здійснення детективної діяльності та надання детективних послуг суб'єктами господарювання не отримали в Україні законодавчого закріплення, але стали предметом уваги науковців і фахівців у галузі надання правоохоронних послуг, хоча все ще рівень наукових досліджень сфери правового регулювання здійснення детективних та охоронних послуг залишається недостатньо вивченим і дослідженим, зважаючи на реалії сучасного життя. Досить активно останнім часом з'являються публікації, присвячені історії появи детективних агентств, основам детективних послуг, їх правовому забезпеченню в зарубіжних країнах, способи та методи детективної діяльності.

Звертаючись до світового досвіду протидії злочинності та забезпечення правопорядку, ми можемо спостерігати тенденції, пов'язані з усе більшою орієнтацією у розвинених країнах світу не тільки на традиційні поліцейські органи, але й на приватні правоохоронні організації (бюро, служби, установи) [1, с. 249]. В Англії, наприклад, чисельність персоналу приватних охоронних й детективних фірм вдвічі перевищує кількість співробітників поліції. У США приватні служби безпеки мають бюджет, який на 50% перевищує бюджет усіх органів поліції країни разом узятих, і нараховують понад 1,1 млн. співробітників. В державі Ізраїль (з населенням трохи більше 5 млн. чоловік) функціонує понад двох тисяч детективних і охоронних компаній [2, с. 1].

Легалізація цього виду діяльності в Україні дозволить збільшити можливості громадян України та їх об'єднань у захисті своїх законних прав та інтересів, збільшити надходження до бюджету за рахунок сплати податків суб'єктами приватної детективної (розшукової) діяльності, може сприяти поліпшенню криміногенної ситуації. Окрім того, прийняття Закону України «Про приватну детективну (розшукову) діяльність» сприятиме підвищенню

міжнародного іміджу України як країни, в якій створені всі необхідні умови для реального захисту громадянами своїх прав, свобод і законних інтересів.

Становлення в Україні приватної детективної діяльності є незворотним процесом. Свідченням цьому є розробка та подання на розгляд парламенту України декількох законопроектів про детективну діяльність з визначенням основних підстав її здійснення, переліку послуг, які мають надавати суб'єкти такої діяльності, контролю та відповідальності за її здійсненням. Україна почала приділяти більш детальну увагу до актуальності приватної детективної діяльності, згідно потребам сучасного суспільства, що знайшло своє відображення у розробці нормативно-правової бази, яка регулює цю діяльність. Не можна ігнорувати той факт, що розшукова діяльність за допомогою приватних детективів та детективних агентств притаманна більшості цивілізованих країн світу, досвід яких показує, що наявність, крім державної, ще й альтернативної розшукової діяльності значною мірою підвищує якість та результати розшуку і слідства. Штучне і тривале стримування легалізації детективної діяльності завдає непоправної шкоди не тільки вже існуючим суб'єктам приватної детективної діяльності та охочим займатися таким видом підприємництва, а й інтересам громадян, які потребують подібних послуг, а також державним інтересам та іміджу України на міжнародній арені. Тому в Україні потрібно в найкоротший термін прийняти Закон "Про приватну детективну (розшукову) діяльність".

#### **Список використаних джерел:**

1. Черков В. О. Приватна детективна діяльність в розвинутих країнах світу /В. О. Черков, П. О. Попов // Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка. – 2010. – Вип. 2. – С. 248-259.
2. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про приватну детективну(розшукову) діяльність» від 13.12.2012 р. № 1093 [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=45071](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=45071)

**Шеляженко Ю.В., аспірант,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

### **УЧАСТЬ СТУДЕНТІВ І АСПІРАНТІВ В УПРАВЛІННІ УНІВЕРСИТЕТОМ ЯК ГАРАНТІЯ АКАДЕМІЧНОЇ СВОБОДИ**

Відповідно до ч. 1 ст. 13 Міжнародного пакту про економічні, соціальні і культурні права 1966 р., ратифікованого Україною у 1973 р., держави-учасники пакту визнають право кожної людини на освіту і погоджуються, що освіта повинна спрямовуватись на повний розвиток людської особи та усвідомлення її гідності; освіта повинна зміцнювати повагу до прав людини і основних свобод; освіта повинна дати можливість усім бути корисними учасниками вільного суспільства, сприяти взаєморозумінню, терпимості і дружбі між усіма націями і всіма расовими, етнічними та релігійними групами і сприяти роботі Організації Об'єднаних Націй по підтриманню миру [1].

У тлумаченні п.п. 38-40 Загального коментаря до статті 13 Міжнародного пакту про економічні, соціальні і культурні права, підготовленого ЕКОСОП ООН спільно з ЮНЕСКО, дотримання права на освіту нерозривно пов'язане із академічною свободою студентів та викладачів і вимагає автономії закладів вищої освіти для ефективного самоуправління; члени академічної спільноти, індивідуально або колективно, вільні створювати, розвивати та поширювати знання та ідеї шляхом дослідження, викладання, навчання, дискусії, документування, продукування, створення письмових та інших творів; академічна свобода передбачає можливість осіб вільно висловлювати думки про свою устанovu, брати участь у професійних та представницьких академічних органах [2].

Відповідні положення закріплені у Законі України "Про освіту" [3]. Так, згідно із ст. 1 цього Закону, автономія – право суб'єкта освітньої діяльності на самоврядування, яке полягає в його самостійності, незалежності та відповідальності у прийнятті рішень щодо академічних (освітніх), організаційних, фінансових, кадрових та інших питань діяльності, що провадиться в порядку та межах, визначених законом. Згідно із ст. ст. 2, 23 Закону, держава виступає гарантом автономії закладу освіти, обсяг якої визначається законодавством та установчими документами закладу освіти; наголошено, що підзаконні нормативно-правові акти не можуть звужувати зміст і обсяг академічних свобод та автономії освітніх закладів.

Статтею 53 Закону України "Про освіту" гарантується право здобувачів освіти на участь у громадському самоврядуванні та управлінні закладом освіти. Засади громадського самоврядування в закладі освіти визначено ст. 28 Закону України "Про освіту", зокрема, вказано, що громадське самоврядування є правом учасників освітнього процесу як безпосередньо, так і через органи громадського самоврядування колективно вирішувати питання організації та забезпечення освітнього процесу в закладі освіти, захисту їхніх прав та інтересів, організації дозвілля та оздоровлення, брати участь у громадському нагляді (контролі) та в управлінні закладом освіти у межах повноважень, визначених законом та установчими документами закладу освіти; вищим колегіальним органом громадського самоврядування закладу освіти є загальні збори (конференція) колективу закладу освіти; у закладі освіти можуть діяти органи самоврядування працівників закладу освіти, здобувачів освіти, батьківського самоврядування, інші органи громадського самоврядування учасників освітнього процесу.

Згідно із ст. 36 Закону України "Про вищу освіту" [4], вчена рада є колегіальним органом управління закладу вищої освіти, який утворюється строком на п'ять років. Функції вченої ради визначено частиною другою цієї статті, наприклад, це визначення стратегії і перспективних напрямів розвитку освітньої, наукової та інноваційної діяльності закладу вищої освіти, вирішення питань організації освітнього процесу, прийняття інших управлінських, кадрових та фінансових рішень. Відповідно до частини третьої цієї статті, до складу вченої ради закладу вищої освіти входять, зокрема, виборні представники аспірантів, докторантів, слухачів, керівники виборних органів первинних профспілкових організацій студентів та аспірантів, керівники органів

студентського самоврядування закладу вищої освіти відповідно до квот, визначених статутом вищого закладу вищої освіти.

Практичну реалізацію зазначених норм права можна прослідкувати на прикладі Університету КРОК.

Свобода і відкритість є основними цінностями, заявленими у Декларації Університету КРОК, яка встановлює також високу планку свободи дискусії та критики, громадського контролю академічної діяльності, участі та впливу представників різних зацікавлених груп на визначення основних напрямів діяльності університету за умови дотримання особистої чесності, відповідальності у виконанні своїх обов'язків, розуміння підзвітності та підпорядкованості [5].

Автор мав нагоду на власному досвіді порівняти ступінь академічної свободи в державному (КНУ ім. Т. Шевченка) та приватному (Університет КРОК) навчальних закладах, які є лідерами рейтингів якості вищої освіти в Україні. Це порівняння вже проводилося у промові на церемонії вручення дипломів магістрів [6], і з того часу симпатії до академічної свободи у приватному ВНЗ тільки поглибилися. У державному ВНЗ десять років тому довелося зіткнутися з ситуацією, що ніхто не хотів показувати статут та рішення вченої ради, більше того, вчена рада тікала з актового залу від одного настирливо допитливого студента, аби тільки не проводити "відкрите" засідання за присутності "не запрошеної особи". Натомість у приватному ВНЗ на офіційному сайті опубліковано статут університету, положення про вчену раду і рішення вченої ради [7], її засідання є дійсно відкритими, оголошення про них регулярно розміщуються на інформаційних стендах.

Крім того, автор мав честь бути обраним представником аспірантів до Вченої ради Університету, що дозволило зробити свій внесок у становлення університетської автономії. На зборах аспірантів було організовано посправжньому змагальні вибори представника, бажаючі мали можливість висунути свої кандидатури, розповісти про себе, запропонувати програму дій. Вибір між трьома кандидатами проводився шляхом таємного голосування, автор і головна конкурентка набрали майже однакову кількість голосів.

На особистому досвіді автором було знайдено та перевірено спосіб визначення пріоритетів представництва інтересів аспірантів у вченій раді, який полягає у поєднанні ефективної відповідальної комунікації та перспективного проектного підходу. Колегами було схвалено програму дій, яка складається із зобов'язання представника підтримувати зв'язок, бути відкритим для обговорення та пропозицій, вирішувати поточні питання по мірі їх виникнення для повної реалізації прав та інтересів аспірантів, відстоювати участь університету у міжнародних програмах досліджень та наукового співробітництва, модернізацію наукових видань університету відповідно до стандартів наукометричних баз Scopus та Web of Science з перспективою включення у них. На виконання цієї програми, перш за все, для колективного вирішення питань самоорганізації аспірантів було створено групу для спілкування у месенджері Viber, в яку було запрошено і представників адміністрації університету.



На основі попередніх публікацій автора [8] [9] готуються конкретні пропозиції, вивчаються можливості реалізації достатньо інноваційних ідей, три з яких можуть бути названі: мікрогрантове фінансування наукових досліджень, інноваційних проектів та участі в престижних конференціях за кордоном студентів та аспірантів університету на конкурсних засадах; преміювання за публікації в престижних журналах; заснування в університеті наукового журналу економічно-правової тематики виключно англійською мовою із запрошенням іноземних членів редколегії, присвоєнням DOI кожній статті, проведенням міжнародних конференцій для творення високої репутації видання і мобілізації авторитетних авторів. Водночас, слід прагматично зауважити, що реалізація таких задумів потребує часу, збирання (можливо, через клуб амбітних науковців при університеті) добре мотивованих команд організаторів та залучення значних ресурсів; напевне, доведеться шукати підтримку партнерів, спонсорів та благодійників, при цьому принципово не поступаючись академічною свободою. Окрім зазначених перспективних планів, задумано також низку необхідних проектів, які не потребують особливих витрат, зокрема, налагодження інформування аспірантів про престижні вітчизняні та міжнародні конференції і обмін досвідом участі в конференціях, про доступні для читання та публікації престижні наукові журнали, а також налагодження обговорення між аспірантами своєї наукової роботи та публікацій, обміну досвідом наукової діяльності, впровадження інновацій та стартапів, створення науково-дослідницьких груп за спільними напрямками досліджень та для вирішення конкретних проблем з потенційною вигодою для суспільства в цілому, академічної спільноти та університету.

#### **Список використаних джерел:**

1. Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права 1966 р. URL: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_042](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_042)
2. *Right to Education: Scope and Implementation. General Comment 13 on the right to education (Art. 13 of the International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights)*. URL: <http://unesdoc.unesco.org/images/0013/001331/133113e.pdf>
3. Закон України "Про освіту" 2017 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19/>
4. Закон України "Про вищу освіту" 2014 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
5. Лантєв С., Фініков Т., Паращенко Л., Гукайло Ю. Декларація Університету КРОК. URL: <http://www.krok.edu.ua/ua/pro-krok/deklaratsiya>
6. Про академічну свободу. Промова випускника юридичного факультету Юрія Шеляженка на церемонії вручення дипломів магістрів 25.03.2016 р. URL: <http://alumni.krok.edu.ua/news/292>
7. Доступ до публічної інформації Університету КРОК. URL: <http://www.krok.edu.ua/ua/pro-krok/publiczna-informatsiya>
8. Шеляженко Ю. Академічна автономія наукового журналу // Наукові тренди сучасності: матеріали науково-практичної конференції (Київ, 26 жовтня 2017 року). Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК», 2017. С. 283-285.
9. Шеляженко Ю. Проблеми економічної безпеки наукових досліджень // Управління системою економічної безпеки: від теорії до практики. Тези доповідей та повідомлень учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції (1 червня 2018 р.). Упорядник І.О.Ревак. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2018. С. 191-194.

## **СЕКЦІЯ 5. ПОЛІТОЛОГІЯ**

**Barai Candy (India)**  
**Marukhovska-Kartunova O.A.,**  
*PhD in Philosophy, professor of Social Sciences Department*

### **THE CONTRIBUTION OF O.V. KARTUNOV TO THE ORIGIN AND DEVELOPMENT OF POLITICAL SCIENCES AND ETHNOPOLITOLOGY IN UKRAINE**

It is known that in the late nineties of the twentieth century during the Soviet Union and even after Ukraine got its independence, there appeared a scientific and academic discipline, new to our country, “Political Science”, which since then began to develop successfully. A.V. Kartunov was one of a few scientists who studied domestic Political Science. It is difficult to overestimate his personal contribution to the formation and development of the science and subject that were new then. In May, 1990 A.V. Kartunov received in his service record a sign of gratitude from the Ministry of Higher and Secondary Vocational education of the Ukraine SSR for the development and the deployment in the educational process of higher educational institutions of Ukraine a new training course “Political science” (the order No. 72-02 from 5/7/1990). Thus, Aleksey Vasilyevich Kartunov is deservedly recognized as one of the founders of Political Science in Ukraine and a coauthor of the first manual on political science for students of Higher Educational institutions [1]. Then The Higher Attestation Commission of Ukraine recognized political science as an independent science, and the Ministry of the Higher, Secondary and Vocational Education of the USSR recognized it as a standard discipline of programs for Higher Educational institutions.

A significant theoretical contribution of the spread of the western concepts of Political Science, Ethnology and Nation Studies in Ukraine was made by the famous scientist A.V. Kartunov, who quite deservedly belongs to a small group of founders of Political Science and is *one of the founders* of a new science and academic discipline i.e. ethnopolitics. He was directly involved in the birth and development of this discipline.

A very noticeable event on the path of the scientific ascent of A.V. Kartunov was his defence of a doctoral dissertation on an extremely complex and relevant topic “Western Ethnonational and Ethnopolitical concepts: a Theoretical and Methodological analysis”. in 1996, at the Institute of State and Law after V.M. Koretsky of National Academy of Sciences of Ukraine. Also, to a certain extent, the contribution to the formation of Ethnopolitology in Ukraine was made.

In subsequent years, A.V. Kartunov continued to actively, and most importantly, fruitfully work in the scientific field of Ethnopolitics. In 1999 his fundamental work, “The introduction to Ethnopolitical Science -The scientific manual” was published. [7], and in 2007 one more work under the name “Western Theories of Ethnicity, Nation

and Nationalism” appeared [8]. In these above-named works and numerous scientific articles, collective monographs and encyclopedias he for the first time in Ukraine offered the name of Ethnopolitical Science as new science and subject matter, gave it a developed scientific definition, specified it as a subject and an object, described its main functions, tasks and purposes, characterized the main regularities and structure, introduced several new concepts for scientific use, in particular, the Ethnic Renaissance, politicization of Ethnicity, the Ethno-Political Nation, Ethnonational Politics [3, 4, 5, 6, 7], etc. The Concept of new Ethnopolitical Thinking and [2] a clear definition of theoretical and methodological foundations of Ethnopolitics developed by Aleksey Vasilyevich deserve a separate mention.

It is also necessary to note that among Ukrainian political and Ethnopolitical scientists of nowadays, Aleksey Kartunov is the most well-known Ethnopolitologist in the neighbouring and distant foreign countries, and there are many reasons for this. Knowledge of several foreign languages, prolonged scientific teaching at universities in the UK, Poland, the USA, Germany, the Czech Republic, the Russian Federation, and Ukraine, contributed to the fact that Aleksey Vasilyevich knew how scientific institutions work in foreign countries, not just superficially or from translated literature, but on the grounds of primary sources, such as communication with foreign colleagues. Thanks to the scientific and social practices A.V. Kartunov, unlike other Ukrainian political scientists, successfully mastered the knowledge of foreign Ethnopolitical Science, had an opportunity and carried out a comparative analysis of the Western Ethnopolitical concepts including the terminological and theoretical concepts.

Thus, A.V. Kartunov is one of the founders of the new scientific discipline “Ethnopolitics” and speciality 23.00.05 of “Ethnopolitics and Ethnic-state Science” recognized by the Higher Attestation Commission of Ukraine for the Specialized Scientific Councils on defense of thesis to obtain the scientific Degree of Doctor (candidate) of Political Sciences, as well as an author of first manuals and methodological books on this discipline in Ukraine.

Many experts in the sphere of political sciences considered him the first political scientist who developed Ethnopolitical science which is associated with his name also today. At present A.V. Kartunov has about 600 published scientific, scientific and methodological and methodical works (articles, collective monographs, encyclopedias, dictionaries, manuals and textbooks), on the issues of political science, ethnopolitical science, methodology of science [10] and also information society and knowledge society[9].

**List of sources used:**

1. *Картунов А.В. Этнонациональная политика в контексте нового мышления. (Глава 8). / Картунов А.В. // Основы политологии. Курс лекций для высших учебных заведений. / Авт. кол.: Бабкин В.Д. (руководитель), Козюбра Н.И., Копейчиков В.В. и др. – К.: Учебно-методический кабинет по высшему образованию, 1991. – С. 184-214.*
2. *Картунов А.В. Этнополитология в контексте нового политического мышления: предмет, структура, гуманистический потенциал. / Картунов А.В. // Новые технологии обучения. Республик. учебно-методический сборник. – Вып. 1. – К.: УМК ВО, 1991. – С. 60-65.*
3. *Картунов А.В. Основы этнополитологии: Конспект лекций по спецкурсу. / Картунов А.В. – К., 1992. – 51 с.*

4. Картунов О.В. Етнополітологія як наука та навчальна дисципліна. / Картунов О.В. // Політологічні читання. Українсько-канадський щоквартальник. – 1994. – № 3. – С. 72-114.
5. Картунов О.В. Етнополітологія: данина моди чи вимога часу? / О.В. Картунов // Віче. – 1994. – № 1. – С. 128-137.
6. Картунов О.В. Основи етнополітології: Авторський теоретичний курс. Методичний посібник для самостійної роботи студентів. / Картунов О.В. – К.: Ін-т економіки, управління та господарського права, 1998. – 81 с.
7. Картунов О.В. Вступ до етнополітології: Науково-навчальний посібник. / Картунов О.В. – К.: Ін-т економіки, управління та господарського права, 1999. – 300 с. (Гриф Дозволено Міністерством освіти України).
8. Картунов О.В. Західні теорії етнічності, нації та націоналізму: Навчальний посібник. / Картунов О.В. – К.: Ун-т економіки та права «КРОК». – 2007. – 192 с. (Гриф «Рекомендовано Міністерством освіти та науки України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів»).
9. Картунов О.В. Інформаційне суспільство: аналіз політичних аспектів зарубіжних концепцій: монографія до 20-річчя Університету «КРОК». / Картунов О.В., Маруховський О.О. – К.: Ун-т економіки та права «КРОК», 2012. – 344 с.
10. Картунов О.В. Метод SWOT-аналізу в сучасному науковому дискурсі. / О.В. Картунов // Гілея: науковий вісник. Збірник наукових праць. – К.: «Видавництво «Гілея», 2017. – Вип. 119 (4). – С. 311-314.

*Filonenko Anastasiia, Student,  
Marukhovska O.O., Candidate of Philosophy, Associate Professor  
University of economics and law “KROK”*

## **POLITICAL SCIENCE AT UNIVERSITIES IN EUROPE AND UKRAINE: A COMPARATIVE ANALYSIS**

Comparative analysis (CA) is a methodology within political science that is often used in the study of political systems, institutions or processes. This can be done across a local, regional, national and international scale. Further, CA is grounded upon empirical evidence gathered from the recording and classification of real-life political phenomena. Where by other political studies develop policy via ideological and/or theoretical discourse, comparative research aims to develop greater political understanding through a scientifically constrained methodology.

Political science is the study of the organisation and functioning of political institutions, the agencies and processes operating between state and society, the complexion of governance as a function of state policy, and international relations. To this extent, Political Science is the designation for scholarly analysis of the “striving for a share of power or for influence on the distribution of power” (M. Weber) and the binding settlement of societal conflicts over desired values and goods in domestic policy, foreign policy, and international relations.

In Germany, Political Science was only established to any significant degree as a scholarly discipline after World War Two. However, its traditions are in part much older. Ultimately, philosophical engagement with policy and politics dates back to the theories of governance advanced by the Greek philosophers of antiquity, notably Plato and Aristoteles. But Political Science also has a younger component. As a social

science, it is a modern empirical discipline initially established largely in the United States and Europe.

Contemporary Political Science is characterised by a high degree of diversification in its subdivisions, theoretical approaches, and methodologies. Today, Political Science largely revolves around the following key concerns:

1. the history of political ideas and political theories
2. the political system of the European Union
3. comparative analysis of political systems
4. government policy research and analysis
5. foreign policy and international relations
6. empirical methods in Political Science

Both in the specialised and in the superordinate issues addressed in this domain, Political Science has many points of contact with neighboring subjects in the humanities and the social sciences, notably History, Sociology, Philosophy, Economics, Psychology and Law.

For better understanding the state of modern political science let's analyze its place and role in the educational system of Europe.

European Politics is a comprehensive program of study in the fields of comparative politics and European integration. The comparative politics component of the program covers basic theories, research methodology, empirical analysis, and comparative studies of the political developments and the party systems in European countries. This component allows students to focus specifically on the region of Central and Eastern Europe, to explore the experiences of post-communist transformations, and to acquire a thorough understanding of the political developments in post-socialist countries. The European integration component includes theoretical and empirical analysis of different international organizations and their interaction in Europe. Special emphasis is put on the study of the European Union and its enlargements.

At the end of the course, graduates should know the following theoretical material and use practical skills:

1. apply theoretical knowledge in practice regarding current issues in European politics, international relations, and international organizations;
2. interpret current political processes in Europe and their consequences;
3. interpret consequences of developments in the area of international security and the world economy;
4. compare strategies of European states, organizations, institutions in the global framework of international relations;
5. analyze the influence and impact of European involvement in solutions to global problems.

In terms of professional prospects graduates of the European Politics program receive training necessary for successful professional development in a number of professional areas. Typical job opportunities include consulting, research and teaching positions at universities, positions in the state administration, positions within the structures of political parties, and positions in diplomatic services. Further outstanding opportunities for professional development are provided by the institutions of the European Union, as well as by other international organizations. As highly specialized

experts, our graduates may also work as journalists, analysts and lobbyists. Finally, our graduates can successfully compete in the business sector and work for private companies in positions requiring analytical skills and excellent knowledge of general developments in contemporary societies.

By contrast, assessment of Ukrainian political science by scholars based in the West, Western scholars working in Ukraine, and Ukrainian scholars more integrated into Western political science community is a lot less sanguine. In a scathing assessment of the state of the political science discipline in Ukraine one such scholar characterized Ukrainian political science as a “deeply provincial pseudoscience” that is “on a far periphery of world political science.”

Responding to this assessment, another scholar, while taking issue with the broad juxtaposition of Ukrainian and Western political science agreed that in Ukraine during the last twenty years, “the quality of political science research has not reached either European or American levels of quality, and description of known realities has not transformed into their explanation” [3].

The key problems of Ukrainian political science, as discussed above, are that most of the works tend to be normative, descriptive, at heoretical, and noncomparative. Therefore, it can be concluded that the study of political science in European universities is much more effective.

#### **References**

1. Caramani, D. (2011) *Introduction to Comparative Politics*. In: Daniele Caramani (ed) 'Comparative Politics'. 2nd edition. London, Oxford: Oxford University Press, pp. 1-19.
2. Guy, P. (2011) 'Approaches in Comparative Politics'. In: Daniele Caramani (ed) 'Comparative Politics'. 2nd edition. London, Oxford: Oxford University Press, pp. 37-49.
3. Matsievskiy, Y. (2004) 'Mizh funktsionalizmom i pozytyvizmom: akademichna politolohiia v Ukraini na pochatku XXI st,' *Liudyna i Polityka*, no. 5, pp. 61-69.

**Маруховська-Картунова О.О.**, канд. філос. наук,  
доцент, професор кафедри суспільних наук;  
**Маруховський О.О.**, канд. політ. наук, доцент кафедри  
міжнародних відносин і журналістики  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ТА КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ВНЕСОК О.В. КАРТУНОВА У ЗАПОЧАТКУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ПОЛІТОЛОГІЇ ТА ЕТНОПОЛІТОЛОГІЇ ЯК НОВИХ НАУК В УКРАЇНІ**

Відомо, що наприкінці 1980-х – на початку 90-х років ХХ століття у витоків зародження та розвитку нової для України науки та навчальної дисципліни «Політологія» опинилася група науковців Інституту підвищення кваліфікації викладачів суспільних наук при Київському державному університеті ім. Т.Г. Шевченка (ІПК при КДУ), яка була ініціатором розробки та включення в учбовий процес вищих навчальних закладів України нової, але дуже відомої на Заході навчальної дисципліни «Політологія». Одним з найбільш активних членів цієї команди був Олексій Васильович Картунов, якому, на

слушну думку відомого українського політолога В.Д. Бабкіна, «притаманне почуття творчого пошуку й розробки нових ідей і концепцій, тому не дивно, що саме він став одним із ініціаторів створення в Україні нової науки та навчальної дисципліни – політології, а також одним з перших підтримав ідею підготовки та став співавтором першого в нашій країні навчального посібника з цієї навчальної дисципліни [1]. Для тих часів це був справжній прорив у вітчизняній науці та освіті. Увагу наукової спільноти тоді привернули запропоновані ним у навчальному посібнику нові для України теоретико-методологічні засади політології, зокрема такі, як: принцип наукового плюралізму, цивілізаційний підхід, світ-системний аналіз, «case-study», компаративний аналіз, біхевіористський метод та ін. Зокрема, ним була розроблена та введена в науковий обіг концепція «нового політичного мислення» [2]. Високу оцінку своїх тогочасних наукових здобутків він отримав від держави: в травні 1990 р. в його трудовій книжці з'явилась Подяка Міністерства вищої та середньої освіти України (МВССО УРСР) «за активну участь у розробці і впровадження в навчальний процес нового курсу «Політологія» та проведення науково-методичних семінарів викладачів» (наказ №72-02 від 07.05.1990). В якості висновку про його величезний внесок в зародження політології в Україні, можна навести наступні слова відомого вітчизняного політолога О.В. Зернецької, що «своїм оформленням як дисципліни, яку стали викладати у ВНЗ, а згодом внесли до переліку спеціальностей ВАК незалежної України, політологія завдячує зусиллям Олексія Васильовича, який був, можна сказати, одним з її батьків-засновників на Батьківщині» [3].

Окрім того, що О.В. Картунов зробив величезний вагомий внесок у зародження і становлення політології в Україні, він також є засновником нової навчальної дисципліни «*Етнополітологія*», яку ВАК України визнав окремим науковим напрямком (спеціальність 23.00.05 «етнополітологія та етностатистика»). Як підкреслює О.В. Зернецька, «невтомно розвиваючи й пропагуючи політологію в Україні, він впродовж десятиліть докладав багато зусиль і для розбудови такої її наукової гілки, як етнополітологія, й поправу входить до когорти українських вчених, які дали їй життя й плідний розвиток» [3]. Ось як про це пише відомий український етнополітолог О.М. Майборода: «серед етнополітологів України професора О.В. Картунова можна назвати першим, і визнати за ним це місце мені тим більше приємно, що я був «хай і не першим, але і не другим». Тепер, коли мій науковий пошук дещо змінив напрямком, почесне місце твердо закріплюється за моїм давнім другом і колишнім однокурсником» [4].

Досить помітною подією на шляху наукового зростання самого О.В. Картунова та й певною мірою формування етнополітології в Україні, став у 1996 р. його захист в Інституті держави і права ім. В.М. Корецького докторської дисертації на надзвичайно складну, але вкрай потрібну тему – «Західні етнонаціональні та етнополітичні концепції: теоретико-методологічний аналіз».

Про значущість внеску О.В. Картунова як фундатора вітчизняної етнополітології свідчить те, що почали з'являтися саме на початку 90-х років перші в нашій країні та, мабуть, і на пострадянському просторі навчальні

посібники та наукові статті з етнополітології [5, 6, 7, 8, 9]. В наступні роки О.В. Картунов продовжував активно, а головне плідно працювати на ниві етнополітології. Так, 1999 р. вийшла з друку його фундаментальна праця – «Вступ до етнополітології. Науково-навчальний посібник» [10], а 2007 р. ще одна під назвою «Західні теорії етнічності, нації та націоналізму» [11]. «В цих працях, – як зазначав відомий політолог В.Ф. Панібудьласка, – О.В. Картуновим було запропоновано розгорнуте визначення «етнополітології» як нової науки і навчальної дисципліни, окреслено її актуальність, структуру, функції, предмет і об'єкт, завдання й цілі, введено у науковий обіг кілька нових концепцій, зокрема, етнічного ренесансу, політизації етнічності, етнополітичної нації, етнонаціональної політики та ін. На окрему згадку заслуговує розроблена ним концепція нового етнополітичного мислення, з'ясування й оновлення ним теоретико-методологічних засад етнополітології» [12]. Водночас О.В. Картунов застосував термін «критичне мислення» до етнополітології, розробив його основні положення, і на початку 90-х рр. ХХ ст. увів у науковий обіг, а також запропонував такі нові на той час поняття з етнополітології, як: «етнополітична ситуація», «етнополітична стабільність», «етнополітична культура», «етнополітичний екстремізм», «етнополітичні процеси», «етнополітична інтеграція та дезінтеграція» та багато інших.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що саме О.В. Картунов заслужено вважається одним із засновників політології та батьком-засновником етнополітології в Україні, який біля трьох десятків років зосереджував свої наукові інтереси переважно на таких актуальних, складних і суперечливих проблемах, як: теоретико-методологічні засади етнополітології; етногенез зарубіжної етнополітологічної думки; зарубіжні концепції нації, етнічності та націоналізму; етнонаціональні та етнополітичні процеси в сучасному світі; місце етнонаціональних спільнот в системі суспільно-політичних відносин; проблеми етнонаціональної політики; історія зародження й розвитку українських етнополітичних ідей; національно-державне будівництво в Україні тощо. На думку відомого українського політолога та етнополітолога І.О. Кресіної, О.В. Картунов як «український пасіонарій, здатний навіть до самопожертви задля досягнення значущої для свого народу мети, герой української науки, став всесвітньо відомим Ученим» [13].

#### **Список використаних джерел:**

1. Картунов А.В. Этнонациональная политика в контексте нового политического мышления. // Основы политологии. Курс лекций для высших учебных заведений. / Авт. кол.: Бабкин В.Д., Копейчиков В.В. и др. – Київ: УМК ВО, 1991. С. 184-214.
2. Бабкин В.Д. У истоков политологии в Украине. // Картунов Олексій Васильович: До 70-річчя від дня народження, 55-річчя трудової діяльності, 45-річчя науково-педагогічної діяльності та 14-річчя роботи в Університеті економіки та права «КРОК». Книга 1. Науково-біобібліографічне видання. / Відп. редактор та укладач Маруховська О.О. Київ: Університет економіки та права «КРОК», 2010. 136 с.
3. Зернецька О.В. Людина невтомного наукового пошуку. // Там само. С. 46.
4. Майборода О.М. Він не дозволяв обставинам керувати собою. // Там само. С. 35.
5. Картунов А.В. Основы этнополитологии: Конспект лекций. Київ, 1992. 51 с.



6. Картунов А.В. *Этнополитология в контексте нового политического мышления: предмет, структура, гуманистический потенциал.* // *Новые технологии обучения. Республик. учебно-методический сборник. Вып. 1.* Київ: УМК ВО, 1991. С. 60-65.
7. Картунов О.В. *Етнополітологія як наука та навчальна дисципліна.* // *Політологічні читання. Українсько-канадський щоквартальник.* 1994. № 3. С. 72-114.
8. Картунов О.В. *Етнополітологія: данина моди чи вимога часу?* // *Віче.* 1994. № 1. С 128-137.
9. Картунов О.В. *Основи етнополітології: Авторський теоретичний курс. Методичний посібник для самостійної роботи студентів.* – Київ: Ін-т економіки, управління та господарського права, 1998. 81 с.
10. Картунов О.В. *Вступ до етнополітології: Науково-навчальний посібник.* Київ: Ін-т економіки, управління та господарського права, 1999. 300 с. (Гриф Допущено Міністерством освіти України).
11. Картунов О.В. *Західні теорії етнічності, нації та націоналізму: Навчальний посібник.* Київ: Ун-т економіки та права «КРОК». 2007. 192 с. (Гриф «Рекомендовано МОН України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів»).
12. Панібудьласка В.Ф. *Знання в Україні етнополітолог.* // *Картунов Олександр Васильович: До 70-річчя від дня народження.... Книга 1. Науково-біобібліографічне видання.* / Відп. редактор та укладач Маруховська О.О. Київ: Університет економіки та права «КРОК», 2010. С. 37.
13. Кресіна І.О. *Український пасіонарій.* // *Там само.* С. 33.

## **СЕКЦІЯ 6. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ**

*Брадул О.М, д.е.н., професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»*

### **КРИТЕРІЇ ВИБОРУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ**

На сучасному етапі розвитку економіки все більшого значення набуває вдосконалення методів і механізмів управління крупними господарськими одиницями, такими як корпорації. Особлива роль у розв'язанні цієї проблеми належить бухгалтерському обліку, як одній з систем спостереження, групування, узагальнення, аналізу і передачі інформації про господарську діяльність.

При системному підході до дослідження бухгалтерського обліку здійснюється перехід від дослідження окремих елементів до дослідження цілісних наборів елементів, підсистем і систем в цілому і з'ясуванню всіх істотних взаємозв'язків між ними.

Причиною актуалізації системного підходу в конкретних науках є можливість його використання при дослідженні закономірностей їх розвитку. Представлення досліджуваного об'єкта у вигляді системи і докладний аналіз структури його полегшують вивчення і моделювання дійсності.

В економіці й економічній науці досліджують конкретні, відносно самостійні системи, якими є управлінська і управляюча системи, система бухгалтерського обліку і економічного аналізу та ін. Всі вони пов'язані між собою.

По суті прояву системи тісно пов'язані між собою, вони утворюють складні системи (корпорації). Системи існують реально, тому необхідно досліджувати специфічні властивості кожної з них.

Управління корпорацією в цілому складається з таких функціональних систем: облік, контроль, аналіз, планування/ухвалення рішень, мотивація, організація виконання.

Системний підхід особливо необхідний при дослідженні бухгалтерського обліку. Система бухгалтерського обліку надає інформацію про господарську діяльність корпорації апарату управління. Таким чином, процес ухвалення рішень системою управління тісно пов'язаний з процесом обробки та передачі інформації.

Бухгалтерський облік діяльності корпорацій, як зазначалося вище, є системним обліком. Певні його задачі можуть розв'язуватися окремо, але вони взаємопов'язані інформаційними каналами, чим і забезпечується повнота вихідної інформації.

Як правило, при проектуванні і впровадженні комп'ютеризована підсистема обробки облікової інформації розділяється на комплекси задач, а останні, своєю чергою – на задачі, підзадачі і функціональні модулі.

Особливо важко впроваджуються такі системи в корпоративних управлінських структурах, де основний предмет праці персоналу – це документи. Досвід їх впровадження в Україні довів, що в умовах вітчизняного правового поля тих засобів документування, які постачаються разом із зарубіжними системами, явно недостатньо для організації багатоступінчатих процедур підготовки і узгодження документів з управління ресурсами корпорації.

У багатьох відомих проєктах щодо впровадження таких систем в Україні доводилося розробляти спеціальні засоби документальної підтримки ухвалення рішень з управління корпорацією та її бізнес-структурами і вбудовувати їх між основними модулями системи.

Первинним документом загального вигляду є універсальний тип бухгалтерського документа в повному або скороченому вигляді, що залежить від конкретних умов. Стандартний обліковий запис відповідає внутрішньомашинному запису облікової фази і має структуру, що дозволяє відобразити будь-які господарські операції. Використання стандартного облікового запису загального вигляду означає ідентичність структур масивів даних на всіх ділянках обліку, що в умовах функціонування КІСО забезпечить мінімізацію витрат при обміні даних між елементами системи.

Таким чином, своєчасність облікової інформації – це чинник якісного складання бухгалтерської, податкової та статистичної звітності, підвищення оперативності аналізу діяльності корпорацій і прийняття управлінських рішень, посилення відповідальності посадових осіб і менеджерів бізнес-одиниць за виконання своїх посадових обов'язків по наданню інформації і складанню внутрішньої звітності.

*Бурська І.І., магістр,  
Рач В.А., доктор технічних наук, професор,  
Інститут інформаційних та комунікаційних технологій,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ФОРСАЙТ В ОСВІТІ**

З приходом нових технологій змінюється все наше життя. Для отримання диплома Оксфорда чи Кембриджа тепер не обов'язково їхати в Англію. Достатньо відкрити онлайн-уроки, де професор розкаже будь-якому бажаючому те ж саме, що і своїм студентам. Ці лекції слухають не тільки студенти та школярі, а й дорослі і пенсіонери.

Форсайт являє собою систему методів експертної оцінки стратегічних напрямків соціально-економічного та інноваційного розвитку, виявлення технологічних проривів, здатних вплинути на економіку і суспільство в середньо- і довгостроковій перспективі. [1]

Більшість сучасних вузів практикує змішане навчання, зміст якого полягає у освоєнні лекційного матеріалу дистанційного прослуховуючи в виконанні відомих вчених як українських, так і зарубіжних. Притому в будь-який зручний

час. Вузам також користь: навантаження на викладачів зменшиться, а це означає, що співробітники зможуть більше часу присвятити науковій та проектній роботі.

Така змішана модель навчання дозволяє зробити освіту більш персоналізованою, розширює можливості студентів, дозволяє враховувати особливості кожного і змінює роль педагога, - впевнений творець найбільшої системи онлайн-навчання EdX АнантАгарвал. - Потрібно зробити так, щоб учитель став гідом і помічником в отриманні знань. Тоді студенти отримують інформацію онлайн, а педагог допомагає з нею працювати[2].

Мною було розглянуто існуючі характеристики вищої освіти та форсайт вимоги до вищої освіти.

Сучасні характеристики вищої освіти:

1. Сучасна освіта не забезпечує кар'єрного росту і тому недостатньо затребувана.

2. Всі освітні ланцюжки готують фахівців середнього рівня, в той час як ринок робочої сили потребує, переважно, в некваліфікаційну працю та в послугах професіоналів вищого класу. В умовах, коли ситуація на ринку праці швидко змінюється, вища освіта дозволяє легше переходити з однієї кадрової позиції на іншу, так як людина з вищою освітою легше перебудовується.

3. Інфляція кваліфікацій, коли набутої професії чи спеціальності вистачає на 5-10 років, а потім людина змушена перенавчатися, тому що професія, затребувана на момент, його вступу до ВНЗ, йде з ринку.

4. Велика тривалість навчання від 5 років та 5 днів на тиждень за певним розкладом не дає змогу повноцінно застосовувати отриманні знання на практиці, закріплюючи їх та отримуючи зворотній зв'язок.

5. Недостатньо пропрацьовано система стажування від університету також є значним мінусом в сучасній освіті, так як не всі студенти мають можливість самостійно знайти та

Мною було розроблено експрес форсайт вищої освіти та його експертна оцінка порівняно з існуючими характеристиками.

Таблиця 1.

Експертна оцінка

№ Форсайту	Форсайт	№ Твердження	Тип зв'язку	Коефіцієнт
1	Дистанційне навчання	4	A	0,95 - 1
2	Роботодавець включений на всіх стадіях навчального процесу	1	D	0,1-0,45
3	Виникаючі на ринку потреби повинні знаходити швидкий відгук в освіті	3	A	0,95 - 1
4	Міждисциплінарність при проектуванні сучасних освітніх програм	2	C	0,45 – 0,75
5	Отримання практичних навичок без відриву від навчання, вирішення поставлених клієнтом задач	5	A	0,95 - 1

Потенціал мінімальний становить - 0,68

Потенціал максимальний становить - 0,84

### **Список використаних джерел:**

1. *Что такое форсайт? [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://foresight.hse.ru/whatforesight>.*
2. *Як онлайн-освіта змінить майбутнє університетів [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://osvitoria.media/experience/zasnovnyk-platfomy-edx-onlajn-osvita-zminyt-majbutnye-universytetiv/>.*

*Данченко Л.В., магістрант,  
Пилипенко А.І., к.т.н., доцент, завідувач кафедри  
математичних методів та статистики,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **АЛГОРИТМ СКЛАДАННЯ РОЗКЛАДУ ЗАНЯТЬ З ВРАХУВАННЯМ ОБМЕЖЕНОСТІ РЕСУРСІВ**

Сучасні навчальні заклади вищої освіти потребують створення системи, що дозволить планувати та складати розклади занять студентів та викладачів. При складанні розкладу занять необхідно враховувати цілий ряд умов та обмежень, деякі з цих вимог є безумовними, тобто учбовий процес не може нормально функціонувати. Такими вимогами є, наприклад, призначення у відповідності до навчального плану або виключення з розкладу «накладок» у проведенні занять.

Інші обмеження в тій чи іншій мірі визначають якість навчального процесу, наприклад, рівномірний розподіл навантаження впродовж тижня або вимогу до проведення визначених занять у спеціалізованих аудиторіях. Деякі вимоги можуть лише частково впливати на якість розкладу, проте також можуть бути не менш важливими: особисті побажання викладачів або мінімізація переходів впродовж навчального дня. Не зважаючи на те, що ці вимоги є загальними, важливість їх для різних закладів може відрізнятись.

Проте при цьому в багатьох навчальних закладах розклад складається вручну і зазвичай коригується усталений розклад внесенням до нього незначних доробок. Значні зміни в розкладі представляють серйозну проблему, особливо при вимогах обмеженості ресурсів.

На даний момент функціонал багатьох інформаційних систем (ІС) дозволяє вирішити цю задачу, проте внаслідок специфіки кожного конкретного навчального закладу ні одна розроблена система не може задовольнити потреби всіх закладів освіти. В результаті, у більшості випадків, розклад складається не автоматизовано, без застосування ІС.

Таким чином, метою дослідження є розробка модуля для інформаційної системи з функцією складання розкладу.

Задача складання розкладу ВНЗ відноситься до загальної теорії розкладів. Її можна класифікувати за типом шуканого рішення як задачу впорядкування, за типом цільової функції, тобто, як задачу багатокритеріальної оптимізації. Розділ теорії розкладів, до якого відноситься задача складання розкладу ВНЗ, називається «Складання часових таблиць» [1, 2].

Проведений авторами [3] аналіз існуючих математичних моделей розкладу занять показує, що найбільш повною моделлю, яка реалізує велику кількість обмежень, є модель Попова Г.А., тому доцільно використати її у якості базової моделі для автоматизації процесу складання розкладу занять ВНЗ.

В процесі розробки модуля ІС складання розкладу використано алгоритм[4] (рисунок 1), в якому були закладені можливості розширення списку вимог до розкладу занять, а також можливість регулювання пріоритетів виконання окремих вимог при складанні розкладу.

Підвищити якість модуля інформаційної системи з функцією складання розкладу можна за рахунок використання генетичних алгоритмів, оскільки в алгоритмі наявні коефіцієнти налаштування, а також критерії оцінки якості отриманого розкладу.

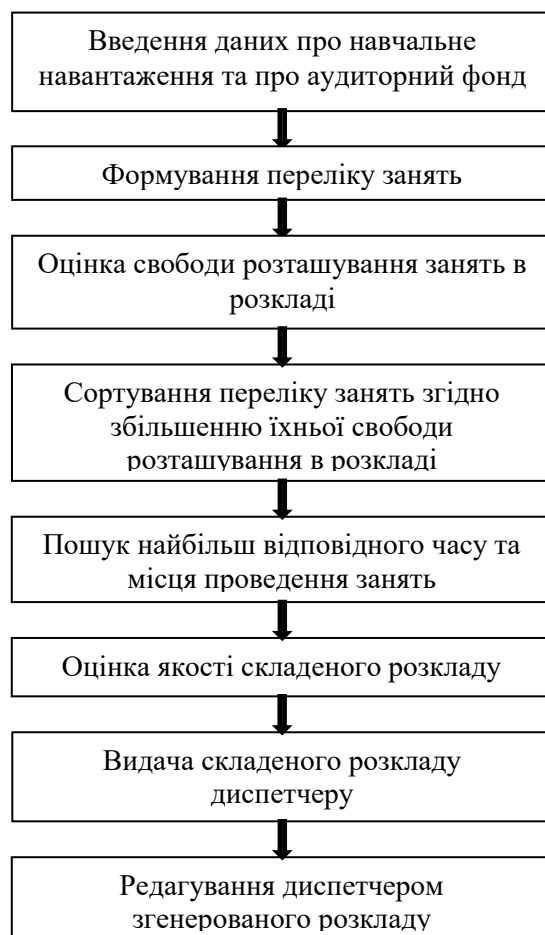


Рис.1. Структурна схема алгоритму складання розкладу

**Список використаних джерел:**

1. Лазарев А.А., Гафаров Е.Р. Теория расписаний. Задачи и алгоритмы. М.: Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова; Москва, 2011, - 222с. [Електронний ресурс]. URL: <http://physcontrol.phys.msu.ru/materials/PosobieLazarev/TeorRasp.pdf>.
2. Burke E.K., Petrovic S., Educational Timetabling, in Joseph Leung (Ed.) Handbook of Scheduling : Algorithms, Models, and Performance Analysis, Chapman & Hall / CRC Press, 2004, P.45–23.
3. Ячменев Е.Ф. Анализ проблемы составления расписания занятий в вузе / Е. Ф. Ячменев // Культура народов Причерноморья. - 2014. - № 274. - С.193-197.
4. Береговых Ю.В. Алгоритм составления расписания занятий /Ю.В. Береговых, Б.А.Васильев, Н.А.Володин // Штучний інтелект- 2009. - №2. – С.50-56.

## **ДИСТАНЦІЙНА ОСВІТА В УКРАЇНІ: ДОСВІД, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

За роки незалежності України система освіти зазнала ряд істотних змін. Постійно зростаючий обсяг нових знань, поява новітніх інформаційних технологій та засобів комунікації, потребують нововведень в систему традиційної освіти. Однією з важливих тенденцій розвитку сучасної освіти стало широке впровадження різних дистанційних технологій навчання.

Сучасне суспільство висуває вимоги безперервності, неформальності, відкритості та дистанційності навчального процесу. Отже, освіта сьогодення повинна носити характер гнучкості та високої технологічності. Всі ці риси притаманні дистанційному освітньому процесу.

Тому особливої актуальності набувають дослідження, спрямовані на вивчення ефективності нових форм, методів, технологій та методик дистанційного навчання.

Використання дистанційного навчання сприяє вирішенню завдань підвищення ефективності навчальної діяльності студентів, організації навчального процесу, використання можливостей інформаційно - комунікаційних технологій при організації навчально-виховного процесу.

Національною програмою «Освіта. Україна ХХІ сторіччя» передбачено забезпечення розвитку освіти на основі нових прогресивних концепцій, запровадження у навчально-виховний процес новітніх педагогічних технологій та науково-методичних досягнень, створення нової системи інформаційного забезпечення освіти, входження України у трансконтинентальну систему комп'ютерної інформації.

Відповідно до Концепції розвитку дистанційної освіти в Україні [3] розвиток освітньої системи в Україні повинен призвести:

–до появи нових можливостей для оновлення змісту навчання та методів викладання дисциплін і розповсюдження знань;

–розширення доступу до всіх рівнів освіти, реалізації можливості її одержання для великої кількості молодих людей, включаючи тих, хто не може навчатись у навчальних закладах за традиційними формами внаслідок браку фінансових або фізичних можливостей, професійної зайнятості, віддаленості від великих міст, престижних навчальних закладів тощо;

–реалізації системи безперервної освіти «через все життя», включаючи середню, довузівську, вищу та післядипломну;

–індивідуалізації навчання при масовості освіти.

Саме поняття «дистанційне навчання» було сформульоване такими вченими, як М. Томпсон, М. Мур, А. Кларк, і Д. Кіган [2]. Кожен з цих авторів підкреслював окремий аспект цього методу. Та лише Десмонд Кіган зробив

спробу поєднати більшість визначень і на цій основі сформулював такі важливі особливості та характеристики дистанційного навчання:

–поділ вчителя та учня в часі або просторі, або ж і в часі, і в просторі одночасно;

–визнання навчальним закладом: процес навчання визнається або сертифікується якою-небудь освітньою установою або організацією. Такий тип навчання відрізняється від самонавчання – власними силами, без офіційного визнання з боку навчального закладу;

–використання значної кількості технічних засобів (друкарських, аудіо- та відеозаписів або комп'ютерів), що об'єднує вчителів та учнів і забезпечує донесення змісту навчального курсу до користувача;

–використання специфічних навчальних програм та матеріалів.

Дистанційне навчання – новий засіб реалізації процесу освіти, в основі якої закладено використання сучасних інформаційних і телекомунікаційних технологій, що дозволяють навчатись на відстані без прямого, особистого контакту між вчителем та учнем. Цей вид навчання є об'єктом дослідження зарубіжних та вітчизняних учених. Наукове забезпечення дистанційного навчання, проблеми й напрями досліджень цієї галузі розглядають В. Биков, Ю. Дорошенко, М. Жалдак та ін. Організаційно-педагогічні основи дистанційної освіти за рубежом і в Україні, підходи до їх реалізації у своїх працях розкрили Р. Гуревич, В. Олійник, Ю. Пасічник, О. Собаєва, П. Таланчук, В. Шейко. Психолого-педагогічним аспектам і технологіям створення дистанційних курсів, контролю знань та їх оцінюванню присвячено роботи, авторами яких є Г. Балл, О. Григорова, В. Дейнеко, В. Кухаренко, О. Рибалко, Н. Сиротенко, О. Сорока та ін. Перспективи дистанційного навчання у навчальних закладах України і за кордоном досліджували Г. Козлакова, К. Корсак, П. Стефаненко та ін.

Під дистанційним навчанням розуміють обмін інформацією між педагогами і тими, хто навчається за допомогою електронних мереж чи інших засобів телекомунікацій. Учень при цьому одержує навчальну інформацію і завдання щодо її засвоєння, а потім результати своєї самостійної роботи надсилає педагогу, який оцінює якість та рівень засвоєння матеріалу. При цьому особиста діяльність учня із здобуття знань майже не організовується.

Серед найбільш часто використовуваних термінів, що відносяться до відкритого та дистанційного навчання, можна назвати такі: кореспондентна освіта, домашнє навчання, самостійне навчання, зовнішнє навчання, безперервне навчання, дистанційне навчання, самонавчання, навчання дорослих, навчання з опорою на технічні засоби, або опосередковане навчання, навчання з фокусуванням на учневі, відкрите навчання, відкритий доступ, гнучке навчання і розподілене навчання [1].

Отже, аналіз матеріалів, представлених в наукових джерелах, а також вивчення досвіду дистанційного навчання показує, що його організація має такі особливості: існування вчителя і учня і, як мінімум, наявність домовленості між ними; просторова роздільність вчителя і учня; просторова роздільність учня і навчального закладу; двонаправлена взаємодія вчителя і учня через особливу



технологію організації навчального процесу; підбір матеріалів, спеціально призначених для дистанційного вивчення.

**Список використаних джерел:**

1. Беспалько, В. П. Основы теории педагогических систем / Беспалько В. П. – Воронеж : Изд-во Воронеж. ун-та, 1977. – 204 с.
2. Жовта І. Дистанційна освіта набирає обертів : в Україні і світі : [Про дистанц. форму навчання в Нац. авіац. ун-ті] / І. Жовта // Освіта України. – 2004. – 9 квіт. (№ 27/28). – С. 2.
3. Концепція розвитку дистанційної освіти в Україні від 20 груд. 2000 р. – К., 2000. – 12 с.

**Краснова К.Н., Тищенко Ю.В., студенти,  
Рач В.А.  
Університет економіки і права «КРОК»**

## **УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕНТАЛЬНЫХ КАРТ С ПОЗИЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТНОГО ПОДХОДА**

Термин "Интеллектуальные карты" придумал Тони Бьюзен, и, несмотря на ее простоту, освоив ее, Вы получите массу преимуществ. Техника использования ментальных карт позволяет мозгу думать естественным для него образом.

Мы предлагаем усовершенствовать ментальную карту, добавив примеры моделей деятельности, которые улучшат результативность работы в разных сферах деятельности человека.

Ментальная карта — это способ структурирования и визуализации мыслительной деятельности вокруг ключевого слова, с помощью схематической диаграммы, записанной на бумаге.

*Как нарисовать ментальную карту: инструкция*

1. При создании карты целесообразно использовать цветные шариковые ручки, фломастеры, карандаши. Каждый смысловой блок карты выделяется своим цветом.

2. Возьмите лист бумаги и напишите в центре одним словом главную тему, которой посвящена карта. Заключите ее в замкнутый контур. Можно использовать пояснительный рисунок.

3. От центральной темы рисуйте ветви и располагайте на них ключевые слова, которые с ней связаны.

4. Продолжайте расширять карту, добавляя к уже нарисованным ветвям подветви с ключевыми словами, пока тема не будет исчерпана.

5. Необходимо широко использовать рисунки для обеспечения лучшего раскрытия идей и положений.

6. Сначала следует оформить основные идеи, а затем уже их редактировать, перестраивать карту с тем, чтобы сделать ее более понятной и красивой.

Требования к примерам моделей деятельности:

1. Заключение дополнительного материала в закрытую область

2. Нумерація определенных елементов относительно соответствующей подтеме

3. Использование цвета в соответствии с нумерацией

Исследования: В результате нашего исследования мы создали усовершенствованную ментальную карту на тему : «Таксономия учебных целей по Блуму». Данную карту было предоставлено студентам для использования и создания тестов в образовательных целях.

Заключение и выводы: Добавления примеров моделей деятельности улучшает результативность работы с ментальными картами .

Пользователям становится проще выполнять поставленные задачи деятельности.

В результате нашего исследования замечено что студенты которые используют разработанную нами усовершенствованную ментальную карту по теме: «Таксономия учебных целей по Блуму» лучше разбираются в поставленных задачах и экономят на этом время.

**Литература:**

1. Интеллектуальные или ментальные карты URL: <http://www.timesaver.ru/articles/a1223.php>

2. Ментальные карты URL: <https://sites.google.com/site/interaktivserf/mentalnye-karty>

**Осташевський Б.В., аспірант,  
Медведєва О.М., д.т.н., професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»**

## **ПРОЕКТНА КУЛЬТУРА ТА ЗНАННЯ ЯК ФАКТОРИ ВИНИКНЕННЯ НЕБАЖАНОГО РОЗШИРЕННЯ РОЗРОБЛЮВАНОВОГО ФУНКЦІОНАЛУ В ІТ ПРОЕКТАХ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ**

Інформаційне суспільство виробляє небачений в історії обсяг продуктів інтелектуальної праці. У зв'язку з розповсюдженням ресурсо-невимогливого виробництва, проектний менеджмент зіштовхнувся із проблемою непередбачених, та щонайгірше, непомітних на момент реалізації проекту, розширень обсягу розроблюваного продукту. Це часто призводить до втрат часу та коштів, інших ресурсів та у збільшені роботи на одиницю трудового ресурсу, що в масштабах організації призводить до невиконання проекту та втрачених можливостях по реалізації інших проектів.

Цей факт підтверджують статистичні дані реалізації проектів, отримані Project Management Institute (PMI) в їх роботі «Pulse of the Profession» за 2018 рік (рис. 1), які демонструють збільшення відсотку кількості проектів, в котрих прослідковуються тенденція неконтрольованого розширення розроблюваного функціоналу під час реалізації проект. Попри збільшення кількості успішних проектів, виконаних в рамках бюджету, кількість проектів, котрі були визнані проваленими почала збільшуватись, а втрати на середньостатистичному проекті залишились незмінними.

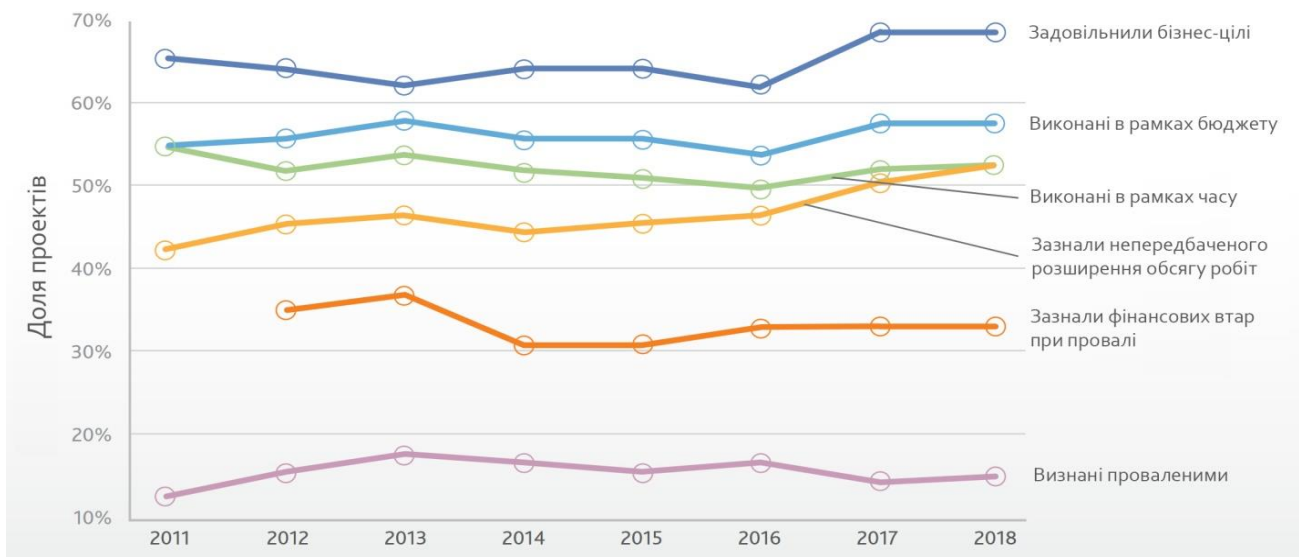


Рисунок 1. – Глобальна статистика виконання проектів за 2018 рік

Наведені дані дають підставу стверджувати, що саме неконтрольоване збільшення обсягу розроблюваного функціоналу в рамках конкретного проекту призводить до визначення проекту як неуспішного, при цьому спричиняючи втрати грошових ресурсів підприємства. Цей факт потребує детального вивчення та пошуку шляхів вирішення.

Для того, аби визначити природу виникнення проблеми, першочергово потрібно підібрати проектну модель, котра зможе повністю охарактеризувати усі аспекти проекту як об'єкту, у даному випадку - пов'язанного зі сферою ІТ, так як для неї вищезгадані симптоми є найбільш характерними.

Серед передових моделей архітектури розробки програмного забезпечення практикується розділення системи на підсистеми, котрі можна узагальнити наступним чином:

- бізнес-рівень (рівень стейкхолдерів);
- технічний рівень (рівень, котрий розглядає програмний продукт);
- технологічний рівень (виконавчий рівень).

Однією із особливостей проектів в ІТ, котра зустрічається доволі часто, є проекти, котрими займається команда, створена виключно під цей проект (стартап, фріланс), і урегулювання стандартизації є проблемним за відсутністю у групи чітко визначеної проектної культури. Саме тому, наступним кроком у виявленні причини проблеми, є розгляд даної моделі з перспективи процесів, котрі в свою чергу регулюються та підпорядковуються правилам, визначеними культурою та знаннями (рис 3).

Моделлю визначені шляхи взаємодії між елементами як всередині своєї, так і з елементами суміжних підсистем. В свою чергу, у добре налагоджених проектних командах, робота цих каналів формалізується та врегульовується досвідом у вигляді знань, набутих у процесі діяльності команди в рамках попередніх проектів а також проектною культурою.

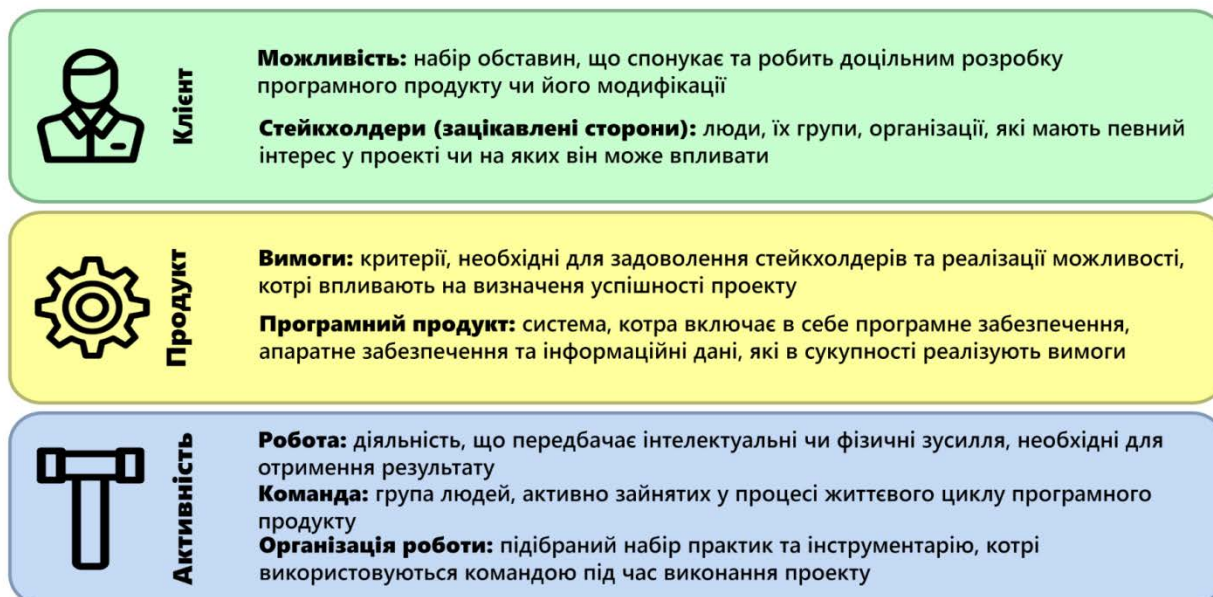


Рисунок 2. – Верхній рівень моделі архітектури ІТ проекту

Можна припустити, що для певних проєктів, котрі зіштовхнулись із проблемою непередбаченого розширення розроблюваного функціоналу, була порушена робота деяких взаємозв'язків, котрі, як вже зазначалось, регулюються проєктною культурою та знаннями

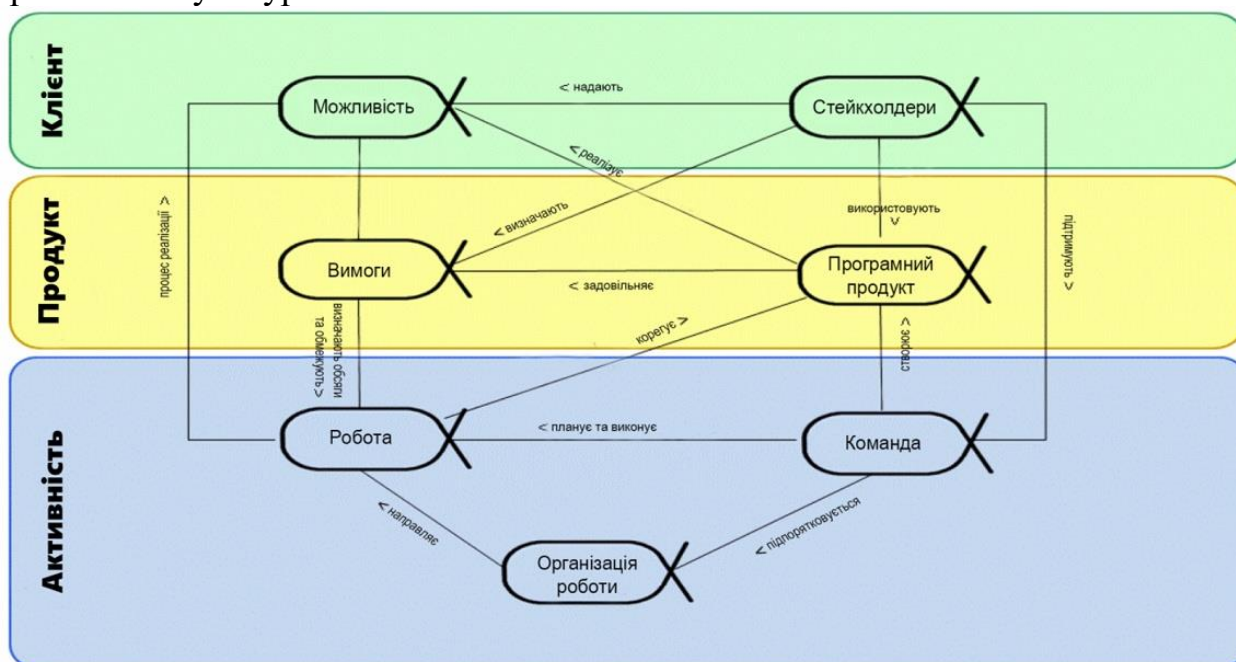


Рисунок 3 – Процесний рівень моделі архітектури ІТ проекту

На основі представленого аналізу об'єкту архітектури типового проєкту ІТ сфери, можна зробити висновок, що для вирішення даної проблеми необхідно провести збір статистики по ІТ проєктам, для яких характерною є певна невизначеність у взаємозв'язках, представлених моделлю, аналіз з метою пошуку закономірностей та причинно-наслідкового зв'язку, на основі якого можна було б визначити корінь проблеми, та, у підсумку, запропонувати інструмент її вирішення.

### **Список використаних джерел:**

1. *OMG Essence 1.1* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL <https://www.omg.org/spec/Essence/1.1/PDF>
2. *PMI “Pulse of the Profession” 2018* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL <https://www.pmi.org/-/media/pmi/documents/public/pdf/learning/thought-leadership/pulse/pulse-of-the-profession-2018.pdf>
3. Максим Ценков. *Agile и управление знаниями в ИТ-проектах* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL <http://mtsepkov.org/КМ-in-IT-KMrussia2016>

**Хазанжеев К.Г., Ризо В.Д., Цибенко Р.С.** студенти КЕПІТ,  
**Чернозубкін І.О.**, кандидат технічних наук доцент,  
**Дворніченко М.В.**, старший викладач,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ДОПОВНЕНА РЕАЛЬНІСТЬ У СФЕРІ НАВЧАННЯ**

В сучасному технологічному світі деякі аспекти в навчанні можна реалізувати різними засобами. Один із них є доповнена реальність. Доповнена реальність (AR) – це доповнення цифровими об'єктами реального світу за допомогою різних гаджетів (смартфонів, планшетів тощо). Зараз ця технологія знаходиться на етапі свого початкового розвитку, формування стандартизованих підходів щодо використання, проте вже формуються контури її ринку.

Для того, щоб AR була популярна, технологія повинна стати повсякденністю і приносити користь людям. Доповнена реальність має серйозні перспективи застосування в маркетингу, освіті, медицині, навігації, автопромі, іграх та виробництві. Сучасне втілення цієї технології найчастіше має такий вигляд: перед веб-камерою, підключеною до комп'ютера, розміщується спеціальне зображення-маркер. Це може бути двомірне зображення, віддруковане на простому аркуші паперу. Спеціальна програма, запущена на комп'ютері, аналізує отримане зображення з камери і доповнює його на екрані монітора віртуальними об'єктами. Звідси і назва технології – «доповнена» або «збагачена» реальність.

В теорії все має дуже простий вигляд, однак на практиці робота системи AR досить складна. Комп'ютер повинен практично в реальному часі зробити наступні операції.

По-перше, знайти в кадрі спеціальну мітку-маркер, яка позначає необхідність вставити в зображення віртуальний об'єкт.

По-друге, розпізнати маркер, щоб зрозуміти, з яким саме віртуальним об'єктом він пов'язаний. Але цього мало: комп'ютер повинен ще визначити, в якому становищі знаходиться маркер (як він орієнтований відносно користувача).

Після отримання цієї інформації і її обробки, система вставляє відповідний тривимірний об'єкт в реальне зображення, що видається на екран. Причому тривимірний віртуальний об'єкт правильно розташований відносно маркера і

взаємодіє з ним за заданими правилами, наприклад, нахиляється разом з маркером, надрукованим на сторінці журналу.

В якості маркера може виступати будь-який предмет або зображення, хоча для спрощення розпізнавання мітку часто роблять контрастною і легко помітною.

В дослідженнях, що проводяться, авторів цікавить одна з очевидних сфер застосування AR – освіта. По перше, це звичайно ж створення навчального контенту нового покоління, наприклад електронних підручників, адже для друку на сторінках книги маркерів для AR не треба ніяких особливих витрат. Наприклад, можна на сторінках книги побачити тривимірне зображення піраміди Хеопса або першої парової машини Уатта. Для цього навіть не обов'язкові спеціальні пристрої, досить планшету або смартфона з відносно широким екраном. При цьому, переміщаючи підручник, можна розглянути доповнений віртуальний об'єкт в різних ракурсах і масштабах.

Французьке видавництво Nathan [1] запустило проект «Dokeo» енциклопедію для маленьких «чомучок». Прості короткі тексти, зрозумілі схеми та малюнки багатотомного видання виразно і живо пояснюють науково-технічні принципи роботи різних пристроїв - від тостера до космічної станції. З 250 об'єктів серії «оживають» вже 13. Проект має значний бюджет і поки дуже низьку рентабельність, але у видавництві впевнені, що за ним майбутнє.

У Німеччині перший технологію доповненої реальності, розроблену німецькою компанією Metaio, застосувало видавництво Ars Edition [2].

Показана на Франкфуртському книжковому ярмарку у вигляді прототипу інтерактивна 3D-книга «Інопланетяни і НЛО» (Aliens & UFOs) зі спливаючими зі сторінок кораблями прибульців і обертовими планетами, вже надійшла в продаж.

З розвитком AR, перетвориться так само і набір наочних посібників – адже необхідність громіздких макетів знизиться.

Викладачу досить розмістити невелике зображення – маркер перед камерою, і спроектувати на екран вже доповнене комп'ютером зображення, що вигідно відрізняється тим, що його вільно модифікувати, обертати, масштабувати. З'явиться можливість, не виходячи за межі класу, розглядати тривимірні зали та виставки світових музеїв.

Великі перспективи використання AR в комп'ютерних класах, де учні перед монітором і веб-камерою зможуть, наприклад, збирати з блоків віртуальний комп'ютер, розглядати тривимірні інтерактивні моделі процесора, вінчестера або ставити в доповненій реальності експерименти з фізики або хімії. Уява малює величезні можливості нової технології в навчальних і не тільки, комп'ютерних іграх.

Якій дитині не захочеться побачити себе в середньовічних обладунках з мечем або опиниться серед героїв українських народних казок.

У світі на сьогоднішній день існує безліч платформ електронного навчання, але всі вони використовують віртуальне середовище, наприклад «Moodle», «Atutor», «Claroline», «ILIAS», «Docebosuite», «Loncapa», «Dokuos», «DotLRN», «Freestyle Learning and AEL Educational Assistant for High Schools».

Технологія доповненої реальності сама «молода», а в галузі освіти робляться тільки перші кроки. Один із таких кроків – міжнародний проект «Augmented Reality in School Environments» (ARiSE) [3], основна мета якого розробка навчальної платформи, заснованої на технології доповненої реальності і перевірка можливості застосування її в закладах загальної освіти у початковій і основній школі.

**Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт видавництва Nathan [Електронний ресурс ] / Режим доступу: <https://jeux.nathan.fr/familles/jeux/mon-premier-dokeo-0> - Назва з екрану.
2. Офіційний сайт видавництва ArsEdition [Електронний ресурс ] / Режим доступу: <https://www.arsedition.de/>
3. ARiSE Augmented Reality in School Environments [Електронний ресурс ] / Режим доступу: <http://www.cem.brighton.ac.uk/> - Назва з екрану.

**Ченчик О.О., студентка,  
Рач В.А., д.т.н., професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## **ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ AGILE-ТЕХНОЛОГІЙ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ НА ПРИКЛАДІ ІТ-ПРОДУКТУ**

Стаття присвячена питанням що стосуються практичного впровадження гнучких технологій управління розробкою програмного забезпечення на українських підприємствах.

Мета дослідження:

1. Встановити особливості впровадження Agile-технології на українських підприємствах на прикладі розробки ІТ-продукту.
2. Дослідити фактори які впливають на традиційні принципи гнучких методологій розробки програмного забезпечення.
3. Виявити перешкоди, що заважають ефективному впровадженню Agile.

У сучасному світі, при розробці програмного забезпечення, найбільшою популярністю користуються гнучкі методології управління, зокрема SCRUM-фреймворк, Kanban, eXtreme Programming (XP), Lean Production. Їх застосування дозволяє розробляти корисні та якісні програмні продукти, при цьому мінімізувавши затрати та ризики. Багато компаній у всьому світі, впроваджуючи гнучкі методології та підлаштовуючи їх під організацію, практикують поєднувати принципи та практики різних методологій, створюючи так-звані гібриди. Так, сьогодні, окрім використання SCRUM-фреймворку в «чистому вигляді» широкою популярністю користується SCRUMBAN.

Кожна організація унікальна, а тому, до організування робочого процесу підходить варто індивідуально. Особливості впровадження гнучких методологій управління на українському підприємстві, з якими довелось зіткнутися полягали в тому, що гібрид потрібно було створювати не з використанням 2 гнучких методологій, а з використанням гнучкої методології в тандемі з традиційною

(каскадною). Основна причина – люди, які маючи досвід роботи за традиційним підходом досить складно переходили та звикали до нових практик, підходів та інструментів. Окремо, варто виділяти вищих менеджерів українських підприємств, які в міру тривалої роботи в рамках та за чіткими правилами де все повинно чітко відповідати документації та йти за заздалегідь продуманим та затвердженим планом, дещо дезорієнтуються, коли в компанії з'являється самостійна, кросфункціональна команда що здатна до самоорганізації та не підвладна їх наказам.

Agile, що реалізується на практиці, сильно відрізняється від оригінальних ідей, описаних в Маніфесті. Особливості його становлення та провадження на українських підприємствах зводяться до пошуку балансу між гнучкістю і традиційністю, що дозволить організувати ефективний робочий процес, та в результаті, розробляти корисне та якісне програмне забезпечення.

Розподіл ролей в гібридному підході відрізняється від того, що пропагує Скрам, оскільки на підприємстві вирішальною та навіть ключовою є така компонента, як постійний контроль збоку найвищого керівництва компанії. Під час розробки він виступає в ролі замовника, та, частково, в ролі власника продукту, що завдяки необмеженій владі може вплинути не лише на формування спринт-беклогу вказуючи що брати в розробку, а й кардинально змінити напрям розробки, завчасно призупинити, або ж взагалі припинити роботу над інкрементом без пояснення мотивів, що може відобразитися на командному дусі, оскільки в таких ситуаціях команда часто не бачить користі від своєї роботи. Для того щоб мінімізувати вплив замовника на процес розробки після проведення 1 ретроспективи і було прийнято рішення про необхідність ведення суміжної документації, та створення своєрідного «буфера» між керівником та командою розробки. Роль цього буфера перейняв скрам-майстер, який окрім організаційних питань, взаємодіяв з керівником-замовником, обговорюючи вимоги на рівні технічного завдання, а далі – трансформуючи ТЗ в користувальницькі історії максимально вникає в роботу команди, по факту паралельно, виконуючи роль власника продукту. Недолік такого підходу – скрам-майстер є незамінною людиною, відсутність якого поставить під загрозу весь проект.

З описаного можна виділити фактори, які впливають на традиційні принципи гнучких методологій розробки програмного забезпечення, серед яких: опір змінам серед людей що їх реалізують (в тому числі керівництво компанії), та використання застарілих, проте більш-звичних принципів та інструментарію традиційної методології розробки. Команда складно адаптується до частих змін у вимогах, тому завчасне планування є для неї більш звичним та зрозумілим. Проте, варто зауважити, що часто команда ігнорує деякі Скрам-події, зокрема ретроспективу, вважаючи її безглуздою тратою часу. Причина цього полягає в тому, що щоб команда для себе не вирішила при аналізі минулого та під час планування майбутнього спринта, кінцеве слово – за керівником, думки якого можуть досить сильно відрізнитися від думок членів команди. Такий регулярний, частий контроль виконання провокує постійне відхилення від Беклогу-спринта та часто дезорієнтує команду.



Керівники організацій та їх власники проявляють обережність і впроваджують Agile тільки частково, поширюючи лише на групу розробки ПО, в той час як планування, проектування, управління релізами і навіть тестування залишаються в руслі класичної методології. Причини таких рішень пояснюються впливом кількох чинників, зокрема – це вплив корпоративної культури, необхідність додаткових інвестицій в зміну структури організації, менеджменту, ІТ, навчання та ін. та особливості життєвого циклу конкретного програмного продукту.

Висновок: До організації робочого процесу в різних компаніях треба підходити по різному. Зокрема, впроваджуючи гнучкі методології на українських підприємствах, необхідно пам'ятати, що особливості його становлення та провадження найчастіше зводяться до пошуку балансу між гнучкістю і більш-звичною традиційністю. Саме тому, організація загального робочого процесу виконується з урахуванням минулого досвіду розробки саме за традиційною методологією, та підлаштовує звичну скрам-модель під особливості новоствореної команди. Крім того, по ходу роботи над програмним продуктом було виділено та проаналізовано основні фактори які заважають ефективному впровадженню Agile, та можливі шляхи їх знешкодження та усунення.

#### **Список використаних джерел:**

1. *State of Agile Survey [Електронний ресурс] // 13. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://stateofagile.versionone.com/>.*
2. *Удосконалення процесу розроблення сімейств програмних систем елементами гнучких методологій [Електронний ресурс] / Г. І.Коваль, А. Л. Колесник, К. М. Лавріщева, О. О. Слабоспицька// 2-3. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/14653/8%D0%A03%20%D1%81%20261-270.pdf?sequence=1>.*
3. *Matthew Finnegan. Agile and waterfall – is a hybrid approach best for enterprise app development? / Computerworld UK. — 2014.- <http://www.computerworlduk.com/it-management/agile-waterfall-is-hybrid-approach-best-for-enterprise-app-development-3572875/>*
4. *Практика проектування систем [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://reqcenter.pro/wp-content/uploads/2016/08/water-scrum-fall.pdf>.*
5. *Ben Linders. Delivering Software with Water Scrum-Fall. — 2015.- <https://www.infoq.com/articles/delivering-software-water-scrum-fall>*
6. *Samuel Roberts. Waterfall & Agile — Why Everyone Should Use Agile But Most End Up With Waterfall. — 2014.- <http://www.klooddigital.com/blog/agile-waterfall-project-management/>*
7. *Waterfall model probably the most costly mistake in the world. <http://valueatwork.se/waterfall-model-probably-the-most-costly-mistake-in-the-world/?lang=en>.*

## **СЕКЦІЯ 7. ТУРИЗМ**

*Yevhenii Kudriashov, student of the 4<sup>th</sup> year  
f Tourism faculty «KROK» University  
Alyona Mikho*

### **SPECIFICITY IN ORGANIZATION OF INNOVATIVE TYPES OF TOURISM: SPACE TOURISM**

Every year traditional types of tourism are being replaced by new, more modern and exotic ones. At the same time, there are such advanced tourists who have already seen almost the entire planet. It is this traveler who gradually lacks emotions from traveling on the globe, so they tend to see something beyond their perception, such as going to the cosmos, for example. During last two decades travels through galaxy were being implemented to our lives incredibly rapidly, even creating a supply, demand and competitive environment in the brand-new industry afterwards.

A few different companies are pioneering space tourism nowadays. The most well-known are Richard Branson's Virgin Galactic; Space X – started by Elon Musk, co-founder of the Tesla electric car company; Blue Origin, which was founded by Amazon founder Jeff Bezos. Thus, these companies aim to send the first organized and, what's the most important, regular groups of people into orbit – for tourism purposes. Consequently, the concept of tourism is being evolved once again, now offering general public an exceptionally new, yet inconceivable experiences.

We can determine space tourism as a charged flying into space or on Low Earth Orbit for research purposes or leisure activities. However, to define the trends of space tourism and the prospects for its development more productively, let us turn to the concept of 'space experience'. 'Space experience', or the actual impression of space, can be obtained not only during orbital and sub-orbital flights. The source of such impressions may be: 1) contemplation of natural atmospheric phenomena (aurora, meteor shower, eclipse); 2) visiting theme parks or training bases for the preparation of astronauts; 3) excursions to the cosmodroms; 3) observation of the launch of space rockets; 4) research projects in the field of aerospace and astronautics; 5) visit to the International Space Station (hereinafter – the ISS) [1].

The first private company, which offered such a unique service, was Space Adventures (the USA), established in 1998. Its prime client, who fund his own trip into space, happened to be an American engineer and multimillionaire, Dennis Tito. In mid-2001, he spent nearly eight days in orbit as a crew member of ISS EP-1, a visiting mission to the International Space Station. This mission was launched by the spacecraft Soyuz TM-32, and was landed by Soyuz TM-31. Despite a number of disadvantages in terms of tourism (it's intended for serious experiments), the ISS is still the only destination for space tours. It was thus visited by 7 tourists, the last one (September 30<sup>th</sup>-October 11<sup>th</sup>, 2009) was a Canadian billionaire, founder of Cirque du Soleil Guy

Laliberté. All trips were organized by Space Adventures in close cooperation with the Russian corporation Roskosmos.

By 2018, the following companies are the largest among the operators of space tourism market: Space Adventures, Sierra Nevada Corporation, Blue Origin, Spacex, XCOR Aerospace (the USA); Virgin Galactic (United Kingdom); Kawasaki (Japan); Orbital Technologies (Russia). It should be added that some private tourism companies appear to be the affiliated members of the UNWTO, which testifies to the further development of space tourism not only in terms of technological progress, but also at the level of international tourist agencies, promoting this industry [2]. The interest of governmental organizations to cooperate with private establishments is being increased accordingly: the most proactive space agencies are the National Aeronautics and Space Administration (the USA), the European Space Agency (EU), the Roskosmos State Space Corporation (Russia), the China National Space Administration, the Indian Space Research Organization, the State Space Agency of Ukraine, the Israeli Space Agency and other international space organizations.

Blue Origin launched a multi-year test program for its own new “New Shepard” vehicle. Thus, six successful unmanned pilot flights were conducted in 2015-2017. A cone-shaped spacecraft has about 15 meters in height and 6 meters in diameter at the base, and its maximal capacity is six tourists; Commercial flights with its use are planned to begin already in 2018. Commercial suborbital spacecraft, designed specifically for the market of space tourism, is also developed by Virgin Galactic. Its name is “Spaceship Two” and it can take off into space until 2020. Space X and Boeing are developing passenger orbital space capsules from 2015, planning to carry out organized tours of tourists in 2018.

The space tourism infrastructure includes terrestrial and orbital facilities, as well as it's being actively developed. In particular, the following cosmodromes and aerodromes are currently being used: Baikonur (Kazakhstan), Plesetsk (Russia), Cape Canaveral and The Pacific Spaceport Complex (the USA), Woomera (Australia). New infrastructure objects are being built. On October 18<sup>th</sup> 2011, the first spaceport “America” (approximate construction's costs: \$100 million) was launched in New Mexico to launch private spacecraft.

A significant contribution to the dynamic development of the space tourism industry is made by Ukrainian state, as, due to historical and geographical circumstances, Ukraine is constantly compelled to cooperate with the international community in the space sector. Since the early 1960's, Ukrainian enterprises began to develop and manufacture control systems, on-board automatics and other systems and devices for space objects and complexes. Thus, such Ukrainian enterprises and organizations as Communar, Arsenal, Monolith, Evpatoria Space Center participated in the preparation of the launch of the first artificial satellite of Earth, launched into orbit on October 4<sup>th</sup>, 1957; in the design bureau Yuzhnoye, along with intercontinental ballistic missiles, the first space rockets were being developed. Such prominent Ukrainians as Serhiy Korolyov, Volodymyr Chelomey, Mikhailo Yangel, Yurii Kondratyuk, Volodymyr Utkin made a large contribution to the development of world space science. Nowadays, the space industry has become one of the key sectors of the national economy, while the space activities of Ukraine are an integral part of

international efforts in the exploration and usage of outer space: more than 100 thousand workers are involved in the space industry, and more than 50% of Ukrainian inventions are currently being exported (until 2014 Russia was the main partner, however, by 2018, mainly imported by the USA, EU member states, Brazil, Mexico, India, Japan, China).

Taking into account the approved space image of our state in the world arena, the Ukrainian government should rather re-evaluate the prospects of this industry and its high profitability. Nonetheless, currently this sector is completely uncompetitive in the country: the average cost of a journey to space with leisure purposes varies from \$75,000 to \$400 million [3], which appears to be a major problem in the process of space tourism's promotion, in general.

Summarizing, we may conclude that on the one hand the development of space tourism is an indeed promising direction in tourism activity; furthermore, it is a potential and ultra-innovative form of travel. On the other hand, at the current stage of its formation, space travel is difficult to be reached by the general public, therefore not forming the corresponding mass demand. This is due to the following factors: extremely high prices, strict requirements to the physical and mental status of the potential tourist, lack of proper infrastructure and service during the space travel.

#### ***Bibliography:***

1. *Space Tourism Market Study*[Website] // Link: <http://www.spaceportassociates.com/pdf/tourism.pdf>
2. *UNWTO Affiliate Members*[Website] // Link: <http://affiliatemembers.unwto.org/>
3. *Space Tourism: How Much Should You Save For A Space Trip?* [Website] // Link: <https://financesonline.com/space-tourism-how-much-should-you-save-for-a-space-trip/>
4. *6 Private Deep Space Habitat Concepts That May Pave the Way to Mars* [Website] // Link: <https://www.space.com/34357-private-deep-space-habitat-concepts-for-nasa.html>
5. *Humanity's Expansion into Deep Space Is Inevitable, Industry Experts Say*[Website] // Link: <https://www.space.com/39076-humanity-heads-toward-deep-space-expansion.html>

*Гаврилюк С.П., канд. екон. наук, доцент,  
доцент кафедри туризму  
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»*

## **ОСНОВНІ НАПРЯМИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ІННОВАЦІЙ В ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ**

В умовах насиченості ринку та активізації конкуренції економічне зростання забезпечується насамперед науково-технічним прогресом та інтелектуалізацією основних чинників виробництва, у зв'язку з чим виникає потреба в інноваціях - різноманітних нововведеннях, завдяки яким клієнтам хочеться відвідати саме даний готель.

Українська економіка характеризується низьким результативним показником інноваційної активності за значного наукового потенціалу. Є багато причин, які гальмують розвиток інноваційної діяльності в готельному бізнесі.

Фінансова криза, у якій перебуває Україна, бюджетний дефіцит, брак довгострокового фінансування і кредитування, нестача власних коштів, обмежена кількість пілг для інноваційних підприємств та нерозвиненість ринкових механізмів стримують інноваційні процеси в підприємствах готельного господарства.

Багато підприємств готельного господарства України, намагаючись зміцнити свої конкурентні позиції на ринку вдавалися до різних інноваційних змін. Інноваційні концепції діючих в Україні готелів забезпечили їм достатньо стійкі конкурентні переваги (завдяки унікальній пропозиції) та, як наслідок, змогу ефективно функціонувати на ринку навіть в умовах економічної кризи (особливо, якщо такі готелі були орієнтовані на демократичну цінову політику). Розвиток інноваційних технологій у сфері готельного бізнесу обумовлений завданнями: залучити як можна більше клієнтів, організувавши максимальну кількість продажів, і зробивши їх постійними клієнтами. Саме постійні відвідувачі забезпечують підприємству стабільний прибуток. Згідно із законом Парето 20% постійних клієнтів здатні забезпечити підприємству готельного господарства 80% прибутку [1]. Вирішити поставлені завдання без інноваційних змін неможливо.

У світовій економічній літературі немає однозначного визначення терміну «інновація». Ця категорія здебільшого трактується як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, що втілюється в нових продуктах і технологіях [2]. На нашу думку інновація в підприємствах готельного господарства - це нова послуга, процес або будь-яка зміна, яка вноситься суб'єктом готельного бізнесу у власну виробничо-експлуатаційну діяльність із метою підвищення його конкурентоспроможності. Інновації, з одного боку, повинні бути орієнтовані на краще, більш повне задоволення запитів споживачів, а з іншого – на отримання економічного ефекту у вигляді прибутку для підприємств, що ініціюють їх розробку і впровадження.

Розглянемо основні напрями імплементації інновацій у сфері готельного бізнесу на сьогоднішній день.

*1. Інноваційні формати або концепції розвитку підприємств готельного бізнесу.*

- формат «колівінг», що означає комунальну квартиру для стартаперів, де поряд з жилком пропонують робоче місце, безкоштовний чай/каву, зручності (пральня, кухня), безлімітний інтернет, зону відпочинку, а поряд з цим і корисні знайомства (колівінг для ІТ-спеціалістів «Domivka Coliving», м. Київ, колівінг для digital-спеціалістів в центрі «IT Vozdvizh», м. Київ,);

- формат «готель-музей» («Паруса Маклая», м. Батурін, Чернігівська обл.),

- формат готель-палац (палац-готелі «Радомисль», м. Радомишль, Житомирська обл. «Меджибожський палац», с. Требухівка, Хмельницька обл.);

- формат «SPA-готель», де поряд с проживанням надаються послуги SPA-центру («Україна», м. Луцьк, SPA-готель «NEMO», м. Одеса, SPA-готель «Хігіна», м. Трускавець) та ін. Ці підприємства являють собою нерухомість нового формату. Перевагою наведених підприємств є те, що вони займають

відносно нову або абсолютно нову нішу на ринку готельних послуг, що обумовлює перспективні можливості для зростання завдяки стійкому попиту.

2. *Інновації в управлінні виробничо-експлуатаційною діяльністю підприємств готельного господарства*

- управління готелем на основі франчайзингу - створення під єдиною торговельною маркою підприємств готельного господарства із використанням бренда франчайзера за певну винагороду (готелі «Inter-Continental Kiev», «Hyatt Regency Kiev», «Hilton Kiev», «Radisson Blu Hotel», м. Київ, що входять до однойменних міжнародних готельних мереж). Франчайзинг дозволяє підприємцям розвиватися більш швидко та ефективно, ніж будь-яка інша система. Перевагою управління на основі франчайзингу є використання ефекту економії на масштабі, економії витрат на рекламу, переваг у процесі просування пропозиції до споживачів, перспективи зростання завдяки використанню успішного бренда.

- автоматизація системи управління підприємством - створення спеціальних програмних продуктів, що автоматизують виконання завдань різних підсистем готелю, дозволяють скоротити час виконання операцій, підвищити ефективність обліку і контролю операцій та якість обслуговування. (АСУ «OPERA», «Fidelio», «Epitome PMS», «Отель» та ін.)

3. Продуктові інновації передбачають впровадження послуг, що є новими або значно поліпшеними за частиною їх властивостей або способів використання. Продуктові інновації в готельному господарстві можуть бути представлені будь-яким новим продуктом чи послугою:

- новими додатковими послугами, що додають унікальності пропозиції;  
- безкоштовний Wi-Fi у готелі. Споживачі надають перевагу готелю, в якому є безкоштовний wi-fi, де можна попрацювати, перевірити пошту, почитати новини чи поспілкуватися з друзями і близькими. Ця послуга має економічний і соціальний ефект, сприяє зміцненню позитивного іміджу підприємства, підвищенню ефективності рекламних заходів.

4. *Інноваційні зміни, що пов'язані з просуванням продуктів та послуг готельного господарства*

- введення системи знижок (наприклад, залежно від того, що і скільки купує гість, для співробітників компанії тощо);

- використання QR-коду - двомірного штрих-коду, в якому закодована інформація про готель (історія, походження, вік, авторство унікальних деталей інтер'єра, детальну інформацію про кожний тип номерів). Використання QR-кодів відкриває необмежені можливості для on-line взаємодії закладів зі своїми клієнтами;

- інтерактивні столи в лоббі готелів, що забезпечують миттєвий доступ до місцевих туристичних пам'яток і розваг, надають можливість детального дослідження інфраструктури готелю.

Отже, підприємства готельного бізнесу схильні до найрізноманітніших інноваційних змін часом близьких до радикальних як, наприклад, формат «колівінг», а часом таких, які мали місце в минулому, але забутих з певних причин - ретроінновацій, як, наприклад, надання спа-послуг.

Висновки. Міжнародний досвід свідчить, що необхідною передумовою активного та успішного розвитку готельного господарства є якісне обслуговування та впровадження інноваційних технологій. Розуміння суті інновацій і механізму інноваційної діяльності у сучасних умовах дає змогу підприємствам більш ефективно здійснювати свою діяльність та підвищувати конкурентоспроможність на ринку.

**Список використаних джерел:**

1. Закон Парето або принцип 80/20 // Статті, поради, інструкції // <http://megasite.in.ua/57594-zakon-pareto-abo-princip-80-20.html>
2. П'ятницька Г.Т. Інноваційні ресторани технології основи теорії [Текст]: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./ Г. Т. П'ятницька, Н. О. П'ятницька. - К.: Кондор, 2013. – 248 с.

**Ковальчук А.П., старший викладач,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## **ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В ІВАНО-ФРАНКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ**

Івано-Франківська область посідає одне з провідних місць в Україні за рівнем забезпеченості унікальними природними та історико-культурними ресурсами, здатними зацікавити не тільки вітчизняних а й іноземних туристів. Не випадково туризм визнано однією з пріоритетних галузей економіки регіону, про що свідчить прийнята обласною державною адміністрацією комплексна регіональна цільова програма розвитку туризму в області на 2016–2020 роки. Тому особливої актуальності набуває питання дослідження туризму Івано-Франківської області на сучасному етапі його розвитку.

Аналіз публікацій із цієї проблематики свідчить, що вітчизняні вчені приділяють достатньо уваги питанням розвитку туризму в регіоні. Дослідженнями у цій сфері займались Г.М. Гуменюк [1], А.Г. Кізюн [2], Ю.І. Сологуб [3], Л.С. Стефанишин [4] та інші. Стратегічні пріоритети туристичної сфери області офіційно задекларовано місцевою владою у ще двох документах [5; 6]. Водночас питання розвитку туризму в області залишаються не до кінця вирішеними та потребують подальших досліджень.

Мета дослідження – проаналізувати сучасні тенденції та запропонувати напрями розвитку туризму в Івано-Франківській області. Для її досягнення необхідно розв'язати наступні завдання: проаналізувати туристичні потоки в області; розглянути економічні показники туристичної діяльності; визначити напрями розвитку туризму в регіоні.

Об'єкт дослідження – туристична галузь Івано-Франківської області.

Предмет дослідження – економічні показники, що відображають рівень розвитку туризму в регіоні.

Головне управління статистики в Івано-Франківській області інформує про те, що за 2013–2017 рр. загальна кількість туристів, яким надавались послуги, становить 360681 особа, з них найбільша кількість припадає на 2016 – 79973 особи, а найменша на 2014 – 63848 осіб. Із загальної кількості туристів 13304

особи складають іноземні туристи, 49415 осіб – туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон і 297962 особи – внутрішні туристи. Найбільша кількість іноземних туристів, що відвідали нашу область, припадає на 2013 – 5750 осіб, а найменша на 2014 – 567 осіб. У 2017 р. основна частка іноземних туристів була з Молдови, Білорусі, Литви та Румунії. Серед громадян України, які виїжджали за кордон в якості туриста, найбільший показник припадає на 2017 р. – 14340 осіб, найменший на 2015 р. – 6853 осіб. Найбільшою популярністю серед них у 2017 р. користувались Туреччина, Єгипет, Польща та Болгарія. Основну частку в загальній кількості туристів складають внутрішні туристи. Найбільше їх зафіксовано у 2016 р. – 68912 осіб, а найменше у 2014 р. – 55672 особи. У 2013–2017 рр. кількість обслужених екскурсантів в області склала 4292887 осіб, з них найбільша кількість припадає на 2017 р. – 1485637 осіб, а найменша на 2015 р. – 3320 осіб. Зведена інформація про туристичні потоки Івано-Франківської області за 2013–2017 рр. наведено в табл.1 [7].

Дохід суб'єктів туристичної діяльності області від надання туристичних послуг у 2017 р. (без ПДВ, акцизного податку й обов'язкових платежів) склав 282 млн. грн. проти 342,1 млн. грн. у 2016 р. За цим показником Івано-Франківщина зайняла третє місце серед регіонів України.

Важливою складовою, що сприяє розвитку туризму, є функціонування колективних засобів розміщування. На кінець 2017 р. в області здійснювали діяльність 244 готелі та аналогічні засоби розміщування і 30 спеціалізованих засобів розміщування, якими обслуговано 340,7 тис. осіб. За кількістю обслугованих цими закладами туристів область посіла п'яте місце

Таблиця 1

Туристичні потоки Івано-Франківської області за 2013-2017 роки (осіб)

Роки	Кількість туристів, обслужених суб'єктами туристичної діяльності України – всього:	Із загальної кількості туристів:			Кількість екскурсантів
		іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи	
2013	77666	5750	12025	59891	337472
2014	63848	567	7609	55672	1019836
2015	65885	1324	6853	57708	3320
2016	79973	2473	8588	68912	1446622
2017	73309	3190	14340	55779	1485637

Джерело: сформовано автором на основі [7]

серед регіонів України. Із загальної кількості туристів 18,4 тис. були громадянами іноземних держав, серед яких найбільша частка припадала на відвідувачів з Польщі, Молдови, Румунії, Білорусі, Німеччини та США. Сума доходів від послуг, наданих колективними засобами розміщування у 2017 році, склала 579,2 млн. грн., що на 17,8% більше, ніж у 2016 р. За обсягом доходів область посіла шосте місце серед регіонів держави [8].

Для розвитку туризму в Івано-Франківській області у першу чергу необхідно стабілізувати політичну та економічну ситуацію в країні та поглиблювати євроінтеграційні процеси, що сприятиме покращенню зовнішнього іміджу та зміцнить авторитет держави на міжнародному ринку



туристичних послуг. Також цьому сприятиме реалізація Комплексної регіональної цільової програми розвитку туризму в області на 2016–2020 рр. Одним з ключових завдань цієї програми є забезпечення ефективного використання природних, рекреаційних й історико-культурних ресурсів. У рамках цієї програми планується також здійснити ряд інвестиційних проектів, які зорієнтовані на розвиток і модернізацію туристичної інфраструктури. Реалізація цих проектів дозволить розширити асортимент туристично-рекреаційних послуг і підвищить їх якість, що сприятиме підвищенню туристичного потенціалу області на загальнодержавному рівні.

Отже, розвиток туризму дасть змогу підвищити імідж Прикарпаття як розвинутого туристичного регіону в Україні та світі, пом'якшити негативний вплив загальноекономічних і соціальних проблем регіону, підвищити рівень зайнятості серед працездатного населення, збільшити надходження до бюджетів різних рівнів, що у підсумку сприятиме соціально-економічному зростанню Івано-Франківської області.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гуменюк А.І. Регіональні особливості розвитку туристичної галузі Івано-Франківської області на сучасному етапі / А.І. Гуменюк // *Актуальні проблеми державного управління*. – 2015. – № 2. – С. 136-144.
2. Кізюн А.Г. Інфраструктурні чинники розвитку туризму в Івано-Франківській області / А.Г. Кізюн, С.Я. Ходус // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://drive.google.com/>
3. Сологуб Ю.І. Туристично-рекреаційний потенціал гірських територій Івано-Франківської області / Ю.І. Сологуб, А.О. Ващенко // *Молодий вчений*. – 2017. – № 10. – С. 168-171.
4. Стефанишин Л.С. Визначення напрямів розвитку сільських територій Івано-Франківської області як об'єкту дестинації сільського зеленого туризму / Л.С. Стефанишин // *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. – 2016. – Т. 21, Вип. 10. – С. 79-83.
5. Стратегія розвитку Івано-Франківської області на період до 2020 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.if.gov.ua/files/SP\\_IF\\_oblast\\_4.pdf](http://www.if.gov.ua/files/SP_IF_oblast_4.pdf)
6. Комплексна регіональна цільова програма розвитку туризму в області на 2016–2020 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.if.gov.ua/files/uploads/Програма\\_розвитку\\_туризму\\_2016-2020.pdf](http://www.if.gov.ua/files/uploads/Програма_розвитку_туризму_2016-2020.pdf).
7. Туристичні потоки Івано-Франківської області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ifstat.gov.ua>.
8. Туризм на Прикарпатті у 2017 році [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.if.gov.ua/news/38201>.

**Кондес Т.В., ст. викладач секції  
фізичного виховання та спортивного туризму,  
ВНЗ «Університет «КРОК»**

## **ПСИХОФІЗИЧНІ АСПЕКТИ ПІДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРІВ З ТУРИЗМУ**

Специфіка сучасної системи освіти полягає в тому, що вона повинна бути здатна не тільки озброїти студента знаннями, але і сформувані у нього потребу в безперервному, самостійному і творчому підході до оволодіння новими знаннями, створити можливості для відпрацювання умінь і навичок самоосвіти.

В даний час метою системи освіти в вищих навчальних закладах є підвищення якості підготовки випускників, забезпечення їх конкурентоспроможності з урахуванням умов розвитку суспільства і країни. Невід'ємною частиною навчання і професійної підготовки фахівців у вищих навчальних закладах є можливість розвитку та вдосконалення психофізичних якостей.

Ідея практичної спрямованості психологічної науки, висунута у вітчизняній психології Л. С. Виготським, Е. А. Клімовим, Б. Ф. Ломова, С. Л. Рубінштейном і знайшла своє відображення в розроблених положеннях про психологічне забезпечення професійної діяльності.

Аналіз численних досліджень, в яких зазначаються суперечливість особистості студента і складність його внутрішнього світу, дозволяє виділити основні вектори особистісно-професійного розвитку студента. В період навчання у ВНЗ відбуваються такі особистісні зміни: розвиваються професійна спрямованість і необхідні здібності; професіоналізуються і удосконалюються психічні процеси і стани; виробляється життєва позиція, конкретизуються життєві плани; підвищується ступінь самостійності і відповідальності; зростає рівень вимог в області майбутньої професії; відбувається етичний, естетичний і духовний розвиток; підвищується питома вага самовиховання і саморозвитку в формуванні якостей, необхідних у майбутній діяльності; зростає ступінь ініціативи і творчості при вирішенні завдань; формується психологічна готовність до професійної діяльності.

Формування психофізичних якостей фахівця у ВНЗ покликане сприяти ефективності роботи всієї системи освіти для реалізації випускників на ринку праці.

Розглянемо освітню модель на прикладі підготовки менеджерів з туризму. Особливості туристської діяльності зумовлюють характер праці менеджерів, а також вимоги, що пред'являються до їх здоров'я, способу життя, до вольової, інтелектуальної, емоційної сфер і світогляду. Менеджер з туризму опановує в процесі професійної діяльності способами і засобами дій, представленими у відповідній кроскультурі.

Приведення змісту підготовки фахівців з туризму до єдиних європейських освітніх стандартів розширить простір ринку праці в туризмі, удосконалив організацію практичного навчання і полегшить процес працевлаштування так, щоб роботодавці різних держав могли чітко уявити, де і на яких посадах може бути використаний володар того чи іншого диплома.

Ефективність більшості видів діяльності залежить від професійної психофізичної готовності,

Наша програма професійної психофізичної підготовки фахівців з туризму знаходиться на стадії розробки та пов'язана з сучасною технологією викладання фізичної культури, дозволить вирішувати важливу проблему підготовки висококваліфікованих професійних кадрів, здатних бути суб'єктами професійної діяльності і здійснювати інноваційний розвиток туристичного бізнесу.

Викладання фізичної культури у ВНЗ «КРОК» здійснюється на основі професійних, спортивних, оздоровчих, педагогічних та інформаційних технологій, які базуються на оволодінні новими методами навчання.

Знання, як і фізичний стан, працездатність є свого роду товаром, їх рівнем визначається професіоналізм фахівця. Ми звертаємо увагу на професійно-психофізичну підготовку майбутніх конкурентоспроможних фахівців туристичної галузі, що включає необхідний спеціальністю рівень працездатності, розвитку професійно важливих якостей і здоров'язберігаючих компетенцій, тобто цілеспрямоване, широке і активне використання засобів фізичної культури, вміння скласти індивідуальну програму оздоровлення як на поточний період, так і на перспективу. Для цього викладачами розроблено концепцію управління навчально-виховним процесом, що включає розробку і впровадження інноваційних технологій в освітню сферу фізичної культури і спорту університету, розроблена і впроваджена технологія викладання фізичної культури, що забезпечує збереження і зміцнення здоров'я, фізичного розвитку, поліпшення фізичної та функціональної підготовленості та підвищення розумової, психічної та фізичної працездатності, досягнення фізичної досконалості, розвиток і вдосконалення професійно важливих якостей.

Викладачі секції фізичного виховання займається розробкою і впровадженням інноваційних технологій в освітню сферу фізичної культури університету.

Проводиться педагогічний комплексний моніторинг показників фізичного стану і розвитку студентів, рівня їх здоров'я, працездатності, фізичної та функціональної підготовленості з використанням своєчасної об'єктивної інформації для більш ефективного управління навчальним процесом і прийняття рішень, спрямованих на його корекцію.

Аналіз результатів комплексних моніторингових досліджень допомагає об'єктивно оцінити вплив на студентів практичних занять з фізичної культури, адекватність фізичних навантажень рівнями здоров'я і психофізичної, функціональної, професійної підготовленості студентів.

Дослідженнями, проведеними викладачами секції, встановлено, що для менеджерів з туризму необхідний цілий ряд спеціальних особистісних, психічних і психофізичних якостей, підвищення рівня яких вносить вагомий вклад в підготовку випускників до майбутньої трудової діяльності.

Підсумком цього дослідження має бути розробка психофізичних моделей фахівців з туризму.

Студентам буде надана можливість за час навчання привести рівень своєї фізичної, функціональної та психічної підготовленості у відповідність з створеними моделями випускників, що включають вимоги до обраної спеціальності, тобто досягти необхідного для фахівця з туризму рівня професійної психофізичної готовності.

### **Список використаних джерел:**

1. Карамушка Л.М. Психологія управління: Навч. посібник. – К.: Міленіум, 2003. – С.38-60.
2. Кокун О.М. Оптимізація адаптаційних можливостей людини: психофізіологічний аспект забезпечення діяльності: Монографія.— К.: Міленіум, 2004.— 265 с.
3. Корольчук М. С. Психологічне забезпечення психічного і фізичного здоров'я: Монографія / М. С.Корольчук, В. М. Крайнюк, А. Ф. Косенко та ін.; За заг. ред. М. С. Корольчука.— К.: Інкос, 2002.— 272 с.
4. Психічний та фізіологічний розвиток учнів і норми навантаження: Монографія / За заг. ред. В. В.Клименка.— К.: Главник, 2005.— 186 с.
5. Ткачук Т. М. Про емоційні чинники професійних інтересів майбутніх вчителів // Творча особистість учителя: проблеми теорії і практики: Зб. наук. пр. / За ред. кол. Н. В. Гузій (відп. ред.) та ін.— К.: НПУ, 2001.— Вип. 4.— С. 71–77.
6. Ушаков Г. К. Пограничные нервно-психические расстройства.— М.: Медицина, 1987.— 304 с.
7. Уэйнберг Р.С. Основы психологии спорта и физической культуры/ Р.С. Уэйнберг, Д. Гоулд.— К.: Олимпийская литература, 2001. - 335 с.

**Кудряшов Є.О., Лесіна М.Д., студенти,  
Сокол Т.Г., кандидат педагогічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## **ЕКСКУРСІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ: ПОШУКИ СУЧАСНОЇ ТЕМАТИКИ. ЕКСКУРСІЯ «НОСТАЛЬГІЯ ЗА РАДЯНСЬКИМ КИЄВОМ»**

До кінця 1960-х рр. екскурсійна діяльність не мала статусу професійної зайнятості, а скоріше була видом любительських занять для груп ентузіастів. Обов'язки екскурсовода виконували фахівці різних галузей знань без відриву від своєї основної діяльності (педагоги, наукові співробітники інститутів, музеїв), лише в декількох екскурсійних бюро і в окремих музеях були штатні екскурсоводи. Сьогодні ж професія екскурсовода набуває престижності, що пов'язано з привабливістю, оригінальністю цього виду трудової діяльності, її унікальністю, інтелектуальним характером. Робота екскурсовода складна і багатогранна, вимагає глибокої і ґрунтовної підготовки. Особистість екскурсовода, його освіченість і культура спілкування, здатність швидко встановлювати контакт із слухачами, уміння захопити їх цікавою розповіддю і зосередити увагу на головному – все це багато в чому визначає успіх екскурсії.

Екскурсія є основною складовою інформаційно-екскурсійної роботи з туристами і водночас однією з найефективніших форм засвоєння знань [1, с. 169]. Встановлено, що людина запам'ятовує 10% прочитаного, 25% почутого, 30% побаченого і 50% інформації при комплексному сприйнятті зором і слухом. Таким чином, при правильному використанні показу і розповіді екскурсія сприяє кращому запам'ятовуванню матеріалу.

Екскурсійна діяльність дає можливість спілкуватися з різними людьми, а також отримувати повсякденну оцінку своєї діяльності. Окрім того, професія екскурсовода – цікава, творча, тим не менш видима легкість роботи насправді

дається багатолітньою практикою і постійним навчанням; тому аби дорости до справжнього професіонала, необхідно дуже багато працювати і чимало знати.

Видатний теоретик екскурсійної справи Ємельянов Б.В. стверджує, що відношення до екскурсії слід розуміти як певний погляд екскурсанта на історичний період, якому присвячено екскурсію, розуміння конкретної ситуації. В цьому процесі велику роль відіграють матеріал екскурсії, подача його екскурсоводом, «кут зору» на подію та оцінка її екскурсоводом [2, с. 17].

Підготовка нової екскурсії – складний процес створення інноваційного екскурсійного продукту [3, с. 63]. Ідея показати сучасникам життя радянського Києва виникла завдячуючи одразу двом серйозним викликам. Першим з них є те, що сучасна молодь здебільшого не знає історії рідного краю радянського періоду або має однобічне уявлення про ці часи, враховуючи поточні декомунізаційні процеси в країні. Стосовно цього, автори екскурсії схиляються до думки, що хоча СРСР і мав на міжнародній арені імідж глибоко заідеологізованої країни з командно-адміністративним управлінням, однак все ж міг похвалитися значними масштабами розвитку суспільства, що за своєю суттю вже є цікавим матеріалом для дослідження.

По-друге, подібна тематика й досі інколи викликає потужну ностальгію у людей, що народилися та зростали в СРСР. Базуючись на цьому, ми звертаємося до ностальгічного туризму, що дає можливість багатьом туристам отримати інформацію про свої корені, а також дізнатися ряд історичних фактів про окремі народи/національності, як-от громадяни Радянського Союзу. Під час таких подорожей туристи вивчають певні групи місцевого населення: під час нашої екскурсії ми якраз розглядаємо стиль життя здебільшого саме в радянському Києві.

Тому, підсумувавши ці два виклики, можна зробити наступний висновок: незважаючи на поточну декомунізацію та загальні антикомуністичні настрої серед люду, все ж таки постає питання: а чи повинні ми так гостро позбавлятися від усіх надбань тогочасної епохи? Зрештою, радянська епоха – це історія наших предків і нашої країни, а без минулого, як відомо, не буває майбутнього.

Головною метою проведення екскурсії «Ностальгія за Радянським Києвом» є підвищення обізнаності киян і гостей столиці щодо життя за часів Української Радянської Соціалістичної Республіки. Тривалість туру – 2 години (разом з кава-брейком в КМДА), кількість об'єктів показу – 10.

Під час проведення екскурсії «Ностальгія за Радянським Києвом» фахівці туристичної сфери(за сумісництвом – наукові керівники проекту) робили зауваження та підказки щодо вдосконалення даної екскурсії. По її закінченню, студентами-екскурсоводами, а також науковими керівниками були виділені позитивні і негативні сторони туру.

Серед позитивних моментів було зазначено наступне: досить цікава і свіжа тематика екскурсійної програми (під час розробки екскурсії в Києві не було знайдено аналогічних програм); наявність інформативного, ілюстрованого роздаткового матеріалу (брошура); інтерактивна перерва у вигляді кава-брейку в буфеті КМДА.

До негативних пунктів можна віднести: значний ухил саме на архітектуру радянського періоду в центрі Києва, ніж на історію в цілому (брак фактів про повсякденне життя того часу); жвавий автомобільний рух на вул. Хрещатик, через який екскурсоводам доводилося говорити на підвищених тонах (день проведення екскурсії – субота, в яку, як правило, вулиця перекрита для автомобілів); особисті зауваження до екскурсоводів з приводу тактики проведення екскурсії.

Також, під час проведення даної екскурсії студенти відпрацювали майстерність використання низки екскурсійних прийомів, у тому числі прийому попереднього огляду і локалізації подій, прийому аналогії, абстрагування та інтеграції, демонстрації портфеля екскурсовода, прийому освіжаючого відступу і порівняння, а також прийомів цитування і коментування.

В цілому екскурсія створена за оригінальною та маловідомою темою, що робить її перспективним, конкурентоздатним туристичним продуктом на сучасному туристичному ринку міста Києва.

#### **Список використаних джерел:**

1. Сокол Т.Г. *Основи туристичної діяльності* / Т.Г.Сокол; за заг.ред. Орлова В.Ф. – К.: Грамота, 2006. – 264 с.
2. Емельянов Б. В. *Экскурсоведение. Учебник* / Б. В. Емельянов – М.: Советский спорт, 1998. – 224 с.
3. Бабарицька В. *Екскурсознавство і музеєзнавство: навчальний посібник* / В. Бабарицька, А. Короткова, О. Малиновська. – 2-ге, перероб. і доп. – К.: Альтерпрес РА, 2012. – 444 с.

*Мелько Л.Ф., кандидат педагогічних наук,  
доцент, завідувач кафедри туризму,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ТУРИСТИЧНА ПЛАТФОРМА ЮНЕСКО «ПОДОРОЖІ ОБ'ЄКТАМИ ВСЕСВІТНЬОЇ СПАДЩИНИ»**

Проблема сталого туризму є однією із ключових у планетарному масштабі, враховуючи потужності глобалізації. ЮНЕСКО намагається впроваджувати проекти, які б сприяли гармонійній взаємодії людини та навколишнього середовища, та підпорядковувались ідеї сталого розвитку територій. Серед них – туристичний проект (веб-платформа) «Подорожі об'єктами Всесвітньої спадщини», розроблений у співпраці з National Geographic, за підтримки ЄС.

Проект презентований у вересні 2018 р. у штаб-квартирі ЮНЕСКО в Парижі з нагоди святкування днів Європейської спадщини. Туристична веб-платформа представляє 34 об'єкта ЮНЕСКО, що розташовані у 19 країнах Європи. Метою проекту є популяризація туризму, сприяння подорожі «як елементу стійкого розвитку» до об'єктів Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО Європейського Союзу за межами великих туристичних центрів, спонукання до більш глибокого вивчення історії та культури місцевості, а також формування «поваги по відношенню до них» [1].

Проаналізуємо туристичну веб-платформу «World Heritage Journeys of Europe» [2].

На даній туристичній платформі представлені чотири тематичні маршрути подорожей, а саме: «Королівська Європа», «Стародавня Європа», «Романтична Європа», «Підземна Європа». До кожного тематичного маршруту пропонується ознайомитись з туристичними ресурсами – об'єктами спадщини ЮНЕСКО (табл.1).

Таблиця 1

**Туристична веб-платформа «World Heritage Journeys of Europe»**

Тематичні маршрути подорожей, кількість об'єктів	Приклади об'єктів Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО, які пропонуються для відвідування
<b>«Королівська Європа»</b> (дев'ять об'єктів)	Королівська резиденція Дроттінгхольм (Швеція), Палаці та парки Потсдама (Німеччина), Палац і парк у Версалі (Франція), Мисливські угіддя Північної Зеландії (Данія), Культурний ландшафт Сінтри (Португалія), Королівські ботанічні сади в К'ю (Велика Британія), Сади та замок у Кромержижі (Чехія) та ін.
<b>«Стародавня Європа»</b> (вісім об'єктів)	Таррагона та археологічний ансамбль Таррако (Іспанія), Пон-дю-Гар (Франція), Археологічна ділянка Олімпії (Греція), Стародавнє місто Несебр (Болгарія), Староградська рівнина (Хорватія) та ін.
<b>«Романтична Європа»</b> (вісім об'єктів)	Долина Середнього Рейну (Німеччина), Історичний центр Вільнюса (Литва), Пафос (Кіпр), Історичний центр Брюгге (Бельгія), Культурний ландшафт Вахау (Австрія), Історичний центр Сан-Джиміньяно (Італія), Мон-Сен-Мішель із затокою (Франція) та ін.
<b>«Підземна Європа»</b> (дев'ять об'єктів)	Гірські схили, будинки та підвали Шампані (Франція), Старі вугільні шахти Цольферайн (Німеччина), Історичне місто Банська Штявниця та технічні пам'ятки околиць (Словаччина), Королівські соляні шахти у Велічка та Бохні (Польща), Основні гірничодобувні комплекси Валлонії (Бельгія), Історичний культурний ландшафт виноробного району Токай (Угорщина), Норд-Па-де-Кале вугільний басейн (Франція) та ін.

*Джерело: складено автором на підставі [2].*

Аналізуючи запропонований туристичний контент, слід зазначити, що більшість об'єктів розміщені не тільки поза межами значних туристичних центрів, але й є маловідомими для більшості пересічних туристів. Найбільш привабливими маршрутами є перші три (відповідно до таблиці) в силу історико-культурних особливостей. «Королівська Європа» демонструє вишуканість і розкіш. «Стародавня Європа» знайомить з геніальними об'єктами античного світу, творіннями, які на сьогодні впливають на життя суспільства. «Романтична Європа» пропонує відвідати найромантичніші місця у європейській історії та легендах.

«Підземна Європа» розкриває таємниці, «приховані під землею». Деякі об'єкти цього маршруту можуть користуватися меншою популярністю у широкого загалу потенційних відвідувачів, враховуючи техногенну складову контенту. Хоча останнім часом увага до індустріального туризму зростає.

Слід відзначити професійне представлення об'єктів. Насамперед, всі вони показані на карті Європи. Кожний із них має інформаційний матеріал щодо історії створення пам'ятки, професійні фотоматеріали, невеличкий відеоролик. Також об'єкти описані з точки зору туристичної привабливості, пропонується різноманітний спектр туристичних послуг. Надані поради щодо усіх видів

транспортних сполучень, розміщення у готелях, відвідування, включаючи цінову політику. Цікавим є рекомендації місцевих жителів щодо ознайомлення з територією, іншими атрактивними об'єктами та інтерв'ю з представниками громад.

Окрім цього, туристична веб-платформа пропонує розроблені маршрути, якими можуть скористатися туристи, серед яких: «Дізнайтеся про Аполлона, Зевса та Афродіту в Греції та на Кіпрі» (маршрут на 9 днів з маршрутною картою), «Подорож залізницею через Португалію, Іспанію та Францію» та ін. Користуючись даним контентом можна спроектувати свої власні маршрути.

У цілому, матеріал викладений та представлений надзвичайно професійно.

Розробники туристичної платформи сподіваються, що «туристична індустрія, в тому числі туроператори, турагенти, місцеві та національні органи влади, що відповідають за туризм, надихнуться контентом... і будуть розвивати і просувати автентичний туризм, який буде відповідати цілям проекту і відображати видатну універсальну цінність Всесвітньої спадщини», – зазначила директор Центру Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО п. M.Rossler [1].

Також автори та розробники контенту сподіваються залучити до більш глибокого вивчення території Європи туристів із інших частин світу, особливо із Китаю та країн Північної Америки, які могли б планувати завчасно свої мандрівки.

На думку автора статті, даний контент є гарним ресурсом для майбутніх фахівців з туризму щодо поглиблення професійних країнознавчих знань, прикладом креативного туристичного продукту та просування нових творчих ідей у розвитку туристичної індустрії.

Подібний проект має величезне значення для популяризації туризму на місцевості, сприяє розвитку місцевих громад, створенню робочих місць, несе величезну просвітницьку місію, сприяє формуванню культури миру.

#### **Список використаних джерел:**

1. UNESCO launches new travel platform «World Heritage Journeys of the EU» to promote sustainable tourism in the EU [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://en.unesco.org/news/unesco-launches-new-travel-platform-world-heritage-journeys-eu-promote-sustainable-tourism-eu>
2. World Heritage Journeys of Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://en.unesco.org/news/unesco-launches-new-travel-platform-world-heritage-journeys-eu-promote-sustainable-tourism-eu>



## **ВИСТАВКОВО-ЯРМАРКОВА ДІЯЛЬНІСТЬ В ТУРИЗМІ**

Актуальність теми дослідження обумовлюється кількома ключовими факторами. По-перше, виставково-ярмаркова діяльність є однією з найбільш динамічних сфер сучасної світової економіки, оскільки вона відіграє важливу роль у зміцненні міжнародних зв'язків, внутрішньої і зовнішньої торгівлі, пропаганді передових технологій та нових видів продукції та послуг. По-друге, подорожі з метою відвідування виставок і ярмарок сприяють розвитку ділового туризму. По-третє, спеціалізована туристична виставка є активним інструментом просування туристичного продукту в сфері туризму.

Сучасні комерційні ділові заходи – виставки та ярмарки – мають давню історію проведення. Першими історично почали проводитись ярмарки як періодичні торги в певному місці і в певний час. Регулярне проведення ярмарок почалося приблизно з X ст. Відомий з XII ст. Варфоломійський ярмарок в Англії відвідувала значна кількість людей і він виконував важливі економічні та соціокультурні функції, адже відвідувачі могли ще й поспілкуватись та розважитись (ігри, забави, карнавальні ходи). Найбільш відомими у світі є ярмарки, що проводяться в Марселі, Лейпцигу, Мілані. З розвитком промисловості з'явилась необхідність розширення ринку, пошуку потенційних споживачів для збуту зростаючих обсягів продукції, що зумовило початок проведення всесвітніх виставок (сер. XIX ст.). Ініціатором нового руху виступила Англія, в Лондоні було проведено першу всесвітню виставку «Велика виставка виробів промисловості всіх націй 1851 року». А всесвітня виставка в Парижі 1889 р. залишила у спадок Ейфелеву вежу. До Другої світової війни було проведено 24 всесвітні виставки [1]. На початку XX ст. було засновано міжнародні організації – Всесвітня асоціація виставкової індустрії (UFI) та Міжнародна Асоціація виставок та спеціальних подій (IAEE), які діють й понині.

Наразі терміни «виставка» і «ярмарок» набули схожого значення і можуть використовуватись як синоніми або разом – «виставка-ярмарок». Схожі риси (адресність, обмежена тривалість, періодичне проведення в конкретних місцях), набуті ними в ході еволюції, дозволяють говорити про своєрідну конвергенцію. Однак між цими двома поняттями є різниця організаційного плану. Так виставка, за визначенням Міжнародного бюро виставок, – це «показ, основна мета якого полягає в освіті публіки шляхом демонстрування засобів, що є в розпорядженні людства для задоволення потреб в одній або декількох сферах його діяльності або майбутніх його перспектив». Ярмарок, за визначенням Співки міжнародних ярмарок, – це «економічна виставка зразків, яка згідно зі звичаями тієї країни, на території якої проводиться, представляє собою крупний ринок товарів, що діє в встановлені строки впродовж обмеженого часу в одному ж самому місці, і на якій експонентам дозволяється представляти зразки своєї продукції для укладання торгівельних угод в національному чи міжнародному масштабах» [2]. Отже,

виставка більше пов'язана з показом, демонстрацією продукції та послуг, а ярмарок – з торгівлею (роздрібною або оптовою).

Виставки та ярмарки класифікуються за місцем проведення, за джерелами фінансування, за статусом і за тематикою (галузева ознака). За місцем проведення виставки та ярмарки поділяються на такі, що проводяться в Україні та за кордоном. За джерелами фінансування: на бюджетній, комерційній або змішаній основі. За статусом виставки та ярмарки поділяються на всесвітні, міжнародні, національні (з участю тільки вітчизняних або також іноземних фірм), міжрегіональні та регіональні.

За галузевою ознакою, відповідно до міжнародної класифікації виставок UFI, виділяють два основні класи: Клас А – універсальні та багатогалузеві виставки та Клас В – спеціалізовані виставки. Туристичні виставки відносяться до В-10. Спорт, туризм, відпочинок, подорожі, розваги та відповідне обладнання. Туристичні виставки приваблюють представників національних туристичних організацій, туроператорів, турагентів, виробників окремих туристичних послуг та споживачів турпродукту. При відвідуванні вони очікують отримати інформацію про новинки туристичного продукту, активні напрями туристичних потоків, нові туристичні центри та атракції. Для фахівців виставка є галузевим форумом, на якому відбуваються чисельні професійні зустрічі, семінари, круглі столи та інші конгресні заходи. В 2018 р. в світі планується провести 23 виставково-ярмаркових заходів туристичного спрямування. Серед них найбільша туристична виставка в світі ITB Berlin (Міжнародна туристична біржа в Берліні), найбільша в Європі спеціалізована виставка-біржа IBTM World (формально EIBTM - European Incentive & Business Travel Meeting Exhibition) присвячена діловому та інсентив-туризму, основні експоненти – інформаційні та конгресні бюро, виставкові центри, музеї, готелі. В Україні проводиться Міжнародна туристична виставка UITT «Україна – Подорожі та туризм» у березні та Міжнародний турсалон UITM (Ukraine International Travel Market) у жовтні.

За даними UFI, на світовому ринку наразі функціонує 3077 організаторів виставок і 1197 виставкових центрів, закрита виставкова площа яких становить 32,6 млн. кв. м. Щорічно в світі проводиться 31 тис. виставок, що приваблюють 4,4 млн. експонентів та 260 млн. відвідувачів, що разом витрачають 109 млрд. доларів США. Виставкова індустрія безпосередньо створює 680 тис. робочих місць та опосередковано, через індустрію туризму (транспорт, розміщення, харчування), 1,8 млн. робочих місць.

Подорожі з метою відвідування виставок і ярмарок відносяться до ділових (Business Travel), а виставки входять в структуру MICE (Meetings, Incentives, Conventions, Exhibitions). За даними ЮНВТО кількість туристів, які подорожують з метою ділового туризму, щорічно складає 13 – 14 % від загальної кількості туристичних прибуттів (в 2017 р. – 13 %) [3]. В Україні за останні роки динаміка подорожей з діловою метою є позитивною, але, враховуючи тенденцію збільшення туристів взагалі, кількість ділових туристів у відсотковому співвідношенні зменшується і складає 8,5% [4].

## Динаміка подорожей з діловою метою в Україні за 2015 – 2017 рр.

Рік	Загальна кількість туристів	Кількість туристів, які подорожують з метою «службова, ділова, навчання»	% ділових туристів
2015	1814827	178832	9,8 %
2016	2250107	176230	7,8 %
2017	2403987	194977	8 %
Загалом	6468921	550039	8,5 %

Виходячи з тенденцій міжнародного ділового туризму, актуальності та перспективності цієї галузі, в Україні у 2007 р. була створена Асоціація ділового туризму України. З метою збільшення кількості ділових туристів, формування позитивного іміджу країни, регіону, міста, галузі, в Україні на державному рівні та на рівні комерційних підприємств слід особливу увагу приділити збільшенню кількості виставково-ярмаркових заходів, а це можливо за наявності доступних виставкових площ та професійно підготовлених команд організаторів комерційних ділових заходів.

Організація виставок – прибутковий бізнес, основні джерела прибутку: продаж виставкових площ експонентам, сервісні (в т.ч. туристичні) послуги учасникам та відвідувачам, вхідні квитки, клубні заходи та презентації, організація пунктів харчування та інші платні послуги. Найбільша міжнародна виставка світових досягнень в галузі науки і техніки – ЕХРО, не тільки пізнавальна, але й розважальна подія. Економіка деяких міст орієнтована на виставкову діяльність, наприклад, Дюссельдорф, Франкфурт-на-Майні, Ганновер (Німеччина).

**Список використаних джерел:**

1. Александрова А.Ю. Тематические парки мира [Текст] : учебное пособие / А.Ю. Александрова, О.Н. Сединкина. – М. : КНОРУС, 2011. – 208 с.
2. Андренко І. Б. Діловий туризм: навч. посібник [Текст] / І. Б. Андренко; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків: ХНУМГ, 2014. – 165 с.
3. Туристична діяльність в Україні у 2017 році / [Статистичний бюлетень] / Київ : Державна служба статистики України, 2018. – 90 с.
4. UNWTO Tourism Highlights 2018 Edition [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419876>.

**Пономаренко Д.С., студент,  
Мелько Л.Ф., кандидат педагогічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГОЛЬФ-ТУРИЗМУ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РЕГІОНІ ТА В УКРАЇНІ

Гольф-туризм – різновид туризму, який є відносно молодим на туристичному ринку і пов'язаний з грою в гольф. На сьогодні у світі спостерігається тенденція щодо збільшення попиту на гру в гольф серед населення, що є перспективним для розвитку гольф-туризму.

У міжнародній практиці виокремлюють декілька категорій осіб, які займаються гольф-туризмом: активні учасники гри в гольф за межами постійного місця проживання, глядачі гольф-турнірів та особи, для яких гольф є «супутнім видом активності» [1, 2].

На сьогодні виділяються центри щодо активного розвитку гольф-туризму, де лідирують Північноамериканський, Європейський та Азійський регіони.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану та перспектив розвитку гольф-туризму в Європейському регіоні та в Україні.

Європа посідає друге місце за розвитком гольф-туризму у світі. Тут нараховується близько 6 тис. полів та понад 4 млн. зареєстрованих гравців в гольф. Особливістю є те, що у цьому регіоні гольф-індустрія впевнено розвивається та попит серед гравців перевищує пропозицію [5].

Лідерами серед європейських країн щодо розвитку гольфу є Велика Британія, країни Північної Європи (Швеція, Ісландія, Фінляндія, Норвегія), Німеччина, Франція, Іспанія, Італія, Нідерланди та ін. П'ять країн мають найвищі показники участі жінок у гольфі, а саме: Німеччина, Австрія, Швейцарія, Нідерланди, Данія. Декілька країн найактивніше залучають до гри в гольф не лише дорослих, а й дітей (Велика Британія та Ірландія, Швеція, Німеччина, Франція, Нідерланди). В останні роки збільшуються темпи розвитку гольфу у країнах Центральної та Східної Європи (Чехія, Польща та ін.) [4].

Виділимо чинники, які сприяють розвитку гольф-туризму в Європі:

1) історичні традиції виникнення та поширення гри в гольф у Європі; 2) сприятливі природно-географічні умови для створення гольф-комплексів; 3) високий рівень соціально-економічного розвитку європейських країн; 4) потужна популяризація гри в гольф, зростаючий рівень зацікавленості серед населення; 5) створення сприятливих умов для можливості залучення гравців середнього фінансового достатку.

Також розповсюдженню гри в гольф, гольф-туризму сприяють європейські ініціативні програми, серед яких: Grow the Game of Golf («Підтримай гру в гольф») – ініціативна програма численних організацій таких як EGIA, EGCOA, The European Tour з метою заохочення гольф-клубів і спортивних організацій підвищити рівень професійності діяльності; Clubgolf (Гольф-клуб) – державна ініціативна програма Шотландії, метою якої є надати можливість кожній дитині грати в гольф; Kids4Golf – некомерційна організація у Нідерландах, яка представила гру в гольф для дітей віком 8-12 років та ін. [4].

Важливу роль у розвитку гольф-туризму відіграє Міжнародна Асоціація гольф туроператорів IAGTO, яка була створена у 1997 році. До її складу входить 2600 акредитованих операторів гольфу, гольф курорти, готелі, поля для гольфу, авіакомпанії тощо. Організація має ділових партнерів в 98 країнах світу, у т.ч. 675 спеціалізованих операторів гольф турів в 65 країнах. За останні 10 років IAGTO створила стратегії гольф-туризму для понад 30 країн і регіонів, надає численні консультації країнам світу, проводить аудити по гольф-туризму. В перший рік роботи IAGTO заснувала Міжнародний гольф-ринок подорожей (IGTM), який став щорічною торгівельною виставкою, яка щороку залучає понад 1500 делегатів близько з 65 країн світу [3, 7].

Міжнародна асоціація операторів гольф-туризму обрала район, який має найвищі показники темпу розвитку у світі – іспанське узбережжя Коста-Брава, де розташовано 30 найкращих майданчиків для гри в гольф у Європі. Певну конкуренцію Іспанії та Португалії створює Франція, яка сприяє потужному розвитку гольф-туризму на середземноморських курортах [6].

Гольф-туризм та гольф, у цілому, на території України почали розвиватися останні 20 років. Офіційною організацією, що сприяє розвитку та популяризації гольфу в Україні, є Всеукраїнська федерація гольфу, яка була створена в 1997 році.

На сьогодні гольф в Україні поступово розвивається. Створені гольф-клуби та комплекси, серед яких: «Перший Гольф Клуб» (м.Луганськ), «Гольф-центр» (м. Київ), «Гольфстрім» (Київська обл.), «Royal Kyiv Golf Club» (Київська обл.), «Superior Golf Club» (м. Харків), «Одеський Міський гольф-клуб» (м. Одеса) та ін. [2].

Для тих, хто віддає перевагу мандрівкам за кордон, у т.ч. до Європи, на ринку туристичних послуг є відповідні пропозиції, завдяки чому гра в гольф популяризується та стає більш доступною для населення України. Розглянемо умови та цінову політику туристичних підприємств України, які займаються реалізацією гольф-турів до Європи та інших регіонів світу (табл. 1).

Таблиця 1

Пропозиції ринку туристичних послуг України щодо гольф-турів до Європи та регіонів світу (на 2018 р.)

Назва туристичного підприємства	Назва туру	Термін перебування	Вартість туру (на одну особу)
«TRAVEL TO»	Прага Авіа Готель Golf *3	6 днів / 5 ночей	315€
«TPG»	Гольф в одному з найкращих напрямів в Європі	8 днів / 7 ночей	518€
«Join UP»	Maritim Jolie Ville Golf & Resort	8 днів / 7 ночей	640€
«BGC»	Гольф-Тур в Белек, Туреччина	8 днів / 7 ночей	1170€
«Turne.Travel»	Cornelia Diamond Golf Resort & SPA 5*	8 днів / 7 ночей	470€

Зазначимо, що на сьогодні в Україні невелика кількість туристичних підприємств займається організацією гольф-турів до Європи. В основному головними напрямками є гольф-тури до країн Азії (Туреччина, В'єтнам тощо).

На думку автора, гольф-туризм в Україні має можливості та перспективи для розвитку за умови залучення потенційних інвесторів, створення потенційних програм, розробки шляхів популяризації гольфу серед населення. Позитивним досвідом для України є розвиток гольф-туризму в Європейському регіоні, де спостерігається тенденція до його розвитку та поширення.

**Список використаних джерел:**

1. Вальченко Ю. Стан, чинники та перспективи розвитку гольф-туризму у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conferences.neasmo.org.ua/ru/art/532>
2. Вуйцик О. Яцишин Е. Особливості зародження гольф-туризму в Україні / О. Вуйцик, Е. Яцишин // Вісник Львівського університету. Серія географічна. – Вип. 43. – Ч.1. – 2013. – С. 321-327.
3. Международная Ассоциация гольф туроператоров IAGTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iagto.com>

4. Терещук М. Особливості розвитку гольфу в Європі / М. Терещук // Теорія і методика фізичного виховання і спорту. – 2014. – № 2. – С. 101-106 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/TMFVS\\_2014\\_2\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/TMFVS_2014_2_22)
5. Туристическое агентство А-Тур Плюс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.atour.ru/news/Australia/Australia\\_Tours/](http://www.atour.ru/news/Australia/Australia_Tours/)
6. Costa Del Sol [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visitcostadelsol.com/explore/the-costa-del-golf>
7. The Golf Traveller [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://thegolftraveller.nl/portfolio/iagto/>

**Романова М.І.**, асистент кафедри туризму,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## **ГОТЕЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО КИЄВА: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ**

Згідно з даними компанії «CBRE Ukraine», які були опубліковані в новому тематичному огляді ринку готельної нерухомості Києва, відновлення росту економіки та помітне покращення ділових настроїв відбилося на поступовому відродженні готельного ринку в 2016 році. Глибокий економічний спад та геополітичний конфлікт з Росією негативно вплинули на готельну індустрію в 2014-2015 роках. Проте, вже у першому півріччі 2017 року тренд відродження закріпився на фоні значного зміцнення бізнес-активності, що є ключовим фактором для відновлення зростання середніх цін на проживання та сприяння поліпшенню показників дохідності готелів. Крім того, міжнародні заходи, такі як пісенний конкурс «Євробачення 2017», підтримали основні показники діяльності готелів, що продемонстрували найкращі результати з 2013 року.

У той час як кількість внутрішніх та міжнародних туристів у Києві в 2014 році зменшилась на 25% р/р, тенденція почала змінюватися у 2015 році, коли річний ріст в'їзного туризму відновився на рівні 15% р/р та 11% р/р у 2016 році. В першому півріччі 2017 року Київ відвідало близько 688 500 іноземних туристів, що на 34% більше аналогічного показника минулого року. За даними Київської міської державної адміністрації, до кінця року очікується, що кількість іноземних туристів складе 1,4 млн. Стійкий тренд до зростання в'їзного туризму підтверджує відродження ділової активності в столиці.

Оскільки бізнес-туризм традиційно формує більшу частину попиту на готельні номери в Києві, тенденція позитивно впливає на ефективність роботи готельного сегменту в другому півріччі 2017 року.

За останніми статистичними даними, попит на розміщення в готелях Києва поступово зростає. Крім того, в квітні та травні відбулись такі міжнародні події, як «Євробачення-2017», Чемпіонат з комп'ютерних ігор Dota 2 Kyiv Major та Чемпіонат світу з хокею, що підтримали попит на проживання в якісних готелях міста. Особливий інтерес для корпоративних груп та організацій, які менш чутливі до ціни проживання в готелях, представляли міжнародні готельні бренди високого цінового сегменту.

У зв'язку з тим, що у першому півріччі 2017 року не відбулося відкриття жодного готелю, загальний обсяг пропозиції лишився незмінним, порівняно з

кінцем 2016-го року. У період на 2013-2016 рр. було закрито декілька готелів, які зменшили номерний фонд на 2%. Проте, відкриття нових об'єктів у цей період пом'якшило присутність цього спаду. На кінець червня 2017 року, на готельному ринку Києва нараховувалось 106 об'єктів, із загальним номерним фондом в 9 800 номерів.

В структурі пропозиції за сегментами, 3-х зіркові готелі суттєво переважають, адже становлять майже 50% ринку (4 800 номерів у 45 готелях) станом на кінець червня 2017 року. Слід зазначити, що сегмент складається переважно з готелів, що застаріли та не відповідають стандартам якості фірмових готелів. Більшість готелів середнього та бюджетного сегментів в Києві експлуатуються власниками та локальними управляючими компаніями. До готелів в Києві, що працюють у цих сегментах під управлінням міжнародних операторів, належать готелі Ibis від AccorHotels і RamadaEncore від DBI у стратегічному партнерстві з Wyndham Worldwide. Обидва об'єкти складають лише 11% номерного фонду 3-зіркового сегменту. Це свідчить про недостатню присутність міжнародних операторів у середньому та бюджетному сегментах.

4-зіркові готелі складають 22% існуючої пропозиції на ринку. З них, близько 31% знаходиться під управлінням трьох міжнародних готельних операторів: Carlson Rezidor Hotel Group (Radisson Blu Hotels), IHG (Holiday Inn) та Design Hotels у стратегічному партнерстві з Marriott International, раніше відомий як Starwood (11 Mirrors). Загальний номерний фонд 4-зіркових готелів становив приблизно 2 200 номерів на кінець першого півріччя 2017 року. Щодо 5-зіркових готелів, Hilton був останнім доповненням до 5-зіркового сегменту готельної нерухомості, що вийшов на ринок у 2014 році та збільшив номерний фонд цього сегменту на 18%, досягнувши 1 500 номерів. Таким чином, за станом на перше півріччя 2017 року номерний фонд цього сегменту залишився незмінним. У 5-зірковому сегменті Києва переважають такі готельні мережі, як Hilton, Hyatt, IHG та FRHI, в управлінні яких знаходиться 71% номерного фонду даного сегменту.

До кінця 2017 року обсяги нової пропозиції склали близько 516 номерів (+5,3% рік до року) через відкриття готелю Park Inn Radisson Troyitska (196 номерів) та готелю Aloft від Marriott International (320 номерів). Крім того, передбачається, що ребрендинг готелю «Космополіт» у Mercure Kyiv Congress Hotel (160 номерів) від Accor Hotels збільшить конкурентний пул київських готелів.

Щодо заповнюваності номерів якісних готелів, після сезонного падіння у січні 2017 року (-36% м/м), у зв'язку зі скороченням ділових поїздок під час новорічних та різдвяних свят, заповнюваність поступово зростала до травня 2017 року, досягнувши свого максимуму на рівні 58,3% (+12,9 п.п.). Перше півріччя 2017 року продемонструвало рекордний пік середньої заповнюваності, що досягнула 50%. Такий показник на 14 п.п. р/р вище за середню заповнюваність у першому півріччі 2016 року, а також є найвищим показником зайнятості номерного фонду з 2013 року.

У відповідь на збільшення припливу туристів та збільшення кількості відвідувачів міста під час міжнародних розважальних та спортивних заходів, за

перші шість місяців 2017 року було зафіксовано помітне поліпшення як середньої ціни номера (ADR), так і середньої дохідності номера (Rev PAR). Середня ціна номера в доларах США показала незначне зростання на 3,8% р/р, досягнувши \$110 у першому півріччі 2017 року. Ріст відбувся переважно завдяки росту цін у травні та червні, що склали \$119 (+7,9% м/м) та \$120 (+13,8% м/м) відповідно. Показник дохідності на номер виріс на 22% р/р і склав \$55, тоді як максимальний показник досягнув \$70 (+38,5% м/м) у травні.

На тлі поступової стабілізації політичної та економічної ситуації в Україні, ознаки поліпшення операційних показників готелів ще більш помітні до кінця 2017 року. Враховуючи, що внесок туризму у ВВП України становить \$5 млрд. (5,6% від ВВП у 2016 році), планується, що до кінця 2020 року цей показник зросте майже на 6% до \$5.8 млрд. Поряд із відродженням ділової активності в країні, заходи міжнародного рівня, такі як «Євробачення-2017» та «УЄФА Євро-2012», сприяють покращенню іміджу України на міжнародній туристичній арені. Починаючи з 2018 року, ми маємо вагомі причини для оптимізму, переважно через міжнародні заходи у Києві. Серед них – «Ліга Чемпіонів-2018», ISSA та Exro Techmash, які підтримали зростання зовнішнього туризму та показників ефективності готельного сектору у 2018 році.

Кіра Пругло, керівник напрямку аналітики «CBRE Ukraine», прокоментувала: «Щодо майбутньої пропозиції, близько 1 140 номерів вже відкрито та планується до відкриття у 2017-2018 рр. При умові, що всі оголошені проекти будуть завершені, готельний фонд має збільшитися на 12% до кінця 2018 року. Приблизно 70% запланованої пропозиції складається з номерного фонду економ- та середнього цінових сегментів. Крім того, ми очікуємо зростання присутності міжнародних операторів у цих сегментах. Таким чином, Assoc Hotels планує у найближчі кілька років збільшити портфоліо готелів під управлінням в Києві майже на 700 номерів. Marriott International, IHG та такі місцеві мережі, як DBI, також оголосили про свої плани щодо розширення діяльності в Києві та регіонах».

Подальший ріст показників ефективності готелів відбувається від 2 півріччя 2017 року та у 2018 році на фоні позитивного настрою бізнесу та помірно зростаючого туристичного потоку. Передбачається, що середня ціна та дохідність номеру будуть зростати поступово до кінця року.

#### **Список використаних джерел:**

1. Байлик С.И. Гостиничное хозяйство. Проблемы, перспективы, сертификация. – Киев: ВИРА-Р, «Альтерпрес», 2007. – 208 с.
2. Волков Ю.Ф. Введение в гостиничный и туристический бизнес. – М.: Феникс, 2008. – 348 с.
3. Кабушкин Н.И., Бондаренко Г.А. Менеджмент гостиниц и ресторанов: Учебник. – М.: изд-во Новое знание, 2007. – 368 с.
4. Л.М. Худолій, Г.Б. Мунін. Управління якістю як один із головних важелів конкурентоздатності готелю // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. – 2007. — №17.
5. Мунін Г.Б. Сучасні ефективні інформаційні технології управління операціями в сучасному готельному комплексі // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. – 2008. — №16.



6. Нечаяк Л.І., Телеш Н.О. Готельно–ресторанний бізнес: менеджмент: Навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / Центр навчальної літератури; Київський національний ун-т культури і мистецтв. – К.: Центр Навчальної Літератури, 2003. – 346 с.

**Семенюк М.М.**, студентка,  
**Сокол Т.Г.**, кандидат педагогічних наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ЕКСКУРСІЙНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ

Нині екскурсійна діяльність в Україні знаходиться на новому етапі розвитку. Саме через екскурсії реалізується процес патріотичного виховання громадян, глибоке пізнання українцями власної історії, усвідомлення ролі України в світовій історії.

Шлях становлення поняття «екскурсія» наведений у табл. 1.1.

Таблиця 1

Шлях становлення поняття «екскурсія»

Цілі	Завдання	Форми проведення
Прикладна	Пошук лікарських трав, ягід, грибів, фруктів	Прогулянка
Навчальна	Засвоєння учнями тематичних знань зі шкільного предмета (географії та історії рідного краю тощо)	Урок поза класним приміщенням
Наукова	Пошук експонатів для краєзнавчого музею	Експедиція
Культурно-просвітницька та організація дозвілля	Розширення загального світогляду людини, ознайомлення з визначними місцями та пам'ятками.	Бесіда в туристському поході, шляхова екскурсійна інформація, оглядова і тематична екскурсії.

*Джерело: складено автором на підставі [1]*

В даний час екскурсія виступає чимось закінченим, цілісним, що має свої специфічні функції й ознаки, своєрідну індивідуальну методику. Значною мірою вона збагатилася за змістом, формами проведення і методикою подання матеріалу.

Екскурсія — це процес пізнання людиною навколишнього світу, що передбачає ознайомлення з об'єктами «наживо», тобто в місцях їхнього розташування. При цьому огляд пам'яток відбувається під керівництвом кваліфікованого фахівця — екскурсовода та супроводжується його розповіддю. Процес пізнання на екскурсії підпорядкований завданню розкриття певної теми. Екскурсовод передає аудиторії бачення об'єкта, оцінку визначного місця, розуміння історичної події. Йому не байдуже, що побачать екскурсанти, як вони зрозуміють почуте. Він своїми поясненнями підводить екскурсантів до необхідних висновків і оцінок, досягаючи тим самим потрібної мети.

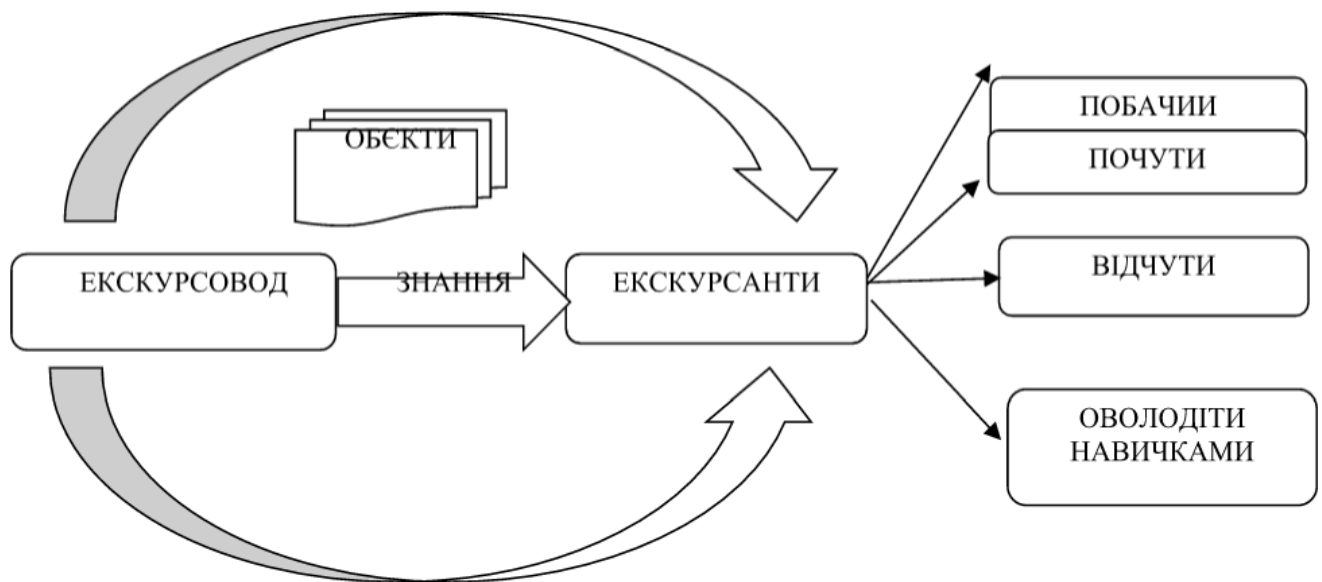


Рис. 1. Схема екскурсійного пізнання

Джерело: складено автором на підставі [1]

У процесі пізнання екскурсовод допомагає екскурсантам:

- побачити об'єкти, на основі яких розкривається тема;
- почути необхідну інформацію про ці об'єкти;
- усвідомити значення подій та відчувати потрібні емоції;
- опанувати практичні навички самостійного спостереження й аналізу екскурсійних об'єктів [2].

Екскурсійна справа пройшла великий історичний шлях, перш ніж досягти свого сучасного стану. У різні історичні періоди розвитку нашої країни екскурсії виконували різні завдання. Історія екскурсійної справи в Україні налічує понад 200 років. Вона є органічною частиною історії, культури нашої країни, її історичних етапів. Вона показує, як розвивалася національна самосвідомість, культурний рівень суспільства в той чи інший історичний період.

З моменту проголошення незалежності молода українська держава впевнено встала на шлях розробки власної туристичної галузі. За час, що минув, завершується процес переорієнтації вітчизняного туризму з частини народногосподарського комплексу колишнього СРСР у високорозвинену галузь, що відповідає сучасному стану ринкового середовища, вимогам ефективного використання наявних туристичних ресурсів.

Нині в Україні під охороною держави перебувають понад 140 тис. нерухомих пам'яток історії та культури, а саме:

- понад 64 тис. пам'яток археології;
- близько 15 тис. пам'яток архітектури і містобудування;
- понад 54 тис. пам'яток історії;
- близько 7 тис. пам'яток монументального мистецтва [3, с. 48].

Інтерес населення до вітчизняної історії, історико-культурної спадщини все більше зростає.

Екскурсійна сфера виступає одним із шляхів вивчення історії рідного краю, та виступає засобом залучення людей, молоді, учнів до пізнання

національного багатства. З набуттям незалежності зацікавлення до екскурсійної сфери почало зростати, збільшилась кількість наукових досліджень, а також діяльність вчених, що перевіряли на практиці теоретичні дослідження. На сучасному етапі відбувається зростання інтересу суспільства до екскурсійної діяльності, її популяризація і активізація.

В перспективі екскурсійна справа в країні має розвиватись за такими напрямками: розробка авторських тематичних екскурсійних турів, створення нових форм екскурсійного обслуговування, урізноманітнення екскурсійних послуг з урахуванням інтересів і запитів населення.

Екскурсійна сфера в Україні перебуває на етапі розвитку, звичайно є проблеми, а також багато перспектив, оскільки у сьогоднішній вона має відповідні умови для розвитку, збільшення соціально-активного населення, розвиток туристичної інфраструктури. На даному етапі обсяги екскурсійної діяльності зросли на 42% в цілому по Україні, розробляються та впроваджуються програми для її розвитку, але управління екскурсійною діяльністю в Україні потребує певної системи заходів щодо вдосконалення й упорядкування, а саме:

- розширення нормативно-правової бази з чітким закріпленням і відокремленням понять «гід» і «екскурсовод» та інших фахівців туристської галузі;

- посилення і структуризація кваліфікаційних вимог до посади «екскурсовод» (подальшої розробки також потребують подібні вимоги і до інших спеціалістів туристського супроводу);

- використання диференційованого підходу при підготовці фахівців екскурсійної справи та обов'язкове практичне стажування після закінчення підготовчих курсів;

- прискорення налагодження роботи акредитаційних комісій і створення методичних рад при підрозділах Державної служби туризму і курортів України при обласних державних адміністраціях і наділення їх достатніми повноваженнями для вирішення питань туристично-екскурсійної роботи.[4].

Безумовно, запропоновані заходи щодо вдосконалення системи підготовки та контролю якості екскурсійної діяльності мають як переваги, так і недоліки, вони потребують подальшого дослідження в плані розробки та затвердження Національного стандарту екскурсійної діяльності з чітким переліком документів і форм документів, методичних рекомендацій щодо їх розробки та заповнення, налагодження статистичної звітності та деяких інших питань роботи галузі.

Таким чином, ми бачимо що екскурсійна сфера в Україні має значні перспективи для розвитку, але за умов вирішення наявних проблем.

#### **Список використаних джерел:**

1. Сокол Т.Г. *Основи туристичної діяльності Підручник* / Т.Г. Сокол, за заг. ред. доктора пед. наук, проф. Орлова В.Ф. – К.: Грамота, 2006. – 264 с.
2. *Все о туризме: туристическая библиотека [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/zhuk2.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/zhuk2.htm)
3. Любіцева О.О. *Туристичні ресурси України: навчальний посібник* / О. О. Любіцева, В. Є. Панкова, Є. В. Стафійчук. – К.: Альтерпрес, 2007. – 369 с.

*Смоян Е.А., студентка,  
Мелько Л.Ф., кандидат педагогических наук, доцент,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **ІСПАНІЯ ЯК ПОПУЛЯРНИЙ ТУРИСТИЧНИЙ НАПРЯМ В УКРАЇНІ**

Туризм з метою відпочинку і розваг на сьогодні є найбільш масовим, що визначає географічну структуру міжнародного туризму.

Іспанія – одна із найбільших туристичних країн світу, де основним мотивом для відвідування більшою кількістю міжнародних туристів є відпочинок біля моря.

Метою дослідження є аналіз туристичної привабливості Іспанії як одного з найпопулярніших напрямів для українських туристів.

Туризм для Іспанії є прибутковим сектором економіки. У 2017 році було зафіксовано 81,7 млн. міжнародних туристичних прибуттів, що на 8,6 % більше ніж у 2016 р., а прибуток від туризму склав 67,9 млрд. дол. США. У 2017 р. Іспанія посіла друге місце у світі за міжнародними туристичними прибуттями після Франції та друге місце за прибутком від туризму після США [5].

Основними постачальниками туристичного ринку Іспанії є Франція, Німеччина, Нідерланди й Італія. Виїзний туризм Іспанії розвинений не досить потужно. Останнім часом Іспанія переглянула державну політику в сфері туризму, що дало їй змогу значно зміцнити свої позиції на світовому туристичному ринку. Вона спеціалізується переважно на масовому пляжному туризмі. Але, крім пляжного відпочинку, Іспанія пропонує туристам змістовну екскурсійну програму [3, 4].

Іспанія також є популярною туристичною країною і для українських туристів.

Серед чинників, що впливають на виїзний туризм до Іспанії виділимо наступні:

1. Географічне положення та унікальні кліматичні умови.

Іспанія та Україна розташовані в Європейському макрорегіоні, що позитивно впливає на вибір українськими туристами саме цієї країни.

Географічне положення країни надзвичайно вигідне: вихід до узбережжя теплих морів, розташування на території з ландшафтним розмаїттям і комфортними кліматичними характеристиками, які притаманні для значної частини території країни протягом більшої частини року. Тут фіксується близько 300 сонячних днів протягом року [1].

2. Рекреаційна привабливість країни.

На сьогодні узбережжя Середземного моря Іспанії за рекреаційною привабливістю випереджає всі інші країни Середземномор'я, включаючи Італію і Францію. Крім того, Іспанія має великі потенційні можливості для розвитку туризму, на відміну від численних інших державах.

Іспанія пропонує туристам різноманітний приморський відпочинок уздовж всього узбережжя Середземного моря та Балеарських островах. У майбутньому є перспектива залучення до туристичного сектору Атлантичного узбережжя і розширення використання Канарських островів для зимового відпочинку на пляжах. Окрім цього, уздовж всієї берегової лінії Середземного моря та на Балеарських і Канарських островах біля 500 пляжів відмічено "Блакитним прапором" європейської екологічної асоціації.

### 3. Курортна інфраструктури та висока якість обслуговування.

Іспанія має надзвичайно великі можливості для подальшого розвитку курортного господарства, зокрема інфраструктура Іспанії прекрасно розвинена, якісна і різноманітна. За даними іспанського Національного інституту туризму, в Іспанії функціонує 11598 готелів, з яких 1872 категорії 4-5 зірок. В цілому загальна кількість місць розміщення в Іспанії складає 1,04 млн., з яких 86% належить готелям [2].

Також Іспанія з усіх інших європейських держав відносно дешевша, ніж Франція та Німеччина.

Репутація та величезна кількість позитивних відгуків туристів, в свою чергу, також роблять Іспанію привабливим туристичним напрямком.

### 4. Потужна культурно-історична спадщина країни.

Виїзний туризм допомагає людині не тільки відпочивати, але й розвиватись, знайомитись з культурною спадщиною країн світу. Іспанія має потужні історико-культурні ресурси, що надзвичайно приваблює туристів. Велика кількість об'єктів занесена до списку Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО. Особливою туристичною родзинкою є Каталонія з унікальною Барселоною. Тому певною мотивацією українських туристів слугують саме культурно-пізнавальні аспекти подорожі до Іспанії.

На ринку туристичних послуг України пропозиції щодо відпочинку на курортах Іспанії надають численні туристичні підприємства, які спеціалізуються на виїзному туризмі. Пропонуємо розглянути пропозиції ринку туристичних послуг України щодо відпочинку в Іспанії (табл.1).

Таблиця 1

### Пропозиції туристичних підприємств України щодо відпочинку на курортах Іспанії (станом на 2018 рік)

Туристичне підприємство	Назва туру	Кількість днів	Вартість туру (на одну особу)
«TUI»	«Коста Брава»	8 днів / 7 ночей	від 344€
«Аккорд-тур»	«Іспанія – горда квітка півдня»	8 днів / 7 ночей	від 255€
«Феєрія»	«Південна Фієста»	12 днів / 11 ночей	від 1019€
«SAKUMS»	«Легенди Середземномор'я»	8 днів / 7 ночей	від 269€
«ІНКОМАРТУР»	«Середземноморська казка»	8 днів / 7 ночей	від 500€
«ЗимаЛетта»	«Травневі свята на Тенеріфе»	11 днів / 10 ночей	від 909€

Розглянувши дані пропозиції, можна виділити середню вартість пляжного туризму на іспанських курортах у 2018 році – 550€. Ціна залежить і від курорту, і від тривалості перебування на ньому, а також – від мети відпочинку.

Отже, Іспанія є популярним туристичним напрямом для українських туристів завдяки географічним, соціально-економічним та культурологічним

чинникам та має всі шанси продовжувати залишатись, як один із перспективних, конкурентоспроможних та найприбутковіших секторів економіки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Александрова А.Ю. *Международный туризм: Учебник.* – М.: Аспект Пресс, 2004. – 470 с.
2. Верховтурова О.А. *Аспекти розвитку туристсько-рекреаційного комплексу Іспанії* / О.А. Верховтурова // *Географія та туризм.* – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.geolgt.com.ua/images/stories/zbirnik/vipusk8/v816.pdf>
3. Петринка Л.В. *Географія туризму. Ч.1* / Петринка Л.В. – Харків: 2011. – 96 с.
4. Туристична компанія «ЗимаЛето» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zimaletta.com.ua/tours/city1007/type34.html>
5. *WTO\_highlights\_2017* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://qps.ru/UhYPS>

**Федорук К.О., студентка,  
Міхо О.І., доцент кафедри туризму,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»**

## **СПЕЦИФІКА ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗВАЖАЛЬНИХ ТУРІВ: СВІТОВИЙ ДОСВІД, УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ**

Популярність розважальних турів в усьому світі пояснюється кількома факторами: індустрія розваг розвивається швидкими темпами та характеризується появою унікальних туристичних об'єктів, тематичних зон; розваги – основна мотивація туристів під час більшості видів турів. Такі тури відносяться до спеціалізованих, переважно індивідуальні або сімейні, більшість з них мають нетривалий термін проведення (2-4 дні).

Метою дослідження є оцінка сучасного стану розважального туризму, порівняння особливостей організації розважальних турів на прикладі України та світу.

Мережа тематичних парків інтенсивно розвивається, справа приносить великі прибутки і відноситься до перспективних напрямів розвитку індустрії дозвілля. Прикладом є Світ Діснея. Парки розваг присвячені персонажам Діснея є не тільки в Європі та США – в Токію та Гонконгу є свої Діснейленди, а в Південній Кореї створили Еверленд [4].

Розглядаючи різновиди розважальних турів, популярним видом є відвідування тематичних парків та парків розваг. Найвідомішими і найбільш відвідуваними парками є Діснейленд (табл. 1).

У таблиці вказано відвідуваність 25 найпопулярніших тематичних парків розваг у всьому світі в 2017 та 2016 роках. Чарівне королівство (Walt Disney World) у Сполучених Штатах Америки відвідали 20,45 мільйони людей у 2017 році [1, 6].

На рис. 1 зображено відвідуваність тематичних парків на географічній карті. Розподіл в колах представляє собою частку відвідуваності парку позначеного номером. Затінення вказує на зростання відвідуваності в рейтингу парку в порівнянні з усіма іншими парками.

Таблиця 1

## Рейтинг тематичних парків

№	Парк	Зміни, %	Відвідуваність 2017	Відвідуваність 2016
1	MAGIC KINGDOM AT WALT DISNEY WORLD, LAKE BUENA VISTA, FL, U.S.	0.3%	20,450,000	20,395,000
2	DISNEYLAND, ANAHEIM, CA, U.S.	2.0%	18,300,000	17,943,000
3	TOKYO DISNEYLAND, TOKYO, JAPAN	0.4%	16,600,000	16,540,000
4	UNIVERSAL STUDIOS JAPAN, OSAKA, JAPAN	3.0%	14,935,000	14,500,000
5	TOKYO DISNEYSEA, TOKYO, JAPAN	0.3%	13,500,000	13,460,000
6	DISNEY'S ANIMAL KINGDOM AT WALT DISNEY WORLD, LAKE BUENA VISTA, FL, U.S	15.3%	12,500,000	10,844,000
7	EPCOT AT WALT DISNEY WORLD, LAKE BUENA VISTA, FL	4.2%	12,200,000	11,712,000
8	SHANGHAI DISNEYLAND, SHANGHAI, CHINA	96.4%	11,000,000	5,600,000
9	DISNEY'S HOLLYWOOD STUDIOS AT WALT DISNEY WORLD, LAKE BUENA VISTA, FL, U.S.	-0.5%	10,722,000	10,776,000
10	UNIVERSAL STUDIOS AT UNIVERSAL ORLANDO, FL, U.S.	2.0%	10,198,000	9,998,000
11	CHIMELONG OCEAN KINGDOM, HENGQIN, CHINA	15.5%	9,788,000	8,474,000
12	DISNEYLAND PARK AT DISNEYLAND PARIS, MARNE-LA-VALLEE, FRANCE	15.0%	9,660,000	8,400,000
13	DISNEY CALIFORNIA ADVENTURE, ANAHEIM, CA, U.S.	3.0%	9,574,000	9,295,000
14	ISLANDS OF ADVENTURE AT UNIVERSAL ORLANDO, FL, U.S.	2.0%	9,549,000	9,362,000
15	UNIVERSAL STUDIOS HOLLYWOOD, UNIVERSAL CITY, CA, U.S.	12.0%	9,056,000	8,086,000
16	LOTTE WORLD, SEOUL, SOUTH KOREA	-17.6%	6,714,000	8,150,000
17	EVERLAND, GYEONGGI-DO, SOUTH KOREA	-9.5%	6,310,000	6,970,000
18	HONG KONG DISNEYLAND, HONG KONG SAR	1.6%	6,200,000	6,100,000
19	NAGASHIMA SPA LAND, KUWANA, JAPAN	1.4%	5,930,000	5,850,000
20	OCEAN PARK, HONG KONG SAR	-3.3%	5,800,000	5,996,000
21	EUROPA-PARK, RUST, GERMANY	1.8%	5,700,000	5,600,000
22	WALT DISNEY STUDIOS PARK AT DISNEYLAND PARIS, MARNE-LA-VALLEE, FRANCE	4.6%	5,200,000	4,970,000
23	DE EFTELING, KAATSHEUVEL, NETHERLANDS	8.7%	5,180,000	4,764,000
24	TIVOLI GARDENS, COPENHAGEN, DENMARK	0.0%	4,640,000	4,640,000
25	UNIVERSAL STUDIOS SINGAPORE, SINGAPORE	2.9%	4,220,000	4,100,000

Джерело: [1].

Наступним популярним різновидом розважального туризму є ігровий туризм. Ігровий туризм (розважальний туризм) – різновид туризму, в якому туристи-учасники, що їх називають гравцями, управляють ресурсами, даними через ігрові символи, з метою досягнення мети. Лас-Вегас і Макао – найпопулярніші місця у світі стосовно кількості казино та прибутку від азартних ігор.

Щодо України, то на даний момент в Україні немає казино міжнародного класу, оскільки ігровий бізнес поза законом. Також в Україні немає тематичних парків світового рівня. Більшість парків розваг – це аквапарки, різноманітні квест кімнати, парки атракціонів місцевого характеру [2].

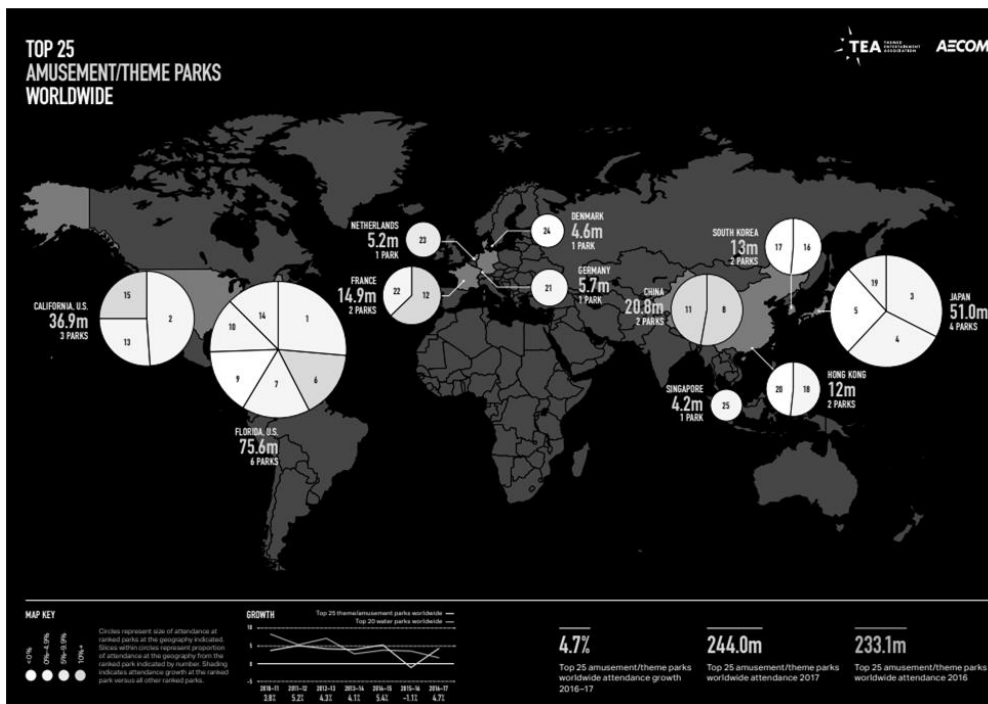


Рис. 1. Відвідуваність тематичних парків на карті світу  
Джерело: [1].

Прикладом розвитку розважального туризму можна назвати так званий Харківський Діснейленд, у парку з'явилась велика кількість різних розваг – 55 метрове колесо огляду, американські гірки, башта падіння, автодром, будинок страху та ін.

Також в Україні є тематичний парк Київська Русь, який переносить у стародавній Київ. На території парку проходять різні тематичні фестивалі. Проходять театралізовані середньовічні бої, ігри, кінні змагання тощо.

В якості перспектив розвитку індустрії розваг в Україні можна виділити появу нових форматів розваг та розвиток вже існуючих (рис.3). Створення тематичних парків на базі парків відпочинку, використовуючи оригінальні національні ідеї, розвиток квартирних квестів. Можливо це не допоможе вийти на міжнародний рівень, проте дасть змогу розвинути внутрішній розважальний туризм.

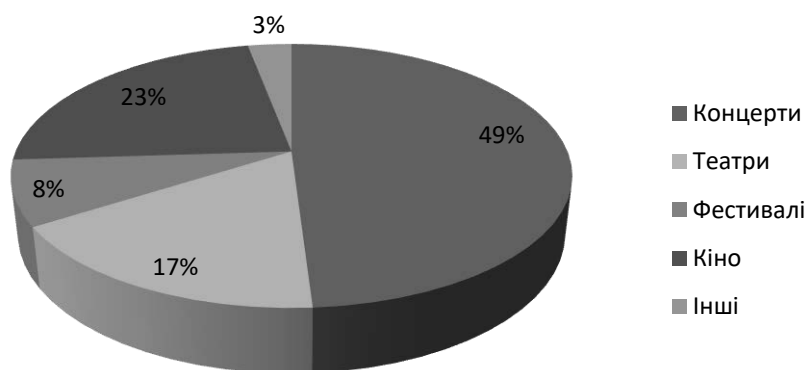


Рис.3. Найпопулярніші розваги серед українців  
Джерело: [7].



У цілому можна стверджувати, що український ринок розваг набирає обертів у своєму розвитку. Однак майже всі сегменти ще не досягли піку свого розвитку, або освоюють поки не зайнятий простір.

Ключова проблема розвитку індустрії розваг в Україні полягає в тому, що її фінансування здійснюється власними коштами. У багатьох країнах індустрію розваг інвестують зарубіжні фонди [6].

Економічна криза, знецінення гривні, політична нестабільність гостро позначаються на розвитку українського розважального бізнесу. Велика частина устаткування купується за валюту, росте в ціні, а споживча спроможність падає.

**Список використаних джерел:**

1. АЕСОМ — офіційний сайт [Електронний ресурс]. // — Режим доступу: <https://www.aecom.com/theme-index/>
2. Вергун Л. І. Сучасний стан та перспективи розвитку туристичної галузі в регіонах України. / Вергун Л. І. // *Географія та туризм*. – 2011. – Вип. 11. – С. 157-164.
3. Державна служба статистики України — офіційний сайт [Електронний ресурс]. // — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Мальська М. П., Худо В. В. Туристичний бізнес: теорія та практика. Навч. пос. / Мальська М. П., Худо В. В. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 424 с.
5. Парк «Київська Русь» — офіційний сайт [Електронний ресурс]. // — Режим доступу: <http://parkkyivrus.com/ua/>
6. Современное состояние и перспективы развития индустрии развлечений [Електронний ресурс]. // — Режим доступу: <http://www.marketingweek.ru/31.html>.
7. НВ Style [Електронний ресурс]. // — Режим доступу: <https://nv.ua/ukr/style/blogs/jaki-rozvagi-populjarni-sered-ukrajintsiv-blog-1363182.html>

## СЕКЦІЯ 8. МАЛА АКАДЕМІЯ НАУК

*Бейгель І.М., слухач КПНЗ  
«Київська Мала академія наук учнівської молоді»,  
учень 8 класу СШ№251 ім. Хо Ши Міна*

### РІЗНОМАНІТТЯ ІУДАЇЗМУ В УКРАЇНІ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Іудаїзм – єврейська національна релігія. Перші свідчення та згадки про іудаїзм сягають I ст. н.е. Ще з часів Київської держави відомі тісні контакти Русі з Хазарським каганатом, державною релігією якого був іудаїзм. Зокрема, літописна легенда про князя Володимира свідчить про можливість вибору князем іудейської релігії: *«І прийшли до Володимира Хазарські євреї і сказали що ми чули, що приходили болгари і християни, кожен навчаючи своєї віри, а ми віруємо в єдиного Бога.»*. З кінця XVIII століття територією України проходила так звана "межа осілості" – кордон, східніше якого не можна було селитися іудеям. Це стало причиною проживання на території українських міст великої кількості іудеїв. Так, у XVIII столітті саме українські терени стали батьківщиною хасидизму – одного з течій в іудаїзмі.

Втім, антисемітська політика російського імперського уряду не змогла викоренити іудейську традицію на території України. Справді катастрофічним стало для українських євреїв ХХ століття. Протягом Другої світової війни окупована Україна зазнала всі жахи Голокосту. Але й після війни, під час знаходження України в складі СРСР, іудейська релігія зазнавала гонінь, а на території УРСР не діяло офіційних іудейських громад. Після проголошення незалежності України в 1991 році, діяльність іудейських релігійних громад була дозволена, що зумовило появу іудейських релігійних організацій багатьох напрямів, які розвиваються до сьогодні.

Метою нашої роботи є дослідження різноманіття іудаїзму в Україні з 1991 по 2017 роки.

Нижня хронологічна межа – це рік здобуття Україною незалежності та прийняття «Закон про свободу совісті та релігійні організації», який дозволяв вільну діяльність релігій всіх напрямів та віровчень. Верхня межа – 2017 рік, тобто сучасність. Такі хронологічні рамки дають змогу дослідити розвиток іудаїзму в Україні в динаміці.

На сьогодні в Україні діє 284 традиційні іудейські релігійні громади, 109 з яких відносяться до об'єднання хасидів Хабад Любавич. Окрім того, існують у нас в державі 39 громад месіанського іудаїзму та 6 громад іудео-християн. Тобто, іудейські релігійні громади складають в загальній релігійній палітрі України менше 1%. У той самий час, згідно з опитуваннями Центру Разумкова, іудеями себе називають себе біля 0,5% опитаних.

Таким чином, протягом останніх 26-ти років в Україні поступово відроджуються іудейські релігійні громади як вияв єврейської національної культури.

*Болгар Т.В., слухач КПНЗ  
«Київська Мала академія наук учнівської молоді»,  
учень 9 класу гімназії № 315  
Моїсеєнко Є.В., кандидат історичних наук,  
керівник секції етнології відділення історії  
КПНЗ «Київська Мала академія  
наук учнівської молоді»*

## СПІЛЬНИЙ ПОБУТ УКРАЇНЦІВ І ПОЛЯКІВ У ХХ СТОЛІТТІ

Культурні взаємовідносини українців і поляків на території України мають досить довгу історію, обумовлену процесами польської міграції різного характеру (з Польщі в Україну і навпаки). Формування цих взаємин сягає часів Речі Посполитої, зокрема XVII-XVIII ст., коли поляки внаслідок різних чинників: історичних, політичних, соціально-економічних, пов'язаних з посиленням феодально-кріпосницького гноблення, а також завдяки географічній близькості кордонів, переселялись на сусідні українські землі.

Назвати точну цифру польських переселенців неможливо, оскільки на початку ХХ ст. відбувалися великі міграційні й асиміляційні процеси, що діяли протягом тривалого часу. Відомо, що магнати та правлячі кола Польщі з метою посилення свого панування намагалися ополячити українців<sup>10</sup>. В. Наулко пише про значну кількість окатоличених українців: «Поэтому так называемые поляки с родным украинским языком в значительной мере являются ополяченными украинцами»<sup>11</sup>. Відомо, що на Волині було багато католиків, які розмовляли українською мовою. А також в Київській губернії, за даними перепису 1897 р. про мову, нараховувалося 47,2 тис. поляків. Наступний перепис, який проводився 1926 р. за ознакою народності показав «збільшення» числа поляків. В. Наулко вказує на подальші зміни, які відбулися в етнічному складі населення Радянської України, зокрема чисельність поляків зменшилася майже у 6 разів. За даними вченого найбільше поляків (близько 6% населення) проживало в Житомирській області<sup>12</sup>. Інший дослідник – О. Калакура, відзначає, що в 1989 р. проживало 219 тис. поляків, а станом на початок 2001 р. їхня кількість скоротилася до 144 тис. осіб, тобто майже на 28%<sup>13</sup>. Можна погодитися з думкою Л. Шкляра, що одним із головних мотивів повернення поляків на землі

<sup>10</sup> Борисенко В. Етнокультурні зв'язки українців та поляків Східного Поділля (кінець XIX – початок ХХ століття: історико-етнологічне дослідження. – К.: ІМФЕ ім. М. Т. Рильського НАН України, 2014. – С. 12.

<sup>11</sup> Наулко В. И. Развитие межэтнических связей на Украине (историко-этнографический очерк). – К.: Наукова думка, 1975. – С. 37.

<sup>12</sup> Там само. – с. 37.

<sup>13</sup> Там само. – с. 81.

своїх предків був набагато вищий рівень життя внаслідок успішних реформ, здійснюваних у Польщі<sup>14</sup>.

Цікаво, що 1925 року на території Житомирщини було започатковано єдиний в Україні польський національний район з центром у м. Довбиш, де проживало близько 40904 мешканців, серед яких поляки склали 28332 особи. Нині там проживає 75% поляків із загального національного складу<sup>15</sup>.

В особливостях співжиття українців і поляків простежується колишня традиція називати поляків *панами*, а українців *мужиками* або *шляхтичами*: «Поляки – це самі собою, а шляхтичі – це українці, а поляки – це пани» (м. Малин). У згаданих термінах можна бачити залишки колишнього зневажливого ставлення з боку поміщиків, польського панства, до дрібнопомісної української шляхти і селянства як до свого роду нижчої соціальної категорії.

Одруженню поляків з українцями передусім сприяло спільне гуляння молоді на вечорницях (по-польськи «забава» називалися): «Один до одного ходили на гостини, так на посіделки ходили, на вечорниці колись ходили одне до одних, ходили. Допомогали одне одним в роботі, чи щось там треба допомогти – то допомагали одне одним. Одним словом, до війни жили дружно, до того всього. А хто наробив тої біди – я не знаю. І пісень співали, і все було, я скажу... В школу разом ходили з дітьми. Були, мішані шлюби. Добре жили, і одне одному не мішало то, що вони були різної національності» (м. Малин). В першій половині ХХ ст. найпопулярнішими серед молоді стають польські танці: «краков'як», «полька», «падіспанець», «ферік». Є такий український звичай ставити «могорич» від хлопців-поляків, які приїздили гуляти до місцевих дівчат: «З свого села, з цих чужих – як ти нашу дівку хочеш, то викуп зроби. Там який викуп – бутилку вина чи може чвертку горілки» (м. Малин). Спільне проведення дозвілля молоді сприяло пристосуванню поляків до місцевих традицій українців. Зі свідчень респондента: «Ми ходили до них, вони до нас гулять. Дружили, жили. Брали наших в жонки поляки» (м. Малин).

Таким чином, в результаті спільного гуляння молоді утворювалося багато українсько-польських шлюбів. У таких змішаних шлюбах, як і в суто в українських, простежується домінування хазяїна над дружиною стосовно побутових відносин та розподілу гендерних ролей у сім'ї: «Мій чоловік, як сердитий казав на мене: «поляцюра вредна», а як хороший – «а, мой полячок» (м. Малин). Цікаво, що часто у різнонаціональних сім'ях змішаних українсько-польських сіл національність дітей записували залежно від статі: сина – за національністю батька, дочки – за національністю матері. Таким чином, рідні брати і сестри часто були різної національності.

---

<sup>14</sup> Шкляр Л. Українська етнополітологія: становлення, теоретико-методологічні засади // Етнополітологія в Україні. Становлення. Що далі? — К., 2002. — С. 13–84.

<sup>15</sup> <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%BE%D0%B2%D0%B1%D0%B8%D1%88>.

Будівництво костьолів сприяло певним змінам у шлюбній польсько-українській традиції. В першій половині ХХ ст. змішаних шлюбів було так багато, що, за свідченням респондентки польки, майже повсюдно на території України святкували подвійні свята: «Я готую і на 24-те грудня і на 6-те січня. Так само ми збираємося за одним столом. Так само і Паска, якщо разом співпадає – це дуже добре. Якщо в різний час, значить спочатку відсвяткували католицьку, потім святкуємо православну – ті самі яйця крашу, ті самі паски печу...» (м. Малин). Відбувається обопільне зближення і в святкуванні родинних свят.

Загалом, з утвердженням влади Другої Речі Посполитої (1918-1939 роки) постало питання про об'єднання католицької та православних церков у єдиній державі. У зв'язку з цим починається будівництво костьолів: «Костьол тут строїли, ще напевно батько строїв. Построєний був двадцять восьмого года» (с. Кривотин, Ємільчинський р-н). На території Житомирщини спостерігалось будівництво костьолів, чисельність яких переважала 200 осіб. Серед поляків старших поколінь певне число сповідують католицизм і вважають себе поляками, а серед поляків молодшого покоління цього не спостерігається і більшість з них вважає себе українцями. Про це свідчать і дані про поширення рідної мови серед поляків у 1960-х – 1970-х рр.<sup>16</sup>

Отже, багатостолітні міжетнічні стосунки українців і поляків, які проживали на території з однаковими географічними, історичними, соціально-економічними умовами життя, сприяли розвитку процесів їх взаємного зближення в побутовому житті у ХХ столітті.

---

*Ващенко О.М., учень 10 класу,  
Спеціалізована школа №97*

*Сандугей В.В., к.е.н., доцент кафедри освіти економіки  
Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова,  
керівник секції економічної теорії та  
історії економічної думки відділення економіки  
Київської Малої академії наук учнівської молоді*

## **ВПЛИВ ТНК НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ**

В умовах поширення глобалізаційних процесів великого впливу на світову економіку здійснюють транснаціональні компанії. Загалом ТНК забезпечують близько 50 % світового промислового виробництва. На них припадає понад 70 % міжнародної торгівлі. Вони контролюють 90 % світового ринку пшениці, кави, кукурудзи, лісоматеріалів, тютюну, джуту, залізної руди, від 75 до 85 % — ринку міді, чаю, бананів, натурального каучуку і сирової нафти. На корпорації припадає

---

<sup>16</sup> Наулко В. І. Етнічний склад населення Української РСР (статистико-картографічне дослідження). – К.: Наукова думка, 1965. – с. 86.

більш як 80 % зареєстрованих патентів і ліцензій на нову техніку й технології виробництва. ТНК, володіючи значними коштами, здійснюють помітний вплив на громадськість, мають прихильників серед політиків. Діяльність транснаціональних корпорацій принципово змінює картину світу, і тому без урахування цього неможливо вивчати процеси, що відбуваються в сучасному світі. Очевидно, що вплив транснаціональних корпорацій не є однозначним, існують як і позитивні наслідки діяльності ТНК для національних економік, так і негативні [1; с.248].

Позитивні наслідки полягають у тому, що разом з філіями та дочірніми компаніями транснаціональної корпорації у приймаючу країну прибувають й інвестиції. Але інвестиції у даному випадку є не тільки надходженням додаткового капіталу, але й впровадження унікального досвіду управління, прогресивних технологій, якими володіють корпорації, доступ до ринків капіталу тощо. Для країни базування капіталовкладення в іноземну економіку – це активний спосіб стимулювання попиту на вітчизняну продукцію. Ще зі списку витрат ТНК можна виділити вклади для забезпечення ефективності функціонування підрозділів у країнах, що розвиваються, де за допомогою цих грошей вдосконалюються ринкова та транспортна інфраструктури, формується внутрішній ринок та підвищуються продуктивність праці, рівень приватного та державного споживання, а також удосконалюється рекламна діяльність.

Окрім того, однією з особливостей впливу ТНК є те, що багато з них розвивають добувну промисловість країни. Певні наслідки дій корпорацій щодо трудових ресурсів теж є позитивними: завдяки їм відбувається підвищення кваліфікації робочої сили, зростає заробітна плата та рівень зайнятості на іноземних підприємствах, залучається виробництво місцевих постачальників та підрядників, збільшується рівень життя [1; с.254].

Значним є внесок ТНК у розвиток науки та сприяння технічному прогресові. У лабораторіях та наукових центрах компаній проводиться основний обсяг наукових досліджень і розробок. Дедалі більшою стає у їх науково-технічній стратегії роль саме приймаючих країн. При цьому ТНК співпрацюють з різноманітними університетами та науковими центрами (які зазвичай створюються при вищих навчальних закладах і отримують фінансування від крупних промислових корпорацій). Дане партнерство робить значний внесок у розробку передових технологій. Завдячуючи діяльності ТНК, у країнах усього світу відбуваються інтеграційні процеси. Ці компанії, які експерти з ООН назвали «двигунами світової економіки», відкривають нові ринки збуту, залучують держави до світових поділу праці та економічного простору, сприяють міжнародному співробітництву, забезпечують населення земної кулі високоякісними товарами та послугами, розвивають комунікації, підвищують конкурентоздатності та розширюють межі впливу міжнародних організацій [2; с.122].

Але існують і негативні наслідки впливу ТНК на розвиток країн. Відтак, разом із підвищенням конкурентоздатності, про яке було зазначено раніше, компанії використовують методи недобросовісної конкуренції. Внаслідок залучення за кордоном місцевого середнього та малого бізнесу, зростає

залежність цих підприємств від корпорацій. Діяльність ТНК дуже часто зачіпає інтереси країн, що їх приймають, і тільки держави із національним капіталом, що структурований в потужні фінансово-промислові утворення, адекватні міжнародним аналогам, та може провадити активну зовнішньоекономічну політику, мають можливість витримати конкуренцію з ними та реалізувати власну, непідконтрольну економічну політику.

Можливість встановлення монопольних цін, загнання країни у боргову яму через загрози кризи, тотальний контроль окремих галузей економіки, боротьба ТНК між собою, створення анклавної економіки – усе це не сприяє встановленню чесної конкуренції, але найбільше в цьому плані вражають не дані факти, а відверте лобіювання власних інтересів у владі. Інструментами цього методу є: підкуп чиновників; кампанії по формуванню більш податливих урядів; прийняття вигідних законів (де бюрократизація, поліпшення податкового режиму); активна участь у виборчих процесах; заручення громадських організацій та ЗМІ; ротація кадрів між ТНК та найважливішими держорганами країни; взаємодія та підтримка контактів з провідними політичними партіями, керівництвом центральної та регіональної влади законодавчої, судової, виконавчої гілок держави; державні перевороти; застосування власних армії та спецслужб [3].

Негуманною, але реально існуючою проблемою, є підтримка воєн корпораціями, що може відбуватися як у вигляді боротьби за сировину, так і з метою збуту зброї за рахунок держзамовлень. Вплив ТНК є настільки великим, що вони змогли домогтися відмови від ООН щодо розробки кодексу поведінки транснаціональних корпорацій. Для отримання вигоди серед компаній часто використовуються хитрощі у виконанні законів. Це може бути як отримання пільг та квот (наприклад, шляхом реєстрації підприємства у країні з більш низькими відсотками, шляхом реєстрації територій як ферм, псевдо благодійність тощо), так і застосування недосконалого законодавства для перенесення виробництва у країни з низькою мінімальною заробітною платою. До речі, з працівниками теж не все так просто. Деякі корпорації переслідують профспілки та порушують права людини. Це позначається у експлуатації дитячої праці на праце містких виробництвах та жахливих умовах праці (мала зарплата, важкі завдання, довгий робочий день, застосування шкідливих для здоров'я матеріалів).

До того ж, існує така проблема з приводу діяльності ТНК, як організація «витікання умів» у материнську країну, втрата робочих місць у країні базування через «експансію» за кордон, впровадження технологій, які передбачають використання дорогого обладнання, що призводить до зростання безробіття й унеможливорює розробку місцевих технологій, контроль з боку ТНК ноу-хау та небажання віддавати дані розробки за прийнятними цінами, неврахування національних особливостей розвитку країни і регіонів Африки та Латинської Америки з подальшим погіршенням добробуту населення, руйнуванням економіки тощо.

Діяльність ТНК у таких галузях економіки приймаючих країн, як гірничодобувна, хімічна, лісова, рибне господарство, завдає непоправної шкоди природі цих держав, призводить до порушення екологічного балансу. Забруднення ґрунтів у процесі видобутку корисних копалин,

виснаження надр та утворення кар'єрів і великих насипів із залишків землі та руди, отруєння повітря викидами шкідливих газів, забруднення підземних вод та річок через сміття, масова вирубка лісів, вимирання рідких видів, розливи нафти через аварії танкерів, неперегниваюча упаковка, інциденти на підприємствах, гігантські сміттєзвалища – це неповний список катастроф, які з'явилися внаслідок хижацького використання природних ресурсів та тотальної економії [3].

З огляду на низку зазначених негативних наслідків впливу ТНК на економіку країн, особливо тих, чия економіка вважається перехідною, урядам необхідно вживати заходи щодо обмеження такого впливу та захисту національних інтересів, без чого не можливе їх економічне зростання.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гончаров Ю.В. *Світ. Європа, Україна: трансформація економіки та інтеграція* / Ю. В. Гончаров [и др.]; ред. Ю. В. Гончаров. – К. : Знання України, 2007. – 504 с.
2. Стиглиць Дж. *Глобалізація: тривожні тенденції* / Дж. Ю. Стиглиць; Пер. с англ. Г. Г. Пирогова. М.: *Національний общественно-научний фонд*, 2003. – 304 с.
3. *ТНК і міжнародний бізнес в Україні [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://www.redfox.if.ua/page/133-tnk-i-mizhnarodnij-biznes-v-ukrajini-2874.html>

**Великанова Н.О.**, слухач КПНЗ

«Київська Мала академія наук учнівської молоді»,  
учениця 9 класу Київської гімназії східних мов №1

## **ГРИГОРІЙ СКОВОРОДА ЯК ГАСЛО ЧАСУ**

2022 рік – рік відзначення 300-річного ювілею видатного українського мислителя-мудреця, педагога, філософа, поета, культурно-освітнього просвітника – Григорія Сковороди. Зараз кожна людина прагне змінити своє життя на краще, змінити світ, країну, місто, в якому проживає, проте мало хто задумується, що змінивши і пізнавши себе, вдосконалити світ буде легше. «Пізнай себе і ти пізнаєш світ» – головна ідея українського поета, прозаїка, філософа, педагога Григорія Сковороди. Як в минулому, так і сьогодні цей вислів має особливу актуальність. Григорій Сковорода залишив нам, своїм нащадкам, феноменальну духовно-педагогічну спадщину, яка мала і має пряме відношення до головних аспектів нашого життя – яка ти, людино, що вмієш і як тобі жити. Український філософ запевняв, що саме в усвідомленні свого життєвого призначення, своїх здібностей і нахилів до певного роду діяльності лежить шлях до щастя. Г. Сковорода вважав, що кожна людина повинна пізнати себе як особистість, працювати над своїм розвитком.

Сучасне суспільство, як ніколи, потребує мотивованих, самостійних, цілеспрямованих особистостей із твердою громадянською позицією. Формування такої особистості – першочергове завдання державних органів, громадських організацій, школи, сім'ї та інших соціальних інститутів. Творчі здобутки Григорія Сковороди можуть стати для цього у нагоді.



Незважаючи на складний життєвий шлях, Григорій Сковорода завжди залишався вірний своїм принципам, цінностям, поглядам та ідеям. Однією з головних ідей філософії Григорія Сковороди була ідея «сродної праці». «Сродна праця» – запорука успіху та щастя. На думку видатного філософа й мислителя, кожна людина повинна займатись тією справою, до якої вона має потяг і схильність. Тоді її діяльність принесе не тільки особисте задоволення, але й суспільну користь. Забезпечення можливості кожному громадянину займатись улюбленою справою – ось у чому секрет процвітаючого суспільства.

Щодо обізнаності про особистість Григорія Сковороди, то творча спадщина філософа не втрачає своєї актуальності у сучасному суспільстві. Втім, розуміння пропагованих ним ідей залежить, у багатьох випадках, від віку. За проведеним дослідженням 20% підлітків (12-15 років) не знають про особистість Григорія Сковороди, 47% мають лише поверхневе уявлення про його особу або просто чули десь його ім'я і 33% добре знають про його життєвий шлях та творчість. Натомість, лише 10% старшого покоління (40-50 років) погано ознайомлені з Григорієм Сковородою і 40% мають непогане уявлення про його творчість. Інші 50% добре знають цю людину.

Як висновок можна зазначити, що громадянська позиція сучасних українців була сформована в тому числі й під впливом філософських поглядів Григорія Сковороди. Честь, гідність, ввічливість, справедливість і гуманність, які у переважній більшості притаманні сучасному населенню, набули свого значення у тому числі й завдяки творчому здобутку цього мислителя.

*Водарчук М.А., кандидат в члени КПНЗ  
«Київська Мала академія наук учнівської молоді»,  
учень 9 класу СШ №274*

## **ВІДРОДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КИЄВО-ПЕЧЕРСЬКОЇ ЛАВРИ У 1988 РОЦІ**

Серед всіх монастирів в світі, у Православ'ї тільки одинадцять мають статус Лаври.

Лавра—це великий чоловічий монастир, що має видатну історичну цінність та відіграє непересічну роль в духовному житті країни.

Найдавнішим монастирем на території України є Києво-Печерська Лавра, заснована Антонієм і Феодосієм Печерськими в XI столітті. Монастир став центром розповсюдження християнства в Київській Русі, а в XVII столітті отримав статус Лаври. У 1416 році був спалений під час нападу на Київ ординців, відбудований 1470 року. 21 квітня 1721 року відбулася пожежа, через яку вигоріло більшість будівель. Від початку заснування монастир відігравав значну роль в культурному й освітньому житті суспільства, був центром переписування та літописання. При монастирі існувала школа та друкарня. Протягом свого існування Лавра підпорядковувалася Константинопольському та Московському патріархам, а з 1786 року —Київському митрополиту. В XIX сторіччі

проводилися значні реставраційні роботи, а також була створена лікарня при Лаврі. В 1873 році був створений перший Церковно-Археологічний музей. Тобто, Києво-Печерська Лавра відіграла величезну роль не лише в церковному житті, а й була освітнім, культурним і соціальним центром.

Протягом своєї історії Лавра декілька разів закривалася, а в 1988 році Києво-Печерська Лавра знову відновила свою діяльність, яка продовжується до сьогодні.

Цього року відзначається 30 років з моменту відродження монастиря. Поступово цікавість людини до Церкви повертається, тому такі монастирі відіграватимуть дедалі більшу роль в житті суспільства. Зараз українська православна спільнота переживає новий виток конфлікту навколо Києво-Печерської Лаври. Зокрема, ідуть суперечки про її правовий статус. Саме тому, ми вважаємо тему відновлення діяльності Києво-Печерської Лаври у 1988 році актуальною та доцільною для дослідження.

Метою нашої роботи є всебічне дослідження обставин відновлення діяльності Києво-Печерської Лаври у 1988 році.

Хронологічні рамки нашої роботи охоплюють період від 1918 до 1991 року. Нижня хронологічна межа – це рік, коли радянська влада видала декрет «Про відокремлення Церкви від держави і школи від Церкви», який змінив політику державу в сфері релігії. Для Лаври цей рік став початком періоду гонінь. Верхня хронологічна межа пов'язана з виданням закону України «Про свободу совісті та релігійні організації», який розпочав в історії України період поліконфесійності. Такі межі дають змогу розглянути процес закриття Лаври та її відродження. Наукова новизна полягає в залученні до дослідження джерел, які не привертали увагу дослідників до цього, а саме свідчення очевидців подій відновлення діяльності Києво-Печерської Лаври.

В Радянські часи Лавра переживала період занепаду. В 1918 році був убитий настоятель Лаври митрополит Київський і Галицький Володимир. Згодом 1926 року ВУЦВК і Радою народних Комісарів УРСР було прийнято постанову, за якою «колишня Києво-Печерська Лавра» визнавалася історико-культурним державним заповідником а також перетворювалася на Всеукраїнське музейне містечко. Остаточне витіснення чернечої громади завершилося до 1930 року повною ліквідацією монастиря. В одному з корпусів розмістили Державну історичну бібліотеку. На території Лаври був створений музейний комплекс, до складу якого увійшли Музей історичних коштовностей, Музей книги тощо. В 1941 році архітектурі Лаври був завданий великий удар, при відступі радянських військ Успенський собор був замінований та підірваний. У 1961 році монастир знову закривають. Відкритий він був лише у 1988 р., коли радянська держава різко змінила курс політики щодо релігійних організацій.

## **ЖІНОЧА КОНВЕРСІЯ В ІСЛАМ В УКРАЇНИ: КАУЗАЛЬНИЙ АСПЕКТ**

«Жінки мають такі самі права, як і обов'язки, ставитись до них потрібно по-доброму, але чоловіки вищі від них становищем» (Священний Коран, Сура «Аль – Бакара» 5, Аят 228). Зазвичай люди асоціюють мусульманську віру з тероризмом та відсутністю будь-яких прав у жінок. Популярним у ЗМІ є образ мусульманина, як деспота, який має свій власний гарем, та може розпоряджатися своєю жінкою як забажає, поводитись до неї жорстоко та несправедливо. А про жінку, як про служницю, змушену вийти заміж та прийняти віру чоловіка насильно.

Найважливіша особливість ісламу як світової релігії полягає в нерозривному зв'язку між релігійно-культурним, суспільно-політичним і особистим життям. За відносно короткий історичний період іслам зміг перетворитися на світову релігію. З невеликої групи семітських племен виріс «мусульманський світ», що в ті часи свого розквіту охоплював величезну територію від Іспанії до Філіппін. На сьогоднішній день її сповідують 1 млрд. 150 млн. чоловік у більш як 120 країнах світу. Найбільше поширення іслам одержав в Африці 50% населення, й Азії 20% населення. Майже половина мусульман світу живе в чотирьох країнах: Індонезії, Пакистані, Бангладеш, Індії. В інших державах мусульмани найчастіше являють собою замкнуту національну й релігійну громаду, яка за чисельністю не перевищує кілька відсотків населення країни. Сьогодні у світі кількість мусульман різко збільшується, у тому числі у країнах, які не є традиційно ісламськими, не є винятком й Україна. Серед «нових мусульман» можна побачити етнічних українців, росіян, англійців, німців тощо.

Чимало дівчат і жінок з України обирають сімейне щастя, нехай і за чужими, а подекуди дуже суворими, традиціями. Не лякає навіть образ ісламу створений засобами масової інформації. Про те, що вони надалі без дозволу чоловіка не зможуть і кроку ступити з дому, а слово дружини в родині зовсім не матиме ваги. Тому ця тема є актуальною та доцільною для всебічного вивчення.

Чому жінки звертаються до ісламу? Що мотивує їх до цього? У чому специфіка цієї мотивації? Мета нашої роботи полягає в аналізі інформації про українських жінок, що прийняли іслам, причини їхньої конверсії, особливості їхнього соціального життя за матеріалами особового походження.

Хронологічні рамки роботи включають період з 1991 по 2017 рік. Як час не тільки стрімкого зростання релігійно-конфесійної мережі та загальної релігійності населення країни, але й виходу в легальну площину ісламських релігійних громад в Україні після десятиріч їхньої фактичної заборони в УРСР.

Наукова новизна роботи складається у поєднанні в науковій роботі історичних та релігієзнавчих методів підходу до розгляду проблеми конверсії з соціологічними методами. Дослідження стало фактично першою спробою

вивчення причин релігійної конверсії, а також розглянуло перехід в іслам в Україні крізь призму гендеру.

Практичне значення дослідження полягає в можливості його використання на уроках та факультативах з історії України та релігієзнавства задля формування толерантності в середовищі учнів середніх шкіл, подолання проблеми дегуманізації жінок, що прийняли іслам та подолання «мови ненависті» (англ. *hate speech*) по відношенню до релігійних конвертитів.

*Дмитришин Р.А., дійсний член КПНЗ  
«Київська Мала академія наук учнівської молоді»,  
учень 8-Б класу, СЗШ № 297  
Ком Т.Ю., керівник секції правознавства,  
завідувач відділення філософії та суспільствознавства  
КПНЗ «Київська Мала академія наук учнівської молоді»*

## **ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОКРЕМИХ АСПЕКТІВ РОЗВИТКУ АКВАКУЛЬТУРИ В УКРАЇНІ**

У всьому світі гостро стоїть проблема забезпечення людства ресурсами і енергоносіями. Проте для населення України не менш гостро відчувається проблема носіїв розумової діяльності – фосфору і амінокислот. Для цього людям потрібна риба. І ми маємо не тільки рибу споживати, ми маємо вміти її вирощувати якісною, безпечною та здійснювати ефективне правове регулювання не тільки на рівні рибницьких підприємств, але й галузі рибного господарства загалом. Необхідність забезпечення населення екологічно безпечною і доступною за ціною рибою в умовах скорочення промислу в морях і океанах спонукають людей до втручання саме у виробництво риби у штучно створених, повністю контрольованих умовах аквакультури.

Аквакультура – це діяльність із штучного розведення, утримання та вирощування риби у повністю або частково контрольованих людиною умовах для одержання рибної продукції, її реалізації, виробництва кормів, відтворення риби, поповнення запасів рибних ресурсів. З 1 липня 2013 року набув чинності Закон України «Про аквакультуру» від 18.09.2012 № 5293-VI і діє поряд із Законами України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів» від 08.07.2011 № 3677-VI, «Про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них» від 06.02.2003 № 486-VI та «Про тваринний світ» від 13.12.2001 № 2894-III та іншими нормативно-правовими актами. Дія Закону України «Про аквакультуру» від 18.09.2012 № 5293-VI поширюється на відносини у сфері аквакультури, що здійснюються у внутрішніх водних об'єктах (їх частинах), рибогосподарських технологічних водоймах, внутрішніх морських водах, територіальному морі та виключній (морській) економічній зоні України, а також на ділянках суші території України, які використовуються для цілей аквакультури.

За напрямками діяльності аквакультура може здійснюватися з метою: отримання товарної продукції а та її подальшої реалізації; штучного розведення

(відтворення), вирощування водних біоресурсів, надання рекреаційних послуг. За організаційно-технологічними показниками аквакультура може здійснюватися за формами: інтенсивною; напівінтенсивною; екстенсивною. Основними напрямками отримання товарної аквакультури може бути випасна, індустріальна та ставкова аквакультура.

Випасна аквакультура – це діяльність з екстенсивного вирощування об'єктів аквакультури шляхом вселення різновікових груп риби, в рибогосподарські водні об'єкти. Випасна аквакультура здійснюється без негативного впливу на навколишнє природне середовище.

Індустріальна аквакультура визначається як діяльність зі штучного розведення, утримання та вирощування риби з використанням рибницьких і плавучих садків, ри�ницьких басейнів, інших технологічних пристроїв, у тому числі із застосуванням рециркулярних аквакультурних систем. Для здійснення індустріальної аквакультури, у тому числі морської, використовуються також частини водних об'єктів із застосуванням спеціальних технологічних пристроїв – колекторів для молюсків.

Ставкова аквакультура – це діяльність з розведення, утримання та вирощування об'єктів аквакультури з використанням ри�ницьких ставків, штучно створених водойм, зокрема руслових, балочних або одамбованих ставків, обводнених торфових кар'єрів.

Практична реалізація можливостей прибуткової діяльності в аквакультурі ускладнюється колізіями в законодавчому регулюванні цієї сфери економічної діяльності. Це пов'язано з тим, що суб'єкт рибного господарства за користування на умовах оренди водним об'єктом має сплатити орендну плату не тільки за землю, але й за гідротехнічні споруди та водний об'єкт. У такій ситуації суб'єкт господарювання у галузі аквакультури має досить значні і, навіть слід сказати, високі виробничі витрати. При цьому прибуток від реалізації товарної риби та рибопосадкового матеріалу може бути отриманий лише на третій рік. На такий процес впливають біологічні особливості вирощування риби, оскільки середня тривалість виробничого рибогосподарського процесу складає не менше як 30 місяців. Тому потрібні заходи, а також вибір інструментів та принципів регулювання, розроблення пропозицій, щодо законодавчого врегулювання аспектів, які негативно впливають на розвиток аквакультури в Україні. Водночас нині відсутній координуючий центр у сфері аквакультури, який би вносив пропозиції щодо удосконалення законодавства в аквакультурі та надавав практичну юридичну допомогу суб'єктам аквакультури щодо створення бізнесу. В результаті проведених досліджень ми прийшли до висновку, що потрібно створити інструкторсько-консультаційну службу «Аква-право» у сфері аквакультури. Найбільш доцільним буде діяльність такої служби на базі Бюджетної установи «Методично-технологічний центр з аквакультури» Державного агентства рибного господарства України. Розвиваючи даний напрямок діяльності центр зможе більш ефективніше надавати консультації та інструктувати суб'єктів аквакультури з виїздами на ри�ницькі господарства та надавати пропозиції для удосконалення нормативно-правової бази в галузі.

Таким чином, маємо всі підстави зробити висновок, що серед основних складових аспектів роботи інструкторсько-консультаційної служби «Аква-право» мають бути виокремлені проблемні питання здійснення консультативної допомоги суб'єктам аквакультури щодо роз'яснення норм законодавства України, вирішення існуючих правових проблем на шляху відродження вітчизняної галузі, застосування сучасних інструментів та заходів регулювання з урахуванням вимог Спільної рибної політики, розроблення для господарств бізнес-планів ведення конкурентоспроможної діяльності в аквакультурі за відсутності державної підтримки в нових умовах функціонування національної економіки.

**Список використаних джерел:**

1. Про аквакультуру: Закон України від 18.09.2012 № 5293-VI (чинний з 01.07.2013 р.). Офіційний вісник України. 2012. № 79. С. 26.
2. Vdovenko N. M., Sokol L. M. Applied basis of fish policy effect to public food providing. Науковий Вісник Полісся. 2017. № 1 (9). Ч. 2. С. 202–207.
3. Кваша С. М., Вдовенко Н. М. Наукові засади державного регулювання розвитку аквакультури штучних водойм. Економіка та держава. 2011. № 11. С. 12–16.

*Зінченко С.С., учениця 2-«А» курсу,  
Шульга В.І., к.е.н., доц., вчитель економіки  
Черкаський фізико-математичний ліцей (ФІМЛІ)*

## **ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН**

Ринкові перетворення економіки нашої країни, які були здійснені у сільському господарстві дозволили перебудувати земельні та майнові відносини та створити якісно нові організаційно-правові форми господарювання. При цьому суттєвий вплив також було здійснено на стан соціально-трудоових відносин, оскільки селяни отримали право власності на землю і право самостійно вступати у господарські відносини. [1]

Позитивно оцінюючи вже існуючі наукові результати щодо вирішення проблеми, яка досліджується, слід одночасно відзначити, що багато питань з формування трудових відносин на сучасних сільськогосподарських підприємствах в умовах фінансово-економічної та військово-політичної нестабільності, залишаються не вирішеними. Тому, виникла об'єктивна необхідність подальшого розвитку теоретичних і методико-прикладних засад формалізації організаційно-економічних умов формування та адаптації трудових відносин з урахуванням перспектив розвитку сільськогосподарського підприємства, що і обумовило актуальність теми та доцільність проведення досліджень.

Враховуючи специфіку формування соціально-трудоових відносин на підприємствах України в цілому та на сільськогосподарських підприємствах зокрема [2], на нашу думку, доцільно розробити концепцію, яка б полягала у

встановленні основних чинників впливу на формування соціально-трудових відносин на сільськогосподарських підприємствах в сучасних економічних умовах розвитку України.

На підставі раніше отриманих результатів, автором була розроблена концепція, яка полягає у визнанні економічних та соціальних індикаторів вирішальними чинниками впливу на формування соціально-трудових відносин на сільськогосподарських підприємствах, яка була покладена в основу формування елементів організаційно-економічного механізму.

На нашу думку до складу організаційно-економічного механізму слід включити наступні елементи (рис. 1):

- сучасні форми соціально-трудових відносин на сільськогосподарських підприємствах;
- суб'єкти соціально-трудових відносин ;
- нормативно-правове забезпечення соціально-трудових відносин;
- система соціального захисту соціально-трудових відносин;
- економічні індикатори соціально-трудових відносин на сільськогосподарських підприємствах;
- соціальні індикатори соціально-трудових відносин на сільськогосподарських підприємствах;
- методичне забезпечення формування соціально-трудових відносин на сільськогосподарських підприємствах;
- напрями вдосконалення соціально-трудових відносин на сільськогосподарських підприємствах

Роботодавці зобов'язані створити відповідні умови праці, оплату праці та соціальний захист своїм працівникам. Наймані працівники, натомість, зобов'язані виконувати свої посадові обов'язки, відповідно до укладеного договору, посадових інструкцій, наказів керівника підприємства тощо. [3]

Особливої уваги, на наш погляд заслуговують фермери як суб'єкти соціально-трудових відносин, оскільки вони одночасно можуть бути:

- самозайнятими – самостійно працювати як приватні підприємці та використовувати працю членів своєї сім'ї;
- роботодавцями – можуть залучати до роботи сторонніх осіб (не членів родини).

Зазначимо, що запропонований нами організаційно-економічний механізм формування соціально-трудових відносин на сільськогосподарських підприємствах України, буде працювати лише за умови дотримання таких основних принципів: діяльність всіх суб'єктів соціально-трудових відносин повинна бути чітко регламентована нормативно-правовими актами, які не повинні суперечити одне одному; економічні індикатори соціально-трудових відносин повинні доповнювати соціальні індикатори та в повній мірі характеризувати стан формування зазначених відносин на сільськогосподарських підприємствах зокрема та на всіх підприємствах в цілому; напрями вдосконалення соціально-трудових відносин повинні охоплювати всю сукупність взаємозв'язків між суб'єктами зазначених відносин.

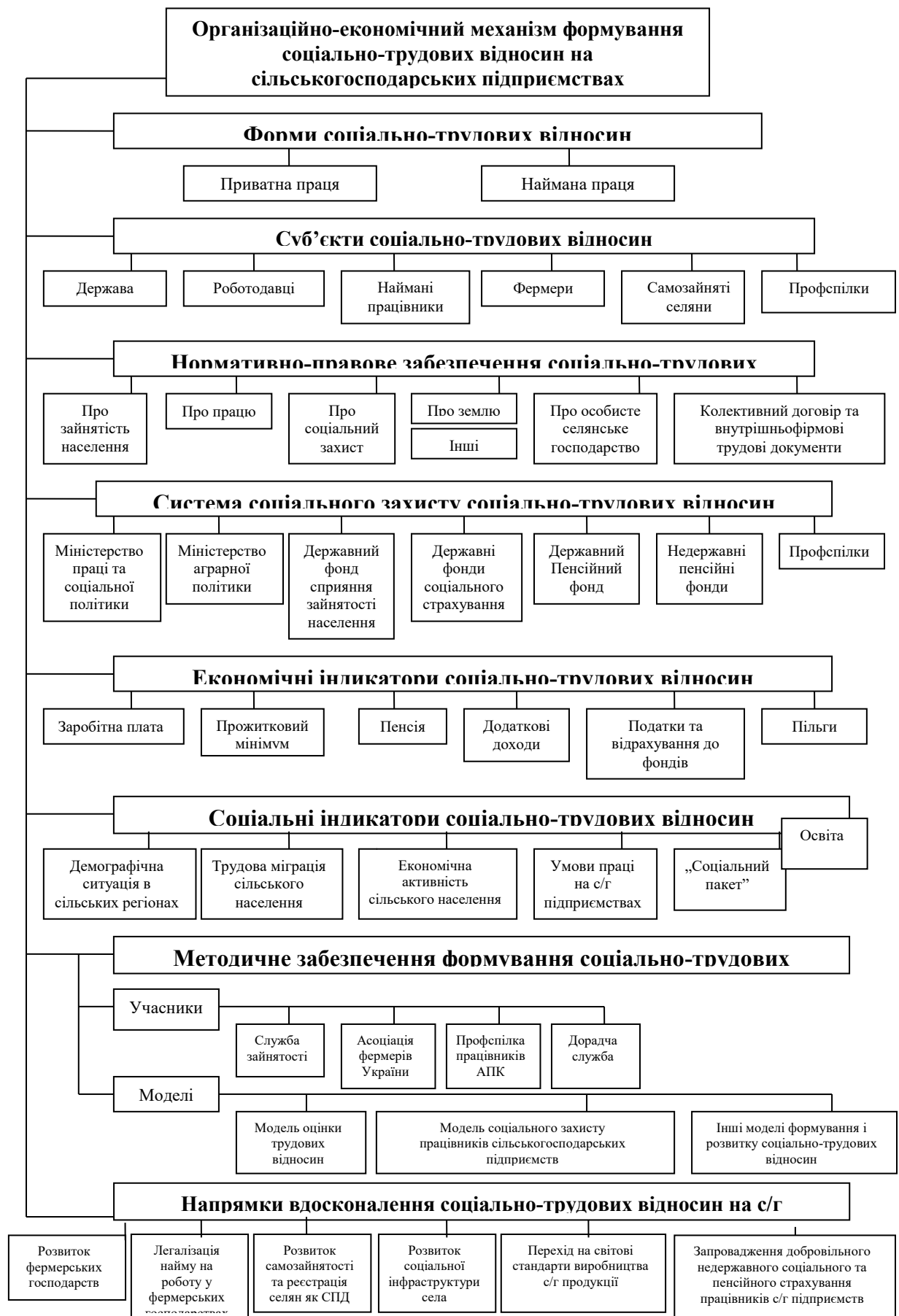


Рис.1. Вербально-логістична схема формування соціально-трудових відносин на сільськогосподарських підприємствах  
*Джерело: складене автором за матеріалами [1-4]*



### **Список використаних джерел:**

1. Копитко О.В. Модернізація соціально-трудоових відносин в умовах поглиблення економічних реформ в Україні/[ Копитко О.В.] //Науковий вісник НЛТУ України- 2009-№19.3
2. Фоміна О.О. Механізм регулювання соціально-трудоових відносин на засадах відповідальності. – Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. - № 3 (59). – 2013. – С. 46-56.
3. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки : колективна монографія / Лібанова Е.М., Макарова О.В., Курило І.О. та ін.; за ред. Е.М.Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, 2012. – 320 с.
4. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020». – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show>

**Кирилова Є.В.**, учениця 4-«Б» курсу (11 клас),  
**Шульга В.І.**, к.е.н., доц., вчитель економіки,  
Черкаський фізико-математичний ліцей (ФІМЛП)

## **МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІТ ПЕРЕРОБКИ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ**

В Україні, як у всьому світі, спостерігається тенденція зменшення сільського населення та ріст міського. Але будь-яка людина це своєрідна фабрика по виробництву сміття. В процесі своєї життєдіяльності людина перетворює зароблені гроші в тони відходів щоб потім платити за їх утилізацію. Тому постає цілком доречне запитання: якщо ми витрачаємо кошти на утилізацію нашого сміття, то хто і як на цьому заробляє і яка від того економічна вигода для нашого регіону.

Річний обсяг накопичених твердих побутових відходів у населених пунктах Черкаської області складає 1,106 млн метрів кубічних. Найбільше накопичується харчових відходів, найменше – деревини та будівельних матеріалів. [1]

Відповідно до публічного договору про надання послуг з вивезення побутових відходів між КП «Черкаська служба чистоти» вартість послуги за 1 календарний місяць для споживача становить 5,82 грн. [2] За самими скромними підрахунками видно, що мешканці Черкас та області не лише виробляють понад 1 млн метрів кубічних сировини для переробних заводів, а ще й спонсорують їх майже на 6,5 млн грн.

Із потребою вивозу та утилізації сміття людство стикнулося ще у кінці ХІХ ст. Тоді ж зафіксовано перші спроби отримання енергії від його переробки. Саме завдяки цьому у Ноттінгемі у 1874 році винайшли парову машину, що використовувала горючі побутові відходи як паливо. У 1965 році в США прийняли перший у світі закон про утилізацію твердих побутових відходів. З того часу такі документи прийняли усі розвинені країни світу. Німецький концерн EON має дев'ять сміттєспалювальних заводів і обіймає 20% обсягу всього ринку країни. У 2015 році цей концерн планує стати найбільшим європейським оператором у цьому бізнесі.

Проте не лише недостатня кількість заводів такого плану є причиною накопичування відходів в Україні. Проблемою також є відсутність «сміттевої культури». Саме її розвиток визначив передові позиції Німеччини, Фінляндії та Австралії у питанні боротьби із сміттям.

Фінляндія - країна не лише високоякісних продуктів, але й визнаний в світі лідер з переробки паперу та пляшок. Не останню роль у цьому відіграло законодавство. За законом біля кожного будинку, у якому налічується більше 10 квартир, повинно бути встановлено контейнери для паперу, скла, пластику, для харчових та змішаних відходів.

Не лише законодавство регулює питання утилізації відходів, у цьому зацікавлені і самі жителі країни. Тому вони стараються зменшувати їх кількість, а сміттєпереробні компанії намагаються якомога ефективніше їх використати.

Справді успішними у питанні переробки сміття можна вважати шведів. Сьогодні Швеція переробляє більш як 99% своїх відходів, ще й попутно імпортує майже 700 тисяч тон сміття з інших країн. [3]

Все почалося у 70-х роках 20 століття. Тоді Швеція, що має суворий клімат і повністю залежна від поставок *природного газу*, вирішила змінювати *енергетичну ситуацію*. Вчені і політики вивчили, що кожен швед виробляв 1-1,5 кілограма сміття на день. З іншого боку, *4 тонни побутових відходів з лишком компенсує використання однієї тонни нафти*. Нехитра логіка привела шведів до єдино правильного рішення. Країна серйозно зайнялася переробкою сміття.

На сьогодні у Швеції пріоритетом виступає не утилізація сміття, а його переробка. Шведські домогосподарства роздільно збирають газети, пластик, метал, скло, електричні прилади, лампочки і батарейки. Також в окремі мішки викидаються харчові відходи. Далі це все переробляється, використовується або йде на добрива.

Утилізація в Австралії в основному відбувається через звалища, але відсоток переробки побутових і промислових відходів постійно зростає. Тут звалища мають суворе цільове призначення. Тобто вивезення відходів із фермерських господарств та вивіз будівельного сміття здійснюється по різних місцях. Це дозволяє використовувати звалища як додаткове джерело енергії, наприклад, органіку тут перетворюють на електроенергію.

В Україні проблема зі сміттям існує через законодавство, адже закони просто не зобов'язують його переробляти. Передбачений лише один спосіб утилізації — *захоронення*.

22 березня 2017 року члени парламентського комітету з питань паливно-енергетичного комплексу схвалили поправки 1115, 1124, 1127, 1129 і 1135, внесені першим заступником голови комітету Олександром Домбровським в проект закону України "Про ринок електричної енергії України" № 4493. Ці зміни встановлюють економічний стимул у вигляді "зеленого" тарифу для спалювання твердих побутових відходів населення замість роздільного збору, сортування і переробки на сировину для вторинного використання.

Встановлення "зеленого" тарифу для виробництва електричної енергії від спалювання побутових відходів прирівнює сміття до альтернативних джерел енергії, заявляють у "Реанімаційному пакеті реформ". За їхніми даними, близько

30 громадських організацій вважають неприпустимим спалювання твердих побутових відходів. [4]

Як відзначив голова Держенергоефективності Сергій Савчук «Щороку в Україні вивозиться 10 млн тон відходів, з яких можна виробляти 3,5 млн гкал тепла та 1,2 млрд кВт/год електроенергії у рік. Це дозволить заміщувати 700 млн м<sup>3</sup> газу щороку». [5]

У китайському місті Чунцін розробили установку, яка дозволить не лише перетворити сміття на додаткове джерело енергії, але й уникнути наслідків шкідливого забруднення від його спалювання.

Команді науково-технічного інституту Чунцін вдалося розробити механічну піч для газифікації твердих побутових відходів та в експериментальному порядку створити виробничі потужності з переробки 10 тонн сміття на добу.

У порівнянні з традиційною технологією спалювання відходів, яка викликає проблеми високотемпературної хлористої корозії, викид діоксинів, важких металів та інших вторинних забруднювачів, нова технологія дозволить зменшити викиди диму і газу більш ніж на 30%, підвищити ефективність спалювання сміття на 50%.

З кожної тони відходів, перероблених за допомогою нової технології, можна виробити в середньому 500 кВт-годин електроенергії. [6]

Загалом в Україні з метою виробництва енергії використовується лише 1,4% всіх відходів, а в Черкаській області практично не використовується. Натомість діє 21 полігон загальною площею **131,2 !!! га**. [1]

У розвинених країнах сміттєпереробка є прибутковим бізнесом. Наприклад тонна очищеного пластика коштує близько 1000 євро, з огляду на що 50-60% твердих побутових відходів становить саме він, сфера здається дуже привабливою для інвесторів. Вторсировину переробляють в електроенергію і тепло, з відходів деревини роблять пелети, якими можна опалювати приміщення, пластик переробляють в гранули і роблять корпусу для побутової техніки, іграшок, труби, і інші пластикові вироби, особливою популярністю пластикове вторсировину користується у власників 3D принтерів.

#### **Список використаних джерел:**

1. *ІнфоМІСТ. На Черкащині за рік накопичується понад мільйон кубів сміття. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infomist.ck.ua/na-cherkashhyni-za-rik-nakopuchuyetsya-ponad-miljon-kubiv-smittya/>*
2. *ПУБЛІЧНА ОФЕРТА до Публічного Договору про надання послуг з вивезення побутових відходів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.cherkassy.ua/\\_upload/dogovir\\_TPW.docx](http://www.rada.cherkassy.ua/_upload/dogovir_TPW.docx)*
3. *УКРІНФОРМ. Для чого Швеція скуповує сміття? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2039097-dla-cogo-svecia-skupovue-smitta-svitovij-dosvid-borotbi-zi-zvalisami.html>*
4. *Сміття треба переробляти, а не спалювати – експерти про "зелений" тариф на електроенергію з відходів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukr.segodayna.ua/politics/musor-nado-pererabatyvat-a-ne-szhigat-eksperty-o-zelenom-tarife-na-elektroenergiyu-iz-othodov-1009528.html>*
5. *Побутові відходи пропонують віднести до альтернативних джерел енергії. [Електронний*

ресурс]. – Режим доступу: <https://ligazakon.net/lawnews/doc/nz174010-pobutovi-vidkhody-proponuyut-vidnesty-do-alternatyvnykh-dzherel-enerhiyi?type=ep>

6. Сміття в електроенергію: відома шведська компанія відкрила в Україні представництво. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://prm.ua/smitty-a-v-elektroenergiyu-vidoma-shvedska-energetichna-kompaniya-vidkrila-v-ukrayini-predstavnitstvo/>

**Кікта М.І.**, кандидатка в члени КПНЗ  
«Київська Мала академія наук учнівської молоді»,  
учениця 10 класу СШ №196

## ХРИСТІЯНСЬКА ЕСХАТОЛОГІЯ

З давніх-давен людство прагне удосконалюватися та пізнавати всезагальні поняття, без опанування яких неможливо досягнути загальні закони розвитку природи, суспільства, людини та самого мислення. Одним із цих пунктів – є пізнання кінця, глобального кінця усього живого в цьому світі. Філософія займає важливу роль у моєму житті, тому мене зацікавила саме ця тема.

Питання кінця світу завжди було актуальним, як правило, тому, що люди прагнуть дізнатися якнайбільше нового про те, що являє собою щось загадкове, містичне. Уявлення про кінець світу постійно розвивається та доповнюється, адже відколи людина існує на землі і замислюється над собою і світом, перед нею постає питання – чи все закінчується після смерті чи можливе якесь продовження?

У більшості з нас, поняття як «Кінець світу» сформоване у вигляді різноманітних масштабних природних катастроф і соціальних катаклізмів. Рідше, це поняття постає перед нами навпаки, як припинення існування зла, і всесвіт поринає хвилю миру.

Можна прийти до висновку, що у кожного з нас – своє уявлення про це явище. Але нам слід розглянути і релігійні аспекти щодо есхатології. Звісно, вони не збігаються, тому що кожна релігійна організація має особисту, та незалежну точку зору щодо даного питання.

У цій науковій роботі я спробую розглянути та порівняти релігійні точки зору, щодо «кінця світу».

Сьогодні можна перерахувати безліч історичних, релігійних, наукових згадок різних часів щодо цієї проблеми. Звідси і витікає можлива не випадковість та історична доцільність цього явища.

В деяких випадках, есхатологічні точки зору можуть негативно впливати і на люд, тому, що ми звикли помилково вважати «кінець світу» як щось жахливе. І, на жаль це твердження увірвалося надто глибоко у нашу свідомість.

Я вважаю, що це омана, бо тут немає нічого поганого, так, як усьому є свій початок і кінець, кожна історія має бути логічно завершена, щоб дати змогу початися новій історії. Есхатологія тому не виключення. Ми не маємо боятися цього, так названого «катаклізму», так, як нічого з ним зробити не зможемо, як це може здатися у наукових припущеннях. Але навідміну від релігії, науковий жанр

мусить описувати явище без алегорій та інших «прикрас», як би це жахливо не звучало. У цьому аспекті есхатологія може здатися справжньою катастрофою для невідготуваного читача, та успішно увінчатися у вигляді стресу та стурбованості.

Релігія ж допомагає поступово підвести людину до проблеми у більш алегоричному, ніби «казковому» вигляді, що значно ефективніше засвоюється ніж «наукові реалії». Таким чином, релігія може пояснити це поняття особі, з засвоєнням, при цьому не наносячи їй ніякої психологічної шкоди.

Ми повинні бути морально готові до «кінця світу», незважаючи на «точні» прогнози та усіяккі залякування зі сторони різноманітних неперевіраних джерел, бо це явище є неминуче. На жаль, замість такого, щоб змиритися, та мати упевнений настрій, та просто не перейматися цим, ми маємо виникнення паніки, при простій спробі донести сутність есхатології звичайній особі.

Саме через таку глибину та серйозність теми, можемо вважати її актуальною для подальшого вивчення.

Основа есхатологічних уявлень в християнстві описана в Одкровенні Івана Богослова.

Одкровення Івана Богослова – це остання та єдина книга Нового Завіту, в якій описані пророцтва, тобто майбутнє церкви та всього світу з есхатологічної точки зору. Вона вважається таємничою, тому що відкриває перед нами одкровення Ісуса Христа людям про багато ідейних уявлень, які ховаються за незвичайними образами, якими й описано «кінець світу» у даній книзі. Не новина, що ця книга являється важкою для сприйняття навіть досвідченому читачеві, тому що вона перенасичена різноманітними не звичними нам образами та алегоріями, які зазвичай ускладнюють правильне та логічне сприйняття цієї книги. Звісно, без додаткової літератури та тлумачення буде важко осягнути ідею одкровення, яке пропонує нам євангеліст Іван Богослов. Але не Іван євангеліст не є джерелом цього одкровення. Йому було лиш передано це від самого Ісуса Христа – єдиного всевищого та всемогутнього бога, який відкрив цю таємницю.

Прочитавши цю книгу, читач зруйнує для себе багато міфів та невірних тверджень щодо «кінця світу» в християнському аспекті, також відкриваючи перед собою правду етимології, бо на жаль сьогодні ми зустрічаємо масу хибних виразів, які нібито в'їлися в наше повсякденне життя, а ми навіть і не задумуємося над їх походженням.

Не зважаючи на сакральний характер Апокаліпсису (так інакше називають Одкровення Івана Богослова), його не було прийнято читати на богослужінні. Ці дії були зумовлені відсутністю точного тлумачення даної книги. Вона написана у жанрі пророчого одкровення з елементами послання до певних осіб.

Іван Богослов описує себе як самовидець Ісуса Христа, якому було доручено написати цю книгу по словам самого Ісуса Христа та по власним видінням, які зіткали його на острові Патмос. Ісуса Христа описує в книзі Іван як «слово» та «агнець». Існує багато додаткової літератури, яка пояснює значення багатьох алегорій на тлумачить сенс цього одкровення, тим самим підштовхуючи читача до істини божої.

*Ковальчук А.В., дійсний член КПНЗ  
«Київська Мала академія наук учнівської молоді»,  
учениця 11-го класу Українського гуманітарного ліцею  
КНУ імені Т. Шевченка*

## **ВИХОВНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ШКІЛЬНОГО МУЗЕЮ НА ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТОСТІ**

У роботі вперше здійснено спробу проаналізувати формування особистості, на основі шкільного музею у навчальному закладі, а саме: визначити, як проходить сам процес навчання у закладах, де в музеї розміщені експонати (картини, скульптури, предмети побут), які можна використовувати під час проведення уроку. Прикладом шкільного музею був Український гуманітарний ліцей КНУ імені Т. Шевченка.

Освіта в рамках установ додаткової освіти правомірно розглядається як взаємозв'язок двох процесів (навчання і виховання), які активізують особистість на діяльність з оволодіння суспільним досвідом, знаннями, практичними вміннями та навичками, способами творчої діяльності, соціальними відносинами. Сучасна освіта перебуває у постійному інноваційному пошуку, прагне прогресивних змін. Але творити, щось нове не можливо без знання своєї історії. Оновлення музейної справи, є актуальним питанням, а створення музейного комплексу школи є запорукою систематизації та узагальнення досвіду роботи педагогічного й учнівського колективів, пропаганди новітніх технологій, побудованих на традиціях і звичаях навчального закладу, та популяризації ефективних форм та методів роботи з молодим поколінням.

Шкільний музей — організаційний центр роботи школи. Він є ефективним осередком навчання. Шкільний музей є однією з форм розвитку творчої самодіяльності і громадської активності учнів у процесі збирання, дослідження, обробки, оформлення і пропаганди матеріалів з історії, художньої культури, української літератури, які мають виховну і науково-пізнавальну цінність.

Мета і завдання музею — сприяти формуванню в учнів патріотизму, розширенню їхнього світогляду і вихованню пізнавальних інтересів і здібностей, розвитку суспільно-політичної активності, виробленню практичних навичок пошуково-дослідницької роботи, вдосконаленню навчально-виховного процесу.

Створення музею у школі неможливе без активної пошуково-дослідницької роботи школярів у позаурочний час. В організації музею, крім юних дослідників, повинні брати участь учителі й батьки. Найбільш поширені в школах комплексні краєзнавчі, історичні, етнографічні, художньо-мистецькі музеї широкого профілю, експозиції яких відображають історію, природу, творчість художників, та культуру рідного краю.

В основі організаційної структури і курівництва роботою музею лежить принцип самоврядування. Загальне керівництво ним здійснюють директор школи та організатор позакласної роботи, а безпосередньо завідує музеєм керівник, призначений директором з-поміж вчителів-знавців. Спрямовує роботу музею рада, яка обирається на загальних зборах його активу.

Робота шкільного музею тісно пов'язана з виконанням навчально-виховних завдань, з усією позаурочною виховною роботою.

Структура музею залежить від багатьох чинників і насамперед від його профілю та від кількості зібраного матеріалу. Бажано, щоб кожний шкільний музей відображав типовий, характерний матеріал.

Музей — це експозиція натуральних, штучних, об'ємних і графічних експонатів. Його розміщують в одному з приміщень школи для обслуговування навчально-виховного процесу.

Завдання нашого дослідження уможливають розкриття не лише специфіки педагогічної взаємодії у музейному просторі, а й вирішення деяких питань у процесі підготовки майбутнього. Саме для цього такі заняття можна проводити для учнів у структурі різних (головно-гуманітарних) навчальних курсів/уроків, які передбачають: більш глибоке розкриття конкретної навчальної теми; вивчення проблемних запитань, пов'язаних із неоднозначністю в оцінках; занурення в особливу музейну атмосферу з метою застосування інтерактивних методів навчання. У ході проведення навчального заняття в музеї підвищується значення музейного предмета, який за допомогою відчуття і сприймання, асоціацій, створення відповідного середовища стає образом-символом певної епохи та уможливорює активну участь людини у пізнанні світу.

Власне, у ході музейного заняття з'являються перспективи: досить чітко виявити й продемонструвати, як тривають процеси відбору, пошуку та інтерпретації інформації, що міститься у різних музейних предметах; розуміння індивідуальних особливостей та властивостей кожної пам'ятки відповідної епохи.

Шкільний музей є однією із форм додаткової освіти в умовах освітньої установи, що розвиває співтворчість, активність, самодіяльність учнів у процесі збору, дослідження, обробки, оформлення й пропаганди матеріалів джерел з історії суспільства, що має виховну пізнавальну цінність.

Отже шкільний музей має бути інтегрований у навчально-виховний процес: через свої колекції та форми діяльності він пов'язаний із викладанням певних навчальних дисциплін.

*Ковач О. В., дійсний член КПНЗ  
«Київська Мала академія наук учнівської молоді»,  
учениця 9 класу спеціалізованої школи №200 імені Василя Стуса*

## **САМОВИХОВАННЯ ОСОБИСТОСТІ В ПЕДАГОГІЧНІЙ СПАДЩИНІ ВАСИЛЯ ОЛЕКСАНДРОВИЧА СУХОМЛИНСЬКОГО**

Відомий педагог, вчитель з великої букви – Василь Олександрович Сухомлинський зробив свій внесок у сучасну педагогіку. Він був одним з перших, хто досліджував цю тему. Складовою частиною педагогічних поглядів В. О. Сухомлинського були ідеї щодо самовиховання як вищого етапу виховного процесу, адже «пізнаючи себе, людина пізнає світ, оцінює себе, свої вчинки,

поведінку, стійкість...». Тому, особливе місце в педагогічній системі В. О. Сухомлинського посідає самовиховання.

Самовиховання – це цілеспрямована свідомо, систематична діяльність особистості з метою вироблення в собі бажаних духовних, інтелектуальних, моральних, естетичних, фізичних та інших позитивних рис й усунення негативних. [Вісник черкаського університету серія «Педагогічні науки», спецвипуск частина І. : Черкаси, 2010]

Сутність процесу самовиховання, на думку педагога, полягає в тому, що моральні багатства суспільства стають індивідуальними надбаннями кожного, перетворюючись в норми і правила моральної поведінки [Сараєва О.В. Педагогічна система В.О. Сухомлинського в науковому доробку вітчизняних учених. : Херсон, 2007].

Самовиховання виникає тоді, коли людина підготовлена до нього, коли вона починає усвідомлювати себе особистістю, замислюватися над своїм майбутнім, готова проявляти самостійність у практичному житті. Воно передбачає наявність чітко усвідомлених цілей, ідеалів, особистісного сенсу життя. В. О. Сухомлинський вважав, щоб виховати у собі справжню людину, яка прагне вдосконалюватись, потрібно нагромаджувати у собі інтелектуальне багатство, а перш за все життєву та педагогічну мудрість. «Виховання, яке спонукає до самовиховання, – це і є, за моїм глибоким переконанням, справжнє виховання. Навчити самовихованню незмірно важче, ніж організувати недільне проведення часу» [Сухомлинський В. О. Як виховати справжню людину. : 1975]. В. О. Сухомлинський зазначав, що підліток стає справжньою людиною лише тоді, коли він навчиться пильно вдивлятися не лише в навколишній світ, а і в самого себе, коли прагне пізнати не тільки речі, явища навколо себе, а й свій внутрішній світ, коли сили його душі спрямовані на те, щоб зробити самого себе кращим, досконалішим. Зміст справжнього виховання, на думку педагога, полягає в тому, щоб навчити школяра бачити оточуючий світ, самого себе не тільки очима, а й душею.

Найбільш сприятливі умови для самовиховання створюються в колективі, коли особистість навчається коректувати своєю поведінкою, для учнів – це школа. Саме тому В.О. Сухомлинський упродовж свого життя переконувався, що “справжня школа – це не тільки місце, де діти набувають знань і вмінь. Навчання – дуже важлива, але не єдина сфера духовного життя дитини... Справжня школа – це багатогранне духовне життя дитячого колективу, в якому вихователь і вихованець об’єднані багатьма інтересами і захопленнями”. В. О. Сухомлинський вважав, що сама ідея самовиховання полягає в тому, що кожна особистість протягом життя набуває певний досвід, моральні надбання як свої власні так і суспільства, перетворюючи їх та себе в певні правила та закони моральної поведінки. Він вважав, що процес виховання буде результативним лише тоді, коли людина освідомить потребу у роботі над собою. Він навіть виділив найважливіші складові процеси самовиховання, ними стали: самопізнання, самооцінка, самоконтроль, воля і самоповага.

Вивчення педагогічної спадщини В.О. Сухомлинського показало що великого значення у самовихованні педагог надавав умінню людини виявити



вольову силу в подоланні труднощів, примусити себе робити те, що є складнішим. Він відзначав, що у самовихованні волі вихователі повинні вміти правильно визначати ступінь вольового напруження для кожного учня у будь-якій його справі. [Бондаренко Г. Л. Формування творчої особистості молодшого школяра в педагогічній спадщині В.О.Сухомлинського. Київ, 1999].

Самовиховання В. О. Сухомлинський розглядав як тривалий процес пошуку людиною самої себе, пошуку тієї сфери власного вираження, в якій розквітають її здібності, таланти, покликання. Для школярів це можливе тільки тоді, коли в їхній праці відбувається злиття розумових сил і майстерності рук, свідома постановка мети й подолання труднощів. Надзвичайно велику увагу у формуванні самовиховання у школярів В.О Сухомлинський надавав порівнянню чи зіставленню себе з іншими людьми, поведінка яких є своєрідним ідеалом.

Викладаючи у Павлівській школі, Сухомлинський організував навчання так, щоб учні використовували засвоєні знання у практичній діяльності. Також, велика увага приділялась самостійній роботі учнів. Вчений наголошував що самостійна робота формує розумові здібності школяра, тому що під час цього процесу виробляється індивідуальний стиль думки. Педагог засуджує тих вчителів, які намагаються дати учням якнайбільше готових знань і тим самим гублять дитячу допитливість. Відсутність запитань після розповіді вчителя є свідченням того, що в учнів відсутня потреба в пізнанні.

Яскраве свідчення успіху методики В. О. Сухомлинського – це наявність більше сотні томів дбайливо опрацьованих і старанно художньо оздоблених дитячих творів, що зберігаються в Павлівському державному педагогічно-меморіальному музеї. В. О. Сухомлинський вважав, що в педагогіці не може існувати дрібних, другорядних справ. Тут усе першорядне, головне, важливе. «Людина, – зазначав В. О. Сухомлинський, – народжується не для того, щоб зникнути безвісно пилинкою. Людина народжується, щоб лишити по собі слід вічний» [Василь Сухомлинський про виховання молодших школярів. [Електронний ресурс] <http://www.kspu.kr.ua/ua/ntmd/konferentsiy/konferentsiia-24-25-veresnia-2015-roku/sektsiia-2/3836-vasyl-sukhomlynskyu-pro-vykhovannya-molodshykh-shkolyariv>].

Відповідно до теми дослідження було проведено тренінг «Самовиховання – шлях до життєвого успіху. Також було проведено. За результатами тренінгу та анкетування, ми дійшли висновку, що більшість сучасних підлітків володіють інформацією про самовиховання та усвідомлюють, що це складний процес, який потребує зусиль. Але лише невелика частина підлітків це усвідомлює та намагається змінювати себе, працюючи над собою.

Проблема у самовихованні особистості завжди займала особливе місце в суспільстві, а у сучасних умовах, вона набуває особливого значення. Відповідальність за розвиток особистості покладено на кожного з нас. Розвиваючи себе, ми формуємо загальне обличчя суспільства, в якому ми живемо, на жаль, не кожна особистість це усвідомлює. Ця проблема була є і буде актуальною, адже за кожним індивідом стоїть ціле суспільство, яке формується з кожного з нас. Саме тому, не тільки вчителі, батьки, а й ми - учні, знаходимо в

працях В.О Сухомлинського відповіді на найбільш хвилюючі питання, які перед нами сьогодні ставить життя.

*Комар І.А., студентка II курсу,  
«Торговельно-економічний коледж КНТЕУ»  
Кравець Ю.В., спеціаліст вищої категорії,  
викладач Торговельно-економічного коледжу  
Київського національного торговельно-економічного університету  
Сандугей В.В., к.е.н., доцент кафедри освіти економіки  
Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова,  
керівник секції економічної теорії та історії  
економічної думки відділення економіки  
Київської Малої академії наук учнівської молоді*

## **НАСЛІДКИ ГЕНДЕРНОЇ НЕРІВНОСТІ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ**

Гендерні питання в Україні все частіше стають частиною широкого суспільного дискурсу. Гендерна проблематика – це не лише жіноча проблема, а проблема усього суспільства, питання соціальної справедливості.

*Мета дослідження:* з'ясування тенденцій і гендерних особливостей диференціації населення за рівнем матеріального добробуту, орієнтуючись на джерела доходів та визначення перспектив досягнення гендерного паритету в оплаті праці.

*Актуальність дослідження:* соціально-політичні події, що відбувається в Україні останні роки, чинить неабиякий вплив на зниження рівня життя всього населення, причому як чоловіків, так і жінок. Разом з тим, рівень ризику опинитися поза межею бідності у жінок значно вищий, ніж у чоловіків внаслідок гендерної диференціації доходів.

Процес соціально-економічної перебудови, що продовжується в Україні, супроводжується посиленням диференціації населення, одним з проявів якої є гендерна нерівність, яка на сьогодні притаманна всім суспільствам незалежно від рівня соціально-економічного розвитку та політичного устрою й особливо гостро проявляється в нерівних можливостях жінок і чоловіків у сфері професійної зайнятості та отримання доходів.

Подолавши гендерні упередження світ може збагатитися на \$28 трлн вже до 2025 року, порахували у McKinsey. А це +26% світового ВВП.

Попри те, що економічна ситуація в Україні стабілізується, в гендерному питанні наша країна за 10 років “посунулася” на 21 щабель - з 48 місця в 2006 році до 69 - в 2016. Дослідження включає 144 країни та проводиться Світовим банком. Лідирують в індексі Ісландія, Норвегія, Фінляндія, Швеція - примітно, що це країни з найкраще розвинутими економіками.

Та тут йдеться не лише про несправедливість - нехтування забезпеченням рівних прав між жінками та чоловіками загальмовує розвиток української економіки (і світової також).

Повільне збільшення мінімальної зарплати, почате урядом лише з вересня 2015 року, не могло наздогнати інфляцію. Нарешті, на початку 2017 року розмір мінімальної заробітної плати було подвоєно, що для України є безпрецедентним кроком. Один із найбільш вірогідних результатів подвоєння зарплати — скорочення різниці в оплаті праці чоловіків і жінок: у першому півріччі 2017 року вона зменшилася до рекордних 19,7%. Оскільки низький та мінімальний обсяг зарплати переважно отримують саме жінки, власне їх переважно торкнулося підвищення заробітної плати вдвоє (принаймні у формальній економіці). На жаль, цей ефект тривав недовго: у вересні 2017 року розрив в оплаті праці чоловіків і жінок дещо зріс — до 22,45%.

Хоча в суспільстві доволі поширений міф, що причина гендерного розриву в оплаті праці в тому, що жінкам платять менше на аналогічних посадах, у реальності все складніше й гірше. Більшість розриву спричинена не прямою дискримінацією під час встановлення зарплати, а горизонтальною й вертикальною стратифікацією ринку праці: жінки частіше працюють у менш оплачуваних секторах економіки й на нижчих посадах.

За розрахунками Світового банку, ситуація з оплатою праці в Україні ще гірша - на кожній заробленій жінкою гривні, український чоловік заробить 1,67 грн.

Парадоксальності ситуації додає те, що по факту жінки працюють більше за чоловіків. Середній робочий день чоловіка триває 7 годин 48 хвилин. Жінка ж в середньому працює 8 годин 39 хвилин. Й майже п'ять годин жінка змушена витратити на неоплачувану працю на кшталт приготуванні їжі, прибирання, догляду за дитиною. Чоловіки жертвують на сімейні справи лише 1,5 години на день.

Попри те, що в доступі до освіти українки та українці мають рівні можливості, шанси на отримання високооплачуваної посади у статей - різні. Знайти хорошу роботу при однаковому рівні освіти, навиків та талантів жінці на 36% тяжче.

Згідно з результатами дослідження Програми розвитку ООН (UNDP), зараз в Україні економічно зайнятими є 52% жінок у віці 15-70 років та 62% чоловіків. Серед роботодавців – лише 32% жінок. Освіта – єдина галузь, якою керують переважно жінки – 69%. В решті галузей українки здебільшого стикаються з так званою “скляною стелею” – коли жінка приречена працювати на нижчій посаді лише через те, що вона жінка.

Якщо з прямою дискримінацією при встановленні рівня заробітної платні боротися відносно легко (виконувати відповідний закон і карати за його порушення), то зі структурно обумовленою різницею в оплаті все набагато складніше.

Дослідження ООН свідчить, що досягнення гендерної рівності підвищить конкуренцію на ринку праці, що позитивно вплине на світове багатство.

За розрахунками Goldman Sachs, жінки генерують 37% світового ВВП - це попри те, що їх кількість більша. Якщо ж у жінок опиниться більше грошей - вони розпоряджатимуться ними ефективніше, аніж чоловіки, доводять дослідники.

Жінки реінвестують доходи більшою мірою в сім'ї та громади, серед яких вони живуть, що сприяє їхньому економічному розвитку (зокрема освіті, харчуванню, охороні здоров'я). Дослідження, проведене в Бразилії, показало, що ймовірність виживання дитини зростає на 20%, коли мати може керувати фінансами.

Тож зростання кількості жінок на вищих щаблях політичного життя сприяє збільшенню їх числа на всіх рівнях та стимулює демократичні процеси в суспільстві загалом. Світовий банк зазначає, що саме скорочення гендерного розриву стало "рушійною силою економічного зростання в Європі за останнє десятиріччя".

*Висновки:* в Україні продовжує існувати гендерна нерівність на ринку праці, яка виражається в тому, що жінки в цілому посідають менш престижні та оплачувані робочі місця, заробляють в середньому менше, рідше посідають керівні посади, хоча між тим мають вищий рівень освіти. Крім того, продовжує існувати "подвійна зайнятість" на роботі й вдома. Ця ситуація, скоріше, вважається нормальною більшістю громадян, хоча за фактом ситуація є несправедливою і робить внесок в обмеження можливостей розвитку суспільства. Така гендерна нерівність, маючи історичні та структурні передумови, одночасно консервується поглядами про роль та місце жінки. З одного боку, певне поширення (хоча й не панівне) мають погляди стосовно того, що жінки мають поступатися чоловікам правом на роботу і що жінкам не слід посідати керівні посади. З іншого боку, уявлення про те, що жінка може працювати та заробляти нарівні з чоловіками і, одночасно, що жінка передусім є відповідальною за дім та дітей, – консервують подвійне навантаження жінок фактичною роботою.

#### **Список використаних джерел:**

1. Васюта В.Б. Проблеми гендерної нерівності в Україні [Електронний ресурс] / В.Б. Васюта, Т.О. Галайда, В.В.Васюта // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки"Збірник. – Чернігів: ЧДТУ, 2011. – № 2 (50)
2. Восьний К. Гендерні аспекти зайнятості: українські реалії і світовий досвід / К. Восьний // Вісник ТНЕУ. – 2009. – №1. – С. 69–80
3. Мамонова Г.В. Гендерні особливості диференціації доходів населення та перспективи їхнього забезпечення в Україні / Г.В. Мамонова, О.І. Піжук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №9. – С. 174–179.
4. Державна служба статистики. Гендерні аспекти ринку праці.
5. <https://genderindetail.org.ua>

*Косточкіна М.А., учениця 10-А класу,  
спеціалізована школа №57  
Шевчук В.О., к.е.н., доцент кафедри  
теоретичної та прикладної економіки  
Державного університету інфраструктури та технологій,  
керівник секції мікроекономіки та макроекономіки  
відділення економіки Київської Малої академії наук учнівської молоді*

## **МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ**

Актуальність дослідження механізму державного регулювання зайнятості зумовлена зростанням ролі соціальної політики в розвитку суспільства, яке вимагає подальшого уточнення напрямів та методичного обґрунтування шляхів регулювання зайнятості населення. Важливою умовою подолання негативних тенденцій у сфері зайнятості населення, що виникають внаслідок кризових явищ в економіці, є постійне вдосконалення соціально-економічних механізмів регулювання зайнятості, їх ефективне застосування в практичній діяльності адміністративних і господарських органів. Позитивні зрушення сучасного економічного процесу супроводжуються низкою негативних тенденцій на ринку праці, зокрема пов'язаних із структурним дисбалансом між попитом і пропозицією робочої сили, безробіттям, серед якого велика частина – приховане, низьким рівнем інноваційного розвитку. Формування та функціонування повноцінного ринку праці неможливе лише за умов саморегуляції за рахунок дії ринкових механізмів. Регулювання ринку праці повинно базуватися на застосуванні сучасних технологій контролю та моніторингу поточного стану соціально-економічного розвитку територій. Провідна роль у розвинутому суспільстві щодо забезпечення єдності регулюючих і саморегулюючих функцій належить державі, яка впливає на зайнятість населення через певні інститути і правові методи регулювання.

На сучасному трансформаційному етапі розвитку економіки сутність зайнятості проявляється через економічний, соціальний і демографічний аспекти і визначається як система соціально-економічних відносин у суспільстві, які забезпечують можливості прикладання праці в усіх сферах економіки за допомогою купівлі-продажу робочої сили або іншим шляхом з метою отримання доходу, й виконують функції, пов'язані з розширенням відтворенням людського капіталу.

Механізм державного управління – це система, призначена для практичного здійснення державного управління та досягнення поставлених цілей, яка має визначену структуру, методи, важелі, інструменти впливу на об'єкт управління з відповідним правовим, нормативним та інформаційним забезпеченням [2].

Механізмом регулювання ринку робочої сили є сукупність заходів і спеціальних інститутів, за допомогою яких держава здійснює свій вплив [1].

Механізм регулювання в сфері трудових відносин повинен бути відкритою системою, що визначається об'єктами, суб'єктами та характером взаємозв'язків

між ними, він повинен не відтворювати вихідне явище, а породжувати нову серію явищ. У даному контексті як суб'єкти виступають три сторони: роботодавець, наймані працівники та держава, що в процесі трудових відносин мають можливість свідомо приймати рішення. Механізм регулювання зайнятості містить весь спектр соціально-економічних відносин даних суб'єктів, а також юридичних, організаційних і психологічних прийомів, методів і інструментів, які забезпечують їх функціонування в системі трудових відносин.

За одним підходом механізм регулювання зайнятості схематично можна представити у вигляді трьох взаємопов'язаних агрегованих соціально-економічних блоків: прогнозування, регулювання та управління процесами зайнятості. При цьому необхідним є забезпечення науково обґрунтованого прогнозування різних аспектів розвитку професійного ринку праці; створення сучасної інформаційної бази, що передбачає використання балансових методів, а також застосування світового досвіду функціонування систем територіального соціально-економічного моніторингу. Отже, інформаційна база дає можливість виявити тенденції у відтворенні робочої сили, визначити рівень зайнятості населення, кількість незайнятого населення і реальний попит на робочі місця.

За другим підходом, механізм державного регулювання зайнятості повинен включати такі три основні блоки: організаційний, правовий і економічний.

На нашу думку, задля підвищення рівня зайнятості в Україні необхідно, щоб держава за допомогою державної політики стимулювання зайнятості прийняла радикальні рішення. Також механізм державного регулювання зайнятості необхідно формувати в контексті інноваційного розвитку країни, узгоджувати зі зміною структури і продуктивності праці, системи управління й організації виробництва й праці, забезпеченням впливу на соціальну структуру суспільства, що призводить до якісних і кількісних змін у професійно-кваліфікаційному складі робочої сили.

#### **Список використаних джерел:**

1. Економіка праці та соціально-трудова відносина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://pidruchniki.com/16520205/ekonomika/regulyuvannya\\_zaynyatosti\\_derzhavna\\_politika\\_tsiy\\_sferi](https://pidruchniki.com/16520205/ekonomika/regulyuvannya_zaynyatosti_derzhavna_politika_tsiy_sferi).
2. Рудніцька Р. М. Сутність та зміст механізмів державного управління та принципів їх функціонування [Електронний ресурс] / Р.М. Рудніцька, О.Г. Сидорчук // Публічне управління: теорія та практика. – 2014. – Вип. 4. – С. 50-60. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pubupr\\_2014\\_4\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pubupr_2014_4_10).

*Костюшко У.В., дійсний член КПНЗ  
«Київська мала академія наук учнівської молоді»,  
учениця 11-Б класу СШ № 3  
Подільського району м. Києва*

*Ком Т.Ю., керівник секції правознавства,  
завідувач відділення філософії та суспільствознавства  
КПНЗ «Київська Мала академія наук учнівської молоді»*

## **СТАЛІСТЬ КОНСТИТУЦІЇ УКРАЇНИ ЯК ЗАПОРУКА ЗБЕРЕЖЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ДЕРЖАВНОСТІ**

Запорукою успішного розвитку держави є політична та економічна стабільність як результат компромісу всіх соціальних груп, які в силу історичних умов утворили в ній єдиний народ. Історія світового конституціоналізму свідчить, що саме конституція є віддзеркаленням такого компромісу, спільної волі народу, який формує свою державність. В цих країнах сталість конституції є головним історичним надбанням, умовою їхнього процвітання. До них насамперед належать такі країни розвинутої демократії, як США, Швеція, Норвегія, Нідерланди, Бельгія, Люксембург, Австралія.

Метою нашого дослідження є спроба довести важливість сталості Конституції для стабільного розвитку України, а в умовах російської агресії - для збереження української державності загалом.

Непрофесіоналізм, недалекоглядність, дипломатичний нігілізм та недотримання Конституції українськими політиками призвели до порушення територіальної цілісності України (анексії Автономної Республіки Крим та війни на Донбасі), загострення зовнішньополітичних відносин із сусідніми державами, а непродумана протягом останніх років внутрішня політика - до протистояння в суспільстві, озлобленості людей, росту злочинності, девальвації гривні.

За відсутності юридично оформленої коаліції у Верховній Раді, Президент і Уряд невпинно продовжують здійснювати так звані «реформи», більшість з яких не виправдали сподівань, відверто провальні та призвели до зубожіння населення країни.

Характерною ознакою влади у впровадженні «реформ» стало ігнорування будь-якої критики її дій та звинувачення опонентів у потуранні агресору, повне нехтування висновками експертів і думкою народу.

Незважаючи на такий стан справ, влада взялась за конституційну реформу. І це при тому, що, як засвідчила історія, попередні зміни до Конституції ні до чого доброго не призвели. Намагання влади через зміни в Основному Законі у 2004, 2010 та 2014 роках перерозподілити повноваження між Президентом та гілками влади призвели лише до загострення протистояння між Президентом та Верховною Радою і Урядом, хаосу і кулуарних ігор, подальшого пригнічення парламентаризму в Україні, по суті, занепаду конституціоналізму, втрати довіри до цих державних інституцій з боку міжнародних організацій та власного народу.

Головний експерт групи «Реанімаційного пакету реформ» Сергій Лобойко назвав таку ситуацію дуже небезпечною: «...Рівень довіри до Верховної Ради

практично нульовий. І це дуже небезпечно, тому що це головний орган управління країною...Ми не розуміємо, чому ухвалюються такі рішення, до чого вони призводять, які наслідки...» [Електронний ресурс <https://www.radiosvoboda.org/a/29042106.html>].

Підтвердженням слів С.Лобойка стала незгода представників українських націоналістів, УКРОПу, «Батьківщини», Радикальної партії та ветеранів АТО із прийняттям Верховною Радою 31 серпня 2015 року змін до Конституції щодо особливого статусу для окупованих територій на Донбасі, в результаті чого тілесних ушкоджень зазнало 157 осіб, троє військовослужбовців Національної гвардії загинуло.

Стосовно цієї події суддя Конституційного Суду України Віктор Шишкін зазначив: «Не було жодної доцільності змінювати Конституцію в такий спосіб. Ані в такий, ані в будь-який інший. Конституція на те і є Конституцією, щоб бути недоторканим тілом» [Електронний ресурс: <http://tyzhden.ua/Politics/145144>].

Відтак, ані в 2004, ані в 2010, 2014 та 2015 роках зміни до Конституції не принесли злагоди в суспільство та добробут народу. Навпаки, кожного разу внесення змін до Конституції України супроводжувалось або мало наслідком розхитування країни, викликало протистояння не тільки народу з владою, а й між окремими групами людей і цілими регіонами країни, розколювало українське суспільство. А самі зміни до Конституції, як правило, «протягувались» з порушенням норм цієї ж Конституції.

Можна впевнено стверджувати, що часті зміни положень Основного Закону є дестабілізуючим фактором для країни і працюють проти України, відлякують інвесторів та партнерів, розхитують українську державність. І навпаки – стала Конституція, зі сталими правилами гри, сприятиме унормуванню суспільних відносин, передбачуваності, стабільності і можливості планування та соціально-економічного розвитку на роки.

Зважаючи на такий стан речей, вважаємо актуальним дослідження та висвітлення значення сталості Конституції для збереження української державності, особливо в реаліях сьогодення.

Новизна роботи полягає у відсутності на сьогодні ґрунтовних наукових досліджень значення сталості Конституції для збереження української державності.



*Кошова О.В., учениця 3-«А» курсу (10 клас)  
Шульга В.І., к.е.н., доц., вчитель економіки,  
Черкаський фізико-математичний ліцей (ФІМЛП)*

## **АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ**

Фінансова поведінка домогосподарств – відносно новий об’єкт досліджень фінансової науки останнім часом привертає увагу дедалі більшої кількості економістів, соціологів, психологів, демографів, оскільки за умов командно-адміністративної системи господарювання вивчення фінансових відносин у цій сфері в теоретичному плані не становило особливого інтересу.

Вітчизняний вчений Т. Єфременко визначає фінансову поведінку населення як “форму діяльності індивідів і окремих соціальних груп на фінансовому ринку, пов’язану з перерозподілом грошових ресурсів, зокрема з їх інвестуванням” [1, с.167].

Український науковець А. Вдовиченко вважає, що під фінансовою поведінкою слід розуміти “вибір (схильність) населення щодо використання власних фінансових ресурсів в цілях споживання, заощадження в організованій, або неорганізованій формі”[2, с.155].

Водночас пропонуємо власне визначення фінансової поведінки населення – як фінансово-економічної активності громадян, щодо планування, заощадження та накопичення власного капіталу, з метою його примноження.

Очевидно, що вилучення предмету «Економіка» із навчальної програми середньої школи призведе до зниження фінансової грамотності населення та ще більшого економічного занепаду країни. Адже лише громадяни, які володіють певним набором фінансових знань, можуть самостійно аналізувати й оцінювати основні тенденції економічного життя держави та відповідно до обставин моделювати стратегії своєї фінансової поведінки, обираючи найефективніші та найоптимальніші з них.

Зазначимо, що в процесі формування та реалізації відповідних моделей і типів фінансової поведінки населення, які характеризується певним набором застосовуваних стратегій, домогосподарства приймають певні рішення. В економіці на теоретичному рівні використовуються два класи моделей прийняття рішень у домогосподарствах – унітарні та колективні.

Унітарні моделі розглядають домогосподарство як єдине об’єднання, що приймає відповідні рішення. При цьому вони передбачають існування вихідної функції забезпечення добробуту всіх членів домогосподарства, яка змушує об’єднувати всі наявні ресурси, включаючи працю, продовольство та інші блага, а також фінансові та інформаційні потоки.

Колективні моделі прийняття рішень бувають як кооперативні, так і некооперативні.

*Кооперативні моделі* розглядають формування домогосподарства як кооперативного підприємства, а прийняття рішень – як типову проблему оптимізації доходу від шлюбу для обох партнерів. Однак обмеженням при цьому є загальний дохід подружжя. Водночас *некооперативні* колективні моделі

зображують домогосподарство як гендерно – ізольовані господарства, що пов'язані взаємними вимогами до доходів, землі, благі праці його членів [3, с.13-14].

За результатами опитування, гроші як життєва цінність у всіх вікових групах (крім підліткової) займають позицію нижче п'ятої. Головними цінностями вважаються сім'я та цікава робота [4, с.135].

Аналіз причин виявлених, у процесі дослідження, диспропорцій процесу розподілу й використання фінансових ресурсів домогосподарств дозволяє стверджувати, що мотивація до активної фінансової поведінки визначається: *по-перше*, схильністю до накопичення багатства, турботою про споживання й інвестування в майбутньому; *по-друге*, економічним кліматом (інфляція, безробіття, ставка процента); *по-третьє*, економічною інформацією; *по-четверте*, особистими інтересами; *по-п'яте*, інституційними чинниками (довіра до державних органів, ефективність системи прав, стан банківської системи й фінансового ринку, податкової системи), вкрай важливою на рівні держави є розробка заходів щодо стимулювання активних форм фінансової поведінки домогосподарств.

Головними акцентами у реалізації таких заходів відповідно до сучасних умов розвитку національної економіки повинні стати: збільшення учасників процесу заощадження й інвестування на основі зростання доходів населення на ґрунті стійкого поліпшення макроекономічних показників, вирівнювання територіального, галузевого, соціального розподілу доходів; зростання рівня фінансової та економічної грамотності населення, довіри до держави й фінансових інститутів; активізація розвитку фінансового ринку щодо різноманіття фінансових інструментів, розвитку роздрібної торгівлі фінансовими інструментами та системи страхування; стимулювання інвестиційної діяльності методами політики щодо регулювання доходів, реформування системи соціального та пенсійного страхування. Не менш важливим, на нашу думку, є завдання формування нової суспільної моралі, що заперечує як шкідливі ідеали демонстративної поведінки домогосподарств, так і вузькість стратегії виживання, спрямовуючи на інвестиційну активність.

#### **Список використаних джерел:**

1. Єфременко Т. Фінансова поведінка населення України/ Т. Єфременко// Соціологія: теорія, методи, маркетинг. –2002. – №2. – С. 165–175.
2. Вдовиченко А. М. Фінансовий потенціал населення: нові можливості інноваційного розвитку економіки України : моногр. / А. М. Вдовиченко. – Ірпінь: Нац. ун-т ДПСУ України, 2012. –225 с.
3. Региональные трансформации: социологический мониторинг: информ. бюл. ЦРСИ СГУ. – Вып. 1 (12). Социально-экономические стратегии городских домохозяйств: региональное преломление / под. ред. Н. В. Шахматовой. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2011. –72 с.
4. Галишишникова Е. В. Финансовое поведение населения: сберегать или тратить// Е. В. Галишишникова // Финансовый журнал. –2012.– №2.– С.133–140.

*Марчук О.Р., дійсний член КПНЗ  
«Київська Мала академія наук учнівської молоді»,  
відділення філософії та суспільствознавства  
вихованка ЦТ «Шевченківець»*

## **КАТЕГОРІЯ ГІДНОСТІ В ПОГЛЯДАХ ЛЮБОМИРА ГУЗАРА**

Актуальність цієї теми зумовлена необхідністю глибшого вивчення постаті Любомира Гузара, його ставлення до різних аспектів людського життя, зокрема теми людської гідності, оскільки сьогодні існують лише поодинокі та фрагментарні дослідження релігійної діяльності цієї людини. Аналізуючи виклики сьогодення в українському та світовому вимірі, він звертається до гідності, любові, людської свободи та відповідальності. Погляди Блаженнішого на життя стають дороговказами не лише для сучасників, але й для майбутніх поколінь. Значна частина вчення кардинала стосується молоді, націєтворчих процесів, економіки, становлення особистості. Вагомий внесок цієї людини в релігійну сферу, міжнародні зв'язки, культуру та політику в Україні важко переоцінити, тому вивчення ідей Блаженнішого та пошук ключа до його авторитету є актуальними як у науково-теоретичному, так і в практичному вимірах.

Погляди Блаженнішого на різні аспекти людського життя, у тому числі на суспільно-політичні, варті уваги та потребують подальшого вивчення, тому що вони відіграють важливу роль у житті сучасного українського суспільства на рівні духовних та моральних сенсів буття. Оскільки особливість владики Любомира полягала в його високій внутрішній культурі та гідності, в нього було чітке бачення розв'язки багатьох питань розвитку суспільства, в якому ми живемо.

Метою роботи є дослідження поглядів Л.Гузара на суспільно-політичні події в Україні (2004-2017).

Відповідно до мети дослідження визначено такі основні завдання:

- Дослідити становлення особистості Любомира Гузара й прослідкувати шлях від парафіяльного священика до глави УГКЦ
- Вивчити особливості філософської категорії гідності у поглядах та охарактеризувати візію цього поняття Блаженнішого.
- Розглянути суспільну та політичну етику.
- Простежити погляди кардинала на національні події в Україні.
- Визначити значення ідей Блаженнішого в соціальній сфері, міжрелігійній діяльності, церковних організаціях та рухах.
- Дати характеристику тій ролі, яку відіграє Любомир Гузар, та його поглядам в плані зв'язку України зі світом.

Об'єктом виступає суспільно-політична та церковна діяльність архієпископа-емерита Української греко-католицької церкви Любомира Гузара.

Предметом дослідження є погляди Блаженнішого Любомира на суспільно-політичні події в Україні протягом 2004-2017 років.

Теоретико-методологічною основою дослідження є науковий спадок Блаженнішого, який досі не вивчений сучасним суспільством до кінця.

Теоретична та практична значущість полягає у отриманні теоретичних результатів та положень, які у подальшому можуть стати основою для систематизації дослідження питань релігійності та віри, усвідомленням власної гідності, суспільно-політичної діяльності та культурної активності Блаженнішого Любомира Гузара в загальноукраїнському та загальносвітовому масштабі.

Отримані результати мають загальне теоретичне значення як історико-філософське знання та прикладне значення як знання етичне, педагогічне та релігійно-духовне.

Наукова новизна полягає у вивченні ролі постаті Блаженнішого Любомира Гузара у житті сучасного українського суспільства на рівні духовних та моральних сенсів буття. Визначено вплив та наслідки його діяльності у площині життя сучасної України.

*Настенко Т.Ю., дійсний член КПНЗ  
«Київська Мала академія наук учнівської молоді»,  
учениця 11 класу школи I-III ступенів №111 ім. С. А. Ковпака*

## **АНАЛІЗ СТАВЛЕННЯ УЧНІВ ШКОЛИ ТА ЇХ БАТЬКІВ ДО ОСВІТИ В УКРАЇНІ (НА ОСНОВІ СОЦІОЛОГІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ)**

Освіта є однією із найважливіших складових нашого світу. Саме освіта завжди була особливою функцією суспільства й держави, спрямованою на формування і розвиток людини як члена суспільства і громадянина держави. Системи освіти в провідних країнах світу сьогодні переживають процеси демократизації. Сучасний світ стрімко змінюється, тому і освітній процес повинен переживати постійні зміни, щоб відповідати новому рівню виробництва, науки, культури. А, отже, оновлення системи освіти є актуальним, неминучим завданням сучасного суспільства.

Входження України у європейський світовий освітній простір вимагає проведення модернізації освіти, її відповідності сучасним потребам. Передусім вагомим значенням набуває середня освіта – центральна ланка в освітній системі будь-якої країни та основа для успішного здобуття освіти наступних рівнів й самоосвіти протягом усього життя. У наші дні світове співтовариство визначає зміст нової освіти, розробляються і впроваджуються новітні технології навчання, постійно вдосконалюється освітній процес. Розвинені країни Європи, США, Канада, Японія вже пройшли шлях реформування освіти. Україна тільки стає на цей шлях, а реформа середньої освіти – реформа, орієнтована на те, щоб випустити зі школи всебічно розвинену, здатну до критичного мислення цілісну особистість, патріота з активною позицією, інноватора, здатного змінювати навколишній світ та вчитися впродовж життя, – сьогодні на порядку денному.

Проблеми розвитку освіти в Україні та її реформування стосуються майже кожного громадянина в нашій державі тому вони стали предметом досить широкого обговорення в суспільстві. Діалог щодо стратегії змін був започаткований Міністерством освіти та науки України та тривав понад три роки. До нього долучилися всі зацікавлені групи – освітяни, батьки, роботодавці, політичні сили та владні інституції, незалежні експерти та міжнародні організації.

Що думають про нову українську школу нинішні й майбутні вчителі, учні шкіл та їхні батьки можна дізнатися, зокрема, завдяки опитуванню в рамках медіаосвітнього проекту столиці. Проект реалізували Департамент освіти і науки, молоді та спорту КМДА й Київський університет імені Бориса Грінченка. За результатами цих досліджень 53% громадян України довіряє сучасній системі освіти. Лише 29,5% громадян України вважають себе достатньо поінформованими про хід реформування освіти. На думку респондентів, тема освіти висвітлюється в ЗМІ менше за інші урядові теми.

В Україні молодь складає значну частину населення і відіграє визначну роль у вирішенні важливих соціальних, економічних, політичних і моральних проблем суспільства. Сучасна молодь є невід'ємною частиною освітнього процесу та безпосередньо впливає на нього. Тому, розуміючи ставлення молодіжного середовища та людей, які впливають на думку молоді – їх батьків, до системи освіти в Україні та її реформування, з'ясувавши звідки і яку інформацію вони отримують про освіту в Україні та інших державах світу, які недоліки вони вбачають в сучасній системі освіти та які методи і шляхи реформування освітньої системи в Україні вважають найефективнішими залежить будівництво вдалої політики, спрямованої на успішне реформування освіти в Україні. В ситуації, коли Україна знаходиться в стані докорінних змін в галузі освіти, коли реформування освіти на урядовому рівні визнане однією з найнагальніших завдань суспільства, є необхідність проведення таких періодичних досліджень, які б фіксували настрої молодіжного середовища та їх батьків щодо стану освіти в Україні і, таким чином, допомогли б глибше зрозуміти проблеми, які існують на шляху успішного реформування освіти в Україні та визначити шляхи їх подолання.

*Серпун Д.Р., дійсний член КПНЗ  
«Київська Мала академія наук учнівської молоді»,  
студентка 1-го курсу спеціальність «Право»  
Коледж економіки, права та інформаційних технологій  
Ком Т.Ю., керівник секції правознавства,  
завідувач відділення філософії та суспільствознавства  
КПНЗ «Київська Мала академія наук учнівської молоді»*

## **ОКРЕМІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОГО КОСМІЧНОГО ПРАВА ЩОДО ЕКОЛОГІЇ КОСМОСУ**

Одним із актуальних питань сучасної теорії та практики міжнародного космічного права є забезпечення діяльності у сфері дослідження і використання космічного простору, включаючи Місяць та інші небесні тіла. Необхідно розуміти, що здійснення космічної діяльності супроводжується засміченням космічного простору об'єктами техногенного походження, які називають «космічним сміттям». Термін «космічне сміття» з'явився із початком активного здійснення діяльності у сфері дослідження та використання космічного простору. Його поява зумовлена потребою означення космічних об'єктів, які використали свій експлуатаційний ресурс та завершили активне функціонування, але продовжують надалі перебувати в космічному просторі. До об'єктів космічного сміття належать штучні супутники, які припинили своє функціонування і з певних причин не були знищені, останні ступені ракет-носіїв, їхні фрагменти, операційні елементи запусків та інше. Теперішнє перевантаження космічного простору об'єктами космічного сміття становить загрозу реалізації міжнародних космічних проектів.

Космічне сміття несе потенційну загрозу передусім для суб'єктів космічних правовідносин, оскільки існує ймовірність ризику зіткнення з функціонуючими космічними апаратами або космічними об'єктами, що запускаються. Не виключається також падіння космічного сміття на Землю. Разом із тим, слід відзначити, що зіткнення об'єктів космічного сміття зумовлюють їх фрагментацію та подальше техногенне засмічення космічного простору. За даними Європейського космічного агентства, навколо планети зараз обертається близько 190 млн уламків. Загальна їх маса – 7000 тонн.

Збільшення техногенного навантаження на навколоземний космічний простір становить реальну загрозу для безпечної реалізації космічних проектів і програм. Зокрема, найбільший космічний об'єкт, який перебуває в космічному просторі – Міжнародна космічна станція, декілька раз на рік змінює орбіту розташування задля уникнення можливого зіткнення з об'єктами космічного сміття.

Проблема техногенного засмічення космічного простору протягом багатьох років перебуває в центрі уваги Комітету ООН з використання космічного простору в мирних цілях. Результатом їхньої роботи є розробка Керівних принципів попередження утворення космічного сміття, які прийняті Комітетом ООН та схвалені резолюцією Генеральної Асамблеї від 01.02.2008 р.

Безумовно, закладені в цьому документі умови мають загальне значення для попередження утворення космічного сміття. Певним заходом у напрямі охорони космічного простору можна вважати рекомендацію щодо спрямування космічних апаратів після завершення їх програми польоту на визначені орбіти «захоронення». Очевидно, що переміщення космічного сміття та утворення «кладовищ» космічних об'єктів не є ефективним способом вирішення проблеми міжнародно-правової охорони навколоземного космічного простору від техногенного засмічення.

Коли космічний об'єкт запускається на орбіту Землі або далі в космічний простір, запускаюча держава реєструє цей космічний об'єкт шляхом запису у відповідному реєстрі. Контроль над космічним об'єктом під час його знаходження в космічному просторі зберігає саме держава реєстрації, до реєстру якої занесено космічний об'єкт. При цьому право власності на космічні об'єкти, запущені в космічний простір та їх складові частини залишаються непорушеними під час їх знаходження в космічному просторі або на небесному тілі, або після повернення на Землю. Однак існують випадки, коли космічні об'єкти незареєстровані.

Отже, міжнародне космічне право не справляється з сучасними викликами та загрозами, які пов'язані з техногенним засміченням навколоземного космічного простору. Запорукою сталого розвитку космічної діяльності в інтересах людства є необхідність розробки ефективних міжнародно-правових інструментів, які спрямовані на запобігання утворення та очищення космічного простору від космічного сміття, які будуть обов'язкові до виконання усіма суб'єктами космічних правовідносин.

# **Актуальні питання сучасної науки та практики**

**Матеріали  
науково-практичної конференції молодих учених  
15 листопада 2018 року**

*Технічний редактор* Мельничук Д.П.  
*Оригінал-макет підготувала* Горячківська І.В.

Підписано до друку 28.12.2018 р. Формат 60x84/16. Папір офсетний.  
Друк офсетний. Гарнітура Times New Roman.  
Ум. друк. арк. 54,12. Наклад 500 прим.  
Зам. 206

Університет економіки та права «КРОК»  
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру ДК № 613 від 25.09.2001 р.

Надруковано департаментом поліграфії  
Університет економіки та права «КРОК»  
місто Київ, вулиця Табірна, 30-32  
тел.: (044) 455-69-80  
e-mail: polygrafi.a.krok@gmail.com