Вищий навчальний заклад
«Університет економіки та права «КРОК»

**Науково-практична конференція
молодих учених**

Українські перспективи у світовому розвитку

4 листопада 2016 року
м. Київ

УДК 338(477)(063)
ББК 65ю5 (4Укр)Я73
У 45

У 45 **Українські перспективи у світовому розвитку** : матеріали Науково-практичної конференції (Київ, 4 листопада 2016 року) / Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2016. – 502 с.

Збірник містить матеріали учасників науково-практичної конференції «Українські перспективи у світовому розвитку», що була організована та проходила у вищому навчальному закладі «Університет економіки та права «КРОК» 4 листопада 2016 року.

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

Тези опубліковані в авторській редакції

© колектив авторів, 2016
© ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2016

Право

Баликін І.І.
кандидат історичних наук, доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Щодо доцільності внесення змін у статут територіальної громади міста Києва у питанні культурної спадщини столиці

На основі аналізу нормативно-правових документів, які регулюють публічний простір, що входить до історико-культурної складової столиці України пропонуються зміни до Статуту територіальної громади міста Києва.

На нашу думку, необхідно визначити, яке місце в урбаністичному русі Києва займає історико-культурна складова міста. Для цього необхідно, по-перше, назвати об'єкти та території, які підпадають під це визначення та, по-друге, виокремити юридичні акти їх нормативно-правового регулювання?

Відповідаючи на перше питання, можна констатувати, що землі, на яких розташовані пам'ятки, історико-культурні заповідники, історико-культурні заповідні території, охоронювані археологічні території, належать до земель історико-культурного призначення, включаються до державних земельних кадастрів, планів землекористування, проектів землеустрою, іншої проектно-планувальної та містобудувальної документації (ст. 34 Закону України «Про охорону культурної спадщини»). Належність земельних ділянок до категорії земель історико-культурного призначення має бути встановлена відповідно до вимог статей 19, 20, 53, та 150 Земельного кодексу України.

По-друге, наведемо повний перелік нормативно правових актів, які регулюють відносини в сфері охорони об'єктів культурної спадщини:

Конвенції ратифіковані Україною: Конвенція про охорону всесвітньої культурної і природної спадщини; Європейська конвенція про охорону археологічної спадщини (переглянутої); Європейська ландшафтна конвенція; Конвенції про охорону підводної культурної спадщини; Конвенції про охорону архітектурної спадщини Європи; Конвенція про охорону нематеріальної культурної спадщини; Конвенція про охорону та заохочення розмаїття форм культурного самовираження.

Статті Конституція та кодексів України: Статті 54, 66, 137, 138 Конституції України; Статті 19, 20, 53, 54, 83, 84, 110, 111, 112, 141, 150, 151, 162, 180 Земельного кодексу України; Статті 178, 179, 193, 201, 298 Кримінального кодексу України; Статті 53, 92, 18833, 219, 221, 254, 255, 259 Кодексу України про адміністративні правопорушення; Статті 13, 319, 343, 346, 352, 417, 576, 727 Цивільного кодексу України; Статті 133.4, 180.1, 197.7, 210 Податкового кодексу України.

Закони України: Про охорону культурної спадщини; Про охорону археологічної спадщини; Про культуру; Про вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей; Про ратифікацію Угоди про вивезення та ввезення культурних цінностей; Про міжнародні договори України; Про музеї та музейну справу; Про природно-заповідний фонд України; Про охорону навколишнього природного середовища; Про регулювання містобудівної діяльності; Про архітектурну діяльність; Про основи містобудування; Про землеустрій; Про державну експертизу землевпорядної документації; Про поховання та похоронну справу; Про свободу совісті та ре-

лігійні організації; Про рекламу; Про столицю України – місто-герой Київ; Про місцеве самоврядування в Україні; Про державний кордон України;

Укази Президента України: Про Положення про Міністерство культури України; Про Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України; Про Положення про національний заклад (установу) України; Про День пам'яток історії та культури;

Постанови Кабінету Міністрів України: Про затвердження Порядку визначення категорії пам'яток для занесення об'єктів культурної спадщини до Державного реєстру нерухомих пам'яток України; Про затвердження Списку історичних населених місць України; Про затвердження порядку визнання населеного місця історичним; Про затвердження порядку укладення охоронних договорів на пам'ятки культурної спадщини; Про затвердження Методики грошової оцінки пам'яток; Про експертну грошову оцінку земельних ділянок; Про затвердження Порядку розроблення проектів землеустрою з організації та встановлення меж територій природно-заповідного фонду, іншого природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення; Про затвердження Порядку визначення меж та режимів використання історичних ареалів населених місць, обмеження господарської діяльності на території історичних ареалів населених місць; Про затвердження критерію, за яким оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності та визначається періодичність здійснення планових заходів державного нагляду (контролю) щодо об'єктів культурної спадщини; Про затвердження Порядку видачі дозволів на проведення археологічних розвідок, розкопок, інших земляних робіт на території пам'ятки, охоронюваній археологічній території, в зонах охорони, в історичних ареалах населених місць, а також досліджень решток життєдіяльності людини, що містяться під земною поверхнею, під водою на території України; Про затвердження Порядку проведення державної експертизи містобудівної документації; Про затвердження Порядку передачі наукової документації з дослідження археологічної спадщини; Про умови передачі культових будівель – визначних пам'яток архітектури релігійним організаціям; Про затвердження Типового договору про безоплатне користування релігійною організацією культовими будівлями та іншим майном, що є державною власністю; Про затвердження Типового положення про державний історико-культурний заповідник; Про затвердження переліку платних послуг; Про затвердження Положення про Музейний фонд України; Про затвердження зразка свідоцтва на право вивезення (тимчасового вивезення) культурних цінностей з території України; Про затвердження Порядку проведення державної експертизи культурних цінностей та розмірів плати за її проведення; Деякі питання спорудження (створення) пам'ятників і монументів; Про утворення Міжвідомчої координаційної ради з питань охорони культурної спадщини; Про затвердження Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію.

Накази Мінкультури, Мінрегіонбуду, Держслужби: Про затвердження порядку встановлення та утримання охоронних дощок та охоронних знаків на нерухомих пам'ятках; Про затвердження Порядку видачі свідоцтв про реєстрацію об'єкта культурної спадщини як пам'ятки; Про затвердження форм облікової картки та паспорта об'єкта культурної спадщини; Про схвалення Методичних рекомендацій щодо заповнення облікової картки об'єкта культурної спадщини та паспорта об'єкта культурної спадщини; Про схвалення методичних рекомендацій щодо визначення предмету охорони об'єкта культурної спадщини; Про затвердження методичних рекомендацій; Про внесення змін до Порядку розроблення історико-містобудівних обґрунтувань; Про затвердження типового положення про консультативну раду з питань охорони культурної спадщини місцевих органів охорони культурної спадщини; Про затвердження Положення про науково-методичну раду з питань охорони культурної спадщини Міністерства культури та туризму України, складу зазначеної ради та складу і регламенту роботи експертної комісії; Про делегування повноважень з надання висновків щодо відведення земельних ділянок; Про затвердження Тимчасових форм дозволів на проведення археологічних розві-

док, розкопок, інших земляних робіт на території пам'ятки, охоронюваній археологічній території, в зонах охорони, історичних ареалах населених місць, а також досліджень решток життєдіяльності людини, що містяться під земною поверхнею, під водою; Про затвердження Інструкції з оформлення матеріалів про адміністративні правопорушення у сфері охорони культурної спадщини; Про затвердження Стандарту надання адміністративних послуг з видачі дозволу на проведення археологічних розвідок, розкопок, а також досліджень решток життєдіяльності людини, що містяться під земною поверхнею, під водою на території України; Про затвердження Порядку відтворення визначних об'єктів архітектурно-містобудівної спадщини; Про затвердження Порядку спорудження (створення) пам'ятників і монументів; Про затвердження державних будівельних норм (ДБМ Б.2.2-3-2008 «Склад, зміст, порядок розроблення, погодження та затвердження історико-архітектурних опорних планів, спеціальної науково-проектної документації для визначення історичних ареалів населених місць»); Про затвердження державних будівельних норм (ДБН Б.2.2-2-2008 «Склад, зміст, порядок розроблення, погодження та затвердження науково-проектної документації щодо визначення меж та режимів використання зон охорони пам'яток архітектури та містобудування»); Про затвердження державних будівельних норм (ДБН А.2.2-6-2008 «Склад, зміст, порядок розроблення, погодження та затвердження науково-проектної документації для реставрації об'єктів нерухомої культурної спадщини»); Про затвердження державних будівельних норм (ДБН Б.1.1-4-2009 «Склад, зміст, порядок розроблення, погодження та затвердження містобудівного обґрунтування»); Про затвердження форми звітності (адміністративні дані) № 1-ПКС (річна) «Звіт про нерухомі пам'ятки та об'єкти культурної спадщини» та Інструкції щодо її заповнення [1].

У свою чергу Статут територіальної громади міста Києва містить Розділ V. Охорона правопорядку та культурної спадщини у місті Київ, затверджений 02.02.2005 р. [2], складається з двох статей. Ст. 35. Охорона правопорядку у місті Києві, у якій зазначено: 1. Охорона правопорядку у місті Києві здійснюється міліцією та іншими правоохоронними органами відповідно до їх компетенції, визначеної чинним законодавством України. 2. Київська міська рада створює відповідно до закону міліцію, яка утримується за рахунок коштів міського бюджету. 3. Київська міська рада затверджує і звільняє керівників та дільничних інспекторів створеної нею міліції. Порядок подання кандидатур на посади керівників та дільничних інспекторів визначається Київською міською радою. Наступна ст. 36. Охорона культурної спадщини у місті Києві зазначає, що:

1. Культурна спадщина у місті Києві – сукупність успадкованих людством від попередніх поколінь об'єктів культурної спадщини.

Об'єктами культурної спадщини відповідно до Закону України «Про охорону культурної спадщини» є місце, споруда (витвір), комплекс (ансамбль), їхні частини, пов'язані з ними території чи водні об'єкти, інші природні, природно-антропогенні або створені людиною об'єкти незалежно від стану збереженості, що донесли до нашого часу цінність з антропологічного, археологічного, естетичного, етнографічного, історичного, мистецького, наукового чи художнього погляду і зберегли свою автентичність.

2. Охорону культурної спадщини у місті Києві здійснює Київська міська рада, органи охорони культурної спадщини Київської міської державної адміністрації та органи охорони культурної спадщини місцевого самоврядування в порядку, визначеному чинним законодавством України [3].

Отже ми прийшли до висновку, що комплекс нормативно-правових актів, які регулюють історико-культурну складову Києва доволі великий, а перелік місць, які власне є історико-культурною складовою столиці міститься у документах різних установ та рівнів. Це, на нашу думку, ускладнює формування єдиної та чіткої концепції нормативно-правового регулювання в умовах урбаністичних процесів, які набирають сили.

Для подолання даної проблеми ми пропонуємо в рамках Розділу V Статуту територіальної громади міста Києва грунтуючись на зазначених вище фактах створити концепцію

нормативно-правового регулювання історико-культурної складової столиці України за участі провідних науковців, представників урбаністичного руху, громадських організацій, вишів, наукових та муніципальних установ.

Список використаних джерел:

1. Список нормативно правових актів складено автором за даними: відповіді Департаменту культури виконавчого органу Київської міської ради №060-6382 від 30.08.2016 р. на вхідний №3264(з) від 25.08.2016 р.
2. Наказ Міністерства юстиції України «Про реєстрацію Статуту територіальної громади міста Києва» [Електронний ресурс] Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v14_5323-05. – Назва з екрану.
3. Статут територіальної громади міста Києва // Київська міська рада [Електронний ресурс] Режим доступу : http://kmr.gov.ua/uk/content/statut-terytorialnoyi-gromady-mista-kyyeva. – Назва з екрану.

Баликіна Л.І.
кандидат юридичних наук, доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Parliamentarism – a system of democratic governance of a state

У тезах окреслюється важлива роль становлення парламентаризму в Україні. Зазначається актуальність аналізу та подальшого розвитку цього інституту на теренах нашої молодої незалежної країни.

The important role of formation of parliamentarism in Ukraine is outlined in the thesis. Timeliness of the analysis and further formation of this institution in our newly independent country are noted.

Research of the issue of formation and development of parliamentarism in Ukraine have being bringing up because of necessity to improve public authorities based on experience of several democratic states. Modern events and progress of practice of cross border parliamentarism are boosted evolution of parliamentary system in Ukraine and provide some answers for unsolved terms of references on progress of constitutional reform.

Parliamentarism is compelling issue in Ukraine because it is the main component of development of the constitutional and democratic state. Research of this problematique is important for Ukraine because, first, today there is a real possibility of democratization after Euromaidan and the further chosen political policy; secondly, perhaps, the most important question in our country – separation of powers and common law liability.

Research objective are disclosure of essence of parliamentarism, underlining of objective criteria of its introduction in Ukraine, indications of the arising obstacles on the democratic state development process and suggestions for model improvement of this institute in our country using the example of developed countries experience.

The analysis of institute of parliamentarism in the conditions of constitutional state development due to realization of Constitutional norms [1, art. 1] where state social development is codified – first of all the formation of Ukraine as constitutional state. This is in a direct connection with process of carrying out the constitutional reform, one of the central elements of which are modifications to existing form of government. At the same time need of a research of institute of parliamentarism for the constitutional state is required for both general-theoretical motives, and specific objectives of scientific-theoretical for successful modifications of the form of government. Back in the first years of independence of Ukraine V. Selivanov was noted the importance of creation of the powerful scientific-theoretical and methodological base of costitutional reform [2, p. 21-23].

Let's review two examples of definition of the concept "parliamentarism"given by V. Riyak and V. Shapoval. V. Riyak claims that "parliamentarism is a system of formation and activity of the Supreme representative body of the state, and also the political and state relations and also institutes which directly or indirectly related on condition of existence in the society of democratic regime" [3, p. 133]. The second author notes that "parliamentarism is a system of interaction of state and the society where is recognition of the leader or special and rather essential role in implementation of state and imperious functions of national collegial permanent representative body [4, p. 128].

Results of drawn analogy between these two definitions two aspects are similar. First, it is about the organization the power; secondly, – about the main position of representative body – parliament.

Most of domestic authors use similar interpretation of the definition. Therefore there is an illusion of identity. Though, the indicator of parliamentarism level in the country is not always the form of government, so in the presidential republics it can be rather high, an example is experience of the USA. Therefore determination of parliamentarism, in our opinion, isn't obligatory to specify the level of influence of parliament. The main thing that the parliament was specified as his integral part.

Parliamentarism and parliament are the interconnected institutes. Authors of the textbook "Constitutional Right of Germany" give the following definition: "parliamentarism is a form of representation of the people which roots from the Middle Ages that takes a form of the elite or the convened meetings" [6, p. 24].

Today in the developed countries gradually there is an evolution of political system which directly influences parliamentarism. The role of parliaments is significantly transformed, considering the general democratization of the public relations. The parliament objectively is a factor of stability and social progress. For the Ukrainian society generally, and in particular for the Verkhovna Rada the tendency to perception of such values is distinguished. Ukrainian concept of parliament of the main lines reflects elements of the European constitutional and legal heritage.

A definition of parliamentarism was given by Y. Dreval in his article as separation of powers into legislative, executive and judicial that induces to approach definition of this concept correctly. Use of such phrase as " separation of powers", on our opinion, is more acceptable. In his publication, he gives an example: the outstanding political scientist and the philosopher R. Darendorf noted that separation of powers – "is division of state into brunches, each separate and independent powers and areas of responsibility so to ensure their balance and mutual control" [6, p. 51].

These options on definitions of the concept "parliamentarism" are defined close connection with such public authority as parliament, so lets consider its essence. In the Constitution of Ukraine is the most successful definitions of the place of the Verkhovna Rada of Ukraine in state mechanism. This norm fixes the main function of parliament – legislative [1, art. 75]. Significantly, the fact that in the Basic Law this definition is accurate, short and legally correct.

It is known that the word "parliament" was appeared for the first time in England, though a word root French (parler – to say), but some authors connect it with Latin parlare – to tell, talk. "The parliament – as one of institutes of complex state mechanism, is national (nation-wide) representative body, which major function is implementation of the Supreme legislature" [7, p. 86].

Let's analyse modern definition of the considered concept "The Parliament — National Representative Body of the Government, Carries Out the Activity Constantly and Which Main Appointment Is Lawmaking Implementation" [8, c.74]. This definition was given by coauthors (A. Kopylenko, A. Bogachyova and S. Bogachyov) of the manual "Legislation".

As can be seen from the above it is possible to define a parliamentarism as a complex system of constitutional legal relations which allows to put into action popular sovereignty by national representative body which create existence of the aligned ideology where the parliament holds a privileged position and as the integral attribute of democracy.

Today many scientists research parliamentarism problems. Now therefore after the Euromaidan and changes of the form of government, the specified issue becomes more critical and more compelling. Therefore it is necessary to develop the potential of parliamentarism in our state. In modern conditions people's sovereignty through representation of citizens in parliament is not implemented fully(there is a need of parliamentary opposition), also ineffective methods of settlement of the conflicts between politicians are imperfect and there is practically no strengthening of political system. We consider that the parliament of Ukraine needs to reconsider the role among other powers – an appointment essence. There is a lot to do to achieve this: to create political culture in society, to create positive confidential relation of the population to representative body and understanding of the people responsibility for quality of the power, and the parliament has to be responsible for the promises and the activity to society.

References:

1. Конституція України від 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

2. Селіванов В.Демократичний вимір конституційної реформи в Україні: обумовленість і необхідність // Право України. – 2003. – № 8. – С. 21–23.

3. Ріяка В. О. Конституційне право зарубіжних країн: Навч. посібник / М. С. Горшеньова, К. О. Закоморна, В. О. Ріяка та ін.; За заг. ред. В. О. Ріяки. – 2-е вид., допов. і перероб. – К.: Юрінком Інтер, 2006. – 544 с.

4. Шаповал В. М. Конституційне право зарубіжних країн: Підручник для студентів юридичних вищих навчальних закладів і факультетів / В. М. Шаповал. – К.: Артек Вища школа. – 1997. – с. 262.

5. Изензее Й. Государственное право Германии: В 2 т., Т. 1 / Под ред. Й. Изензее. – М, 1994. – 311 с.

6. Древаль Ю. Парламентаризм «приглушений» чи раціональний? / Ю. Древаль // Віче. – 2003. – № 9. – С. 50-53. – Бібліогр. в кінці ст.

7. Енгибарян Р.В. Конституционное право: Учебник. / Енгибарян Р.В., Тадевосян Э.В. – М.: Юрист, 2000. – 492 с.

8. Копиленко О. Л. Законознавство: Навч. посіб. / О. Л. Копиленко, О. В. Богачова, С. В. Богачов // Ін-т законодавства Верховної Ради України. – К.: Реферат, 2010. – 128 с. – ISBN 978-966-8058-44-8.

Dodi C.
PhD, Associate professor
KROK University

The impact of international norms on the protection of national minorities in Europe

The first system of international protection of the rights of national minorities was created after World War I and assumed a certa in degree of unity within the framework of the League of Nations. Ethnic and linguistic plurality are common aspects of many states, thus cultural diversity has become a fact of our modern societies.

International norms on the protection of the rights of persons belonging to minorities – and, more precisely, Christian minorities – can be traced back to the 17th century, in particular provisions in the 1648 Peace of Westphalia Treaty. Similar provisions aiming at protecting the religious freedom of persons living in territories which, as a result of peace treaties, were ceded to another state can be found in a number of treaties such as the Treaty of Oliva (1660), the Treaty of Nijmegen (1678) or in the Austrian-Polish Treaty of 1773 concluded as a part of the treaties resulting in the first cession of Polish territories to Austria, Prussia and Russia.

It is well-known that the first system of international protection of the rights of national minorities was created after World War I and assumed a certa in degree of unity within the framework of the League of Nations. This system was built on treaties concluded by Poland, Yugoslavia, Czechoslovakia and Romania with the principal Allied and Associated Powers and pertinent provisions in the peace treaties concluded by Austria, Bulgaria, Hungary, and Turkey. It was further completed by a set of bilateral treaties such as those concluded between Finland and Sweden concerning the Åland Islands (which is still in force) or between Germany and Poland concerning Upper Silesia as well as unilateral declarations made by Albania, the Baltic States and Iraq upon their admission to the League of Nations [1].

As is estimated the contemporary state system is composed of almost two hundred states that contain over five thousand ethnic groups speaking over three thousand languages. Such numbers indicate that ethnic and linguistic plurality are common aspects of many states, thus cultural diversity has become a fact of modern societies. Therefore, recognition and respect for these differences is thought to be essential for preserving domestic peace and stability within a state. However, it is a matter of question whether all different ethnic groups within a state could be characterised as minorities. Minorities are described as representing a smaller portion of the population, having non-dominant status and in some respect differing from the total population[2].

The Universal Declaration of Human Rights (1948) [3]provides, in its Article 2, a guarantee norm of non-discrimination but has not any provision concerning minority rights. The European Convention on Human Rights (1950) provides for an accessory right to non-discrimination (art. 14) [4].

Next step was the adoption of the 1965 Convention on the Elimination of all Forms of Racial Discrimination (CERD). Its provisions, in particular Article 5, have been used by the CERD Committee as an important tool to safeguard the rights of minorities going far beyond protection against discrimination [5].

Nonetheless, Article 27 of the 1966 International Covenant on Civil and Political Rights (IC-

CPR) is generally considered to be the most relevant provision on the protection of the rights of persons belonging tonational minorities on the universal level [1].

Also, an important legal document is the Copenhagen Document of the Conference on the Human Dimension (1990) which contains detailed standards relating to minorities (part IV).This Document recognize that the questions relating to national minorities can only be satisfactorily resolved in a democratic political framework based on the rule of law, with a functioning independent judiciary. This framework guarantees full respect for human rights and fundamental freedoms, equal rights and status for all citizens, the free expression of all their legitimate interests and aspirations, political pluralism, social tolerance and the implementation of legal rules that place effective restraints on the abuse of governmental power [6].

The recent entry into force of the 12th Additional Protocol to the ECHR has added to the already existing accessory right to non-discrimination, a non-accessory right to non-discrimination. This Protocol offers an additional avenue to combat discrimination by means of individual complaints and, thus, by seeking to obtain legally binding judgments. It has been extremely strict in relation to discrimination based on race or ethnicity stating: 'no difference in treatment which is based exclusively or to a decisive extent on a person's ethnic origin is capable of being objectively justified in a contemporary democratic society built on the principles of pluralism and respect for different cultures [7] .

But the most important act is the European Charter on Regional and Minorities Languages and the Framework Convention. Article 4 of the Framework Convention provides for a guarantee to persons belonging to national minorities of the right of equality before the law and of equal protection of the law.

The core questions in overall ethnic management, minority – majority relations and for effective protection and promotion of minority- identity, regulated in the Framework Convention can be divided into five main areas.

(1) The less problematic provisions, although the basic ones are related to the right of non-discrimination, protection of cultural, linguistic, religious identity of the individuals belonging to such minority communities. (arts. 4, 5 and 6 under the FC).

(2) More debated and tension causing questions are related to linguistic rights, language use in private and in public, in education, media, culture and official contacts (arts.10, 11)

(3) Strongly linked to linguistic rights are educational rights, which constitute the key problems for minorities and these rights are the ones which states are less generous to promote (arts.12, 13).

(4) Effective participation and representation (art.15) in decision-making on different levels of the administration as well as local self-governments is also very important for national and ethnic minorities, as the improvement of their other basic rights are strongly related to the fact of whether they are able to influence the decision taking in this regard or can put pressure on the adoption of basic laws, improving their effective protection.

(5) Trans-frontier co-operation is mostly important in the life of minority communities living in border regions (art 18) [8].

To this end the prospects for improving compliance with minority rights may be strenghtened by at least:

1. clarifying the standards on wich to focus for implementation purporses;

2. setting up permanent, independent monitoring bodies to assess the minority rights situation;

3. extending the range of possibilities for juridical review by ECJ [9, p. 38], ECHR and national courts.

References:

1. Hofmann R. The impact of international norms on the protection of national minorities in Europe: the added value and essential role of the framework Convention on Issue Relating to the Protection of National Minorities / R. Hofmann // Strasbourg, 5 December 2006 - DH-MIN(2006)018 / [Електронний ресурс] — режим доступу: https://www.dropbox.com/sh/264k6ru0vwg96rt/AADt1P53XF9dEQSdNIOhUbCta/European%20International%20Law/CoE%20Hofmann.pdf?dl=0

2. Memisoglu F. The European Union's Minority Rights Policy and Its Impact on the Development of Minority Rights Protection in Greece / F. Memisoglu // Hellenic Observatory, European Institute - LSE, 2007 / [Електронний ресурс] — режим доступу:http://www.lse.ac.uk/europeanInstitute/research/hellenicObservatory/pdf/3rd_Symposium/PAPERS/MEMISOGLOU_FULYA.pdf

3. The Universal Declaration of Human Rights, 1948/ [Електронний ресурс] — режим доступу: http://www.un.org/en/universal-declaration-human-rights/

4. Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms, 1950/ [Електронний ресурс] — режим доступу: http://www.echr.coe.int/Documents/Convention_ENG.pdf

5. Wolfrum R. The Committee on the Elimination of Racial Discrimination/ R. Wolfrum // Max Planck Yearbook of United Nations Law 3 (1999) – p. 478 - 489/ [Електронний ресурс] — режим доступу: http://www.mpil.de/files/pdf2/mpunyb_wolfrum_3.pdf

6. DOCUMENT OF THE COPENHAGEN MEETING OF THE CONFERENCE ON THE HUMAN DIMENSION OF THE CSCE (1990)/ [Електронний ресурс] — режим доступу: http://www.osce.org/odihr/elections/14304?download=true

7. Handbook on European non-discrimination law / Luxembourg Publications Office of the European Union, 2011 – 350 p./ [Електронний ресурс] — режим доступу: http://fra.europa.eu/sites/default/files/fra_uploads/1510-FRA-CASE-LAW-HANDBOOK_EN.pdf

8. GÁL K. The Council of Europe Framework Convention for the Protection of National Minorities and its Impact on Central and Eastern Europe European Centre for Minority/ K. Gal // Issues, Germany, 2000/ [Електронний ресурс] — режим доступу: http://www.ecmi.de/fileadmin/downloads/publications/JEMIE/JEMIE05Gal30-07-01.pdf

9. Pentasuglia G. The EU and protection the minorities: the case of Eastern Europe / G. Pentasuglia // European Journal of International Law (12), 2001 – p. 30-38.

Корольова В.В.
кандидат юридичних наук, доцент,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Проблемні питання ведення особистого селянського господарства

Тези присвячені розгляду проблемних питань щодо ведення особистого селянського господарства.

За сучасних умов розвитку відносин, пов'язаних із виробництвом сільськогосподарської продукції в України значна роль відводиться особистим селянським господарствам.

Відносини, пов'язані з веденням особистого селянського господарства, регулюються Конституцією України [1], Земельним кодексом України [2], Цивільним кодексом України [3], Законом України «Про особисте селянське господарство» [4] та іншими нормативно-правовими актами.

Визначення поняття особистого селянського господарства дається у статті 1 Закону України "Про особисте селянське господарство". Згідно із якою особисте селянське господарство (ОСГ) являє собою господарську діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних або родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг із використанням майна особистого селянського господарства, зокрема й у сфері сільського зеленого туризму [4].

Основними ознаками особистого селянського господарства є:

а) веденням ОСГ є господарською діяльністю,

б) діяльність, пов'язана з веденням ОСГ не є підприємницької (комерційною) діяльністю;

в) ОСГ проводиться без створення юридичної особи і не підлягає державній реєстрації;

г) ОСГ підлягають обліку, за місцем розташування земельної ділянки;

д) діяльність осіб, які ведуть ОСГ спрямована на задоволення особистих потреб, а не потреб суспільного характеру;

е) використання земельної ділянки на праві власності або оренди;

є) до майна, яке використовується для ведення ОСГ, належать:

земельні ділянки, житлові будинки, господарські будівлі та споруди, сільськогосподарська техніка, інвентар та обладнання, транспортні засоби, сільськогосподарські та свійські тварини й птиця, бджолосім'ї, багаторічні насадження, вирощена сільськогосподарська продукція, продукти її переробки та інше майно, набуте у власність членами господарства в установленому законодавством порядку;

ж) це форма виробництва, яка ґрунтується на особистій трудовій праці фізичних осіб індивідуально або особами, які перебувають у сімейних або родинних відносинах і спільно проживають;

з) ОСГ має підсобний характер;

и) члени ОСГ є особами, які забезпечують себе роботою самостійно і належать до зайнятого населення за умови, що робота в цьому господарстві для них є основною;

і) доходи громадян, одержані від ведення ОСГ не оподатковуються.

Ведення ОСГ передбачає виникнення різноманітних правовідносин: земельних, майнових, трудових, господарських тощо. Такі правовідносини мають комплексний характер і їх правове регулювання здійснюється за допомогою таких законодавчих актів, як Земельний кодекс України [2], Цивільний кодекс України [3], Кодекс законів про працю України [5] та інших.

Землі, що відводяться для ведення ОСГ, є землями сільськогосподарського призначення. Земельним кодексом України (п.15 Перехідних положень) до моменту набрання чинності законом про обіг земель сільськогосподарського призначення, але не раніше 1 січня 2017 року встановлений мораторій на зміну цільового призначення земель, виділених в натурі (на місцевості) власника земельних часток (паїв) для ведення особистого селянського господарства.

Відповідно до Земельного кодексу України порушення порядку встановлення та зміни цільового призначення земель є підставою для притягнення порушника до юридичної відповідальності.

Отже, враховуючи діючий мораторій, на сьогоднішній день немає можливості змінити цільове призначення земель для ведення особистого селянського господарства.

Виходячи із положень статей 1 та 6 Закону України «Про особисте селянське господарство» щодо "надання послуг із використанням майна особистого селянського господарства, зокрема й у сфері сільського зеленого туризму" можливо зробити висновок, що чинне законодавство не містить прямої заборони щодо можливості будівництва жилих будинків ті інших необхідних будівель у сфері сільського зеленого туризму.

Крім того, стаття 10 зазначеного Закону закріплює положення щодо державної підтримки ОСГ "Органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування в межах своїх повноважень сприяють особистим селянським господарствам: в отриманні кредитів для будівництва житла, господарських будівель і споруд, придбання сільськогосподарської техніки та обладнання".

Фактичне це означає, що на земельній ділянці для ведення особистого селянського господарства теоретично можливе будівництво. Але це можливо лише за умови зміни цільового призначення земельної ділянки та при наявності необхідних дозвільних документів.

Підсумовуючи, зазначимо, що землі особистого селянського господарства – це інструмент з погано прописаною інструкцією; так, будинок у складі майна ОСГ мати дозволено, а ось будувати його прямо не дозволено.

Список використаних джерел:

1. Конституція України, прийнята 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

2. Земельний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3-4. – Ст. 27.

3. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40-44. – Ст. 356.

4. Закон України «Про особисте селянське господарство» від 15 травня 2003 року // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 29. – Ст. 232.

5. Кодекс законів про працю України // Відомості Верховної Ради України. – 1971. – додаток до № 50. – Ст. 375.

Кривов'яз О.В.
кандидат юридичних наук, доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Порушення прав адвокатів

Статтю присвячено проблемам порушення прав адвокатів та особливостям діяльності адвокатури в період реформування правоохоронної системи в Україні.

В умовах активного реформування правоохоронної системи в Україні, важливою проблемою сьогодні є масові порушення прав адвокатів. Особливо це стосується правових гарантій їх діяльності як представників професії із спеціальним статусом. Такий статус викликаний призначенням адвокатури – здійснення захисту, представництва та надання інших видів правової допомоги на професійній основі. Гарантії діяльності адвокатів передбачені Основними положеннями про роль адвокатів, прийнятими 8 Конгресом ООН по запобіганню злочинам у серпні 1990 року. Про певні гарантії діяльності адвокатів йдеться й у рішеннях Європейського суду з прав людини. Відповідно до ст. 23 ЗУ «Про адвокатуру та адвокатську діяльність», професійні права, честь і гідність адвоката гарантуються та охороняються Конституцією України, цим Законом та іншими законами [1].

Питанням дослідження проблематики адвокатської діяльності, зокрема гарантій такої діяльності, присвячено значну кількість наукових праць, серед яких слід відмітити публікації таких авторів, як Я. Аврах, К. Апраксін, О. Бойкова, М. Барщевський, Т. Варфоломеєва, Д. Ватман, Г. Гінзбург, В. Гольдінер, С. Гордон, Ю. Грошевий, М. Дженіс, В. Єлізарова, А. Жалінський, Н. Коен, А. Козьміних, С. Логінова, І. Марочкін, О. Михайленко, М. Михеєнко, В. Молдован, В. Натрускін, І. Петрухін, У. Померанц, П. Рабінович, О. Святоцький, А. Фатьянов, П. Хотенець, Н. Черкасова, М. Штефан, О. Яновська та інші.

Актуальність дослідження. Здійснення аналізу наукових праць дозволяє зробити нам висновок про значний науковий інтерес до проблем гарантій адвокатської діяльності. Проте проблематика порушення гарантій адвокатської діяльності в аспекті здійснення реформи правоохоронної сфери України та інституту адвокатури залишається малодослідженою. Зокрема, потребують додаткового аналізу проблеми у сфері порушення прав адвокатів зі сторони правоохоронної системи України.

Метою цієї доповіді є аналіз стану реалізації гарантій адвокатської діяльності в Україні в сучасних умовах та шляхи подолання порушень.

Основний текст. Відповідно до ч. 1 ст. 59 Конституції України кожен має право на професійну правничу допомогу. Право на правову допомогу – це гарантована Конституції України можливість фізичної особи одержати юридичні (правові) послуги [2]. Без забезпечення права на захист не існує правова держава, відсутнє верховенство права. Держава в особі відповідних органів визначає певне коло суб'єктів надання правової допомоги та їх повноваження. До таких суб'єктів також відноситься адвокатура України як спеціально уповноважений недержавний професійний правовий інститут, однією із функцій якого є захист особи від обвинувачення та надання правової допомоги у судах та інших державних органах [3].

Підвищення ризиків і нових загроз для адвокатської діяльності, веде до того, що робота адвокатів перестає бути ефективною і безпечною, порушується конфіденційність захисту, що має тяжкі наслідки для реалізації права клієнтів на захист, повагу до їхнього приватного життя тощо. Порушення права на захист через призму порушень гарантій адвокатської діяльності веде до втрати довіри до інструментів захисту та в цілому до судової влади України. Насиль-

ницькі протиправні дії окремих представників правоохоронних органів по відношенню до адвокатів ставлять під сумнів ефективність проведення реформ правоохоронної системи.

Серед найбільш поширених видів порушень професійних прав адвокатів та гарантій адвокатської діяльності в Україні є: вбивства та посягання на життя адвокатів; кримінальне переслідування адвокатів; фізична розправа з адвокатами; погрози адвокатам, здійснені в зв'язку з їхньою професійною діяльністю; знищення майна адвокатів; обшуки офісів адвокатів з метою вилучення інформації, що становить адвокатську таємницю; негласні слідчі дії по відношенню до адвокатів; допити адвокатів; порушення адвокатської таємниці; розкриття адвокатської таємниці іншими особами, втручання в правову позицію адвоката; адвокати не рівні в своїх процесуальних можливостях зі стороною обвинувачення; ненадання відповідей на адвокатські запити; порушення права на захист; ототожнення адвоката з клієнтом; право на справедливий судовий розгляд.

Відповідно до ст. 5 Закону України Про адвокатуру та адвокатську діяльність, адвокатура є незалежною від органів державної влади, органів місцевого самоврядування, їх посадових та службових осіб. Держава створює належні умови для діяльності адвокатури та забезпечує дотримання гарантій адвокатської діяльності [1]. Саме держава бере на себе певні зобов'язання упорядкування, створення сприятливих умов та безпосереднього здійснення механізму забезпечення адвокатської діяльності, і жодним чином не повинна втручатися в діяльність адвокатури.

Відтак кожний адвокат має законне право вимагати від держави ефективний захист своїх прав, не втручання і не перешкоджання діяльності адвоката. Однак, діяльність адвоката повинна бути незалежною та забезпеченою необхідним обсягом правових гарантій не тільки з боку держави, а й з боку громадянського суспільства.

Висновки. Порушення прав адвокатів в Україні набуло критичного, загрозливого стану та констатує неефективність реформи правоохоронної системи. Ризики та погрози адвокатам через їхню професійну діяльність набувають все більшого поширення. Можна говорити, що сьогодні в Україні професія адвоката є професією, небезпечною для життя. Через порушення прав адвокатів порушуються і права людини, яка по суті є незахищеною від держави. Основною причиною та джерелом порушення прав адвокатів є правоохоронна система держави, що характеризує Україну як таку, що має ознаки поліцейської держави. Україні необхідна невідкладна докорінна реформа системи правоохоронних органів. Окрім того, порушення прав адвокатів слід унеможливити застосуванням законодавчих механізмів.

Список використаних джерел:

1. Закон України Про адвокатуру та адвокатську діяльність від [Електронний ресурс] – Режим доступу http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5076-17 – Заголовок з екрану.

2. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс] – Режим доступу http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр. – Заголовок з екрану.

3. Рішення Конституційного суду України у справі за конституційним зверненням громадянина Солдатова Геннадія Івановича щодо офіційного тлумачення положень статті 59 Конституції України, статті 44 Кримінально-процесуального кодексу України, статей 268, 271 Кодексу України про адміністративні правопорушення (справа про право вільного вибору захисника) від 16 листопада 2000 року № 1-17/2000 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua.

Лук'янець В.С.
кандидат юридичних наук, доцент
ВНЗ Університет економіки та права КРОК

Міжнародно-правова кваліфікація агресивних дій Російської Федерації проти України — гаранта територіальної цілісності України

Притч: «Будьте голосом тих, хто не може говорити за себе...»

У тезах було здійснено спробу не стільки приділити увагу хронології подій, яку сьогодні знає практично кожен свідомий громадянин, скільки провести міжнародно-правову кваліфікацію агресивних дій гаранта територіальної цілісності та безпеки мирної держави — України, яка у 1994 році відмовилась від ядерного запасу та проголосила позаблоковість [1].

Сучасна українська наукова думка, зокрема позиції таких відомих в Україні та далеко за її межами, юристів–міжнародників як Задорожний О., Гнатовський М., Кулеба Д., Бурменський М., Мережко О. та інші, переконливо свідчить, що акт агресивної війни Російської Федерації проти України розглядається комплексно – з 27 лютого 2014 (АР Крим) та окремі окуповані території донецької та луганської областей. [2] Уже третій рік поспіль триває так звана «гібридна» війна з Російською Федерацією. Українська влада кваліфікує дії Росії, не як зручну для багатьох держав – «гібридну війну», вживання цього терміну стало популярним, а як акт прямої агресії та закликає усю міжнародну спільноту визнати факт агресії. Натомість, Росія заперечує свою безпосередню участь у збройному конфлікті на території України, заперечує здійснення нею акту агресії та наполегливо, шляхом обману та підтасування фактів та подій, намагається переконати міжнародну спільноту, що в Україні йде громадянська війна.

У кваліфікації досліджуваних подій, вкрай важливо звернутися до міжнародного права, завдання якого, зокрема, полягає у вирішенні спорів між державами та встановленню і підтримки миру і безпеки.

У Статуті ООН ст. 2 визначено зобов'язання держав утримуватися у міжнародних відносинах від погрози силою чи її використання проти територіальної цілісності та незалежності будь-якої держави. [3] Органом у системі ООН, який відповідає за підтримку міжнародного миру та безпеки, на підставі ст. 24 Статуту ООН є Рада Безпеки. Саме до її повноважень входить встановлення існування будь-якої загрози миру, його порушення та здійснення акту агресії згідно зі ст. 39. Проте, сам Статут не містить визначення агресії, на підставі якого Рада Безпеки може кваліфікувати дії держави як акт агресії. Важливо розуміти, що рішення Ради мають юридичну, а не політичну силу. Проте, з практики рішень Ради Безпеки, слід зазначити, що вона жодного разу не визнавала ніяку державу агресором, до того ж свого постійного члена, наразі мова йде про Росію. Рада лише кваліфікувала дії держави як порушення миру, здійснення збройного тиску та вживала примусові заходи для відновлення міжнародного миру та безпеки.

Аналізуючи дії Російської Федерації, як агресивні, слід зазначити, що поняття ***«агресії»*** відоме міжнародному праву та у 1974 році було ухвалено Резолюцію ГА ООН «Визначення агресії»[4]. Як акт агресії визнаються такі дії: Вторгнення, напад, військова окупація чи анек-

сія збройними силами держави на територію іншої держави; Застосування зброї чи бомбардування збройними силами держави території іншої держави; Блокада портів чи берегів держави збройними силами іншої держави; Напад збройними силами держави на суходільні, морські, повітряні сили чи флот іншої держави; Порушення угоди застосування збройних сил однієї держави, що знаходяться на території іншої держави, чи застосування збройних сил після припинення дії угоди; Співучасть в агресії шляхом надання державою своєї території для здійснення іншою державою агресії проти певної держави; Заслання державою чи від імені держави озброєних банд, угруповань та регулярних сил або найманців, що здійснюють акти застосування збройної сили проти іншої держави.

Слід зауважити, що визначення агресії, аналогічне, яке передбачене в Резолюції 1974р., міститься в Римському статуті Міжнародного кримінального суду.[5] У 2010 році на конференції з перегляду Римського статуту в м. Кампала (Уганда) було прийнято резолюцію, в якій міститься визначення ***«злочину агресії»*** та умови, за яких Суд здійснює юрисдикцію щодо цього злочину (набуде чинності резолюція в 2017 році). У Резолюції «Визначення агресії» силові дії Російської Федерації проти України на території її Донецької та Луганської областей підпадають під ознаки, визначені пунктами 1 (РФ здійснила збройний напад на територію України), 2 і 4 (застосовує зі своєї території різні види зброї проти України) та 7 (заслала на територію України озброєні банди, угрупування, найманців).

Якщо вести мову про перспективи кваліфікації дій Росії як акту агресії, то слід зазначити, що окрім вже згадуваної нами Ради Безпеки ООН, можна звернутись і до Міжнародного Суду ООН. Але, до компетенції МС ООН відноситься прийняття рішень щодо спорів між державами та винесення консультативних висновків на прохання Ради Безпеки, Генеральної Асамблеї та інших органів ООН, за наявності на це згоди Генеральної Асамблеї. Перспективи розгляду справи України проти Росії є практично нереальними, оскільки Росія не дасть згоду на такий розгляд. Згідно зі Статутом МС ООН його компетенція може застосовуватися тільки на основі згоди держав. Така згода може бути: 1)факультативною (заява держави), 2) може бути виражена на підставі договору між державами чи на підставі конвенції, учасником якої є держава, але в цьому випадку МС ООН має визнати, що така ситуація відповідає сфері дії зазначеної конвенції. Росія не є державою, яка заявила про відкритість щодо компетенції для неї МС ООН. Також між Україною та Росією немає договору, який містить положення про можливість звернення до МС ООН. А застосування певної конвенції як підстави звернення до суду потребує детального аналізу провідними фахівцями-правознавцями, оскільки складність полягає у тому, що відповідна сфера дії конвенція має не тільки включати предмет спору – у нашому випадку агресивні дії Росії, порушення нею українського кордону, втручання у внутрішні справи України, порушення прав людини – але й містити статті про врегулювання спорів, які відсилають сторони в МС ООН. Тому перспективи врегулювання ситуації між Україною та Росією шляхом розгляду справи у МС ООН є туманними і практично нереальними.

До того ж слід зазначити, що МС ООН у своїх рішеннях не може замість Ради Безпеки приймати рішення про визнання держави агресором та вжиття військових примусових заходів, оскільки це належить виключно до компетенції Ради Безпеки. Також МС ООН після прийняття ним рішення не може зобов'язати прийняти відповідне рішення Раду Безпеки. МС ООН також може винести консультативний висновок щодо дій Росії в Україні. Проте з таким запитом до МС ООН має звернутися повноважний орган ООН. У разі винесення такого консультативного висновку він встановить авторитетну позицію щодо правового розуміння російсько-українського конфлікту, але не матиме юридичної сили.

Слід звернути увагу на те, що у перспективі Міжнародний кримінальний суд матиме повноваження розглядати питання агресії, проте його юрисдикція не поширюється ні на Україну, ні на Росію, оскільки жодна з держав, належним чином, не приєдналися до Римського статуту. До того ж ще не набрали чинності положення Римського статуту про визначення агресії (були внесені Резолюцією у 2010 р. в Кампалі, у 2017 році). Але, навіть якщо Україна (уже будучи

учасником Римського статуту) подала б скаргу на ситуацію, що виникла на Донбасі та АР Крим, внаслідок російської агресії, МКС тоді б розглядав лише справи щодо вчинення фізичними особами воєнних злочинів, злочинів проти людяності і встановив би персональну відповідальність правопорушників, а не самої держави.

Висновки. На даний момент існує беззаперечна правова основа кваліфікації дій Російської Федерації на сході України та АР Крим, як акту агресії. Верховна Рада України прийняла постанову, в якій визнала Росію агресором. Також прийняті політичні рішення міжнародної спільноти щодо кваліфікації дій Росії на Донбасі та АР Крим як агресії, зокрема відповідні резолюції прийняли Парламентські Асамблеї Ради Європи [6] та ОБСЄ.

Тому для вирішення цього питання необхідне кваліфіковане рішення Ради Безпеки, яка покликана забезпечувати мир та безпеку. Якщо таке рішення не може бути прийнятим через право вето Росії як постійного члена, у такому випадку потрібно або реформувати Раду Безпеки, або звертатися до інших інструментів вирішення даного конфлікту. Можливим обходом Ради Безпеки є прийняття резолюції Генеральною Асамблеєю ООН на підставі процедури «Об'єднання заради миру». Теоретично можливим є звернення України до Міжнародного суду ООН, хоча, як зазначалось вище, на практиці навряд чи вдасться це зробити. Перспективи звернення до Міжнародного кримінального суду вимагають від України, у першу чергу, належного приєднання до Римського статуту, адже вони є способом притягнення до відповідальності окремих осіб, а не прийняттям рішення щодо держави.

Список використаних джерел:

1. Меморандум про гарантії безпеки у зв'язку з приєднанням України до Договору про нерозповсюдження ядерної зброї від 05 грудня 1994 року – [Електронний ресурс.] – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/998_158

2. Задорожній О. Українська революція гідності, агресія РФ і міжнародне право: Колективна монографія / Упорядник О. Задорожний – К.: Видавництво «К.І.С.», 2014. – 997 с.

3. Статут Організації Об'єднаних Націй від 26 червня 1945 року – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.un.org.ua/images/UN_Charter_Ukrainian.pdf

4. Резолюция 3314 (XXIX) Генеральной Ассамблеи от 14 декабря 1974 года «Определение агрессии»// Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, двадцать девятая сессия, Приложение – № 31 – С. 181–182

5. Римский статут международного уголовного суда 1998 года A/CONF.183/9 от 17 июля 1998 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_588

6. Resolution 2133 (2016). Legal remedies for human rights violations on the Ukrainian territories outside the control of the Ukrainian authoritieshttp: [Електронний ресурс] – Режим доступу: // http://www.assembly.coe.int/nw/xml/AssemblyList/MP-Alpha-EN.asp assembly.coe.int/nw/xml/XRef/Xref-DocDetails EN.asp?fileid=23167&lang=EN&search=cmVzb2x1dGlvbiBvbiBVa3JhaW5lfGNvcnB1c19uYW1lX2VuOiJPZmZpY2lhbCBkb2N1bWVudHMi

Француз-Яковець Т.А.
кандидат юридичних наук, доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Двопалатний парламент – якість законодавства, стабільність державної влади: теоретико-правові аспекти

У тезах висвітлюється питання діяльності бікамеральних парламентів у забезпеченні стабільності влади, покращенні якості законодавства.

Згідно теорії розподілу влади основним призначенням парламентів є здійснення законодавчої діяльності. Законодавчі повноваження будь-якого парламенту полягають в підготовці і прийнятті законів, які безпосередньо випливають із конституції країни та забезпечують потреби розвитку суспільства і держави у всіх сферах їх життєдіяльності. Законодавство безпосередньо являється інструментом формування стратегії і тактики.

Підвищити якість законодавчої роботи за рахунок діяльності двопалатної системи парламенту видається питання 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 виступає гарантом більш якісного законодавства завдяки подвійному контролю за законодавчим процесом. Але при цьому актуальним залишається питання наявності можливих конфліктів та суперечок між палатами при розробці та прийнятті закону, що беззаперечно затягує сам процес прийняття закону.

Підвищена увага до питання взаємодії палат двопалатних парламентів у законодавчому процесі обумовлена фактором посилення регулюючого значення закону і підвищення у зв'язку з цим законодавчого органу, який в силу професійного принципу своєї діяльності, покликаний забезпечувати більш досконалу якість законодавства.

Єдність двопалатного парламенту зазвичай досягається завдяки тому, що обидві палати здійснюють законодавчі функції, і закон який приймається парламентом стає результатом їх узгодженої волі. При цьому кожна з палат володіє притаманними тільки їй законодавчими перевагами.

Структура парламенту формує тип законодавчого процесу. У бікамеральному парламенті законодавчий процес розгортається по горизонтальному типу і не має висхідного вектора, його ініціація можлива в будь-якій палаті, оскільки володіючи рівною компетенцією в законодавчій сфері, вони обидві мають повноваження у розгляді внесеного законопроекту і прийняття закону. 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 Бундестату, в Австрії – від Національної ради – до Федеральної ради, тобто до органів, які беруть участь у законодавчому процесі особливим чином і реалізують інші власні спеціальні повноваження.

У Бельгії, враховуючи структурні особливості парламенту, можливі законодавчі процеси і вертикального, і горизонтального типу. Визнаючи, що законопроекти можна вносити в будь-яку палату, Конституція Бельгії (ст. 75) встановлює, що за загальним правилом законопроекти, представлені в палаті 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.

Починаючи з першої стадії законодавчого процесу – стадії законодавчої ініціативи – існують суттєві розбіжності у її реалізації двопалатними парламентами різних держав. Так, у Швейцарії, Італії, Бельгії кожна палата має право законодавчої ініціативи як фінансових так і не фінансових законопроектів. В парламентах Австрії, Австралії та Іспанії законопроекти вносяться лише до нижньої палати.

Відмінності у повноваженнях палат найбільш чітко можна відстежити на прикладі фінансових законопроектів, які в більшості випадків вносяться до нижньої палати. Перевага нижньої палати тут є обґрунтованою адже саме вона представляє думку населення всієї країни, і саме народ повинен давати згоду на фінансовий тягар, який він же буде нести.

Наприклад, в Італії законопроекти можуть подаватися у будь-яку палату, але закон про бюджет вноситься поперемінно в кожну палату разом із пояснювальною запискою. Даний законопроект вивчається компетентною комісією і виноситься на обговорення кожної палати. Окрім прийняття загальнодержавних та конституційних законів, парламент Італії здійснює керівництво урядом та його контроль, ратифікує міжнародні договори та договори, що передбачають арбітраж, судове врегулювання, територіальні зміни.

Згідно Конституції Італії, суттєве значення має робота комісій парламенту, адже їм належить право не тільки доопрацювання, але за рішенням палат, і кінцевого утвердження законопроектів (за винятком законопроектів, що стосуються виборчого права, оподаткування, ратифікації міжнародних договорів, делегованого законодавства, використання державних коштів).

Законодавча ініціатива в Італії належить членам парламенту, парламентським групам, уряду, а також Національній раді економіки та праці, обласним та комунальним радам (з певних питань). Народ теж має право законодавчої ініціативи, зокрема таким правом володіють кожні п’ятдесят тисяч виборців. Будь-який закон схвалюється двома палатами. Для схвалення законопроектів застосовується човникова система.

Сьогодні італійський парламентаризм стикається з тим колом проблем що є актуальними і для нашої законодавчої влади. Зокрема, це велика кількість політичних угрупувань та складний процес консолідації політичних сил навіть за умови їх спільної ідеології.

Досвід США в галузі законодавчого процесу, свідчить, що обидві палати формально рівноправні. Але палата представників першочергово розглядає фінансові законопроекти. Окрім того, дана палата наділена правом висунення обвинувачень проти президента. Сенат в свою чергу володіє додатковими повноваженнями в галузі розгляду міжнародних договорів та наділений правом оголошення імпічменту главі держави.

Досить поширеною думкою є те, що двопалатна система сприяє покращенню законодавчої роботи, завдяки тому, що в обов’язки другої палати входить здійснення старанної перевірки часто поспішних рішень першої палати [4].

Не можна не погодитись, що верхні палати парламентів зазвичай відіграють роль «фільтра» у законодавчому процесі, особливо коли іде мова про федеративні держави. Поділ парламенту на дві палати сприяє рівновазі законодавчої влади, так як багаторазові читання при прийнятті законів можуть сприяти їх більшій обдуманості [7].

«Поділ законодавчого органу на дві палати піднімає «планку», яку необхідно законопропозиції, щоб стати законом. Це певним чином гарантує обґрунтування законодавчого акту і всебічне відображення в ньому рішення проблеми, що виникла»[5].

Якщо схилятися до цієї точки зору, то бікамералізм гарантує більш якісне законодавство в державі саме завдяки подвоєнню законодавчого процесу і контролю. Звісно, у цьому разі можливі концептуальні суперечності між палатами у розробці закону, а це може уповільнити час його прийняття. Власне, цю ознаку більшість відносить до негативних сторін бікамералізму. Але сповільнення законодавчого процесу в часі може виступати і позитивним моментом, якщо дивитись на нього через призму підвищення якості законів та розширення представництва, а також мінімізацію внесення радикальних змін до законопроектів.

Серед інших виділяють наступні механізмами запобігання прийняттю недосконалих законодавчих рішень: вимога щодо переважної більшості (3/4 голосів), пропорційне багатопартійне представництво, коли жодна з партій не може мати законодавчої більшості у парламенті, а також можливість накладання судом вето на закони. Але ці механізми можуть мати місце і при однопалатній формі парламенту.

Один із провідних дослідників бікамералізму І. Бентам вважає, що розподіл законодавчої влади на дві палати безперечно відчутно уповільнює здійснення реформ. Такий розподіл «краще зберігає існуюче, аніж утворює нове». Проте незмірно підвищується якість реформування суспільства в тому розумінні, що істотно посилюється самоконтроль реформаторів, інші рішення безперервно шліфуються в інтелектуально-опозиційній боротьбі, при цьому «міжпалатна опозиція» яскраво висвітлює дух і спрямованість кожного парламентерського рішення – висвітлює, перш за все, з позицій його суспільної користі. Нижня палата при наявності верхньої стає поміркованішою в питанні використання своїх повноважень (а це не може не відбитись позитивно на діяльності всього парламенту), вчиться постійно підкорятися правилам, які сама ж встановлювала [1].

На процесі підвищення якості законів також впливає та обставина, що верхня палата парламенту дає змогу «розвантажити» діяльність депутатів нижньої палати шляхом віднесення цілого ряду питань, віднесених до відома законодавчого органу.

До того ж, деякі країни вважають засобом підвищення якості законів професійний досвід верхньої палати, адже термін роботи її членів значно перевищує термін роботи членів нижньої палати.

Перевагою двопалатної структури парламенту є структура подвійного представництва, що особливо важливо для законодавчого процесу, так як мають змогу бути одночасно представлені як держава в цілому, так і окремі її регіони.

Опоненти бікамералізму часто наводять висловлювання С. Кріпса: «Якщо ми хочемо досягти ефективної демократії, то абсолютно неможливо мати дві палати, що ділять суверенітет держави. Друга палата є або представницькою – в цьому разі вона не що інше, як дублікат першої палати, або вона не представляє народ у цілому – в такому разі вона не повинна мати місця в справді демократичному парламенті». Але існує різний ступінь представництва. Верхню палату в унітарній державі варто сприймати не тільки як інституцію представництва регіонів, а ще як інстанцію представництва загальнонаціональних інтересів, на відміну від інтересів окремих верств і партійно-корпоративних позицій, які можуть репрезентуватись депутатами і фракціями нижньої палати [6].

Розглядаючи питання демократії, Лійпхарт вважає двопалатність ознакою плюралістичних суспільств, тобто суспільств, різко поділених за релігійною, ідеологічною, мовною або расовою ознакою, що формує відділені одна від одної спільноти, яким якраз і підходить модель консенсусної демократії [3].

З часом бікамеральний парламент може об’єднати суспільство, розколоте на класи. Такі думки зустрічаються і щодо парламенту України. «Відображення в законодавчій діяльності регіональних інтересів та інтересів громад може стати стабілізуючим чинником української державності, реального розвитку регіонів, підвищення економічної стабільності як регіонів, так і держави. Завдяки цьому може бути досягнутий і більш високий рівень стабільності самої політичної системи держави» [2].

Загалом, бікамеральна парламентська система сприймається теоретиками демократичного розвитку як гарантія публічності, прозорості та захисту інтересів і прав будь-якого роду меншостей. Адже саме верхнім палатам більше притаманний формат роботи у стилі дебатів, ніж для значною мірою кулуарних нижніх палат. А оскільки процес ухвалення будь-яких рішень відбувається в декілька етапів, то відповідно стає більш доступнішим для публіки і преси.

Список використаних джерел:

1. Бентам И. Тактика законодательных собраний / Антология мировой политической мысли: В 5 т. Т.1 М., 1997. – С. 565.
2. Кісельова Н.В. Перехід від монокамералізма до бікамералізму: географічні передумови політичного вибору // [Електронний ресурс]: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2009_23/Gileya23/H5/pdf
3. Лейпхарт А. Конституционные альтернативы для новых демократий // Полис. – 1995. – № 5. С. 35.
4. Маляренко В. Правда про двопалатний парламент // День. – 2007. – 31 серпня № 45. – С. 5.
5. Ордешук П. Создание стабильных демократических институтов: уроки американского развития // Мировая экономика и международные отношения. 1991. .№ 8. с. 102.
6. Сокирка Ю. Двопалатний парламент : переваги та недоліки впровадження // [Електронний ресурс]: //http://postup.brama.com/usual.php?wht=57814
7. Шайо А. Самоограничение власти (краткий курс конституционализма). М., 2001. – С.153-156.

Александрова С.Г.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Гіжевський В.К., кандидат юридичних наук, професор

Економічна сутність та ключові проблеми розвитку акціонерної форми господарювання в Україні

Проаналізовано економічну сутність акціонерних товариств в економіці України та ключові проблеми акціонерної форми господарювання для подальших перспектив у світовому розвитку.

Дана тема є досить актуальною, тому що, розвинуті та перспективні акціонерні товариства за своїм фінансовим, інвестиційним, інноваційним, рекламним, кадровим та іншими якісними показниками відіграють провідну роль на фінансовому та фондовому ринках держави, в інвестиційній та зовнішньоекономічній діяльності та соціальній політиці.

Акціонерна форма господарювання відіграє важливу роль у формуванні національного доходу, державного бюджету та валового внутрішнього продукту країни. Акціонерне товариство є однією з найпоширеніших і стрімко розвиваються форм здійснення підприємницької діяльності, що спричиняє необхідність постійного вдосконалення правових норм, регулюючих дані правовідносини. Розробляючи підходи щодо їх вдосконалення, необхідно враховувати не тільки реалії сьогоднішнього дня, зарубіжну практику, а й багатющий досвід законодавчого регулювання акціонерних відносин. Все це породжує необхідність аналізу історії становлення та подальшого розвитку акціонерних товариств в Україні.

Акціонерна форма господарювання продовжує займати у світі панівне становище, яке є наслідком впливу на бізнес як зовнішніх чинників (історичних передумов розвитку світового господарства), так і внутрішніх (економічної та правової природи самого акціонерного товариства). Наслідком цього є відмінний від інших господарських товариств порядок відчуження корпоративних прав: при кожному продажу акцій відсутня необхідність вносити у зв'язку з цим зміни в статут акціонерного товариства. Саме ця особливість робить АТ найбільш зручною формою ведення великого бізнесу, і бізнесу з великою, понад 10, кількістю учасників.

Проте, незважаючи на всі переваги АТ, в Україні існують певні проблеми функціонування та правового регулювання даної форми господарювання, що впливають на перспективи України у світовому розвитку.

Регулювання фондового ринку та діяльності АТ здійснює НКЦПФР - Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України (далі – Комісія). Комісія розробляє та затверджує акти законодавства, які є обов'язкові для виконання всіма учасниками даних відносин, контролює їх своєчасне та повне виконання з тих питань, що підпадають до її компетенції.

Проте, функціонування даних регулюючих органів, разом з існуючою системою правового регулювання та нагляду за діяльністю АТ, визнається незадовільною. Ефективність регулювання діяльності АТ на фондовому ринку є досить низькою, про це свідчить незначний обсяг цього ринку, а також деформація в корпоративних відносинах в Україні, що відчувається у постійних гучних суперечках, корпоративних конфліктах та перерозподілу власності. Дуже важливою функцією Комісії як державного регулятора правового регулювання - є наведення порядку в чисельності акціонерних товариств, покращення їх діяльності та поліпшення системи корпоративного управління акціонерних товариств [4, с.36].

Аналізуючи стан акціонерних товариств та їх значну кількість в державі, можна припустити, що Комісії просто не достатньо часу та чисельності співробітників, для ефективного та повного контролю над акціонерними товариствами в Україні.

Таким чином, для того, що б повністю відповідати вимогам Закону, до 30.04.2011 р. акціонерні товариства повинні були визначитися з вибором організаційно - правової форми (стати публічним, приватним або іншим видом господарського товариства), затвердити своє найменування, затвердити статут товариства в новій редакції, передбачивши в ньому систему корпоративного управління, що відповідає обраній організаційної форми господарювання, сформувати нові органи управління, почати виконувати вимоги Закону, що пред'являються до відповідної форми господарювання [1, с.72].

Отже, якщо акціонерним товариством не буде проведено даних змін, це є порушенням Закону про АТ, тобто відкритті та закриті акціонерні товариства порушили чине законодавство. Як показує практика, в такій ситуації НКЦПФР, коли буде виявлено порушення, виносить припис про усунення даного порушення та приведення статусу АТ у відповідність с Законом, на протязі шести місяців. У разі несвоєчасного виконання або невиконання зовсім припису Комісії, вона може застосовувати до товариства санкції. У сформованій ситуації, єдиним виходом для акціонерного товариства є скликання зборів акціонерів і вирішення на ньому свого існування [2, с.52].

Для великої кількості АТ, що не відповідають вимогам Закону та не подають звітність до Комісії, така форма господарювання є обтяжливою та незручною. Акціонерні товариства повинні нести значні втрати для проведення щорічних загальних зборів акціонерів, забезпечення корпоративної діяльності, дотримуватись розкриття інформації, проведення незалежного аудиту, заключити договори з депозитарною установою та зберігачем цінних паперів, все це є досить затратна фінансова частина для акціонерного товариства.

Проблема полягає в тому, що багато акціонерних товариств в Україні залишаються не потрібними та не працюючими. Фактично вони мають активи (адміністративні будівлі, ангари, склади, виробничі бази, транспорт, обладнання тощо), мають земельні ділянки, на які, як правило, видані державні акти на право постійного користування землею (такі акти видавалися державним підприємствам до акціонування, сьогодні вони фактично втратили сило, але якщо АТ його добровільно не здало, то довести це можливо тільки через суд), а що найголовніше вони мають величезну кількість акціонерів, зазвичай дрібних, які не можуть дати ладу Товариству.

Переважна більшість АТ в Україні, утворилися не шляхом добровільного об'єднання приватного капіталу, а в результаті директивного і в багатьох випадках поспішного розформування державних підприємств і створення на їх основі акціонерних товариств. Зробити це найлегше було через акції. Нові власники холдингів, не пройшовши тернистий і важкий шлях створення компаній і залучення капіталу з ринків капіталу, з чим стикається кожен засновник корпорації на заході, і сьогодні не засвоїли принципів корпоративного управління.

Тобто для більшості вітчизняних власників акцій ніколи не стояла проблема створення капіталу. Вони отримали його від держави і поки не навчилися користуватися отриманими інвестиційними інструментами, які надає їм така форма господарювання як акціонерна. Бути акціонером значить бути співвласником, тобто володіти частиною компанії. Це означає, що ви володієте частиною всього, що є в компанії [3, с.28].

У країнах з добре розвиненим фондовим ринком створення акціонерного товариства направлено на об'єднання капіталу, а не акціонерів, і вимагає меншого залучення власників у господарську діяльність компанії. Керують компанією, як правило, професійні менеджери.

Таким чином, за умови належного розвитку фондового ринку та доопрацювання законодавчих ініціатив у відповідно до європейської практики, вищевказані механізми можуть доповнити українську правову систему правового регулювання акціонерних товариств, з метою ефективної діяльності та функціонування.

Список використаних джерел:

1. Науково-практичний коментар Закону України «Про акціонерні товариства» / Вінник О.М – К. : Юрінком Інтер, 2010. – 312с.

2. Сучасні тенденції розвитку акціонерних товариств в Україні : Навч.метод. посіб. для самост. вивч. Дисц. / О.П.Близнюк. / Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – 42 с.

3. Економічна безпека емісійної діяльності акціонерних товариств: монографія / Шульга І.П – Черкаси: Маклуат, 2010. – 425 с.

4. Еволюція економічних поглядів про акціонерний каптал / Шульга І.П : Агросвіт. – № 22. – 2010. – С. 68-74.

Аронов Я.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Француз А.Й., доктор юридичних наук, професор

Сутність економічної культури юриста в Україні

Автор досліджує питання ролі економічної культури юриста у правничій практиці. Зокрема, автором проведено аналіз впливу політичних та економічних процесів в Україні на формування економічної культури правника.

Питання економічної культури зокрема є порівняно новим серед суспільних наук. Предметно розкрив дану тему у своїй дисертації О.Д. Насімко: «Економічна культура юриста: правовий аспект». Особливості та рівень наукової розробки питань економічної культури визначає теоретику-методологічну базу при подальшому дослідженні видів професійної культури в умовах ринкової трансформації. Сутність та прояви економічної культури у своїх працях досліджували наступні українські вчені: Л.Бесчасний, В.Колота, С.Покропивний, В.Сизоненко, В.Геєць, Б.Губський, О.Насімко, В.Попова та інші.

Сьогоднішнім завданням юридичної науки є розробка та запровадження рекомендацій щодо ефективної взаємодії та впливу права на економічні відносини. Таких цілей може бути досягнути в умовах правильного визначення особливостей суспільних відносин, які піддаються регулюванню, передбаченні тенденцій розвитку української ринкової економіки та прогнозуванні соціальних результатів, які виникають після взаємодії права та економіки [5; с. 80].

Історія говорить про те, що взаємодія економіки, права та держави набуває особливого значення у періоди економічно-суспільних перетворень, реформування всіх типів відносин та розвитку ролі права у суспільстві.

Економічна культура юриста представляє систему знань, вмінь та навиків з економіки, які дають можливість реалізовувати економічні права та економічно якісно виконувати покладені суспільством професійні обов'язки [4; с. 101].

Сучасна економічна культура юриста в Україні сформована під впливом ринкової ситуації в державі, коли професія юриста стоїть на перетині норм права, суспільних інтересів, ринкових відносин, які визначають фактори їхньої взаємодії: від якості надання юридичних послуг до систем оплати за них.

Внесок юриста у реалізації економічної політики держави полягає в наступному:

- Приймати правові рішення у сфері економічних відносин на відповідному професійному рівні;
- Перешкоджати вчиненню правопорушень у економічній сфері та не допускати їх у своїй професійній діяльності.

Формування економічної культури юриста в Україні сформовано під впливом сьогоднішньої недосконалої економічної політики, неефективної діяльності правоохоронних органів та судів, які знаходяться на етапі реформування та особливостями перманентно нестабільного законодавства, що напряму впливає на розвиток економічних відносин, особливо у сфері податкового адміністрування.

Структура економічної культури юриста полягає в:

- Участі у попередженні та недопущенні зловживань в економіко-правових відносинах;
- Особистій переконаності юристів у необхідності ринкових економічних реформ та лі-

бералізації економіки, підвищенні економічного добробуту українських громадян, звільненні державної системи України від процесів тіньової економіки, охороні та захисті права та економічних інтересів власних клієнтів та суспільства загалом;

- Ознайомленні з базовими знаннями економічної теорії та політичної економії, особливостями роботи з запобігання корупції, інформованості щодо сфер економічного життя суспільства.

Важливим є володіння юристом знаннями про економічні права та особисті суб'єктивні права у сфері економіки[2; с. 104]. Їх глибина впливає не лише на ефективність здійснення власних прав та реалізації особистих інтересів, економічні знання напряму впливають на здатність юриста правильно відстоювати економічні права свого клієнта.

Ключовою ознакою економічної професійної культури юриста – це економічно-фінансова обґрунтованість власних професійних дій. Мова йде про особистий професіоналізм, використання економічних знань та принципів у юридичній практиці. Вимогою сьогоднішнього часу є посада менеджерів у юридичному бізнесі, оскільки правник здійснює управління в економіко-фінансово-правових питаннях. Правильний юридичний менеджмент відбувається на основі вмілого планування процесу надання юридичних послуг, створенні умов для економічної рентабельності, прояву власної економічної ініціативи.

Ознаками сьогоднішньої економічної професійної культури юриста є проста логіка економічних переконань. Ситуація в Україні свідчить про численні приклади незаконного вирішення економічних питань, такі як: рейдерство, відшкодування ВВП, корупційний лобізм. Становлення правової української держави повинно ґрунтуватися на цивілізованих методах економічного зростання. Тому важливого значення набуває також філософське та логічне осмислення юристом економічних державотворчих процесів [4; с. 217].

У підсумках можна стверджувати, що економічна професійна культура юриста сприяє розумінню сутті сьогоднішніх українських економічних та адміністративних реформ, мати розуміння основних методів саморегулювання господарства та незалежності підприємництва, економічно правильно вести власну професійну юридичну діяльність. Правильне економічне мислення спрямоване, насамперед, на виховання у юриста віри у власну державу, оскільки трансформація адміністративно-командної системи до ринкової європейської економіки — складний і болісний процес, який не має аналогів у практиці світового бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28.06.1996. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст.141.
2. Сливка С.С. Юридична деонтологія. Навчальний посібник. / К.: Атіка, 2008. – 296 с.
3. Несімко О.Д. Економічна культура юриста: правовий аспект: Дис... канд. наук: 12.00.01 – 2009. – 265 с.
4. Сур'як А. В. Основи економічної культури: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2014. – 256 с.
5. Алексєєва Жанна Миколаївна. Образ юриста в сучасній європейській культурі : Дис. канд. наук: 12.00.12 – 2008. – 170 с.

Атаманчук В.В.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Лук'янець В.С., кандидат юридичних наук, доцент

Міжнародний тероризм: ґенеза поняття та сучасні прояви

Тези присвячено аналізу актуальних проблем сучасного тероризму, визначено актуальні виклики та загрози для України.

Тероризм є однією з найгостріших проблем та загроз для світової спільноти початку XXI ст., що негативно впливає як на різні сфери суспільного життя всередині держави, так і на міжнародні відносини. Як свідчать факти, тероризм глобалізується, має місце тенденція до зростання терористичних проявів у всьому світі. Сьогодні тероризм є фактором не тільки внутрішньодержавного значення, а й (переважно) міждержавного [1].

Більше двох століть тому англійський громадський діяч і письменник Едмунд Берек назвав терористів "собаками пекла" [2]. Але що нам тепер відомо про них? Хто вони, ці "собаки пекла", звідки з'явилися? З якого коріння проросло це зловісне явище?

Першим терористичним угрупуванням в історії людства можна вважати секту сікаріїв, котра діяла в Палестині ще в 66 – 73 роках нашої ери. Ймення її походить від назви улюбленої зброї бойовиків угруповання – короткого меча (сіки). Його легко можна було сховати під одягом. Свої акції сікарії проводили головним чином під час масових зібрань. Вони вважали, що саме в неконтрольованому натовпі зручно завдавати смертельні удари, адже ніхто не зможе з певністю визначити, хто це зробив. "Темрява натовпу" була їхньою стихією. Головним об'єктом нападів сікаріїв ставали представники єгипетської та палестинської діаспори, які намагалися налагодити дружні стосунки з Римською імперією. Сікарії були затятими релігійними фанатиками. Вони мужньо витримували тортури, бо вірили, що після повалення ненависного їм режиму настане ера вищої справедливості [2].

Серед найбільш поширених причин виникнення тероризму протягом всього часу можна виокремити такі: намагання перешкодити громадській, політичній або економічній діяльності; створення ускладнень або напруження у міждержавних відносинах; невирішеність національних проблем та проблем кордонів; конфлікти на тлі релігійних протиріч; прагнення організацій до дезорганізації встановленого світового порядку; економічні мотиви; прагнення встановити свою кримінальну юрисдикцію, свою владу.

Тероризм, як соціально-політичне явище, в різноманітних формах свого прояву існує з давніх часів, але власне у XXI ст. він набув суттєво нових нехарактерних для минулого рис та проявів, почавши використовувати нові сучасні технологічні та технічні засоби проведення терористичних актів. З поодиноких проявів він перетворився на масове явище і в одну з найбільш гострих глобальних проблем безпеки людства, що потребує адекватної комплексної багатосторонньої стратегічної реакції з боку світової спільноти.

Сучасний тероризм став особливо підступним, кривавим та безжальним. Найгучнішими терористичними актами XXI століття на наш погляд, є:

1. Вибух літака ("Боїнг-747", рейс з м Лондона в м. Нью-Йорк) над Шотландією в грудні 1988 р вбив 270 пасажирів разом з членами екіпажу.

2. У результаті нападу бойовиків в червні 1995 року в м. Буденовск 129 осіб загинули, 415 – поранені. У лікарні потрапили понад 1600 заручників.

3. У вересні 1999 р здійснений вибух на вул. Гур'янова в 9-поверховому будинку в м. Москві. В результаті загинули 92 людини, 264 виявилися пораненими. Черговий вибух через 3 дня також в житловому будинку забрав 124 життя і поранив 9 осіб.

4. Найбільший в світі теракт стався в Сполучених Штатах Америки в 2001 році 11 вересня. Від дій бойовиків (були захоплені 4 пасажирські літаки) жертвами стали 2973 особи.

5. У жовтні 2002 року на Дубровці в Москві під час представлення мюзиклу під назвою "Норд-Ост" групою озброєних бойовиків убито 130 осіб. Заручниками стали більше 900 чоловік.

6. Березень 2004 року – найбільший в Європі теракт з часів 2-ї світової війни, досконалий в 4-х мадридських електричках (Іспанія). Всього загинуло 192 людини, 2000 поранені.

7. Вересневий теракт в 2004 році в м. Беслан Північної Осетії. В результаті 335 людей загинули (в тому числі 186 дітей), 2000 отримали поранення.

8. Один з найкривавіших терактів в Пакистані стався в жовтні 2007 року. Підсумок – 140 осіб загиблих і 500 поранених.

9. У листопаді 2008 року в Індії (м. Мумбай) озброєні терористи вбили 174 мирних жителя і 239 поранили.

10. Авіакатастрофа російського пасажирського літака над Синайським півостровом в 2015 році забрала життя 224 осіб.

11. Теракт 14 липня 2016 року, у французькому місті Ніцца, під час феєрверку та відзначення національного свята Франції – дня взяття Бастилії. Вантажівка врізалася в людей на великій швидкості. В результаті цього загинуло 84 людини, більше 100 людей поранено.

Дочасно справджуються прогнози колишніх розвідників – членів Національної ради з розвідки (НРР) США про те, що у 2020 році людство почуватиметься в значно меншій безпеці,ніж сьогодні, а «Аль-Каїду» змінять розгалуженіші, але не менш радикально налаштовані угруповання терористів [3]. Фахівці-члени НРР вважають, що кількість і характер основних чинників, що породжують терор у сучасному світі, не зміниться упродовж найближчих15 років.

На жаль, тероризм не оминув і територію нашої держави. Водночас, за висновками вітчизняних експертів, нині для України найімовірнішими та найнебезпечнішими є виклики й потенційні загрози, спричинені міжнародно-державним тероризмом з боку РФ. Зокрема, до 2014 року Україну зараховували до країн з найменшим ризиком у цій сфері, а тероризм як соціальне явище в нашій державі тоді мав вияви, характерні для початкової стадії його розвитку. Проте з початку російської агресії та анексії Криму, а також безпосередньої участі збройних формувань РФ у терористичній діяльності, прямому керівництві незаконними збройними формуваннями на Донбасі, масштабному озброєнні ситуація в Україні докорінно змінилася [4].

Підтвердженням цьому можуть слугувати обставини загибелі авіарейсу МН 17. «Боїнг-777» авіакомпанії Malaysia Airlines який було збито 17.07.2014 р. над Донецькою областю, у районі м. Торез. Кандидат технічних наук В. Лукашевич [5] повністю виключає руйнацію літака зсередини, виключає враження лайнера МН 17 з повітря і встановлює, що він був збитий ракетою «земля-повітря», пущеної з РЗК «Бук» з території, яка контролювалася проросійськими бойовиками.

Пізніше ця думка була підтверджена доповіддю Ради Безпеки Нідерландів (DSB). Рада Безпеки Нідерландів опублікувала свою остаточну доповідь про аварію 13 жовтня 2015 року В доповіді робиться висновок про те, що аварія була викликана 9М38 серії ракет Buk земля-повітря з 9N314M боєголовкою. Ракета потрапила в ліву сторону кабіни і вистрілила фрагменти, вбиваючи всіх членів екіпажу. Кабіна була потім відірвана від удару, а це означало , цілком ймовірно , що більшість пасажирів були в несвідомому стані в цей час через нестачу кисню. Ґрунтуючись на доказах, експерти виключити метеоритний удари, технічні дефекти, бомби і атаки класу "повітря-повітря" в якості причини аварії. DSB розрахували траєкторію ракети і виявили, вона була запущена в 320 квадратних кілометрах (120 квадратних миль) на південний

схід від району Тореза. Звуження конкретного місця запуск був поза мандата DSB [6]. Ідентифікована територія була підконтрольна проросійським бойовикам.

Висновок. Тероризм створює загрозу завжди і скрізь. Жодна країна (навіть наймогутніша) не в змозі захистити себе від терактів. Це вказує на те, наскільки світ є незахищеним перед тероризмом і підтверджує, що цю проблему потрібно всім країнам вирішувати спільно. У жодному разі не можна давати терористам відчути, що вони здатні поставити на коліна весь світ. Для цього слід шукати шляхів більш ефективної співпраці різних країн на рівні спецслужб. Завдання заборони міжнародного тероризму об'єднало весь цивілізований світ.

Список використаних джерел:

1. Політологія для вчителя : навч. посіб. для студ. пед. ВНЗ / К. О. Ващенко [та ін.] ; заг. ред.: К. О.Ващенко, В. О. Корнієнко. – К. : Вид-во ім. М. П.Драгоманова, 2011. – 406 с.

2. Міжнародний тероризм як глобальна проблема. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://www.ukrreferat.com/index.php?referat=41811.

3. Отчет Национального совета по разведке США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nationalsecurity.ru/library/00016future.htm.

4.Оцінювання та управління ризиками у сферіпротидії транснаціональній організованій злочинності в Україні: кримінологічний моніторинг, так-тичний аналіз та використання відкритих джерел / І. М. Гриненко, Д. М. Прокоф'єва-Янчиленко, Б. В. Сокрут. – К. : ВІТЕ, 2015. – 158 с.

5. Лукашевич В. Как и почему погиб рейс МН17. – Ч. 4. Роковая ошибка / В. Лукашевич //Буран.РУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.buran.ru/htm/mh17_4.htm

6**.** Звіт МН17: П'ять ключових висновків від Ради безпеки голландського [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://translate.googleusercontent.com/translate_c?depth=1&hl=uk&rurl=translate.google.ru&sl=en&u=http://www.bbc.com/news/world-asia-34518473&usg=ALkJrhj6cYMNf74PNrjqxwQT79pWNWpPcw

Буроменська Н.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Заєць А.П., доктор юридичних наук, професор

Деякі загальнотеоретичні проблеми зловживання правом

У доповіді розглядаються основи проблеми зловживання правом, виходячи з природно-правового та позитивістського підходів до праворозуміння.

1. Поняття «зловживання правом» часто досліджувалось з точки зору філософського бачення. У юридичній науці зазвичай дослідники аналізували дане поняття в контексті конкретних галузей права. У, власне, загальнотеоретичному правовому аспекті проблема зловживання правом досліджувалась небагато. Однак сформульовані в філософських вченнях ідеї створюють підґрунтя для розуміння та аналізу поняття «зловживання правом» з точки зору теорії держави і права.

Як зазначав Дж.Локк: «Свобода людей, які мають над собою уряд полягає у тому, щоб жити за постійними правилами, загальними для всіх у цьому суспільстві й установленими законодавчою владою, в ньому створеною; це – свобода чинити за власною волею в усіх діях, коли це не заборонено правилами, і не підкорятися непостійній, непевній, невідомій, деспотичній волі іншої людини…» [1]. Думки Дж.Локка знайшли продовження в баченні І.Кантом того, що са́ме право за допомогою загальних правил дозоляє узгодити свободу особи зі свободами інших і таким чином забезпечити свободу, тобто незалежність від чужого свавілля, що примушує [2]. Ці ідеї лежать в основі природно-правових підходів.

Протилежний, позитивістський, підхід добре сформулював один із засновників теорії правового позитивізму Джон Остін «Усяке право є команда, наказ». Позитивізм спирається на певну концепцію людини. Людина для нього – це «мисляча тварина», тобто істота, що наділена здатністю розуміти адресовані їй накази, тим більше, якщо вони підкріплені погрозою застосування покарання.

2. Якщо керуватися виключно природно-правовим типом праворозуміння, юридична кваліфікація зловживання правом базуватиметься на оціночних поняттях, оскільки не існуватиме законодавчо закріплених визначених ознак.

З декларативними нормами, а це стосується як внутрішнього законодавства, так і основоположних прав і свобод, закріплених і в Загальній декларації прав людини 1948 року [3] і в Конвенції про захист прав людини та основоположних свобод 1950 року [4], через їх абстрактний характер вони нерідко стають певним простором для зловживань. Механізм закріплення природнього права нормами позитивного права через свій абстрактний характер часто не чітко встановлює межі поведінки особи. Тому існує певна проблема, якщо заборона зловживань закріплена лише в декларативних нормах – виникнення зловживання залежить від рівня правосвідомості особи та її ставлення до свого суб'єктивного права, та зрештою, від розсуду суду, який вирішуватиме питання про наявність/відсутність зловживань. При цьому виникнення зловживань залежить від умислу особи порушувати норми.

3. З іншого боку, виглядає сумнівною ефективність заборони зловживання правом, якщо норма не закріплена позитивним правом. Тому, як би парадоксально це не виглядало, для того, щоб держава відігравала «ідеальну» роль та для запобігання зловживанням правом держава повинна притримуватися певною мірою позитивного підходу до права, встановлюючи чіткі

норми та межі прав. При цьому, при чіткому формулюванні в позитивних нормах конкретного галузевого законодавства заборони зловживань та передбачення санкцій за зловживання (закріпленого елемента примусу – покарання), суб'єктивний намір зловживати правом стримуватиметься наявністю санкцій. Однак сучасні демократії далеко не підтримують виключно позитивістський підхід.

4. Окреме неоднозначне питання – чи можна вважати зловживання правом порушенням правових норм, за яке особа не буде покарана, оскільки відсутні санкції, а дотримання заборони зловживання, базується на моральних нормах.

5. Загалом можна погодитись із підходом, висловленим Т.Полянським [5] про те, що для виявлення й оцінки діянь, котрі мають ознаки зловживання правом, використовуються як природно-правові, так і позитивістсько-правові критерії. Перші пов'язані з використанням таких понять як «справедливість», «добросовісність», «розумність» (а точніше – понять, змістовно їм протилежних) та деяких інших, які слугують відповідними оціночними категоріями. Позитивістсько-правові ж критерії пов'язані зі «суб'єктивістською» та телеологічною концепціями, котрі в науці часто розглядаються поєднано, комплексно.

У нормативно-юридичних формулюваннях вимоги неприпустимості зловживання правом поєднуються природно-правовий та позитивістсько-правовий типи праворозуміння. Дотримуючись їх, у законодавстві застосовують різноманітні юридичні способи попередження зловживання правом, виявлення, заборони та встановлення відповідальності за його вчинення.

Список використаних джерел:

1. Локк Дж. Два трактати про врядування: Пер. з англ. – К.: Основи, 2001. С.142.

2. Кант И. Метафизика нравов//Кант И. Критика практического раз ума. – Изд. 3-е, стереотип. – СПб.:наука, 2007. – С.291

3. Загальна декларація прав людини 1948 року// www.rada.gov.ua

4. Конвенція про захист прав людини та основних свобод 1950 року // ЗАКОН УКРАЇНИ "Про ратифікацію Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод 1950 року, Першого протоколу та протоколів N 2, 4, 7 та 11 до Конвенції" від 17.07.1997 № 475/97-ВР. – Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1997, N 40, ст.263.

5. Полянський Т.Т. Зловживання правом: загальнотеоретична характеристика// Автореферат. – Львів: ФОП Кундельський Г.Л., 2011. – С.10.

Вайнагій М.В.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Заєць А.П., доктор юридичних наук, професор

Перспективи судової реформи в Україні

Викладено перспективи реалізації судової реформи в Україні, опрацьовано прикінцеві та перехідні положення Закону України «Про судоустрій і статус суддів», проаналізовано процедуру добору та призначення суддів Верховного Суду.

Судова реформа є однією з найочікуваніших у суспільстві, оскільки справедливий, безсторонній та неупереджений суд є важливою гарантією ефективної боротьби з корупцією, надходження в Україну інвестицій, забезпечення прав і свобод кожного та побудови держави, керованої верховенством права. (6)

Відповідно до Порядку денного асоціації Україна – ЄС судова реформа є одним з 10 пріоритетів. (2)

Судова реформа має забезпечити функціонування судової влади, що відповідає суспільним очікуванням щодо незалежного та справедливого суду, а також європейській системі цінностей та стандартів захисту прав людини. (6)

Чи відповідає здійснювана сьогодні реформа суддівської системи цим очікуванням? Спробуємо проаналізувати основі законодавчі акти, які лежать в основі такої реформи.

02 червня цього року Верховна Рада України прийняла, зокрема, два закони. Перший – це Закон України «Про внесення змін до Конституції України (щодо правосуддя)» № 1401-VIII (далі – Зміни до Конституції) та другий – це Закон України «Про судоустрій і статус суддів» № 1402-VIII (далі – Закон). 30 вересня цього року зазначені зміни до законодавства набрали чинності. (3, 4)

Відповідно до вище зазначених змін в системі судоустрою України очікуються зміни, перетворення та формування судової гілки влади відповідно до загальноприйнятих міжнародних стандартів і норм з метою забезпечення принципів справедливості та верховенства права.

Для розгляду окремих категорій справ в системі судоустрою створюватимуться вищі спеціалізовані суди (Вищий суд з питань інтелектуальної власності та Вищий антикорупційний суд), які повинні запрацювати через рік після набрання чинності Законом.

Іншою новелою Закону є моніторинг способу життя судді.

Крім стандартної декларації про доходи судді будуть подавати додатково ще дві декларації: декларацію доброчесності судді та декларацію родинних зв'язків судді.

23 вересня 2016 року Президент України вніс до Верховної Ради України проект Закону України про Вищу раду правосуддя, колегіальний, незалежний конституційний орган суддівського врядування, який діятиме в Україні на постійній основі для забезпечення незалежності судової влади, її функціонування на засадах відповідальності, підзвітності перед суспільством, формування доброчесного та високопрофесійного корпусу суддів, додержання норм Конституції і законів України, а також професійної етики в діяльності суддів і прокурорів. (5)

До основних повноважень Вищої ради правосуддя буде належати:

1) внесення подання про призначення судді на посаду;

2) ухвалення рішення стосовно порушення суддею чи прокурором вимог щодо несумісності;

3) забезпечення відповідності діяльності суддів вимогам закону, в тому числі через процедури дисциплінарної відповідальності;

4) утворення органів для розгляду справ щодо дисциплінарної відповідальності суддів;

5) розгляд скарг на рішення відповідних органів про притягнення до дисциплінарної відповідальності судді чи прокурора;

6) ухвалення рішення про звільнення судді з посади;

7) надання згоди на затримання судді чи утримання його під вартою чи арештом;

8) ухвалення рішення про тимчасове відсторонення судді від здійснення правосуддя;

9) ухвалення рішення про припинення відставки судді. (5)

Таким чином, Вища рада правосуддя буде наділена досить суттєвими повноваженнями у сфері забезпечення ефективного функціонування судової влади.

Відповідно до пункту 4 Прикінцевих та перехідних положень Закону протягом шести місяців з дня набрання чинності Законом, тобто до 30 березня 2017 року, утворюється Верховний Суд та призначаються судді Верховного Суду.

Разом з тим, відповідно до пункту 6 Прикінцевих та перехідних положень Закону Верховний Суд України, Вищий спеціалізований суд України з розгляду цивільних і кримінальних справ, Вищий господарський суд України та Вищий адміністративний суд України діють в межах їх повноважень, визначених процесуальним законом, до початку роботи новоутворюваного Верховного Суду та до набрання чинності відповідним процесуальним законодавством, яке регулює порядок розгляду справ новоутворюваним Верховним Судом.

Таким чином, в українській судовій системі відбудеться перехід від чотирьох ланок до трьох. Планується об'єднання (укрупнення) деяких судів першої інстанції. Результатом стане зменшення загальної кількості судів та суддів.

Необхідно також взяти до уваги, що багато суддів уже звільнено до набрання чинності Законом та Змінами до Конституції. З тих чи інших причин Верховна Рада України звільнила майже півтори тисячі суддів.

Іншим, не менш важливим етапом буде внесення змін до процесуального законодавства, адаптовуючи його не лише до змін в структурі судової системи, але і вводячи процесуальні фільтри з метою розвантаження судів та досягнення сталості і єдності судової практики.

Найбільше питань в процесі реформування системи судоустрою викликає функціонування новоутворюваного Верховного Суду, як найвищого суду у системі судоустрою України, який забезпечуватиме сталість та єдність судової практики у порядку та спосіб, визначені процесуальним законом. (4)

У зв'язку з цим, в рамках Проекту Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) «Справедливе правосуддя» було підготовлено схему добору та призначення суддів Верховного Суду у відповідності до нового законодавства. (Додаток 1 (7))

Для впровадження досвіду міжнародної спільноти у проведенні судової реформи в Україні реалізовується ряд проектів і програм міжнародної технічної та експертної допомоги. Зокрема, це проекти і програми Офісу Ради Європи в Україні, Європейського Союзу, Агентства США з міжнародного розвитку (USAID), Канадської агенції міжнародного розвитку (CIDA), Норвезької місії з питань верховенства права в Україні.

Зважаючи на значну експертну підтримку України з боку міжнародних партнерів, перспективи реалізації судової реформи в Україні посилюються та заручаються гарантіями міжнародних донорів.

Підсумовуючи вище викладене, про успіх судової реформи в Україні з упевненістю можна буде говорити тоді, коли система здійснення судочинства, що забезпечуватиме дотримання принципів справедливості і верховенства права, буде ефективною незалежно від співвідношення політичних сил у суспільстві, а рівень довіри до неї в суспільстві буде вищий за 50 відсотків.

ДОБІР ТА ПРИЗНАЧЕННЯ СУДДІВ ВЕРХОВНОГО СУДУ УКРАЇНИ

ВККСУ - Вища кваліфікаційна комісія суддів України
ВРП - Вища рада правосуддя
КО - Кваліфікаційне оцінювання

USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ
ПРОЕКТ «СПРАВЕДЛИВЕ ПРАВОСУДДЯ»

Список використаних джерел:

1. Конституція України. Відомості Верховної Ради України від 23.07.1996, № 30, стаття 141; Офіційний вісник України від 01.10.2010, № 72/1, Спеціальний випуск, стор. 15, стаття 2598;

2. Порядок денний асоціації Україна – ЄС. http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=248502634&cat_id=248502501

3. Закон України «Про внесення змін до Конституції України (щодо правосуддя)» від 02 червня 2016 року № 1401-VIII. Голос України від 29.06.2016 № 118;

4. Закон України «Про судоустрій і статус суддів» від 02 червня 2016 року № 1402-VIII. Голос України від 16.07.2016 / № 132-133 /;

5. Проект Закону України «Про Вищу раду правосуддя» від 23 вересня 2016 року № 5180. http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60102

6. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про судоустрій і статус судів» від 30 травня 2016 року. http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59259

7. Додаток 1 «Добір та призначення суддів Верховного Суду». Проект Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) «Справедливе правосуддя». http://www.fair.org.ua/index.php/index/library/6

Веремієнко А.М.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Гіжевський В.К., кандидат юридичних наук, професор

Особливості захисту спадкових прав у судовому та нотаріальному порядку в Україні

У даному дослідженні розглядаються основні способи захисту спадкових прав в Україні. Це захист спадкових прав у судовому та нотаріальному порядку.

На даний час досить актуальною є тема захисту спадкових прав, з цього приводу є безліч дискусій, дослідники сучасних наук відстоюють думку, щодо збереження і розширення ряду способів захисту прав громадян, у тому числі спадкових. Так, здебільшого під поняттям захисту прав розуміють більш вузьке поняття, таке як, охорона від прямих порушень, в той час, як існує необхідність в тому, щоб розглядати дану проблему з іншої точки зору, більш широкої. Прикладом розширення шляхів вирішення ситуацій, що часто зустрічаються при виникненні спадкових правовідносин є подолання малої забезпеченості чи незабезпеченості прав і свобод; низького рівня належних умов і засобів їх реалізації, не враховуючи прямих протиправних посягань на ці права. Вирішенням такої проблеми загалом є введення заходів соціально економічного характеру.

Дослідження в галузі спадкового права проводили та проводять такі автори, як С.С. Бичкова, О.В. Дзера, Ю.О. Заіка, О.Є. Кухарєв, О.С. Мазур, Є.О. Харитонов та ін. Результати їхніх досліджень дають можливість отримати більш чітке уявлення про особливості захисту спадкових прав у судовому та нотаріальному порядку в Україні.

Розглянуто проблеми судового захисту спадкових прав у окремому провадженні та його співвідношення із захистом спадкових прав у порядку позовного провадження, але практика показує, що проблема захисту спадкових прав залишилась. Основною проблемою є особливості захисту спадкових прав громадян в судовому, а саме позовному та нотаріальному порядку.

Отже, дана проблема полягає в тому, що немає чітко сформованих способів захисту прав спадкування.

Цілі, що слід відобразити в даному дослідженні:

- дослідити проблему, що виникла;
- розвити тему для обговорень;
- підштовхнути до її вирішення;
- висвітлити два основних способи захисту спадкових;
- розкрити особливості даних способів.

Отже, розглянемо два основних способи захисту спадкових прав, а саме:

- захист спадкових прав у нотаріальному порядку;
- захист спадкових прав у судовому порядку.

В першому випадку спадкове право особи і громадянина можна захистити в нотаріальному порядку. Для того щоб дослідити даний спосіб, спочатку потрібно визначити, що варто розуміти під поняттям нотаріат України.

Так, нотаріат в Україні — це система органів і посадових осіб, на яких покладено обов'язок посвідчувати права, а також факти, що мають юридичне значення, та вчиняти інші нотаріаль-

ні дії, передбачені законом, з метою надання їм юридичної вірогідності (ст. 1 Закону України «Про нотаріат»).

Це поняття містить в собі суб'єктивну та об'єктивну сторони діяльності нотаріату, а також мету вчинення нотаріальних дій.

Суб'єктивна сторона поняття вказує на систему нотаріальних органів (державні нотаріальні контори, державні нотаріальні архіви, приватні нотаріуси).

Об'єктивна ж сторона вказує на повноваження нотаріальних органів і посадових осіб стосовно кола тих дій, що відповідно до Закону України «Про нотаріат» вони можуть вчиняти. При цьому вчинення передбачених законом нотаріальних дій не повинно викликати спору, оскільки предметом нотаріальної діяльності є справи, в яких відсутній спір, як такий, і якщо в процесі вчинення нотаріальної дії він виникає, то даний спір підлягає вирішенню в органах суду чи арбітражного суду, а сама нотаріальна дія в такому разі зупиняється до набуття рішенням законної сили.

Для прикладу заходів попередження порушення спадкових прав осіб, візьмемо охорону спадкового майна. Вона здійснюється для захисту прав спадкоємців, відказоодержувачів та інших заінтересованих осіб, з метою збереження майна [8, с.123].

Виконавець заповіту вживає заходів щодо охорони спадкового майна і управління ним за власною ініціативою чи за вимогою спадкоємця. Такий само обов'язок покладено і на нотаріуса за місцем відкриття спадщини.

Заходами з охорони спадкового майна є:

- оцінка і опис спадкового майна;

- внесення готівки, яка належить до складу спадщини, в депозит нотаріальної контори;

- передача цінних паперів, валютних цінностей, дорогоцінних металів та каменів, а також виробів із них на зберігання в банк;

- передача майна, що вимагає управління (частка в статутному капіталі, цінні папери, виключні права), в довірче управління;

- передача окремих речей на зберігання спадкоємцям або іншим особам [8, с. 123].

Щодо спадкування можна зазначити, що право прийняти спадщину, яке виникає у спадкоємця в момент її відкриття, означає також можливість спадкоємця відмовитися від спадщини. Відмова від спадщини, як одна з гарантованих спадкоємцю можливостей, врегульована статтями 1273—1275 Цивільного кодексу України [7, с. 618].

Так, не всі способи захисту даних прав закріпленні чинним законодавством, деякі з них використовуються в нотаріальній практиці. Одним із таких способів захисту та гарантування спадкових прав є захист прав однієї особи за рахунок інтересів іншої особи, що виражається в написанні заяви про відмову від спадщини, в якій зазначається те, що особа, яка відмовляється від спадку, в подальшому, тобто протягом 6 місяців (період прийняття спадщини) не буде претендувати на неї, висловлювати претензій у вигляді звернення до суду. Тим самим, здійснюється захист прав на спадкування тієї особи, що не відмовляється та готова прийняти спадщину.

Також можна виділити ще два способи захисту спадкових прав осіб у нотаріальному порядку, такі як:

- спадкування за правом представлення;

- спадкування за спадковою трансмісією.

Спадкування за правом представлення – це спадкування за законом, яке передбачає появу у певних спадкоємців права на спадкування за умови смерті до відкриття спадщини того з їхніх родичів, хто був би спадкоємцем. Таким чином, його власні спадкоємці ніби представляють у спадкових відносинах особу, яка б одержала права на спадкування, якби була живою на час відкриття спадщини [10, с. 377].

Якщо спадкоємець за заповітом або за законом помер після відкриття спадщини, не встигши її прийняти, право на належну йому частку спадщини переходить до його спадкоємців. Це називається спадковою трансмісією. Зазначена частка спадщини відходить до його спадкоєм-

ців за законом, або, якщо він встиг скласти заповіт, до його спадкоємців за заповітом [9, с. 231].

Отже, дослідивши вищесказане можна зробити висновок, що використовуючи такі два підходи в нотаріальній практиці, здійснюється захист спадкових прав тієї особи, яка може одержати права на спадкування та має право прийняти спадщину, що належить їй за законом.

В другому випадку спадкове право особи і громадянина можна захистити в судовому порядку. Наприклад, реалізація права громадян на розпорядження своїм майном на випадок смерті шляхом складання заповіту значною мірою залежить і перебуває у нерозривному зв'язку з тими засобами та механізмами, за допомогою яких відбувається здійснення волевиявлення заповідача. Одним з таких засобів виступає інститут виконання заповіту, який надає спадкодавцеві можливість доручити певній особі (фізичній або юридичній) здійснення заповідальних розпоряджень у точній відповідності з його волею.

Виконання заповіту можна визначити як цивільне правовідношення, ініціатором якого виступає, як правило, заповідач, за яким на фізичну чи юридичну особу (виконавця заповіту) покладається обов'язок щодо здійснення цілого комплексу дій, спрямованих на реалізацію положень, що містяться у заповідальному розпорядженні [7, с.604-605].

Що ж це означає? Здебільшого такий ряд дій, що має виконати спадкоємець є умовою за якою особа успадкує те чи інше майно, якщо виконає останнє розпорядження спадкодавця. Такою умовою, для прикладу, може бути: «одружитися чи вийти заміж за термін прийняття спадщини, тобто за 6 місяців». Якщо ж особа не бажає виконувати такої умови та крім того дана умова порушує чинні норми законодавства, а саме згідно з ч.1 ст. 24 Сімейного кодексу України, шлюб ґрунтується на вільній згоді жінки і чоловіка; примушування жінки та чоловіка до шлюбу не допускається, спадкоємець має право звернутися до суду для захисту своїх спадкових прав, тобто скасування даної умови в судовому порядку та отримання законно успадкованого майна.

Висновки. Отже, розглянувши та ознайомившись з вищевикладеним, можна визначити два основних способи захисту спадкових прав людини та громадянина, а саме – захист спадкових прав у нотаріальному порядку та захист спадкових прав у судовому порядку.

Список використаних джерел:

1. Конституція України. Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. із змінами внесеними згідно із Законом України від 18.12.2004 р.// Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №30. – Ст. 141.

2. Закон України «Про нотаріат» від 2 вересня 1993 р. // ВВР України. – 1993. – № 39. – Ст. 383; 1998. – № 35. – Ст. 241; 2000. – № 32. – Ст. 245; №50. – Ст. 257.

3. Цивільний кодекс України. Прийнятий 16 січня 2004 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №40-44. – Ст. 356.

4. Сімейний кодекс України //ВВР України. – 2002. – № 21-22. – С. 135.

5. Наказ Міністерства юстиції України від 22.02.2012 «Про затвердження Порядку вчинення нотаріальних дій нотаріусами України» // Відомості Верховної Ради України . – 2012. – № 296/5

6. Бичкова С.С., Бірюков І.А., Бобрик В.І. та ін.; За заг. ред. С.С. Бичкової / Цивільне право України. Договірні та недоговірні зобов´язання. Навчальний посібник. – К.: КНТ, 2006. – 498 с.

7. Дзера О.В., Боброва Д.В., Довгерт А.С та ін.; За ред. Дзери О.В., Кузнєцової Н.С. Цивільне право України: Підручник: У 2-х кн. – К.: Юрінком Інтер, 1999. – 864 с.

8. Заіка Ю.О. Українське цивільне право. Навч. посіб. – К. Істина, 2005. – 312 с.

9. Кухарєв О. Є. Спадкове право України: Навч. посібник / О. Є. Кухарєв. – К. : Алерта, 2013. – 328 с.

10. Мазур О.С. Цивільне право України: Навч. пос. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.

11. Харитонов Є.О. Коментар до Цивільного Кодексу України. – К. : Істина, 2003. – 773 с.

Вовчок В.О.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Лук'янець В.С., кандидат юридичних наук, доцент

Захист права на приватність за конституційним правом України

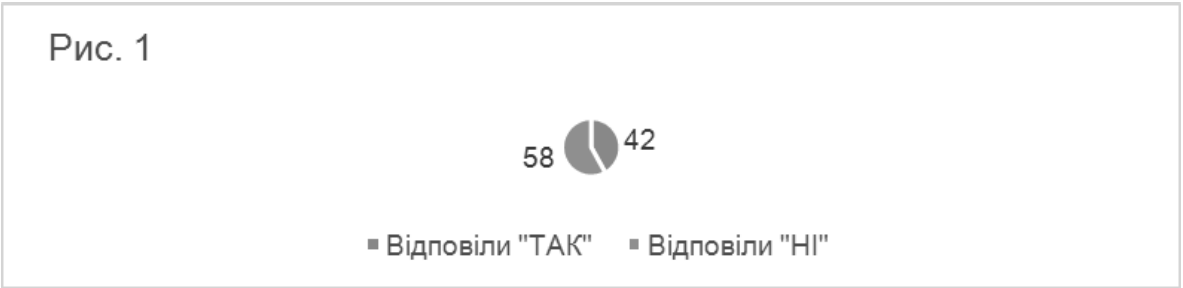
Одним з найменш досліджуваних питань в радянський період та в перші роки незалежності було питання про захист права на приватність . Але зараз, в сучасний період, це питання стало дуже актуальним. Тому, що Україна є країною, що забезпечує своїм громадянам захист їх прав та свобод як найвищої соціальної цінності. До того ж це забезпечення є визначальним вектором державної політики та розвиток України як соціальної країни.

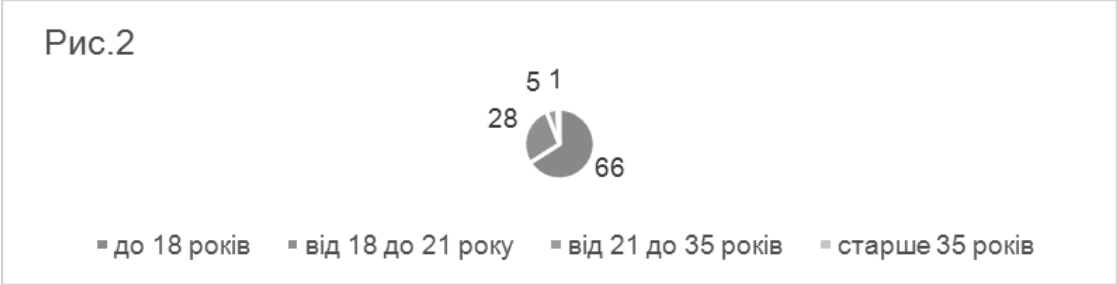
Приватність – одне з найважливіших прав людини. Воно гарантується та визначено в Загальній декларації прав людини ООН 1948р., Міжнародному пакті про громадянські й політичні права 1966р. В Україні право на приватність захищається Конституцією. Стаття 30 Конституції України захищає територіальну приватність, стаття 31 – комунікаційну приватність, стаття 32 – інформаційну приватність. [1]

Законодавство не встановлює чітких підстав для зняття інформації з каналів зв'язку, чіткий строк, протягом якого здійснюється зняття такої інформації, а також обставини, за яких така інформація повинна знищуватися, і як вона може бути використана. Гарантії законності при здійсненні зняття інформації з каналів зв'язку явно недостатні. Внаслідок цього ніхто не може контролювати кількість дозволів та необхідність здійснення прослуховування, а особи, щодо яких здійснювалися такі заходи, не знають про це і, відповідно, не можуть оскаржити такі дії в суді чи іншим чином захистити своє право на приватність. [2]

Досить важко простежити за таємницею листування та таємницею інших приватних даних в Інтернеті. Дослідивши сайти в Інтернеті мною було помічено дуже багато пропозицій зламати сторінку іншої людини в соціальній мережі (Вконтакте, Однокласники, Instagram, Facebook). Разом з тим було не менше тих, хто стверджували, що не раз уже зламували сторінки і можуть це зробити за грошову винагороду. Ці дії порушують 31 ст. Конституції (таємниця листування) та 32 ст. Конституції (втручання в особисте життя). Тоді, було вирішено провести власне маленьке дослідження і з'ясувати: 1) як багато відсотків людей хоч 1 раз спробували зламати сторінку знайомого; 2) люди якого віку найчастіше цим займаються; 3) чи знають українці про відповідальність за порушення цих прав. Опитавши 100 перехожих різного віку мною було з'ясовано такі дані:

Рис. 1





«ТАК» відповіли 42% опитаних. Це показало, що майже кожна друга людина спробувала втрутитися в особисте життя іншої особи, шляхом злому сторінки. Разом з тим в перехожих , які на 1 запитання відповідали «так», я запитувала ще 2 запитання. На рис.2 можна побачити, що 66% – це молоді люди віком до 18 років, 28% – від 18 до 21 року, 5 % – від 21 до 35 років і лише 1% – це люди старше 35 років. Але найжахливішим, на мою думку, є те, що 97% опитаних (з тих, хто на 1 запитання дали відповідь «так») знають, що це протизаконно, але давали простий коментар: « Все одно в соціальних мережах за цим не слідкують і ніколи не дізнаються, що це зробив я». І справді, люди дуже рідко звертаються до поліції через злом їхніх сторінок, вони просто створюють іншу чи просто змінюють пароль. Можливо через те, що вони не вірять у ефективність звернень та розуміють, що законодавство має величезні прогалини.

Ст. 9 Закону України "Про телекомунікації" передбачає, що охорона таємниці телефонних розмов, телеграфної чи іншої кореспонденції, що передаються технічними засобами телекомунікацій, та інформаційна безпека телекомунікаційних мереж гарантуються Конституцією та законами України. Зняття інформації з телекомунікаційних мереж заборонене, крім випадків, передбачених законом [3].

Право на прослуховування чужого телефону надається лише за рішенням суду, що на перший погляд є правильним. Але судді часто надають дозвіл на прослуховування автоматично і навіть не встановлюють кінцевий термін. Точні дані про обсяги прослуховування телефонних розмов в Україні не відомі, оскільки офіційна статистика державними органами не надається. Проте, стало відомо, що у 2002 році судами надано понад 40 000 санкцій. Офіційно підтверджено, що у 2003 році Апеляційний Суд найменшої в Україні Чернівецької області надав 823 дозволи на зняття інформації з каналів зв'язку.[4] Якщо відомо, що в Чернівецькій області проживає близько 922800 мешканців, то можна прорахувати, що в середньому 1 людину з тисячі прослуховували.

Відмітимо, що під зняттям інформації з каналів зв'язку розуміються не лише телефонні переговори, а й інший обмін відомостями, який може проходити в різній формі: візуально, через комп'ютерні мережі і т. ін. Проте одним із основних видів зняття інформації з каналів зв'язку є все таки прослуховування телефонних розмов. Як зазначає В.Т. Маляренко, сутністю його є сукупність дій з конспіративного слухового контролю за допомогою спеціальних оперативно-технічних даних переговорів, що ведуться по мережах телефонного електричного, радіорелейного, транкінгового оперативного рухомого зв'язку або однобічних повідомлень та, як правило, їх фіксацію з метою одержання відомостей про злочинну діяльність особи, виявлення її зв'язків і отримання іншої інформації в інтересах рішення конкретних завдань оперативно-розшукової діяльності [5, 155]

Проаналізувавши всю цю інформацію можна сказати, що Конституція України гарантує своїм громадянам право на захист від телефонного прослуховування, але проблемою є те, що влада не наскільки добре слідкує за реалізацією цього права, а також за тим наскільки продумано судді дають дозволи на прослуховування.

Висновок. Приватність – це одне з найважливіших прав людини. Воно гарантується Конституцією України, але законодавство має величезні прогалини. Тому, що при дослідженні стають явними певні недоліки в нормативних актах та законодавчих актах, що стосуються приватності.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28.06.1996р. // Відомості Верховної Ради – №30. – Ст.141.
2. Права людини в Україні 2004. Доповідь правозахисних організацій. – Харків: Фоліо, 2005. – С.92.
3. Закон України «Про телекомунікації» від 18 листопада 2003 р. – ВВРУ. – 2004. – № 12. – Ст. 155.
4. Євген Захаров. Оперативно-розшукова діяльність та приватність комунікацій. – В кн.: Свобода інформації та право на приватність в Україні, т.2. – Харків: Фоліо, 2004 – С.45-60.
5. Реформування кримінального процесу України в контексті європейських стандартів: Теорія, історія і практика: [монографія] / В.Т. Маляренко. – К.: Ін Юре, 2004.– 544 с.

Ганцяк М.О.
здобувач вищої освіти
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Заєць А.П., доктор юридичних наук, професор

Організація договірної роботи юридичною службою господарської організації

Тези присвячені висвітленню окремих питань організації договірної роботи юридичною службою в господарській організації, а також її участі в укладанні господарських договорів.

1. Відповідно до Конституції України держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання [1]. Положення ч. 2 ст. 55 Господарського кодексу України встановлює, що суб'єктами господарювання є господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, всі види підприємництва, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці [2].

2. Для захисту прав господарської організації у її структурі створюється юридична служба відповідно до «Загального положення про юридичну службу міністерства, іншого органу виконавчої влади, державного підприємства, установи та організації», затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 26.11.2008 р. № 1040. В Положенні зазначено, що основним завданням юридичної служби є організація правової роботи, спрямованої на правильне застосування, неухильне дотримання та запобігання невиконанню вимог законодавства та нормативних актів органом виконавчої влади, підприємством, їх керівниками та працівниками під час виконання покладених на них обов'язків [3, с.6].

3. Особливе місце в діяльності юридичних служб посідає договірно-правова робота, оскільки кінцевою метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є виконання виробничої програми з найменшими витратами ресурсів і отриманням максимального прибутку [4, с.168]. Договірній роботі приділяли увагу вчені-юристи: О.М.Вінник, С.Ф. Домбровський, Н.О. Саніахметова, Р.Стефанчук, В. Титаренко, О. Беляневич, Є. Харитонов та ін.

4. Договірна робота є одним з основних видів правової діяльності і складається з таких етапів: укладення, зміна, припинення, облік, збереження, виконання та контроль за своєчасним і якісним виконанням договорів. Вона спрямована на забезпечення своєчасного оформлення договірних відносин на постачання продукції та виконання договірних зобов'язань. Ця робота регламентується наказом або іншим внутрішнім нормативним актом, що визначає конкретні підрозділи, які відповідають за оформлення, реєстрацію, облік і збереження господарських договорів. Оскільки договірну роботу виконує підрозділ, який безпосередньо вирішує питання виконання конкретного виду договорів (веде облік та зберігає договори, підтримує контакти з контрагентами, забезпечує зміну положень договору у визначених законом випадках), а юридична й інші служби беруть безпосередньо участь в укладенні договорів, то в наказі підприємства має визначатись круг обов'язків кожної служби [4, с. 168-169].

Загальне положення про юридичну службу міністерства, іншого органу виконавчої влади, державного підприємства, установи та організації, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 26.11.2008 р.

№ 1040, зазначає, що юридична служба підприємства організовує роботу, пов'язану з

укладенням договорів, бере участь у їх підготовці та здійсненні контролю за виконанням, дає правову оцінку проектам таких договорів.

5. Важливість першого етапу договірно-правової роботи – укладення договорів – полягає в тому, що завдяки договорам формуються замовлення і від умов його реалізації залежать кінцеві результати фінансово-господарської діяльності організації. Ініціатором укладення договору може бути будь-яка сторона, яка зацікавлена у цьому. Підготовлений проект візується всіма заінтересованими службами, у тому числі юридичною, та подається на розгляд керівнику суб'єкта господарювання у письмовій формі.[5, с.187].

Після підписання керівником проект завіряється і реєструється в установленому порядку та направляється іншій стороні у двох примірниках із листом або видається особисто представнику іншої сторони під розписку.

Отриманий іншою стороною проект договору реєструється і разом з конвертом передається відповідній службі для розгляду, яка перевіряє його, візує у відповідних служб, підписує у керівництва і направляє один примірник іншій стороні, і договір вважається укладеним. У випадку виникнення у сторони заперечень щодо умов договору, вона складає протокол розбіжностей і надсилає два його примірники з одним примірником договору іншій стороні, обумовивши в ньому наявність протоколу розбіжностей. За умови прийняття зазначених в протоколі пропозицій, вони стають частиною договору. Якщо ж залишаються спірні умови неузгодженими, договір вважається не укладеним.

Спори, що виникають при укладанні господарських договорів за державним замовленням, договорів, укладення яких є обов'язковим на підставі закону та у випадках, встановлених законом, розглядаються судом. День набрання чинності рішенням суду вважається днем укладення господарського договору, якщо рішенням суду не визначено інше [2].

6. 3 вересня 2015 р. прийнятий Закон України «Про електронну комерцію». Закон регулює відносини, що виникають при дистанційному укладенні та виконанні правочинів із купівлі-продажу товарів, виконання робіт і надання послуг, а також пов'язані з ними юридичні дії із застосуванням електронних інформаційно-комунікаційних засобів, що утворюють сферу електронної комерції. Положення Закону також передбачають перелік правочинів, до яких його норми не застосовуються [6]. Порядок укладання електронного договору за допомогою повідомлень: 1). Продавець надсилає Покупцю комерційне електронне повідомлення (КЕП) оферта;2). Покупець, отримавши таке КЕП, повинен надати відповідь на його прийняття (акцепт), а саме: надіслати електронне повідомлення у відповідь з підписом, виконаним згідно закону. 3). Після здійснення Сторонами вищезазначених дій, електронний договір вважається укладеним. 4). Продавець отримавши згоду Покупця надсилає йому підтвердження вчинення електронного правочину у формі електронного документа, квитанції, товарного чи касового чека, квитка або іншого документа у момент вчинення правочину або у момент виконання продавцем обов'язку передати покупцеві товар [7].

Закон затверджує порядок розрахунків, які здійснюються будь яким способом не забороненим законодавством України, строк зберігання електронних документів, який становить 3 роки, у разі, якщо сторони не домовилися про інший строк, а також визначає, що докази, подані в електронній формі або у формі паперових копій електронних повідомлень, вважаються письмовими доказами, які можна використовувати в суді [6].

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, 19–20, 21–22. – Ст. 144.

3. Горевий В.І. Окремі форми участі юридичної служби у підготовці локальних нормативно-правових актів // Правовий вісник Української академії банківської справи: науково-практичний журнал.– №1.– 2010. – С.1-4.

4. Горевий В., Кононенко О. Участь юридичної служби суб'єктів господарювання в організації та веденні договірної роботи // Господарський процес. – №10. – 2009. – С.168-170.

5. Пашков В. Організація правової роботи на підприємства, установах, організаціях як навчальна дисципліна та складова господарсько – правової освіти // Проблеми господарського права. – 2010. – №4 (63), С. 186-195.

6. Закон України «Про електронну комерцію» від 03 вересня 2015 р.// Відомості Верховної Ради України. – 2015 – № 45. – Ст. 410.

7. ТОВ "ЮК "Тарасов та партнери", 2013-2015 | Київ, вул. І.Мазепи 4/6, офіс 40 | +38 (044) 254 38 52 | info@tarp.com.ua.

Горянська А.О.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Гіжевський В.К., кандидат юридичних наук, професор

Деякі актуальні питання визначення поняття «споживач»

Тези присвячені проблемі визначення поняття «споживач». Проаналізовано визначення поняття «споживач» в наукових працях науковцями, в законодавстві України, в законодавстві держав Європейського Союзу. Запропоновано власне визначення поняття «споживач».

У даний час питання споживача, відносин між споживачами і продавцями, виконавцями і виробниками вимагають нового осмислення, а також переосмислення його існуючого поняття. На всі ці питання можна дати відповіді визначенням поняття споживача, його ролі і місця у сучасних ринкових відносинах.

У останні роки у вітчизняній правовій науці з'явилась значна кількість досліджень поняття «споживач». Це різноманіття визначень терміну споживач робить актуальним завданням тлумачення сутності поняття «споживач» і визначення сфер його застосування. що має не лише наукову, а й практичну цінність, а тому потребує обов'язкового вирішення.

Велика когорта вітчизняних та зарубіжних науковців окремі аспекти зазначеної проблеми досліджували у статтях і на дисертаційному рівні. Нижче зробимо порівняльний аналіз їх визначень і спробуємо дати власне визначення поняття споживач.

Кожна з робіт цих дослідників має наукову і практичну цінність. Але відсутність у дослідників єдності щодо тлумачення сутності терміну «споживач», спричиняє неоднозначність у визначенні сфер його застосування та ускладнює прийняття практичних рішень.

Категорія «споживач» має багато тлумачень, як наукових, так і законодавчих. Проблема визначення поняття «споживач» досліджувалася в основному науковцями-цивілістами, серед яких немає єдиної точки зору стосовно цього терміну. Деякі з них пропонують вдосконалити визначення згаданого терміну, інші не бачать у цьому необхідності. Тому у юридичній та економічній літературі немає єдиного спільного визначення терміну «споживач».

О.Ю. Черняк під споживачем пропонує розуміти особу, яка з метою задоволення особистих потреб, безпосередньо не пов'язаних із підприємницькою діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника, придбаває, замовляє, користується продукцією (товарами, роботами, послугами) [3].

Г.А. Осетинська наголошує, що споживачем має вважатися фізична особа, яка придбаває, замовляє, використовує або має намір придбати чи замовити товари (роботи, послуги) для задоволення особистих, у тому числі сімейних, домашніх, культурно-побутових, фінансових та інших особистих потреб, не пов'язаних із підприємницькою діяльністю [4].

Отже, науковці більше схильні називати споживача лише фізичною особою, яка придбаває товари для власного споживання, не пов'язаного з підприємницькою діяльністю.

У законодавстві низки держав Європейського Союзу (далі – ЄС) поняття «споживач» використовується без уточнення будь-яких дефініцій, в інших державах це поняття введено в правову термінологію судовою практикою та/або правовою доктриною, у деяких країнах поняття «споживач» набуває соціально-економічного або взагалі техніко-утилітарного змісту. На основі аналізу норм первинного й вторинного законодавства ЄС у сфері захисту прав споживачів судовою практикою зроблено висновок про те, що споживачем у праві ЄС визнається

особа, яка придбаває товар (послуги) для використання, проте не з метою своєї комерційної чи професійної діяльності [4, с.8].

Нині в Європейському Союзі діють понад двадцять нормативних актів, що належать до так званого права захисту прав споживачів. Одним із важливих елементів доктрини права захисту споживачів, введеного в правову науку і законодавство європейських держав, є поняття "несправедливі умови договору" (unfair contracts terms).У Великій Британії у 1977 р. було прийнято Акт "Про несправедливі умови договору", який забороняє особі-підприємцю включати до договору умову про виключення або обмеження своєї відповідальності у випадку смерті або заподіяння шкоди споживачу за своєї необачності, крім випадків, якщо така умова відповідає вимогам справедливості. У законодавстві країн з розвинутою ринковою економікою під споживачем розуміється особа-непрофесіонал, яка набуває предмети з метою особистого споживання на ринку товарів та послуг. Законодавство Великобританії визначає споживачів як фізичних осіб-непрофесіоналів, які набувають товари або послуги з метою особистого споживання (ст. 12 Закону про несправедливі умови договору 1977 р.) [4, с.14].

Закон Франції «Про захист та інформацію споживачів продуктів та послуг» від 10 січня 1978 р. встановив систему контролю змісту договорів, стороною в яких є споживачі – не підприємці [4, с. 15].

Відповідно до Директиви 2011/83/ЄС Європейського парламенту та Ради від 25 жовтня 2011 р., яка спрямована на наближення законодавчих положень держав-членів щодо дистанційних договорів, договорів, що укладені поза діловими приміщеннями, та деяких інших аспектів споживчих відносин з метою покращення функціонування внутрішнього ринку шляхом досягнення високого рівня захисту прав споживачів, поняття «споживач» означає будь-яку фізичну особу, яка в контрактах, які регулюються цією Директивою, діє не в цілях своєї комерційної чи професійної діяльності [8].

В законодавстві України, споживання як складне, багатогранне соціально-економічне явище є об'єктом міжгалузевого регулювання, а не регулювання нормами однієї правової галузі. Прямо чи опосередковано споживчі відносини регулюються нормами різних галузей публічного й приватного права.

Провідну роль у законодавчому забезпеченні прав споживачів відіграє, насамперед, конституційне право.

Конституція України містить норми, безпосередньо спрямовані на регулювання відносин у сфері споживання. Ст. 42 Основного Закону зазначає:: «Держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадських організацій споживачів» [1].

Для забезпечення належної реалізації наведеної конституційної норми важливим є питання щодо визначення поняття «споживач». Дослідженню цієї дефініції приділялася певна увага в межах науки цивільного та господарського права.

У чинному законодавстві України термін «споживач» зустрічається досить часто, однак його трактування є різним. Так, у п.22 ст.1 Закону України «Про захист прав споживачів» споживачем визнається фізична особа, яка придбаває, замовляє, використовує або має намір придбати чи замовити продукцію для власних особистих потреб, безпосередньо не пов'язаних із підприємницькою діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника [10].

Як ми вже зазначали, відносини в споживчій сфері регулюються нормами не лише конституційного, а й інших галузей права: цивільного, господарського, адміністративного, кримінального. Тому поняття «споживач» вживається не тільки у Законі України «Про захист прав споживачів», а й у багатьох інших законодавчих актах.

Якщо підсумувати зазначене, то можна зробити такі висновки:

1) законодавчий термін «споживач» використовується в нормативно-правових актах України в широкому й вузькому розумінні.

2) крім терміна «споживач», у науковій літературі досить часто згадуються терміни «покупець» і «клієнт». Науковці ці поняття розмежовують, вважають їх відмінними один від одного.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. –1996. – № 30. – Ст. 141.

2. Грабовська Г.М. Теоретико-правові основи забезпечення дотримання прав споживачів / Г.М. Грабовська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Юридичні науки». – 2014. – № 1. – С. 101-104.

3. Черняк О.Ю. Цивільно-правовий статус споживача у контексті адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес ; сімейне право ; міжнародне приватне право» / О.Ю. Черняк ; Київський нац. екон. ун-т. – К., 2011. – 16 с.

4. Осетинська Г.А. Цивільно-правовий захист прав споживачів : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес ; сімейне право ; міжнародне приватне право» / Г.А. Осетинська ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2006. – 20 с.

5. Про захист прав споживачів у дистанційних контрактах, що укладені за діловими приміщеннями та деяких інших аспектів споживчих відносин : Директива 2011/83/ЄС Європейського парламенту та Ради від 25 жовтня 2011 р. // http://zakon.rada.gov.ua

6. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с.

7. Про захист прав споживачів : Закон України від 13 січня 2006 р. № 1023-XII // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 30. – Ст. 379.

8. Закону України «Про рекламу» від 3 липня 1996 р., № 270/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. –№ 39. – Ст. 181.

9. Закон України «Про інформаційні агенства» від 28 лютого 1995 р., № 74/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 13. – Ст. 83.

Грицак А.М.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Лук'янець В.С., кандидат юридичних наук, доцент

Особливості застосування програми амністії за порушення законодавства про економічну концентрацію в Україні

16 вересня 2015 року Антимонопольний Комітет України (надалі – **АМКУ** або **Комітет**) прийняв доволі безпрецедентне для Української правової системи рішення щодо введення так званої програми амністії за порушення законодавства в сфері економічної концентрації (надалі – **Програма Амністії**). Програма передбачає можливість суб'єктів господарювання самостійно звертатися до Комітету з інформацією про вчинені раніше концентрації без отримання відповідного дозволу Комітету (у випадках коли отримання такого дозволу було необхідно) в обмін на виплату символічного фіксованого штрафу та звільнення від більш суттєвих санкцій.

Питання правового регулювання економічної концентрації суб'єктів господарювання регулюються у вітчизняному законодавстві, поміж іншого, Законом України "Про Захист Економічної Конкуренції", Законом України "Про Антимонопольний Комітет України", Розпорядженням АМКУ "Про затвердження Положення про порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про попереднє отримання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання" та Рекомендаційними Роз'ясненнями АМКУ "Щодо застосування положень частин другої, п'ятої та шостої статті 52 Закону України "Про захист економічної конкуренції", частин першої та другої статті 21 Закону України "Про захист від недобросовісної конкуренції" (надалі – **Рекомендаційні Роз'яснення**).

Відповідно до умов програми амністії, у разі якщо суб'єкт господарської діяльності виявить, що він був одним з учасників економічної концентрації (злиття, набуття контролю, створення нового суб'єкта господарювання і т.д.), та в ході такої концентрації сторонами не було отримано відповідного дозволу АМКУ (якщо отримання такого дозволу вимагалося згідно з діючим на той час законодавством), він може протягом строку дії програми амністії звернутися до Комітету із відповідною заявою про надання дозволу постфактум[1]. В такому випадку, до порушника буде застосовано символічний фіксований штраф, який на сьогодні становить 6000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (102 тис. грн.). В той же час, у випадку якщо АМКУ самостійно виявить концентрацію суб'єктів господарювання на певному товарному ринку, яка була здійснена без отримання відповідного дозволу, це може потягнути за собою накладання більш суттєвого штрафу (наприклад, в розмірі декількох відсотків від доходу суб'єкта господарювання від реалізації продукції), скасування державної реєстрації змін до установчих документів, внесених за результатами концентрації, а також є підставою для оскарження законності угоди в судовому порядку.

Незважаючи на доволі привабливі умови програми амністії, слід зазначити, що Рекомендаційні Роз'яснення, якими було ведено таку програму, не мають статусу нормативно-правового акту та мають лише рекомендаційний характер. Зважаючи на це, Комітет має дискреційні повноваження щодо відступлення від положень програми амністії. Більш того, відповідно до п. 5 Рекомендаційних Роз'яснень "У виняткових випадках, у зв'язку з необхідністю забезпечення належного стримуючого ефекту, штрафи можуть бути визначені в більшому розмірі, ніж передбачено цими Рекомендаційними роз'ясненнями. Це стосується, зокрема, вчинення

[1] На сьогодні, строк дій програми амністії встановлений до 15 березня 2017 року

порушень, що призвели до особливо негативних наслідків для конкуренції, інтересів інших суб'єктів господарювання, споживачів, можливостей органів Комітету виконувати покладені на них завдання". Наявність таких положень створює певну невизначеність для заявників щодо гарантій отримання дозволу на концентрацію постфактум та щодо визначеності розміру штрафу, який може бути накладений АМКУ в рамках програми амністії за порушення законодавства про економічну концентрацію.

Проаналізувавши правові аспекти введення та практичного застосування програми амністії, автор вважає, що дана ініціатива АМКУ створює певні стимули для суб'єктів господарювання щодо приведення своєї господарської діяльності у відповідність до норм вітчизняного антимонопольного законодавства. Крім того, програма амністії є унікальною можливістю для суб'єктів господарювання звільнитися від відповідальності за свої порушення, обмежуючись лише символічними фінансовими втратами.

Список використаних джерел:

1. Рекомендаційні Роз'яснення АМКУ "Щодо застосування положень частин другої, п'ятої та шостої статті 52 Закону України «Про захист економічної конкуренції», частин першої та другої статті 21 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції".

2. Сайт Антимонопольного комітету України, веб-джерело: http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/88614;jsessionid=BA47F45E06E8BED706576A8242BE277C

3. Закон України «Про Захист Економічної Конкуренції» від 11.01.2001 № 2210-III.

4. Сергій Холодов: Амністія: великі ризики, великі можливості (веб-джерело: http://vseprava.com.ua/sergij-xolodov-amnistiya-veliki-riziki-veliki-mozhlivosti/)

Гуркова А.В.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»
Науковий керівник: Заєць А.П., доктор юридичних наук, професор

Акти органів місцевого самоврядування. Історико-правовий аспект

Згідно ст. 140 Конституції України [4], місцеве самоврядування України – це право територіальної громади, жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища або міста – самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України.

З огляду на те, що Україна впевнено йде шляхом євроінтеграції очікуваними є зміни в системі управління.

Актуальним є розгляд деяких питань сучасного реформування, зокрема, процедури прийняття актів органів місцевого самоврядування; її недоліків і позитивних змін.

Незважаючи на те, що місцеве самоврядування є базовим у становленні незалежної та демократичної держави, дане явище являється малодослідженим в Україні. До розгляду цього питання зверталися такі вчені як І.В. Борденюк [1], П.Ф. Гураль [3], С.М. Крючков [5], М.В. Білоконь [2] та інші. Однак їх дослідження проводилися виключно на базі застарілого муніципального законодавства.

В даний час в Україні розроблено нові законопроекти з питань внесення змін і доповнень в роботу місцевого самоврядування.

Історично процедура прийняття та механізм впровадження рішень,що приймалися органами місцевого самоврядування мали різне правове наповнення.

Наприклад, за часів Київської Русі (IX – XIII ст.) Вирішення питань місцевого значення приймало віче – загальні збори громадян міст Київської Русі. Для розгляду громадських справ в головних містах держави здійснювали вічові збори, що набирали характеру одного з верховних органів влади, вони конкурували в своїх повноваженнях з владою князя. На даному етапі історичного розвитку віче можна розглядати як прототип місцевих референдумів [4, с. 85].

У Литовсько-польський період (XIV – XVII ст.) Поступово відбувається перехід від неписаних до письмових форм прийняття рішень органами місцевого самоврядування, що було пов'язано із зародженням статутних грамот, які стали прообразом сучасних статутів територіальних громад. У деяких містах вводиться Магдебурзьке право (Львів, Луцьк, Галич). Так, Магдебурзьке право вплинуло на нормотворчий процес. Прийняття нормативних правових актів здійснювалося у чіткій регламентації.

Під час козацько-гетьманської України (XVII – XVIII ст.) Відбулося повернення до обрядового права (активно проводилися віче, збори). Полковники і старшини видавали письмові акти-листи, універсали [5, с. 91].

В період перебування українських земель у складі Російської та Австро-Угорської Імперій (кінець XVIII ст. – поч. XX ст.) Відбувається розширення суб'єктів нормотворення на місцевому рівні. Приймалися такі нормативні правові акти як постанови, статути, регламенти, приписи, інструкції, положення. Запроваджено практику офіційного опублікування нормативних правових актів, в тому числі, в друкованих збірниках [2, с. 95].

Період відродження української національної державності (1917 – 1920 рр.) Більшість рішень центральної влади і закладених в них ідей, в тому числі з питань місцевого самоврядування, фактично залишилися нереалізованими.

У радянський період (1921 – 1991 рр.) Місцевих рад народних депутатів, які фактично стали правонаступниками представницьких органів місцевого самоврядування в незалежній Україні, були нормативні правові акти у формі рішень [6].

Проголошення незалежності України 24 серпня 1991 року і впровадження демократичних принципів розвитку держави послужило стимулом для відновлення дискусії про сутність, місце, роль і значення місцевого самоврядування в системі влади.

Так, з прийняттям Конституції України 28 червня 1996 року суб'єктом місцевого самоврядування була визначена територіальна громада, яка може як безпосередньо, так і через обрані ним органи, здійснювати свої повноваження (ст. 140 Конституції України). У той же час Конституція України встановила основні принципи організації та діяльності місцевого самоврядування на всій території країни, наділила територіальні громади та їх представницькі органи рядом функцій і повноважень в області фінансово-економічної, соціально-культурної та інших сферах місцевого життя (ст.143 -144 Конституції України) [4].

Варто зазначити, що прийняття органом місцевого самоврядування рішень здійснюється відповідно до Конституції України, Закону України № 24 від 21 травня 1997 року «Про місцеве самоврядування в Україні», відповідає загальновизнаним принципам і нормам міжнародного права [7].

Проблема застосування нормативних правових актів місцевого самоврядування, перш за все, стосується порядку їх прийняття та меж їх дії. Законодавець на конституційному рівні визначив тільки одну форму нормативного правового акта місцевого самоврядування. Так ст. 144 Конституції встановлює, що органами місцевого самоврядування є ради та їх виконавчі органи, які в межах повноважень приймають рішення [1].

Таким чином, нормотворчість органів місцевого самоврядування в даний час характеризується наявністю прогалин і колізій.

Слід звернути увагу на те, що Україна на даному етапі розвитку обрала шлях реформування місцевого самоврядування. Однією з таких реформ є децентралізація влади, яка включає в себе більшою мірою передачу повноважень від центральної влади на місця. Ця реформа включає в себе ряд змін як на законодавчому, так і на правозастосовчому рівнях. Розширення повноважень органів місцевого самоврядування вплине і на розширення актів і рішень, які будуть прийматися органами місцевого самоврядування.

Список використаних джерел:

1. Борденюк, В. І. Місцеве самоврядування та державне управління: конституційно-правові основи співвідношення та взаємодії: [монографія] / В. І. Борденюк. М.: Парламентська вид-во, 2007. 576 с.

2. Білоконь, М. В.Органи державного управління та місцеве самоврядування в Російській імперії у другій половині XIX ст. (На матеріалах Лівобережної України) історико-правове дослідження: Монографія / М.В. Білоконь. Харків: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. 260 с.

3. Гураль, П. Ф. Територіальна громада в Україні Історико-правове дослідження / П. Ф. Гураль. Львів: ЛьвДУВС «Край», 2008. 468 с.

4. Конституція України від 28.06.1996 № 254к / 96-ВР: [Електронний ресурс]. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр

5. Крючков, С. М. Історико-правові аспекти становлення та розвитку місцевого самоврядування: Світовий та український досвід / С. Крючков. Ін-т систем. аналізу і ввів. соц. проектів «СоцІнтел». М.: Довіра; СоцІнтел, 1998. 194 с.

6. Історичні аспекти становлення нормативно-правових актів місцевого самоврядування як джерел права: [Електронний ресурс] // Наукові записки інституту законодавства Верховної Ради України: офіц.сайт. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Nzizvru/2012_1/p10_4.html (дата звернення: 26.04.2016).

7. «Про місцеве самоврядування» Закон України від 21 травня 1997 № 24 [Електронний ресурс]. Верховна Рада України: офіц.сайт. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр

Двірська О.В.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Корольова В.В., кандидат юридичних наук, доцент

Медичне право як комплексна галузь права

У даному дослідженні здійснюється загальнотеоретична характеристика медичного права як комплексної галузі права.

Необхідність становлення самостійної галузі права, яка регламентує цілісну систему медичної діяльності, осмислюється в багатьох країнах, та викликає гострі професійні дискусії, як серед науковців-юристів, так і медиків. Реалізація даної проблематики вкрай складна і досить часто підміняється дослідженнями окремих інститутів.

На сьогоднішній день медичне право, як галузь права, як частина правової науки і як навчальна дисципліна, переживає час свого становлення.

Незважаючи на всю важливість даної галузі , все ще не стихають численні дискусії з приводу доцільності виділення медичного права у самостійну галузь права. Сукупність норм які відносяться до медичного права, не заснована на розвинутій науковій базі, яка необхідна для переходу медичних правил, звичаїв та етичних норм в юридичну форму. Обсяг юридичних наукових досліджень в даній сфері не є достатнім. Думки юристів і медиків нерідко протипоставлені одна одній. Саме тому, а також з інших причин, на теперішній час необхідна інституціоналізація відносин в даній сфері життєдіяльності, та реалізація таких юридичних досліджень, які б дозволили на системній основі розвинути медичні правові та інші норми в самостійну правову галузь – медичне право.

Ще в радянський період української державності існувало дві позиції стосовно питання становлення медичного права в якості самостійної галузі права. Ряд юристів-науковців (Н. С. Малеїн, В. Л. Суховерхий, А. М. Савицька та ін.) відносили норми, що на той час регулювали відносини в галузі охорони здоров'я до цивільно-правових норм на підставі предметної ознаки. Друга позиція (представники В. С. Андрєєв, В. А. Тарасова, Р. І. Іванова та ін.), що обґрунтовано сформувалась наприкінці 70 рр. XX ст. з прийняттям значної кількості соціально-орієнтованих нормативних актів, зводилась до віднесення норм, що регулювали відносини з приводу надання медичної допомоги до права соціального забезпечення.

У пострадянський період одним із перших юристів-науковців, які обґрунтовували галузеву самостійність медичного права була М. Н. Малеїна.

Звертаючись до суті даної проблеми, слід перш за все відзначити, що практично всі можливі випадки виникнення нових галузей права можуть бути зведені до двох основних: 1) поширення правової регламентації на ту частину соціальної дійсності, яка раніше не була об'єктом правового регулювання; 2) відокремлення від однієї або декількох галузей права взаємозалежної сукупності норм (правових інститутів), що придбали якісно нові властивості.

Дискусійне питання щодо існування в системі права комплексних утворень, в тому числі комплексних правових інститутів, має давню історію. Вперше ідею про наявність основних і комплексних галузей права висунув В. К. Райхер [1, с. 363]. Ідея існування комплексних галузей права спочатку була підтримана також О. С. Іоффе і М.Д. Шаргородським, які вважали її плідною, з точки зору практичного застосування для систематики чинного законодавства. Разом з тим вони заперечували проти твердження В. К. Райхера, що комплексні галузі можуть

входити в систему права [2, с.363]. Протилежну думку, на відміну від В.К. Райхер, щодо існування комплексних галузей права, свого часу висловлював С. С. Алексєєв . Відкидаючи існування комплексних галузей права, С.С. Алексєєв разом з тим докладно обґрунтував тезу про наявність в системі права комплексних (змішаних) правових інститутів. Протилежну думку стосовно поділу галузей права на «основні» і «комплексні» висловлював О. А. Красавчиков. Заперечуючи авторам прихильникам комплексних галузей права ,О. А. Красавчиков обґрунтовано показав, що їх висловлювання засновані на змішуванні системи права з системою законодавства в цілому або з системою окремих законодавчих актів [3, с. 260].

Подальший розвиток юридичної науки призвів до певної трансформації поглядів багатьох як прихильників, так і супротивників комплексних галузей права. На користь визнання комплексних галузей права виступав в останні роки С. С. Алексєєв. Науковець стверджував, що «структура права не може бути з достатньою повнотою і точністю розкрита, якщо не бачити її органічної єдності з зовнішньою формою права – з тим, що може, бути названо «зовнішньою структурою», зокрема, структурою законодавства [4, с.303]. Виходячи із зазначеного С. С. Алексєєв висловився за подвоєння структури права, яка являє собою своєрідне поєднання основних (первинних) і комплексних (вторинних) галузей права.

Повертаючись до питання медичного права як самостійної галузі права в системі права України, сучасні дослідники-правознавці – Н. Б. Болотіна, С. Г. Стеценко, З. С. Гладун, І. Я. Сенюта, не піддають сумніву існування медичного права як окремої галузі права.

Так, Н. Б. Болотіна розглядає медичне право як систему правових норм, які регулюють якісно своєрідні суспільні відносини, змістом котрих є вплив на фізичне і психічне здоров'я людини за допомогою медичних засобів, який здійснюється медичними працівниками [5, с. 120].

З. С. Гладун зазначає, що медичне право – це комплексна спеціалізована галузь права, яка являє собою зв'язану внутрішньою єдністю систему правових норм, що регулюють суспільні відносини у сфері медико-санітарної допомоги та охорони здоров'я як окремої людини, так і населення в цілому [6, с. 66].

І. Я. Сенюта визначає медичне право як комплексну галузь права, якою є сукупність правових норм, які регулюють суспільні відносини, що виникають у процесі надання медичної допомоги, яка застосовується з діагностичною, профілактичною, лікувальною і реабілітаційно-відновною метою з тим, аби забезпечити право людини на охорону здоров'я [7, с. 10].

З огляду на вищевикладене вважаємо, що медичне право необхідно визначати як таку що знаходиться у стані становлення та інтенсивно розвивається, самостійну, комплексну , засновану на публічно-правових та приватноправових началах сукупність норм, що становлять галузь права, яка регулює суспільні відносини у сфері медичної діяльності.

Отже медичне право в Україні проходить складний шлях не стільки становлення та розвитку, скільки визнання на офіційному рівні.

Список використаних джерел:

1. Райхер В.К. Общественно-исторические типы страхования. / В.К. Райхер. – М. – Л.: Изд. 1-я тип. Издательства АН СССР в Ленинграде, 1947. – 283 с.

2. Иофе О. С. Вопросы теории права. / О. С. Иофе, М. Д. Шаргородский // Вопросы теории права. / О. С. Иофе, М. Д. Шаргородский. – М, 1961. – С. 362 –365.

3. Красавчиков О. А. Советская наука гражданского права (понятие, предмет, состав и система). / О. А. Красавчиков. // Учен. труды Свердловского юрид. ин-та. – 1961. – С. 258–263.

4. Алексеев С.С. Общая теория права: в 2-х т. Т. І. / С.С. Алексеев. – М.: Юрид. лит., 1981. – 360 с.

5. Болотіна Н. Медичне право у системі права України // Право України. –1999. – № 7. – С. 116–121.

6. Гладун З. С. Проблеми формування галузі медичного права в Україні // Вісник Львівського національного медичного університету. – 2005. –№ 3. – С. 63–79.

7. Сенюта І. Я. Право людини на охорону здоров'я та його законодавче забезпечення в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. / Сенюта І. Я. – м. Львів, 2006. – 16 с.

Зарицький Б.В.
студент магістратури
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Гіжевський В.К., кандидат юридичних наук, професор

Проблема ефективності використання способів захисту прав суб'єктів господарювання

У даній статті розглянуто актуальні питання, пов'язані з проблемами ефективності застосування різних способів захисту прав суб'єктів господарської діяльності в Україні.

На сучасному етапі реформування української держави законодавство, що регулює підприємницьку діяльність, ще не в змозі забезпечити належне поєднання свободи підприємництва та конкуренції із належним захистом прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності, а це, в свою чергу, створює необхідність для звернення останніх до господарського суду за захистом своїх оспорюваних або порушених прав, тому питання захисту прав суб'єктів підприємницької діяльності в господарському суді на сучасному етапі є особливо актуальним і практично значимим.

Метою є висвітлення основних способів захисту прав суб'єктів господарювання та проблеми їх функціонування.

Ефективність захисту прав та законних інтересів суб'єктів господарювання від порушень напряму залежить від обраного способу захисту, оскільки ним зумовлюється реальність відновлення порушеного права, суб'єкт, який уповноважений застосовувати такі способи захисту порушеного права, а також порядок захисту в цілому. Спосіб захисту прав втілює безпосередню мету, якої прагне досягти суб'єкт захисту, вважаючи, що таким чином буде припинене порушення (чи оспорювання) його прав, він компенсує витрати, що виникли у зв'язку з порушенням його прав, або в інший спосіб нівелює негативні наслідки порушення його прав [1, 245].

Частиною 2 ст. 20 ГК визначається 11 універсальних способів захисту прав та законних інтересів суб'єктів господарювання, їхній перелік не є вичерпним. Права та законні інтереси зазначених суб'єктів захищаються такими шляхами:

- визнання наявності або відсутності прав;
- визнання повністю або частково недійсними актів органів державної влади та органів місцевого самоврядування, актів інших суб'єктів, що суперечать законодавству,
- відновлення становища, яке існувало до порушення прав та законних інтересів суб'єктів господарювання;
- припинення дій, що порушують право або створюють загрозу його порушення;
- присудження до виконання обов'язку в натурі;
- відшкодування збитків;
- застосування штрафних санкцій;
- застосування адміністративно-господарських санкцій;
- Інші способи передбачені законодавством

Що ж до інших способів захисту прав суб'єктів господарювання, передбачених законами, можна назвати, наприклад, отримання дозволу на узгоджені дії (ст. 10 Закону України «Про захист економічної конкуренції» [3]), визнання незаконною бездіяльність органу державної

влади (ст. 16 Цивільного кодексу України), визнання правочину дійсним (ст. ст. 219-221, 226 Цивільного кодексу України [4]).

Найбільш важливою проблемою судового захисту в прав та інтересів суб'єктів господарювання в Україні, на нашу думку, те що вони застосовуються за розсудом суду, які обмежені лише тими способами захисту, які прямо прописані в законодавчих актах, та для яких передбачено механізм реалізації. Вважаємо, що необхідно надати господарським судам законну можливість гнучко, у відповідності з призначенням судового розгляду, тлумачити норми законодавства про встановлення способів захисту прав суб'єктів господарювання

Також значною проблемою є як зазначав О.О. Кот, зміст статей 235, 236 ГК України фактично позбавив учасників господарських зобов'язань можливості у своєму договорі встановлювати особливі способи захисту прав, які не передбачені ГК України або іншим законом [5, с. 222].

Поряд з тим, в законодавстві України не приділено питанню новітніх засобів самозахисту, які є популярними у країнах з розвиненою економікою, до таких можна віднести: ескроу, фідуціарну діяльність, лобіювання та "Government Relationship", розголошення фактів порушення через засоби масової інформації, самозахист через учасника – міжнародну організацію чи юридичну особу, заходи тиску на контрагентів через передбачені законодавством методи впливу та інші.

Також, для збільшення ефективності судового та досудового захисту прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності є необхідним вивчення досвіду інших країн з організації та діяльності спеціалізованих судів. Такий аналіз зарубіжного досвіду показує, що для захисту прав суб'єктів підприємницької діяльності діють спеціалізовані суди (суд з питань міжнародної торгівлі,суд із справ про банкрутство, та інші) якими для розгляду справ залучаються не тільки юристи, але й професіонали певного виду діяльності.

Окрім того, складністю захисту прав і охоронюваних законом інтересів суб'єктів підприємницької діяльності в господарських судах України пояснюється не лише недосконалою нормативною базою, але й браком надійних гарантій судової незалежності. Для здійснення правосуддя господарські суди повинні бути самостійними і незалежними у вирішенні всіх господарських суперечок. Незалежність суду є одним із гарантів захисту прав. Питання альтернативних способів вирішення комерційних спорів актуалізувалося з поглибленням розуміння неадекватності витрат часу та коштів на судовий розгляд комерційних спорів результатам такого розгляду

Отже, в умовах кризового стану економіки та постійної зміни законодавства, слід більш чітко визначати форми захисту прав суб'єктів підприємницьких відносин, а також імплементувати до чинного законодавства положення, які дадуть підприємцям можливість не лише звертатися до суду за вирішенням спору між ними, а також забезпечать дієвість застосування приватноправових механізмів та форм вирішення комерційних спорів.

Список використаних джерел:

1. рожкова М. А. Засоби та способи правового захисту сторін комерційного спору / М. А. Рожкова. М. : Волтере Клувер, – 2000. – С. 410.

2. Господарський кодекс України. Від 16 січня 2003 р. № 436-IV. З // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – 22. – Ст. 144.

3. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 року // Відомості Верховної Ради України – 200 – № 12 – ст.64.

4. Цивільний кодекс України. Від 16 січня 2003 р. № 435-IV. // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 40-44. – Ст. 356.

5. Кот О. Способи захисту сторін договору в приватному праві / О. Кот // Право України. – 2014. – № 2. – С. 220-227.

Зінченко В.В.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Гіжевський В.К., кандидат юридичних наук, професор

Правовий статус органу антимонопольного регулювання: поняття та складові елементи

В доповіді розкривається зміст поняття „правовий статус органу антимонопольного регулювання" та пропонується перелік його складових елементів, об'єктивно розкриваючи сутність поняття.

Метою дослідження є визначення поняття та елементів правового статусу органу антимонопольного регулювання, що характеризували б його повною мірою, та застосовувалися би по відношенню до органів антимонопольного регулювання України і зарубіжних держав, зважаючи на актуальність даної теми через відсутність в юридичній літературі єдиного підходу до визначення поняття правового статусу органу антимонопольного регулювання як державного органу та його складових елементів. Визначення такого поняття та складових елементів правового статусу органу антимонопольного регулювання є результатом дослідження, та становить його новизну. Матеріали дослідження складають його науково-теоретичну базу: напрацювання правознавців, в тому числі наукові публікації, публікації міжнародних органів, організацій, звіти та публікації зарубіжних органів антимонопольного регулювання, нормативно-правову базу: антимонопольне (конкурентне) законодавство України та зарубіжних держав, та емпіричну базу: матеріали з практики діяльності органів антимонопольного регулювання України та зарубіжних держав. Дослідження ґрунтується на загальнонаукових та спеціальних методах: використаний загальнонауковий діалектичний метод, зокрема його прийоми: аналіз і синтез – для виконання таких завдань роботи як характеристика правового статусу органу антимонопольного регулювання та його елементів, аналіз правового статусу органу антимонопольного регулювання України та правового статусу органів антимонопольного регулювання зарубіжних держав, логічний метод – прийом гіпотези для визначення поняття правового статусу органу антимонопольного регулювання, його елементів, та визначення базових елементів в правовому статусі органу антимонопольного регулювання для його нормального та ефективного функціонування, та спеціальні методи: формально-юридичний (догматичний) для формулювання юридичних понять, та порівняльно-правовий метод для порівняння досвіду зарубіжних держав із визначення правового статусу органів антимонопольного регулювання.

Для найбільш повного визначення правового статусу органу антимонопольного регулювання необхідно врахувати теоретичний, практичний підходи, а також об'єктивну реальність, в якій орган антимонопольного регулювання існує як державний орган із спеціальним статусом [1, ч. 2 ст. 1]. Запропоновано розглядати правовий статус органу антимонопольного регулювання як його становище та положення, визначене та закріплене правовою нормою чи їх сукупністю – у вузькому розумінні, в широкому – як сукупність об'єктивних та суб'єктивних характеристик, інституційних та індивідуальних характеристик, що описують та групують його складові елементи.

Запропоновано включати до об'єктивних характеристик правового статусу органу антимонопольного регулювання реально закріплені законодавством вимоги до органу держави,

місце в системі державних органів, завдання, функції, повноваження, обов'язки, джерела фінансування. Виокремлення суб'єктивної складової в правовому статусі пов'язується із наявністю у державного органу суб'єктивного публічного права [5] як права на власні дії, на вимогу певних дій та право на охорону та захист, що вказує на рівень реальної можливості реалізації визначеної державою політики, групи функцій та завдань.

Запропоновано включати до інституційних характеристик розгляд правового статусу органу антимонопольного регулювання як державного органу, інституції, структурно уособленої ланки [2, с. 160], [3, с. 153], а до індивідуальних – як правового статусу осіб, які реально здійснюють діяльність, покладену на державний орган. Включення індивідуальних характеристик пояснюється наявністю в правовому статусі державного органу такого елементу, як відповідальність його посадових осіб та працівників, їх повноважень із реалізації прав та виконання обов'язків, покладених на державний орган, а також із самого визначення державного органу як „створеного державою чи обраного безпосередньо народом колективу державних службовців" [4, с. 65].

Інституційні (місце певного державного органу в системі державних органів, мета, завдання, цілі, принципи, функції діяльності, встановлені та визначені для державного органу нормами права, обов'язки, покладені на державний орган нормами права, джерела фінансування утримання та діяльності державного органу; взаємодія певного державного органу із іншими державними органами, органами місцевого самоврядування та міжнародними органами та організаціями тощо, незалежність, підпорядкованість, підконтрольність, підзвітність державного органу, компетенція державного органу, повноваження державного органу приймати обов'язкові для виконання рішення, повноваження брати участь в нормотворчій діяльності) та індивідуальні (організаційна структура державного органу, гарантії діяльності, становище посадової особи, працівника державного органу; відповідальність посадових осіб, працівників державного органу, можливість оскарження рішень державного органу в інших інстанціях) характеристики є ширшими за обсягом, ніж об'єктивні та суб'єктивні, та вміщають в собі останні.

Ключовими елементами правового статусу органу антимонопольного регулювання запропоновано розуміти: а) компетенцію, за критерієм якої всі органи антимонопольного регулювання світу можна поділити на три групи: органи антимонопольного регулювання моністичної адміністративної моделі, органи антимонопольного регулювання дуалістичної адміністративної моделі та повністю судової моделі, б) повноваження, обсяг яких визначає можливість органу антимонопольного регулювання досягати мети своєї діяльності, задля якої він наділяється відповідним правовим статусом (встановлено, що для органу антимонопольного регулювання є базовим мати в своєму правовому статусі повноваження реагувати на чи самостійно виявляти порушення антимонопольного (конкурентного) законодавства, та проводити розслідування, підкріплені супровідними правами: збирати докази, проводити перевірки приміщень тощо, повноваження проводити перевірки та дослідження ринку, та повноваження застосовувати санкції в якості заходів впливу та захисту виконання прийнятих ним рішень, повноваження здійснювати співробітництво в сфері захисту економічної конкуренції із міжнародними органами, організаціями, органами антимонопольного регулювання іноземних держав та повноваження приймати рішення, в т.ч. рішення про застосування тимчасових запобіжних заходів, в т.ч. супутнє право нагляду за виконанням таких рішень органу антимонопольного регулювання тощо) та в) правовий статус посадових осіб органу антимонопольного регулювання за критеріями прав, обов'язків, гарантій діяльності та обсягу юридичної відповідальності.

Список використаних джерел:

1. Закон України „Про Антимонопольний комітет України" від 26.11.1993, № 3659-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 50. – Ст. 472.

2. М. С. Кельман, О. Г. Мурашин Загальна теорія держави та права: Підручник. – К.: Кондор, 2005. – 609 с.

3. Кириченко В.М., Куракін О.М. Теорія держави і права: модульний курс: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 264 с.

4. Мурашин О.Г. Загальна теорія держави і права: підручник/ О.Г. Мурашин. – К.: Університет „Україна", 2014. – 561 с.

5. Суб'єктивне публічне право як юридичний феномен [Електронний ресурс] / Т. О. Мацелик // Юридичний вісник. Повітряне і космічне право. – 2011. – № 3. – С. 67-71. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnau_2011_3_16

Іскра М.О.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»
Науковий керівник: Лук'янець В.С., кандидат юридичних наук, доцент

Правове регулювання державної допомоги суб'єктам господарювання як ефективний механізм розвитку конкуренції та запобігання корупції

У тезах доповіді наведено механізми регулювання державної допомоги, які сприятимуть розвитку конкуренції шляхом запобігання корупції у сфері надання державної допомоги.

На сьогоднішній день Україна має проблему відсутності належного регулювання надання державної допомоги суб'єктам господарювання. Відсутність такого регулювання створює можливості для корупції, яка може полягати, серед іншого, у вибірковому необґрунтованому використанні державних ресурсів для підтримки суб'єктів господарювання, якими володіють особи «наближені» до посадових осіб – розпорядників таких ресурсів. Крім цього, селективна підтримка певних суб'єктів господарювання сприяє монополізації такими суб'єктами господарювання відповідних ринків. Це стає можливим, в першу чергу, через відсутність можливості у конкурентів отримати такі економічні ресурси або преференції за нормальних умов. Прикладом такої ситуації може бути погашення державою відсотків за кредитами компанії Activ Solar на суму близько 200 млн. гривень [3, с. 36].

Підписавши та ратифікувавши, 16 вересня 2014 року, Угоду про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони (далі – Угода про асоціацію) [1], Україна взяла на себе зобов'язання побудувати систему регулювання надання державної допомоги суб'єктам господарювання за зразком системи, яка ефективно функціонує вже протягом більш ніж п'ятдесяти років в ЄС. На виконання відповідних положень Угоди про асоціацію, Верховною Радою України було прийнято Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» від 01.07.2014 (далі – Закон) [2]. Проте, з огляду на великий обсяг підготовчої роботи, яку необхідно зробити задля забезпечення можливості виконання норм згаданого Закону, набрання ним чинності було відстрочено до 02.08.2017 року.

Стаття 262 Угоди про асоціацію визначає, що «*будь-яка допомога, надана Україною або країнами-членами Європейського союзу з використанням державних ресурсів, що спотворює або загрожує спотворити конкуренцію шляхом надання переваг окремим підприємствам або виробництву окремих товарів, є несумісною з належним функціонуванням цієї угоди в тій мірі, в якій вона може впливати на торгівлю між сторонами*». Наведене визначення державної допомоги деталізується відповідними нормами Закону. Зокрема, відповідно до статті 4 Закону, поняттям державна допомога охоплюються такі форми державної підтримки суб'єктів господарювання як: надання субсидій та грантів, дотацій; надання податкових пільг, відстрочення або розстрочення сплати податків, зборів чи інших обов'язкових платежів; списання боргів, включно із заборгованістю за надані державні послуги, списання штрафних санкцій, компенсація збитків суб'єктами господарювання; надання гарантій, кредитів на пільгових умовах, обслуговування кредитів за пільговими тарифами; зменшення зобов'язань суб'єктів господарю-

вання перед фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування; надання, прямо чи опосередковано, товарів та послуг за цінами нижче ринкових, або придбання товарів чи послуг суб'єктів господарювання за цінами, вище ринкових; збільшення державної частки в статутному капіталі суб'єктів господарювання або збільшення вартості державної частки на умовах, неприйнятних для приватних інвесторів.

На нашу думку, Угодою про асоціацію та Законом впроваджуються декілька механізмів, які допоможуть мінімізувати корупційні ризики при наданні державної допомоги. У преамбулі Закону серед іншого зазначено, що він приймається з метою підвищення прозорості функціонування системи державної допомоги, здійснення контролю за її допустимістю.

По-перше, **це створення єдиного реєстру державної допомоги**. Вся державна допомога, яка буде надаватися суб'єктам господарювання, повинна бути внесена до цього реєстру. Реєстр буде відкритим, і користування ним буде здійснюватися на безоплатній основі. Відтак, коли інформація щодо державної допомоги буде консолідованою і відкритою, значно знижується можливість приховати факти держаної допомоги, до якої можуть виникнути питання щодо її обґрунтованості та законності.

По-друге, **це надання Антимонопольному комітету України повноважень щодо погодження державної допомоги за принципом stand still**. Частина 4 статті 9 Закону встановлює, що надання нової державної допомоги може бути лише після отримання відповідного рішення Антимонопольного комітету. Отже, після набрання чинності Законом, органи державної влади або місцевого самоврядування вже не зможуть на власний розсуд вирішувати, яку допомогу і кому надати – все це буде погоджувати Антимонопольний комітет після проведення відповідної перевірки обґрунтованості надання такої допомоги.

По-третє, це **визначення чітких критеріїв допустимості державної допомоги**. Розділом 2 Закону передбачено вичерпний перелік критеріїв, за якими державна допомога є допустимою, або може бути визнана такою. Також визначається державна допомога, щодо якої вимога про її обов'язкове повідомлення не застосовується. На наше глибоке переконання, визначення цих критеріїв значно зменшує дискреційні повноваження органів державної влади або місцевого самоврядування у частині надання державної допомоги. Отже, навіть якщо певна посадова особа буде знаходитись під незаконним впливом суб'єкта господарювання, така особа не буде мати повноважень «посприяти» такому суб'єкту господарювання у отриманні ним від держави коштів, знижок та/або інших пільг.

По-четверте, Угодою про асоціацію та Законом **встановлюються механізми з забезпечення прозорості державної допомоги**. Так, стаття 263 Угоди передбачає, що будь-яке підприємство, яке надає послуги, що мають загальний економічний інтерес, та отримують компенсацію за їх надання від держави, зобов'язані зберігати ці кошти на окремих бухгалтерських рахунках.

Отже, на нашу думку, впровадження системи контролю за наданням державної допомоги, через перелічені вище механізми, буде сприяти мінімізації корупції у сфері надання державної допомоги. В свою чергу, це призведе до кращого захисту конкуренції, підвищення інвестиційної привабливості України та розвитку економіки.

Список використаних джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони / Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011/print1477320382731910

2. Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» №1555-VII від 01.07.2014/Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1555-18

3. Звіт щодо семінару «Створення системи регулювання державної допомоги в Україні»/Режим доступу: http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2014/09/Report-on-State-Aid-Stakeholders-Seminar-on-25-June-2014-UKR.pdf

4.

Кабаняча В.В.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Лук'янець В.С., кандидат юридичних наук, доцент

Суб'єкти права, як теоретико-правова складова права Європейського Союзу

У тезах досліджується одна з ключових теоретико-правових основ права, зокрема права Європейського Союзу це його суб'єкти.

Під суб'єктом права, зазвичай, розуміються фізичні та юридичні особи, які є носіями суб'єктивних прав та юридичних обов'язків. Держава визначає хто та за яких умов може стати суб'єктом права та які риси повинні бути йому притаманними. [1]

Проблематиці вивчення суб'єкта права були присвячені роботи таких видатних вчених, як: М.В. Цвік, О.В. Петришин, Г. Шершеневич, Е. Трубецькой, О.В. Зайчук, О.Ф.Скакун, А.М. Колодій, В.В. Копейчиков та ін.

Серед вчених, які присвятили свої дослідження вивченню безпосередньо суб'єкта права ЄС виділяються: М.М. Бірюков, О.Ф. Довгань, С.Ю. Кашкін, А.А. Моісеєв, В.І. Муравйов та ін.

Як зазначає у своїх працях М.В. Цвік суб'єкти права можна поділити за груповою ознакою на індивідуальні та колективні. До індивідуальних вчений відносить громадян, іноземних громадян, апатридів (особи без громадянства), біпатриди (особи з подвійним громадянством). Дані суб'єкти права можуть бути учасниками суспільних відносин в усіх сферах життя: соціальній, економічній, політичній, та ін. До колективних суб'єктів належать державні органи, юридичні особи, політичні партії, спортивні організації колективи підприємств, організації, котрі можуть бути як недержавними, так і державними. [2]

Право ЄС має ряд особливостей, притаманних лише йому, серед них виділяється верховенство права та його пряма дія. Завдяки верховенству право ЄС своїми рішеннями може безпосередньо наділяти правами та обов'язками фізичних та юридичних осіб (наприклад, статті 25, 28, 29 Договору про заснування ЄС). [3]

Не погоджуємося з думкою М.М. Бірюкова та А.А. Моісеєва, що суб'єктами права ЄС є виключно країни – учасниці. Так, на думку науковців права індивідуальних суб'єктів права обмежуються виключно зверненням до міжнародних судових інстанцій з дозволу держави. [4] Однак, відповідно до регламентів та рішень, суб'єкти права можуть звертатися не тільки до Суду ЄС а й в національні суди для вирішення суперечок між ними, а не лише з позовами проти держави. [5]

У свої працях С.Ю. Кашкін до суб'єктів права ЄС також відносить треті країни (країни які не входять до складу ЄС), іноземні юридичні особи, які здійснюють свою діяльність на території ЄС. Тобто право ЄС розповсюджується на всіх суб'єктів, що знаходяться на його території (території кожної країни – учасниці). Окрім того, у деяких випадках (наприклад, отримання Шенгенської візи) право ЄС розповсюджується на осіб, що знаходяться поза межами ЄС. [6]

Суб'єкти права ЄС, головним чином визначені в Договорі про ЄС, про функціонування ЄС та в рішеннях Суду ЄС. [7]

Так в одному із своїх рішень Суд ЄС проголосив, що суб'єктами Європейського Союзу є не тільки країни – учасниці але й інші особи[1].

[1] Рішення Суду ЄС від 05 лютого 1963 року у справі № 26/62 [NV ALGEMENE TRANSPORT EN EXPEDITIE ONDERNEMING "VAN GEND&LOOS" V Netherlands in Land Revenue Administration

У статті 5 Договору про заснування Європейської спільноти, введений новий суб’єкт права, яким виступає сама спільнота, та відповідно її інституції статті 7-9 Договору. [3]

Всі суб'єкти права ЄС можуть безпосередньо реалізовувати свої права та обов'язки шляхом безпосередньої участі в інтеграційний процесах, що підпадають під юрисдикцію права ЄС.

Також слід виділити коло суб’єктів на які розповсюджуються акти інституцій ЄС, зокрема: регламенти, є обов’язковими та прямо застосовуються всіма країнами-учасницями; директива, є обов'язковою для застосування в країні-учасниці якій вона адресована; рішення є обов'язковим в усіх елементах, для тих суб'єктів яким воно адресовано.

Підсумовуючи можемо зробити висновок, що суб’єктами права ЄС є сам ЄС, його інституції, країни-учасниці, фізичні особи (громадяни, особи без громадянства, особи з подвійним громадянством), юридичні особи, тобто всі суб’єкти, яким правом ЄС надаються права на покладаються обов’язки.

Список використаних джерел:

1. Зайчук О. В. Теорія держави і права / О. В. Зайчук, Н. М. Оніщенко. – Київ: Юрінком Інтер, 2006. – 688 с.
2. Загальна теорія держави і права: [Підручник для студентів юридичних вищих навчальних закладів] / М. В. Цвік, О. В. Петришин, Л. В. Авраменко та ін.; За ред. д-ра юрид. наук, проф., акад. АПрН України М. В. Цвіка, д-ра юрид. наук, проф., акад. АПрН України О. В. Петришина. – Харків: Право, 2009. – 584 с
3. Договір про заснування Європейської спільноти (консолідована версія станом на 1.01.2005) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_017/page.
4. Международное право / под ред. А. А. Ковалева, С. В. Черниченко. Указ соч. – С. 708
5. Довгань, Е. Ф. Правовая природа права Европейского союза / Е. Ф. Довгань // Актуальные проблемы международного публичного и международного частного права: сб. науч. тр. Вып. 2 / редкол.: Ю. П. Бровка [и др.]. – Минск: БГУ, 2010. – С. 47–59.
6. Кашкин С.Ю. Право Европейского Союза:Учебник / под. ред. С.Ю. Кашкина. – М.: Юристь, 2003. – 925 с.
7. Муравйов В.І. Право Європейського Союзу [підручник] /В.І. Муравйов. – К.: вид. Юрінком Інтер, 2011.– 701 с.

Карп А.Ю.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Гіжевський В.К., кандидат юридичних наук, професор

Вплив євроінтеграції на правосвідомість молоді України

Тези присвячені дослідженню взаємозв'язка правосвідомості молоді України та ЄС. В роботі розглянуті проблеми праворозуміння, її позитивні та негативні риси, можливі конфлікти.

Перспективи для розбудови демократичного, незалежного, свідомого суспільства тісно пов'язані з вихованням у молоді, вже зараз, правової свідомості та культури. Формування ідеалу правової особистості Українця є необхідністю для ототожнення приналежністю до своєї держави, а незакордонної. Виховання в громадянах поваги до власної держави, а саме до її законів, нормативно-правових актів та правових традицій може виступити стабілізуючим чинником до зменшення проблем населення пов'язаних з нетерпимістю, міжрасовими конфліктами, соціальними нав'язливими чинниками, а так ж повернення довіри державній владі. На сьогоднішній день проблеми правосвідомості населення досліджують такі українські науковці, як Олійничук Р.П., Бабкін В.Д., Саміло Г.О., Черкас М.Є., Панчук І.О., Золотарьова Н.І., Котюк В.А. та інші.

Зараз, на етапі входження української держави до Європейського Союзу постає важливе завдання переосмислення та сприйняття нових демократичних цінностей суспільного буття, зокрема, підвищення якісних показників суспільної правосвідомості та правової культури. [1, с. 169]

Правосвідомість – це форма суспільної свідомості, яка відображає ставлення суб'єктів правовідносин до чинного права та похідних від нього явищ. [3, с. 49] Зазвичай рівень правосвідомості молоді залежить від рівня розвитку суспільства, в якому формується особистість. Вплив зовнішніх чинників, прикладів, практичних ситуацій формує відношення, яке з віком лише закріплюється. Мова йде не лише про приклад батьків, але й про політичні ситуації, виконання свої обов'язків представниками народу і правоохоронними органами. Якщо особа в юному віці бачить, що хабар давати заборонено, але покарання за це відсутнє, то маємо відповідне ставлення й до більш нікчемних проступків, таких як куріння в забороненому місці, порушення правил дорожнього руку, користування муніципальним транспортним засобом та інше. У громадян формується незграбне дотримання Законів, тому що відсутня необхідність їх дотримуватися: покарання не настає, а якщо й настає, то просто через «невдачу», а не роботу системи.

На нашу думку, дана проблема формується з двох взаємопов'язаних сторін. Якщо ліквідувати один чинник, наприклад деформацію правосвідомості молоді, то через деякий час нездатність влади забезпечити впевненість у здійсненні власних гарантій – не буде таким гострим питанням. Наше суспільство звикло, що права порушуються й не дотримуються, а тому не вимагає їх захисту, не цікавиться своїми конституційними правами, а якщо мова заходить про більш специфічні права – на цьому їх пізнання взагалі закінчуються. Вважаємо, що на даному етапі розвитку нашого суспільства, важливо не чекати змін у владі, а самостійно вимагати дотримання власних прав і не давати їх порушувати, користуючись усіма можливими інстанціями. Лише так можливо «привчити» владу якісно виконувати свої обов'язки: спонукати їх на якісні дії, а не чекати перезавантаження.

Кожне суспільство має своє особливе право у зв'язку із специфікою його «правового духу». Загальні правові цінності визначаються існуванням загальносуспільних уявлень про право. У різних державах і різних традиціях право є формальним критерієм справедливості. Право є відображенням правової духовності суспільства. Романо-германська правова система, відповідно до слів Рене Давида, є найбільш стародавньою і широко розповсюдженою у світі. Система відрізняється нормативною упорядкованістю і структурованістю джерел, стійкими демократичними правовими принципами, забезпеченням суворої юридичної техніки. Розвиток правосвідомості західноєвропейського суспільства пов'язаний із формуванням джерел права, судової системи та загальних принципів права [1, с. 12-13].

В даний час ми маємо мобільну, активну, причасну молодь, яка любить подорожувати, знайомитися с культурою різних країн, їх звичками, вбираючи в себе їх соціальний вплив. Молоді люди бачать приклад влаштування навколишнього середовища: чисті вулиці, виховане ставлення громадян, дотримання правил дорожнього руху, паління у відведених місцях та інше і їм хочеться наслідувати такий образ життя. На нашу думку, неможливо насадити принципи життя через телевізійні промови, обіцянки про майбутнє. Необхідно буди прикладом вже зараз, користуватися зразком Європейського Союзу до якого ми прямуємо.

Список використаних джерел:

1. Черкас М.Э. Актуальні проблеми формування правосвідомості в Україні / М.Э. Черкас. – Х.: Право та інновації. – №4 (12), 2015. – С. 169-175.

2. Саміло Г.О. Правосвідомість західноєвропейського та мусульманського суспільства / Г.О. Саміло. – З.: Вісник Запорізького національного університету. – №9, 2009. – С. 11-14.

3. Юридична енциклопедія: В 6 т. / Редкол.: Ю.С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. – К.: Укр. енцикл., 1998. – Т. 5. – С.736.

Коломієць О.Є.
студентка
ВНЗ Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Француз А.Й., доктор юридичних наук, професор

Формування світогляду як запоруки правового мислення приватних детективів: теоретико-правове дослідження

У даному дослідженні розглядається фактори впливу та проблеми формування світогляду та правового мислення приватних детективів. А також приділяється увага не тільки українському законодавству, а й зарубіжним надбанням з даного питання.

Актуальність теми та постановка проблеми. Останні перетворення у суспільному і політико-економічному житті України, зміна соціальних цінностей та орієнтирів зумовили вихід у системі суспільних пріоритетів на перше місце людини, як особистості. Зокрема, згідно зі статтею 3 Конституції України вищими соціальними цінностями визнаються людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість та безпека. [1] І саме такий підхід до місця і ролі людини та її внутрішнього (особистого) життя в системі соціальних цінностей відповідає міжнародним стандартам прав людини та зумовлює необхідність їх повного і всебічного регулювання та безпеки. Загалом проблема цивільно-правової охорони особистого життя не є новою для юридичної науки. На сьогодні велика кількість різних за галузевою належністю норм встановлюють заходи правової охорони особистого життя, що умовно можна об'єднати в міжгалузевий правовий інститут безпеки особистого життя. Його підвалини закладають загальні норми Конституції України і міжнародно-правових актів у галузі прав людини, а основою є конкретні норми цивільного, кримінального, кримінально-процесуального, цивільного процесуального, інформаційного законодавства, законодавства про боротьбу зі злочинністю, охорону здоров'я тощо.

Світогляд приватних детективів як суб'єктів з особливими функціями є незмінно актуальним та перспективним напрямом філософсько-правових та загальнотеоретичних досліджень. З одного боку, це пояснюється їх значенням для розвитку правової системи, усталення юридично-правової практики, втіленням у правовому житті ідеалів законності, справедливості та верховенства права, з іншого – приватних детективів завжди включено до загального контексту буття суспільства, їх світогляд детермінований загальними цінностями і особливостями соціальної спільноти, її переконань, традицій та уявлень.

Така подвійна природа світогляду приватних детективів породжує цілий комплекс філософсько-правових загальнотеоретичних проблем методологічно-цивілізованого та концептуально-закономірного підходу до дослідження.

Однак в сучасній науковій джерельній базі відсутні роботи, в яких ґрунтовно і комплексно висвітлювалися б проблеми цивільно-правового регулювання охорони особистого життя, а також їх зв'язок із здійсненням приватної детективної діяльності в умовах сьогодення. Варто відмітити, що на сьогоднішній день законодавче регламентування діяльності приватних детективів (детективних агентств) практики відсутнє, хоча послуги зазначеними особами пропонуються, хоча Закон України «Про приватну (розшукову) діяльність у першому читанні Верховною Радою України прийнято, у поточному році.

Стрімкий розвиток сучасного права особливо актуалізує проблематику правового мислення приватних детективів і стає проявом динамізму та гнучкості правової сфери. При цьому теоретичне та філософське осмислення принципів та особливостей правового мислення приватних детективів, оцінки його значення в системі права є неможливим без аналізу їх світогляду. Дослідження основних параметрів світогляду приватних детективів набуває особливої актуальності підчас реформування, коли розширюється сфера застосування правоохоронного розсуду в результаті наявності правових колізій або «білих плям» у законодавстві та його поступового оновлення. Обмеженість у вітчизняній юридичній науці теоретичних досліджень проблематики правового мислення приватних детективів породжує дискусійність питань жорсткої фіксації меж правоохоронного розсуду [4, с. 5].

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній час в Україні під детективними послугами розуміють послуги зі спостереження, виявлення фактів подружньої зради, контролю переміщень осіб, інформації про майновий стан фізичних та юридичних осіб і т.п.

Враховуючи природу детективних послуг, складно повірити, що вони надаються виключно у рамках чинного законодавства, не порушуючи гарантованих прав і свобод громадян, оскільки чинне законодавство обмежує втручання у особисте життя громадян і забороняє без їх згоди збирати персональні дані.

В цілому, приватна детективна діяльність, на нашу думку, повинна здійснюватись для свого роду профілактики і попередження злочинів, розшуку безвісті зниклих, злочинців тощо .

Зокрема, розшуковою метою, як зазначає С. Скулиш, дозволено надавати такі послуги:

- збір відомостей з цивільних справ на договірних засадах з учасниками процесу;
- вивчення ринку, збір інформації для ділових переговорів;
- виявлення неплатоспроможних або ненадійних партнерів;
- встановлення обставин неправомірного використання у підприємницькій діяльності фірмових знаків і найменувань;
- недобросовісної конкуренції, а також розголошення відомостей, які містять комерційну таємницю; з'ясування біографічних та інших даних, які характеризують особу (з їх письмової згоди) при укладенні ними трудових та іншого виду контрактів;
- пошук громадян, зниклих безвісти;
- пошук втраченого громадянами, підприємствами, установами, організаціями майна;
- збір відомостей з кримінальних справ на договірній основі з учасниками процесу [5, с. 16].

На сьогоднішній час законодавче регламентування діяльності приватних детективів (детективних агентств) з метою чіткого визначення їх прав, обов'язків, відповідальності та захисту осіб від незаконного втручання у їх приватне життя приватними детективами є нагальною потребою.

Аналіз досліджень і публікацій. Теоретично-науковим підґрунтям для подальшого дослідження проблеми цивільно-правової безпеки особистого життя стали праці науковців радянського і сучасного періодів: С.С. Алексєєва, , В.С. Гопанчука, О.В. Дзери, О.А. Красавчикова, З.В. Ромовської, Є.О. Харитонова, Ю.С. Червоного, Я.М. Шевченко, Р.Б. Шишки, М.Й. Штефана та ін.

Висновки. Отже, в заключенні можна зазначити, що правомірність надання послуг зі спостереження, виявлення фактів подружньої зради, контролю переміщень осіб, інформації про майновий стан фізичних та юридичних осіб і т.п., що надаються, у тому числі, і під виглядом іншої діяльності (адвокатської, журналістської, охоронної тощо), є сумнівною і потребує додаткової уваги зі сторони дослідників і правоохоронних органів.

Список використаних джерел:

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30.
2. Кримінальний процесуальний кодекс України : кодекс України від 13.04.2012 № 4651-VI // Офіційний вісник України. – 2012. – № 37. – Ст. 11.

3. Цивільний кодекс України : кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №№ 40-44. – Ст. 356.

4. Детектив на замовлення: (Приват. детект. служби у Великобританії) // Іменем закону. – 1992. – № 37 (вересень)

5. Скулиш Є. Д. Негласні слідчі (розшукові) дії за кримінально-процесуальним законодавством України / Є. Д. Скулиш // Вісник Національної академії прокуратури України. – 2012. – № 2. – С. 15 – 23.

Корінь М.В.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Корольова В.В., кандидат юридичних наук, доцент

Права пацієнтів за законодавством України

Проаналізовано законодавство України щодо забезпечення прав пацієнтів.

В Конституції України зазначається, що людина, її життя і здоров'я, безпека визнаються найвищою соціальною цінністю, утвердження і забезпечення її прав і свобод є головним обов'язком держави [1]. Цей основоположний принцип в повній мірі стосується і конституційного права людини на охорону здоров'я.

В Україні охорона здоров'я забезпечується діяльністю як державних так і недержавних організацій.

За свого життя людина має право звернення до таких організацій за наданням медичної допомоги. А відтак, стає споживачем медичної послуги і набуває статуса пацієнта. У зв'язку із чим, дуже важливо знати свої як загальні права і обов'язки у сфері охорони здоров'я так і специфічні права і обов'язки, які виникають між лікарем (закладом) і пацієнтом.

Не завжди вдається спрогнозувати кінцевий результат медичної допомоги, тому наслідки можуть носити негативний (несприятливий) характер для пацієнта. Оскільки пацієнт може постраждати від невідповідного надання медичної допомоги, або при дефекті наданні такої допомоги, важливо розглянути права пацієнта, які гарантовані законодавством України та способи захисту порушених прав людей, які одержували медичну допомогу.

Права пацієнтів можемо визначити, виходячи з норм Конституції України [1], Цивільного кодексу України [2] та Закону України "Основи законодавства України про охорону здоров'я" (далі – Основи) [3].

А відтак, кожен пацієнт повинен знати свої права:

1) право на профілактичні медичні заходи;

2) право на доступність у галузі охорони здоров'я;

3) право на медичну інформацію;

4) право на згоду на медичне втручання та право на відмову від медичного втручання;

5) право на вільний вибір лікаря;

6) право на вибір методів лікування відповідно до рекомендацій лікаря;

7) право на вибір закладу охорони здоров'я;

8) право на заміну лікаря;

9) право на лікування за кордоном у разі неможливості надання такої допомоги у закладах охорони здоров'я України;

10) право на медичну таємницю;

11) право на якісну медичну допомогу;

12) право на безпечну медичну допомогу;

13) право на інновації (право на медико-біологічний експеримент; право на репродуктивні технології; право на донорство; право на терапевтичне клонування; право на корекцію (зміну) статі);

14) право на попередження за можливістю страждань і болю;

15) право на індивідуальний підхід до лікування;

16) право на оскарження неправомірних рішень і дій працівників, закладів та органів охорони здоров'я;

17) право на відшкодування шкоди, заподіяної здоров'ю;

18) право людини на життя та на повагу до гідності при наданні медичної допомоги;

19) право на захист від будь яких незаконних форм дискримінації, пов'язаних зі станом здоров'я.

Слід зазначити, що права пацієнтів закріплені і у проекті Закону України "Про права пацієнтів" [4], які є більш деталізованими.

Отже, можна зазначити, що в цілому в Україні ведеться робота, яка спрямована на удосконалення правового регулювання охорони здоров'я в Україні. Проте, існує ще багато проблем щодо реалізації кожного із зазначених прав пацієнта.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40 – 44. – Ст. 356.

3.Закон України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» від 19.11.1992 // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 4 – Ст.19.

4. Проект Закону України "Про права пацієнтів" [Електронний ресурс]: Режим доступу – http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=45938

Кравцова О.О.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Корольова В.В., кандидат юридичних наук, доцент

Роль та значення інформаційних листів Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ в контексті судової реформи

У статті досліджено місце інформаційних листів Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ крізь призму реформування судової влади.

Насамперед необхідно відмежовувати інформаційні листи Вищого спеціалізованого суду України (далі – ВССУ) від поняття «судовий прецедент». Судовий прецедент – це акт правотворчості у вигляді закріпленого у судовому звіті рішення (вироку) одного з вищих судів по конкретній справі, правовий принцип вирішення якої являє собою норму права, при цьому юридична сила прецеденту залежить від ієрархічного становища як суду, що його створив, так і суду, що розглядає схожу справу [7, с.5]. Інформаційний лист – це, так би мовити, документ, прийнятий відповідним судом, з метою роз'яснення певних законодавчих положень – у ньому відсутнє рішення по конкретній справі.

В науковій літературі, зокрема О.М. Коріняк, зазначає, що роз'яснення Пленуму Верховного Суду України, накази, інструкції, вказівки Генерального прокурора та Міністра внутрішніх справ України не є джерелами кримінально-процесуального права, бо вони містять не нові норми права, а лише тлумачення, роз'яснення судам, органам розслідування і прокурорам щодо правильного застосування вже чинних правових норм [8, с.2]. Очевидним є те, що таку позицію науковця можна застосувати і щодо інформаційних листів ВССУ: інформаційні листи ВССУ не є джерелами права, оскільки вони не містять нові норми права, а лише роз'яснюють кримінально-процесуальний закон.

Здавалося б, ніяких проблемних моментів щодо правової природи таких листів виникати не повинно – це своєрідні акти тлумачення законодавства, які здійснюються судовою владою. Проте, на жаль, не все так однозначно і на практиці виникають певні проблемні моменти, зокрема такі, що стосуються обов'язковості дотримання рекомендацій та роз'яснень, які містяться у листах.

Так, на практиці, в одному з кримінальних проваджень щодо постановлення суддею завідомо неправосудної ухвали (склад злочину, передбачений ст. 375 КК України), у повідомленні про підозру вказано, що можливість застосування до підозрюваного, обвинуваченого іншого, більш м'якого, запобіжного заходу передбачена у КПК України, водночас порядок його застосування (застосування такого запобіжного заходу є можливим лише після закінчення строку дії попередньої ухвали про застосування запобіжного заходу у вигляді тримання під вартою) – п. 20 інформаційного листа від 04.04.2013 № 511-550/0/4-13 «Про деякі питання порядку застосування запобіжних заходів під час досудового розслідування та судового провадження відповідно до Кримінального процесуального кодексу України» [3]. Проте слідчий, у повідомленні про підозру, як один із доказів завідомо неправосудної ухвали, прийнятою суддею, вказує не лише на те, що суддя достовірно знала вимоги вищезазначеного інформаційного листа, а й на те, що цей лист є обов'язковим до виконання.

Законодавством не встановлено можливість прийняття ВССУ відповідних інформаційних листів та правове значення положень таких листів – роз'яснення, методичні рекомендації, правозастосовні орієнтири тощо.

На теперішній час, як вбачається з офіційного інтернет ресурсу www.rada.gov.ua, до судів першої та апеляційної інстанції доведено п'ятдесят вісім листів ВССУ, які діють та враховуються судами при винесенні рішень у кримінальних, цивільних та про адміністративні правопорушення справах.

30.09.2016 набув чинності Закон України «Про судоустрій і статус суддів» від 02.06.2016 № 1402-VIII [2], яким законодавець утворив нову систему судової влади з якої зникають вищі спеціалізовані суди, зокрема ВССУ. Однак як свідчить судова практика суди перших та апеляційних інстанцій й досі при ухвалені рішень обґрунтовують їх посиланням на листи ВССУ [4, 5,6].

Інформаційні листи, які готувались ВССУ і надсилались до судів першої та апеляційної інстанції у 2011-2014 роках, за своєю юридичною природою і правовим значенням не є джерелом права, вони не мають і рекомендаційного характеру. Згідно із ч.2 ст.19 Основного Закону всі органи державної влади, їх посадові особи «зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України»[1]. Законодавством України дані повноваження ВССУ не передбачені.

Тому інформаційні листи можна розглядати як один із різновидів надання ВССУ методичної допомоги по застосуванню норм права судами нижчого рівня.

Список використаних джерел:

1. конституція України. Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. -1996.-№30. – Ст.141.

2. Закон України «Про судоустрій і статус суддів» від 02.06.2016 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2016. – №41-42, № 43, № 44-45. – Ст.529.

3. Інформаційний лист Вищого спеціалізованого суду з розгляду цивільних і кримінальних справ «Про деякі питання порядку застосування запобіжних заходів під час досудового розслідування та судового провадження відповідно до Кримінального процесуального кодексу України» від 4 квітня 2013 року // Вищий спеціалізований суд . – 2013. – № 511-550/0/4-13.

4. Ухвала слідчого судді Горохівського районного суду Волинської області від 19 жовтня 2016 року по справі № 155/1295/16-к

5. Рішення Приморського районного суду м. Одеса від 21 жовтня 2016 року по справі № 522/19517/16-ц

6. Ухвала апеляційного суду Закарпатської області від 18 жовтня 2016 року по справі № 306/759/16- к

7. Малишев Б.В. Судовий прецедент у правовій системі Англії (теоретико-правовий аспект) [Текст] : автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.01 / Малишев Борис Володимирович; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2002. – 19 с.

8. Коріняк О.М. Щодо сучасного розуміння джерел кримінального-процесуального права // Часопис Академії адвокатури України. – 2010. – № 8. – С. 1-5.

Кравченко А.В.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Окунєв І.С., кандидат юридичних наук

Поняття безпеки дорожнього руху за законодавством України

Аналіз понятійно-категоріального апарату у сфері безпеки дорожнього руху України та шляхи його вдосконалення.

Правове регулювання суспільних відносин вимагає наявності відповідних юридичних визначень, здатних забезпечити цілісність і несуперечність норм права у їх системному зв'язку. Однак, сфера безпеки дорожнього руху (БДР) має недосконалості щодо визначення термінів. Така ситуація може мати прямий вплив на тлумачення, правозастосування та запобігання аварійності на шляхах.

Правові особливості сфери БДР досліджували вчені: Бадмаєв А.М., Квітчук А.С., Литкін О.В., Міленін О.Л., Чмирьов С.М., Штібінга Г., та ін.

Водночас, теоретико-правовий аналіз норм сфери БДР майже не досліджується, тематика більшості наявних робіт присвячена: історичним аспектам; практиці застосування законодавства про адміністративні правопорушення тощо.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини у процесі прийняття (видання), тлумачення та правозастосування нормативно-правових актів (НПА) у сфері БДР.

Предмет: визначення, категорії та поняття у сфері БДР.

Мета: загальнотеоретичного аналіз існуючої системи визначень у сфері БДР та пропозиції вдосконалення правових підходів та НПА.

Етапи: обґрунтування недоліків існуючої системи визначень нормативно-правових актів; та авторська інтерпретація розв'язання проблематики.

Поняття "безпека" набуває все більш універсального змісту із плином часу. Розширюються сфери та відносини його застосування та впливу. Різновиди безпеки: військова, геополітична, екологічна, економічна, правова, культурна, інформаційна. Додатково: енергетична, продовольча, демографічна, епідеміологічна тощо. Будь-яка з категорій безпеки галузевого рівня є складовою частиною державної безпеки. У свою чергу, сукупність категорій «державна безпека» може у сукупності складати рівень «міжнародна безпека».

Категорія «безпека» – сукупність методів та заходів щодо запобігання індивіда чи групи від настання або зменшення впливу негативних наслідків у певній сфері, кожна з яких разом з іншими сферами складає поняття державної безпеки.

«Система безпеки» – упорядкована сукупність встановлених норм та правил поведінки у галузі, що є складовою державної безпеки.

Одним із різновидів безпеки та складовою державної безпеки є БДР, характерні ознаки якої: відсутність визначення; широке застосування у НПА різних галузей (кримінальне, адміністративне, законодавство про дорожній рух); безпосередній вплив на добробут та щоденне функціонування соціуму.

Функції БДР: правоохоронна; охорони життя, здоров'я та майна; превентивна; організаційна; навчальна; виховна.

Єдине визначення БДР – «характеристика дорожнього руху, що визначається аварійністю» [1, с. 2] – не загальнообов'язкове та неповне визначення; мова лише про можливі наслідки, не згадується про їхнє можливе уникнення чи запобігання.

Протиставлення суміжних категорій: «державна політика у сфері БДР і попередження аварійності на автомобільному транспорті» [2].

Так, за даними Єдиного державного реєстру судових рішень [3] за період 01.01.2006-24.10.2016 судами України було винесено 177978 постанов у справах про адміністративні правопорушення за ст. 122 КУпАП «Перевищення встановлених обмежень швидкості руху, проїзд на заборонний сигнал регулювання дорожнього руху та порушення інших правил дорожнього руху» [4].

За аналогічний період судами України було винесено лише 3884 постанови у справах про адміністративні правопорушення за ст. 140 КУПАП «Порушення правил, норм і стандартів при утриманні автомобільних доріг і вулиць, невжиття заходів щодо своєчасної заборони або обмеження руху чи позначення на автомобільних дорогах і вулицях місць провадження робіт» [4].

Таким чином, судова практика містить кількісні ознаки тенденції до покарання учасників дорожнього руху за вже вчиненні правопорушення, аніж покарання за відсутність відповідних превентивних заходів з боку держави.

У той же час, положення профільного Закону України «Про дорожній рух» [5] та Правила дорожнього руху України [6] не містять визначення понять: «дорожній рух», «БДР». Згадки цих термінів містяться як у вказаних нормативно-правових документах, так і в Кримінальному кодексі України, Кодексі України про адміністративні правопорушення тощо.

Один із законопроектів містить лише визначення категорії «дорожній рух» – «процес руху по дорогах транспортних засобів та учасників дорожнього руху та пов'язаних з ним суспільних відносин». Що формально взагалі не охоплює режим зупинки та(або) стоянки учасників руху.

При цьому, досі «головним об'єктивним критерієм, який характеризує стан безпеки дорожнього руху, є статистичні дані про дорожньо-транспортні пригоди (ДТП) та їх наслідки» [7]. Недоліки такого визначення: відсутнє активне використання превентивної функції; не враховуються похибки при відображенні статистики; не враховуються незареєстровані ДТП тощо.

У якості вирішення окресленої проблематики, необхідною передумовою належного захисту суспільних інтересів та протидії зазначеним загрозам є створення та ефективне функціонування системи забезпечення національної безпеки [8, с. 3]. З цією метою необхідне поглиблене теоретико-правове обґрунтування профільних нормативно-правових актів для їхньої уніфікації та визначення понятійно-категоріального апарату.

Список використаних джерел:

1. ДСТУ 2935-94 «Безпека дорожнього руху. Терміни та визначення». – Київ: Держстандарт України, 1995. – 16 с.

2. Наказ Міністерства внутрішніх справ України «Про затвердження Положення про Центр безпеки дорожнього руху та автоматизованих систем при МВС» від 27 жовтня 2011 року № 808 // Сайт Ліга:Закон [Електронний ресурс]. – https://ligazakon.net/document/view/MVS346?an=4&q=%D0%B1%D0%B5%D0%B7%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D0%B0%20%D0%B4%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B6%D0%BD%D1%8C%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D1%80%D1%83%D1%85%D1%83 .

3. Єдиний державний реєстр судових рішень // Сайт ЄДРСР України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reyestr.court.gov.ua/ .

4. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 7 грудня 1984 року №8073-X // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/80731-10 .

5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Правила дорожнього руху» від 10 жовтня 2001 р. № 1306 // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1306-2001-%D0%BF .

6. Закон України «Про дорожній рух» від 30 червня 1993 року № 3353-XII// Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3353-12 .

7. Лист Міністерства внутрішніх справ України від 14 лютого 2015 року № http://www.tur.org.ua/sites/default/files/vidpovid_avakova.pdf .

8. Левицька М. Б. Теоретико-правові аспекти забезпечення національної безпеки органами внутрішніх справ України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юр. наук : спец. 12.00.01 "Теорія та історія держави і права, історія політичних і правових вчень" / Левицька Марина Борисівна – Київ, 2002. – 16 с.

Крамаренко Б.С.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»
Науковий керівник: Лук'янець В.С., кандидат юридичних наук, доцент

Вища рада правосуддя – ключовий орган, відповідальний за якість судової влади

Нині, питання належного судочинства у нашій країні, зокрема його чесність та ефективність, є одними із найголовніших завдань становлення України, як розвиненої правової держави. Саме тому обрана тема має, як наукову, так і практичну актуальність.

Однією із найважливіших складових демократії у країні є незалежність, неупередженість, професійність та високий рівень моральних цінностей у представників судової гілки влади.

Права і свободи людини та громадянина захищаються судом. [1] Про це свідчить стаття 55 Конституції України, тобто суд є одним із найголовніших органів, який охороняє найважливішу річ у державі – права людини.

На сьогодні у судах дуже часто виявляється велика кількість порушень, серед яких:

- Так, зовнішні прояви корупційної поведінки в судових органах можуть існувати у таких формах:
- Відмови канцеляріями в прийомі заяв, скарг та інших звернень, посилаючись на необхідність направлення їх поштою;
- Порушення послідовності проходження кореспонденції, що поступає по пошті: спочатку її продивляються, а потім дається вказівка, що реєструвати, а що ні;
- Позбавлення заявника вести справи через представника шляхом позбавлення останнього можливості здійснювати передбачені законом дії без винесення судом ухвали про це;
- Незаконної відмови у прийнятті позовів до розгляду за надуманими формальними підставами ("надмірний формалізм");
- Неналежного проведення досудової підготовки до справи та виклику сторони відразу на судове засідання, що виключає можливість заяв, заперечень і подання своїх доказів;
- необґрунтованої перерви у судовому засіданні, після чого процес переноситься на інший день або не поновлюється, що позбавляє сторону можливості заявити клопотання, подати докази і взагалі унеможливлює доступ до правосуддя;
- утрати судами доказів по справі та самих справ;
- відводу законних клопотань і скарг без винесення про це ухвали;
- порушення таємниці дорадчої кімнати;
- фальсифікації винесених судових протоколів, рішень, постанов, ухвал та вироків шляхом зміни їх змісту за межами судового засідання;
- відсутності підписів членів колегії, не оформлення судових протоколів, рішень, постанов, ухвал та вироків, у результатіь їх не можна оскаржити до вищестоящої інстанції;
- відмови у наданні належним чином засвідчених копій ухвал та рішень, мотивуючи тим, що вони не набрали чинності до затвердження вищестоящою інстанцією, або за іншою підставою;
- порушення строків розгляду, невиправдане затягування розгляду шляхом винесення безпідставних ухвал про залишення справи без руху і без розгляду, перенесення слухання справи на іншу дату [2, с. 22].

Вища рада правосуддя є колегіальним, незалежним конституційним органом суддівсько-

го врядування, який на постійній основі діє у системі правосуддя України для забезпечення формування та діяльності доброчесного, високопрофесійного, незалежного корпусу суддів, додержання закону та етики в діяльності суддів і прокурорів.[3] Основною метою створення Вищої ради правосуддя є забезпечення демократичного режиму судочинства на території нашої держави та підвищення кваліфікації суддів, які займають свої посади у даний час.

Вища рада правосуддя має стати органом, який буде повністю антикорупційним, починаючи з обрання членів даної ради. Процедура обрання є досить складною та має декілька етапів, на протязі яких виключається можливість для корупціонерів якимось чином допустити до роботи у вищій раді правосудді некваліфікованих суддів. Згідно до закону України «Про внесення змін до Конституції України (щодо правосуддя) Вища рада правосуддя складається з двадцяти одного члена, з яких десятьох – обирає з'їзд суддів України з числа суддів чи суддів у відставці, двох – призначає Президент України, двох – обирає Верховна Рада України, двох – обирає з'їзд адвокатів України, двох – обирає все українська конференція прокурорів, двох – обирає з'їзд представників юридичних вищих навчальних закладів та наукових установ.[3]

Повноваження, якими наділена Вища рада правосуддя дозволяють їй контролювати велику кількість питань, які стосуються судочинства та статусу суддів, серед яких варто виділити такі, як:

- Вирішення питань переводу суддів з нижчої інстанції до більш вищої, та перехід судді у інше територіальне управління суду, це дає можливість слідкувати за тим, щоб судді, які порушують закон не могли піти від покарання за допомогою переводу в інше судове управління. А також викоріняти блат у органах судової влади;
- Контроль за незалежністю, та неупередженістю суддів, що дає можливість виключити випадки, коли на суддів здійснюється тиск. Дуже часто судді приймають незаконні рішення на користь сторони, яка матеріально зацікавлює суддю, або давить на суддю за допомогою погроз життю чи здоров'ю судді, це є дуже великою проблемою судочинства. Тому забезпечення Вищою радою правосуддя незалежності судових рішень – одним з найголовніших її обов'язків.
- Моніторинг за дотриманням умов несумісності професії суддів та прокурорів. На сьогоднішній день неодноразово виникають прецеденти, які свідчать про те, що судді порушують умови несумісності професії судді, та займаються видами діяльності, які цими умовами заборонені задля покрашення свого матеріального стану. Суддя – посадова особа, яка має вплив на окремих фізичних осіб та на державні структури, тому суддя має займатись тільки діяльністю пов'язаною з реалізацією судочинства та наукової і творчою діяльність.
- Підготовка, ухвалення та вирішення питань стосовно тимчасового відсторонення суддів від судочинства. Судова практика знає досить багато випадків, коли через те, що суддя є некваліфікованим, або порушує закон, чим дискримінує справедливість судової влади та закони у цілому. Іноді буває так, що такі судді продовжують свою діяльність ще досить великий відрізок часу, виносячи протизаконні рішення. Саме тому необхідно відсторонювати нечесних суддів як найшвидше, чим і займається Вища рада правосуддя.
- Вирішення питань про затримання, арешт та тримання судді під вартою. У випадках, коли суддя суттєво порушує закон до нього потрібно застосовувати кардинальні міри, серед яких і є арешт та тримання під вартою.

Але не дивлячись на все вищезазначене, у нашій країні проблема корупції є такою розповсюдженою, не тільки через те, що існує багато корумпованих суддів, а і через те, що громадяни самі звикли давати хабарі. Проведеними дослідження ми встановлено, що кількість людей, які дають хабарі, більше кількості людей, які беруть. Тобто, люди схильні давати хабарі навіть у тих ситуаціях, коли у них їх не вимагали. Статистично дуже складно встановити кількість корупційних діянь і злочинів, тому судити про стан корупції за цифрами не є доцільним. Але, як правило, видимий ріст корупції має місце в будь-якій країні світу при зміні політичної влади [4, с. 501–502].

Отже, Вища рада правосуддя – це новий, сформований орган, діяльність якого направлена на поліпшення рівня роботи судової гілки влади та боротьби з основними проблемами у судах, які існують у наш час.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30. – С. 141. (остання редакція від 30.09.2016).

2. Марцинків А., Хуткий Д. Аналітичний звіт Київського міжнародного інституту соціології за результатами дослідження "Корупція та надання послуг у судовій системіУкраїни". – К. – 2006. – 47 с.

3. України «Про внесення змін до Конституції України (щодо правосуддя)» від 02.06.2016 (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 28, ст.532)

4. Орлов П.І., Волобуєв А.Ф., Осика М.І. та ін. Протидія економічній злочинності. – Х.: Нац. ун-т внутр. справ, 2004. – 568 с.

Красовський К.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»,
Науковий керівник: Заєць А.П., доктор юридичних наук, професор

Природні права людини (стан вивчення проблеми)

Конституція України (1996) проголосила, що «[л]юдина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю». Відповідно до ст. 21 Конституції України ««[у]сі люди є вільні і рівні у своїй гідності та правах. Права і свободи людини є невідчужуваними та непорушними». Частина друга статті 22 Конституції України визначає, що «конституційні права і свободи гарантуються і не можуть бути скасовані».

На сучасному етапі розвитку українського суспільства та конституційно-правової науки постає питання не стільки простого сприйняття тих чи інших концепцій чи доктрин, зокрема доктрини природних прав людини, а їх наукового переосмислення, в тому числі більш глибокого дослідження накопиченого як світового, так і українського національного досвіду для напрацювання відповідних теоретичних розробок з метою практичного застосування в процесі конституційної реформи.

Говорячи про необхідність оновлення Конституції України професор П. Рабинович підкреслює, що «лише термінологічний, текстуальний збіг конституційних формулювань із міжнародно-правовими ще не свідчить про їх інтерпретаційно-змістовну однозначність». Посилаючись на те, що стан дотримання основоположних прав і свобод людини та конституційних прав громадянина, «за висновками правозахисних – і державних, і громадських – організацій» не є задовільним, пропонується, що одним із шляхів поліпшення такого стану може бути удосконалення саме конституційних засобів забезпечення прав і свобод людини та громадянина» [1, с. 20].

На наш погляд вказане удосконалення неможливе без чіткого встановлення співвідношень відповідних термінів, які охоплюються доктриною прав людини. Вбачається, що на разі існує нібито синонімічний зв'язок, або навіть пряма тотожність, в першу чергу між термінами «права людини» та «природні права людини», а також «права і свободи людини», «права і свободи людини та громадянина», «невід'ємні права», «фундаментальні права», «основні права», «основні свободи» , «основоположні права», «основоположні свободи».

Про наукову цінність чіткого визначення термінології свідчить проблематика офіційного українського перекладу Конвенції про захист прав і основних свобод людини, назва якої Законом України « Про внесення змін до деяких законів України» від 9 лютого 2006 року [2] була змінена на «Конвенція про захист прав і основоположних свобод людини». Позначивши теоретичну проблему з поспішною, на його погляд, без ґрунтовної академічної дискусії, зміною терміну у назві Конвенції, професор В.Буткевич вказує, що розробники Конвенції спочатку були не дуже переконані, як слід назвати права, які будуть закріплені в ній. Там можна зустріти дуже багато різноманітних пропозицій: «основні свободи»; «невід'ємні права людини і основні свободи»; «невід'ємні принципи прав людини»; «невід'ємні свободи і основні права»; «основні, невід'ємні права»; «невід'ємні цивільні свободи»; «основні принципи людської гідності»; «основні, незаперечні права»; «елементарні й основні права»; «права людини і основні свободи»; «універсальне право прав людини»; «фундаментальні принципи прав людини»; «основоположні особисті права»; «основоположні принципи прав людини»; «основоположні права людини»; «кодекс європейських свобод» тощо [3, с. 85].

Таким чином, на разі питання відходу від описового, інформаційного-роз'яснювального вивчення всього масиву доктрини прав людини та переходу до більш філософських досліджень її сутнісних складових є актуальним і нагальним. Джон Хаснас (*John Hasnas*), підкреслюючи важливість роботи Роберта Нозіка (*Robert Nozick*) "*Anarchy, State, and Utopia*" (1974), яка вдихнула нове життя у концепт природніх прав в політичній філософії, підкреслює, що вона стимулює два різних підходи філософського дослідження проблеми: орієнтований на майбутнє запит у сенс фундаментальних індивідуальних прав, що існують для визначення морально прийнятної публічної політики, і орієнтований на минуле запит щодо джерел та основ [4, с. 111].

Тематика прав людини достатньо розвинута у роботах українських вчених В.Авер'янова, В.Буткевича, М.Баймуратова, А.Зайця, В.Забігайла, М.Козюбри, В.Копейчикова, В.Селіванова, В. Погорілка, П.Рабіновича, В.Тація, Ю.Тодики, М.Цвіка, В.Шаповала, С. Шевчука, Ю.Шемшученка та інших, однак, як правильно зауважує Б. Малишев «на сьогодні у [українській] науковій літературі практично відсутні розробки проблематики природних прав людини як окремого предмета дослідження» [5, с. 24].

В основному природні права людини згадуються у контексті історичного розвитку загального концепту прав людини, класифікуючи їх як перше покоління прав людини. «Основні [*sic!*] природні права людини на зорі їх офіційного визнання і закріплення поширювалися головним чином на три цінності – життя, свободу, власність. Основне призначення цих прав полягало насамперед в обмеженні влади держави над людиною, забезпеченні автономії особистості від державного втручання у найважливіші для людини сфери життєдіяльності» [6, с. 24].

Однак такий підхід створює певну плутанину, яка проявляється у створенні науковцями інших галузей науки штучних конструкцій, наприклад, «природнього права людини на охорону здоров'я» [7]. Але, нажаль, і науковці-правники, можуть обґрунтовувати «природнє право на смерть», або виводячи походження природних прав людини з теорії природнього права примудритися сплутати і ототожнити їх [8, с. 285]. Б. Малишев слушно зауважує, що «природнє право як соціальний феномен значно ширше, ніж сукупність природних прав» і посилаючись на професора П.Рабиновича називає таке зведення невиправданим «індивідуалістично-правовим редукціонізмом» [5, с. 24].

На відміну вітчизняної чи російської юридичної літератури західні науковці приділяють більше уваги осмисленню природних прав людини. Як підкреслює Б. Малишев «у відповідних дослідженнях російських (О.Лукашева, Л. Глухарьова) і вітчизняних (Д.Гудима, С.Добрянський) вчених відсутній чіткий підхід до визначення ознак і переліку природних прав [5, с. 24].

Вітчизняна наука, наслідуючи пострадянську та російську традицію, позитивіськи пов'язує «заміну» терміну «природні права» на термін «права людини» з розробкою та подальшим прийняттям після Другої Світової війни Загальної Декларації прав людини (1948) [9, с. 10; 10 с. 21-22], а також конвенціональним визнанням прав людини на міжнародному рівні [9, с. 12; 11].

Однак, важко не погодитись предметом наукових дискусій, які тривають у західній, в першу чергу, англо-саксонській науковій літературі, щодо нетотожності термінів «природні права людини» та «права людини».

Критикуючи Загальну Декларацію прав людини за «генерацію гіперінфляції прав» Франк ван Дан (*Frank van Dun*) стверджує, що вона «може тільки зруйнувати цінність прав». На його думку, «кожний, хто знайомий з класичною доктриною природних прав побачить, …що відмітні 'права' Декларації є несумісними з цією доктриною». [12 с. 5] Він підкреслює, що доктрина прав людини, яка походить з Декларації не є ані наївною, ані спадщиною теорії природнього права [12 с. 2]. Питання «наївності» концепції «прав людини» походить від вислову іншого критика Ганса Кромбага (*Hans Crombag*), який знаходив її «симпатичною, але наївною» [13].

Протилежної думки дотримується Джек Доннеллі (*Jack Donnelly*), який критикує позицію Чарльза Р. Бейтца (*Charles R. Beitz*) щодо розгляду прав людини на базі розробленої останнім альтернативної теорії соціальної справедливості, і тим, що Чарльз Р. Бейтц вважає помилковим розглядати права людини на моделі природних прав [14 с. 392]. Джек Донеллі виходить

з того, що права людини базуються на природі людини, людській гідності, а не на соціальній справедливості.

Джонатан Кроуві (*Johathan Crowe*) пропонує цікавий підхід для пояснення природних прав. Він вважає, що для того, щоб надати сенс науковим дебатам щодо розуміння природних прав треба розрізнити три теоретичні питання для відповіді: пояснювальне питання, аналітичне питання та нормативне питання. Пояснювальне питання роз'яснює інтерес людей до концепції природних прав. Головною проблемою постає яким чином люди мають чи можуть мати природні права. Аналітичне питання прояснює логічну чи аналітичну структуру дискусії про права. Воно з'ясовує, яка концептуальна модель є найбільш корисною та чіткою для розуміння прав і ролі, яку вони грають в практичному розмірковуванні. Нормативне питання вирішує конкретний контент природних прав та можливість їх застосування до різних практичних ситуацій [15 с. 71-72].

В контексті здійснюваної в Україні конституційної реформи та намаганні оновити розділ ІІ Конституції України для найбільш відповідного сучасному стану забезпечення прав і свобод людини і громадянина особливо важливим є концентрація саме на проблематиці природних прав людини, досліджені співвідношення з доктриною прав людини.

Оскільки тема прав людини активно піднімається політиками, громадськими активістами, правозахисниками, українській юридичній науці необхідне глибока теоретична розробка доктрини природних прав людини для вироблення дійсно дієвих інструментів та механізмів державної політики.

Список використаних джерел:

1. Рабінович П. М. До модернізації конституційно-правового статусу людини і громадянина (Львівські пропозиції) / П. М. Рабінович. // Публічне право. – 2015. – №3. – С. 20–33.

2. Закон України від 9 лютого 2006 року "Про внесення змін до деяких законів України"//Відомості Верховної Ради України. – 2006. – №26. – Ст.216.

3. Буткевич В. Г. Європейська Конвенція з прав людини і основних свобод: генеза намірів і права / Володимир Григорович Буткевич. // Право України. – 2010. – №10. – С. 60–88.

4. Hasnas J. Toward a Theory of Empirical Natural Rights / John Hasnas // Social Philosophy & Policy. – 2005. – Volume 22, Issue 1. – pp. 111–147.

5. Малишев Б. В. Природні права людини: загальнотеоретична характеристика / Б. В. Малишев. // Бюлетень Міністерства юстиції України. – 2012. – №2. – С. 23–29.

6. Козюбра М. І. Права людини і верховенство права / М. І. Козюбра. // Право України. – 2010. – №2. – С. 20–35.

7. Шаміч О. М. Поняття та структура природного права людини на охорону здоров`я / О. М. Шаміч. // Актуальні проблеми навчання та виховання людей з особливими потребами (Збірник наукових праць). – 2014. – №11. – С. 75–92.

8. 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 ІІ Всеукраїнської науково практичної конференці. – 2008. – С. 284–288.

9. Вдовичин І. Я. Новоєвропейська доктрина природних прав людини і забезпечення свободи в міжнародно-правових актах / Ігор Ярославович Вдовичин. // Наше право. – 2013. – №6. – С. 5–12.

10. Антонович М. Україна в міжнародній системі захисту прав людини: теорія і практика / М. Антонович. – Київ: Видавничий Дім \"Києво-Могилянська Академія", 2007. – 324 с.

11. Права людини. Міжнародні договори України. Декларація, документи / Упоряд. Ю.К. Качуренко. – К.: Наукова думка, 1992. – 199 с.

12. van Dun F. Human Dignity: Reason or Desire? Natural Rights versus Human Rights / Frank van Dun. // Journal of Libertatian Studies. – Fall 2001. – Volume 15, No. 4. – pp. 1–28.

13. Sympathetiek, maar naief. // De man van Susquehanna / – Amsterdam: Contract, 2000. – Chap. 30.

14. Donnelly J. Human Rights as Natural Rights / Jack Donnelly // Human Rights Quarterly. – 1982. – Vol. 4, №3. – pp. 391 – 405.

15. Crowe J. Eplaining Natural Right: Ontological Freedom and the Foundations of Political Discourse / Jonathan Crowe. // New York University Journal of Law & Liberty. – 2009. – Vol.4:70. – pp. 70–110.

Кузьменко В.В.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Француз А.Й., доктор юридичних наук, професор

Детективна діяльність: особливості запобіжного впливу на злочинність

Дані тези присвячені Діяльність приватних детективів, детективних розшукових підприємств, агентств на теренах України відносно нова. Популярність їх з кожним роком тільки зростає.

За неофіційними даними, в усіх регіонах України працює декілька тисяч приватних детективів та приватних детективних агентств, що вимагає у свою чергу, належного законодавчого регулювання. Починаючи із 2000 р., існує ціла низка законопроектів про приватну детективну діяльність, розроблених різними авторами, які не отримали своєї законодавчої підтримки. Слід зазначити, що з кінця 2015 р. питання законодавчого врегулювання здійснення приватної детективної (розшукової) діяльності, як одного з шляхів забезпечення конституційних гарантій людини та громадянина на захист своїх прав, свобод та законних інтересів, набуло гострого значення. Вже 28 грудня 2015 р. народними депутатами Паламарчуком М. П., Кожем'якіним А. А., Продан О. П., Тетерук А. А. та ін. було зареєстровано новий проект закону «Про приватну детективну (розшукову) діяльність». 19 квітня 2016 р. з другої спроби даний законопроект було прийнято у першому читанні [1]. Прийняття цього закону дозволить легалізувати приватну детективну (розшукову) діяльність, яка на сьогодні уже і так фактично здійснюється в Україні, поставивши її під контроль держави та значно збільшити можливості громадян України у захисті своїх законних інтересів, конституційних прав та свобод.

Приватна детективна діяльність сьогодні може стати тим альтернативним недержавним правоохоронним механізмом, необхідність якого довгий час обговорювалась у нашій державі [2]. Відповідно до нового законопроекту приватна детективна (розшукова) діяльність – це дозволена органами Національної поліції України незалежна професійна 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 законодавством [1]. Перелік послуг, які можуть надаватися досить широкий. За даними Всеукраїнської асоціації приватних детективів вони поділяються на такі групи: 1) забезпечення економічної безпеки фізичних та юридичних осіб (перевірка бізнес-зв'язків, протидія недобросовісній конкуренції тощо); 2) пошук осіб в Україні та закордоном (пошук осіб, що переховуються від усіх видів відповідальності, пошук родинних зв'язків тощо); 3) забезпечення особистої безпеки особи та членів її сім'ї (перевірка за допомогою поліграфа, перевірка приміщень на наявність звукозаписувальних пристроїв тощо); 4) спеціальні послуги (проведення експертиз, розшук затонулих об'єктів, надання послуг із навчання детективній діяльності); 5) інші послуги, які стосуються приватної детективної діяльності та не суперечать закону [3].

Законопроект, у свою чергу, дозволяє ще й надання таких видів приватних детективних послуг, як: збирання, фіксування та дослідження відомостей, необхідних для розгляду справ у цивільному, господарському та адміністративному судочинстві, на договірній основі зі сторонами судового процесу; пошук, збирання та фіксація відомостей в кримінальному провадженні на договірній основі зі стороною кримінального провадження; пошук і збір даних, які можуть бути приводом або підставою для звернення замовником приватних детективних (роз-

шукових) послуг до правоохоронних органів або до суду, з метою захисту законних прав та інтересів такого замовника [1]. Тобто детективна діяльність, враховуючи всі законодавчі обмеження, виконує допоміжну функцію для правоохоронних органів та установ з одного боку, та забезпечує дотримання принципу рівних можливостей сторін у процесі з іншого. Виявивши ознаки адміністративних чи кримінальних правопорушень, детектив зобов'язаний звернутися до правоохоронних органів, які вже будуть вирішувати питання відповідальності за таке правопорушення. Переглядаючи пропозиції різних детективних агентств, можна натрапити як на цілком традиційні послуги щодо розшуку загублених документів до зовсім неординарних послуг таких, як: допомога батькам у контролі за дітьми, алібі у сімейному житті, виведення осіб із різного роду сект, встановлення gps – маяка для контролю за людьми похилого віку, визначення хто насправді володіє акантом у соціальній мережі тощо. Звісно, нині, приватні детективи діють за принципом «дозволено те, що не заборонено» і у встановлений строк та конкретну платню допомагають вирішувати найрізноманітніші забаганки клієнтів. При цьому неухильно дотримуючись принципів верховенства права, законності, дотримання прав, свобод і законних інтересів фізичних та юридичних осіб, збереження професійної таємниці, конфіденційності, взаємодії із правоохоронними органами, органами державної влади та місцевого самоврядування, підприємствами, установами, організаціями та громадянами. Саме ці обставини приваблюють осіб звертатися за допомогою у приватні структури, де з ними буде укладено конкретний договір, а не до державних правоохоронних органів (де діють застарілі механізми та корупційні схеми вирішення питань). Детективні агентства посідають своє особливе місце серед недержавних суб'єктів запобігання злочинності ще й тому, що часто здійснюють не тільки опосередкований, а й безпосередній вплив на злочинні прояви. І для підвищення ефективності такого впливу необхідно, крім законодавчого врегулювання самої діяльності детективів, врегулювати належним чином систему навчання та взаємодії із державними правоохоронними органами. Оскільки тільки при злагодженій командній роботі приватних та державних правоохоронних структур можна досягти спільної мети – запобігання злочинам та їх припинення. За основу доцільно взяти досвід зарубіжних країн, де детективна діяльність вже давно довела свою ефективність. До прикладу приватний детектив у Великій Британії має достатньо широкий вибір технічних засобів для здійснення своєї діяльності, йому доступна навіть криміналістична лабораторія поліції Лондона. Наприклад, є термінали, через які цілком законно можна отримати доступ щонайменше до 100 баз даних, а також до повного поіменного списку британських виборців і судових досьє. В цій державі підтримується дуже тісне інформаційне співробітництво між приватними детективними агентствами та державними правоохоронними органами (поліцією) під час розслідування злочинів та захисту прав і свобод громадян. Взаємодія приватних детективів з державними правоохоронними органами Франції згідно із законодавством здійснюється таким чином: 1) міністр внутрішніх справ, міністр юстиції, орган судової влади в межах повноважень можуть витребувати від детектива, який обслуговує певну територію, будь-яку потрібну інформацію для забезпечення національної безпеки, підтримання громадського порядку, попередження та розкриття злочинів (інформація, що цікавить відповідні державні структури, повинна бути підготовлена та надана детективом у найкоротший строк); 2) якщо під час виконання своїх службових обов'язків детективу стане відомо про будь-які факти вчинення злочину або такого, що готується, він повинен негайно поінформувати про це прокурора або суд на відповідній території.

Приватні детективи в Італії, наприклад, зобов'язані негайно давати відповіді на всі запити, зроблені посадовими особами поліції, державних органів чи агентами національної безпеки. За порушення положень законодавства у сфері регулювання приватної детективної діяльності особа може понести покарання у вигляді позбавлення волі на строк до 2-х років або штрафу. Обсяг послуг, що надаються приватним детективом (агентством), міститься у спеціальній «таблиці послуг». Детектив не має права надавати послуги, які не зазначені в цій таблиці. Така таблиця має бути схвалена і затверджена префектом (керівником органу державної влади на

відповідній адміністративно-територіальній одиниці) [4, с. 10–11]. Приватна детективна діяльність в Україні ще перебуває у стані ре- формування, але вже має у собі величезний потенціал запобігання злочинності, забезпечення безпеки громадян, підприємств і держави в цілому. Детективні агентства посідають своє особливе місце серед недержавних суб'єктів запобігання злочинності. Задля розширення позитивного впливу недержавних суб'єктів і в. ч. детективної діяльності у нашій державі необхідно: 1) розробити цілісну стратегію (концепцію) участі недержавних суб'єктів у запобіганні злочинності, де детективні агентства займуть своє чільне місце; 2) визначити та нормативно закріпити систему взаємодії приватних детективних підприємств (недержавних суб'єктів) із державними правоохоронними органами; 3) розробити та запровадити навчальні програми підготовки приватних детективів, порядок видачі ліцензій та свідоцтв; 4) розробити порядок доступу приватних детективів (недержавних суб'єктів) до державних баз даних та інформаційних систем; 5) визначити перелік дозволених приватним детективам дій, в т. ч. і з використанням спеціальних засобів; 6) законодавчо закріпити порядок використання отриманих у ході приватної детективної діяльності (недержавними суб'єктами) результатів.

Список використаних джерел:

1. Проект Закону про приватну детективну (розшукову) діяльність №3726 від 28.12.2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// w1.c1.rada.gov.ua/ pls/zweb2/webproc4_1.

2. Мотуз М. Тенденції розвитку приватної детективної діяльності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://law.knu.ua/images/abook_ file/conf2011_kpp_motuz.pdf.

3. Офіційний сайт Всеукраїнської Асоціації приватних детективів [Електрон- ний ресурс]. – Режим доступу: http://aupd.org/ru/services.

4. Бугайчук К. Л. Інститут приватних детективів за кордоном: порівняльно- правовий аналіз / К. Л. Бугайчук. // Право і безпека. – 2016. – №1 (60). – С. 7–13.

Кучеренко О.Є.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Француз А.Й., доктор юридичних наук, професор

Поняття і види приватної детективної діяльності: теоретико-правові аспекти

У тезах висвітлюється поняття і види приватної детективної діяльності.

В Україні кількість злочинних посягань сьогодні сильно зростає, и практично всі сфери життєвих інтересів суспільства страждають від їх зростання і розповсюдження. Самостійно запобігти і локалізувати ці негативні процеси своїми силами правоохоронна система, у цей складний перехідний період не в змозі. І ці процеси характерні не тільки в Україні, на історичному відрізку її розвитку, вони мали місце і у інших країнах у період їх поступу до демократії, економічного розвитку і стабільності, становлення розвиненого громадянського суспільства, але ці країни успішно застосовували як один із елементів стабілізації кримінальної ситуації, діяльність приватних детективних структур, які в рамках чинного законодавства, успішно виконували свої завдання, у запобіганні, протидії і локалізації такого суспільно-небезпечного явища, як злочинність у всіх її формах і видах.

Специфіка діяльності приватних детективних структур, потребує свого законодавчого врегулювання, адже це специфічний вид діяльності, і держава має його належним чином врегулювати в Україні, так як це є у країнах Європейського Союзу, і у переважній більшості розвинених, цивілізованих, демократичних країн світу.

Зокрема, на сьогодні будуємо риночну економіку в Україні, як фундамент благополуччя, економічної незалежності і процвітання народу. Не вдаючись до детального аналізу цих перекосів і невдач на даному етапі, це тема окремого дослідження, але, що стосується саме царини застосування і використання приватних детективних структур, для локалізації ряду негативних явищ у даному напрямку, поле їх застосування широке. У даний час, на комерційному ринку України, люба комерційна діяльність проходить в умовах корупційної складової і у більш широкому розумінні реальної криміногенної тотальної інтервенції.

Політична не стабільність, відсутність законодавчих і юридичних гарантій збереження власності і фінансів породжує відповідні запити до правоохоронної системи, у тому числі і до послуг приватних детективних структур.

Ці питання усугубляються на фоні нестабільності, значно посиленим інтересом кримінальних злочинних угрупувань, які проявляють стійкі злочинні наміри у спробах здійснювати контроль за комерційними підприємствами і організаціями, з метою отримання незаконних виплат, девідентів, а то і рейдерського захоплення. Досить часто, як засвідчує практика, ці структури зливаються, утворюючи стійке злочинне угрупування не тільки економічної спрямованості. Недобросовісності конкуренції ринку, між фінансовими і економічними структурами, з використанням не законних, кримінальних форм і видів боротьби з конкурентами.

Недостатня, а часом взагалі формальна діяльність правоохоронних структур у забезпеченні безпеки комерційної діяльності, особистої безпеки підприємців і працівників комерційних структур, служить підставою у проблемі захисту їх прав і інтересів. Створювані ними свої власні служби безпеки, якщо оцінити всі негативні фактори, не завжди ефективні. Вони досить затратні і під силу тільки великим фірмам і корпораціям.

Цивілізовані країни світу, орієнтуються не тільки на державні чи власні структури і формування, але і на приватні детективні структури.

Розуміння «приватна детективна діяльність» відповідно до проекту Закону «Про приватну детективну діяльність» (у певній варіації він прийнятий у Верховній Раді України у першому читанні) повинен визначатися на нашу думку, як «надання на взаємовигідній договірній основі послуг фізичним і юридичним особам, підприємствами, організаціями, які мають спеціальний дозвіл (ліцензію) міністерства юстиції (на нашу думку саме міністерство юстиції, а не МВС, щоб запобігти заангажованості і упередженості) з метою захисту законних прав і інтересів своїх клієнтів».

Слід зазначити у цьому аспекті,що у поодиноких теоретичних розробках і дослідженнях українських науковців і практиків не дискусійного визначення не існує. І це цілком зрозуміло з точки зору теорії і практики.

Чітко не визначаються і види приватної детективної діяльності. З нашої точки зору це пошук, розшук (сиск) і охорона. Ці поняття повинні розглядатись комплексно. Досить чітко на нашу думку поняття (визначення) сиск трактується у словнику С. Ожогова, як: «висліджування, розшук злочинців» [1]. Але слід об'єктивно зауважити, що таке поняття не визначає чітко всю гамму діяльності яка проводиться відповідно до чинного законодавства державними правоохоронними структурами, і специфіка функції приватної детективної діяльності. Виходячи з переліку видів приватної детективної діяльності, її можна сформулювати: «Надання ліцензованими структурами і окремими фізичними особами, на договірній основі указаних у законі розшукових (пошукових) послуг, клієнтом з метою захисту їх законних прав і інтересів.

Доцільно також у цьому контексті звернути увагу на визначення поняття «детектив». Слово «детектив» походить від латинського слова «detego» (розкриваю, викриваю). Під терміном «детектив» в офіційному вжитку він не розповсюджений, офіційний статус відсутній, але у повсякденному вжитку, під ним розуміється спеціаліст (людина) яка має відношення,як спеціаліст і спеціалізується на розкритті кримінальних злочинів.

Отже,таким чином,загальним знаменником,для державних правоохоронних структур і для приватної детективної діяльності, являються попередження і розкриття злочинів, локалізація злочинного середовища,як небезпечного явища для суспільства, що посягає на його моральні устої, права і свободу людини і громадянина. Хоча слід окреслити, що ми повинні відрізняти відмінності між державними і приватними детективними структурами відмінності .Перш за все, до основних відмінностей слід віднести,чиї інтереси вони захищають, приватні чи державні.

Досить часто,особливо у зарубіжних країнах,вони є спільними у тому чи іншому моменті їх виконання. І в той-же час, приватні особи мають право по контракту забезпечувати наприклад свою охорону,безпеку у тих чи інших державних інституціях.

При здійсненні приватної детективної діяльності, структури і окремі фізичні особи можуть надавати наприклад такі види послуг:

1.Збір відомостей по цивільними справам на договірній основі.

2.Вивчення ринку, збір інформації для ділових перемовин, виявлення некредитоспроможних і ненадійних партнерів

3. Встановлення обставин неправомірного використання фірмених знаків і логотипів, недоброякісної конкуренції, розголосу комерційної таємниці.

4. При заключенні трудових контрактів, вияснення характеристик на осіб по місцю їх минулої роботи.

5. Пошук безвісті зниклих осіб.

6. Пошук загубленого і викраденого майна і т.д. Цей перелік можна значно розширити, але у рамках чинного законодавства.

Список використаних джерел:

1. Ожегов С. Н. Словарь руського язика. М.: ГЦИН, 1961. с. 774.
2. Конституція України, 1996 р. Харків, «Фоліо», 2008 р. (З доповненнями і змінами).

Легкий В.В.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Француз А.Й., доктор юридичних наук, професор

Основні аспекти розвитку громадянського суспільства в Україні у поглядах В. Копєйчикова

В тезах розглядаються теоретико-правові аспекти громадянського суспільства в Україні через призму окремих праць В. Копєйчикова.

Питання становлення та розвитку активного громадянського суспільства в Україні є актуальним з моменту проголошення незалежності. Формування демократичних основ громадянського суспільства, базуючись на європейських принципах, є актуальним і сьогодні на шляху до Європейської інтеграції.

Проблематику інституту громадянського суспільства підіймають ряд науковців у багатьох галузях науки, зокрема юристи, політологи і т.д., та у різні періоди під певним кутом зору, в залежності від часу, а саме П. Гураль, А. Колодій, В. Копейчиков, В. Медведчук, В. Оссовський, О. Скакун, О. Скрипнюк, В. Тихий, А. Француз тощо.

Метою тез є аналіз еволюції наукових поглядів видатного вітчизняного вченого В. Копєйчикова щодо інституту «громадянське суспільство» через призму його праць. На основі проведеного аналізу здійснити порівняння з сучасним станом розвитку громадянського суспільства в Україні.

В розрізі праць В. Копєйчикова постає питання, яке місце займало та яку роль відігравало громадянське суспільство в Україні до проголошення незалежності? На нашу думку, його доцільно розглянути до проголошення незалежності, і саме в періоди «застою» та «перебудови». Тогочасні зміни: переростання держави диктатури пролетаріату в загальнонародну державу, як відмічає В. Копєйчиков, були зумовлені загальними якісними змінами, які відбувалися у суспільстві, в його соціально-економічній, політичній та ідеологічній сферах. [1, с. 4] Так у своїй праці «Держава розвинутого соціалізму», яка була датована 1975 р. і написана українською мовою, В. Копєйчиков описує початок формування соціалістичної демократії, відображаючи бачення неминучого демократичного розвитку країни. Що мається на увазі під так званою «соціалістичною демократією»? В. Копєйчиков трактував дві категорії: «радянська демократія» та «соціалістична демократія». Перше поняття означало, що це «демократія, яка не тільки проголошує права і свободи, а й матеріально гарантує здійснення цих прав і свобод на практиці» [1, с. 27]; друге, трактувалося як «класова демократія, демократія для тих, хто бере активну участь у суспільно корисній праці, трудиться на благо всього суспільства» [1, с. 27]. Водночас, скрізь наголошувалось на важливій ролі Комуністичної партії Радянського Союзу на всіх ланках державного будівництва, в умовах розвинутого соціалізму. Чи може існувати демократія там, де партія здійснює керівництво і спрямовує роботу всієї системи державних і громадських організацій? На нашу думку, демократія та громадянське суспільство як її складова, свобода в реалізації своїх прав людьми в радянський період виключалися і не могла існувати як така при всебічному контролі партії. В період, який аналізується, В. Копєйчиков не міг розглядати демократію заперечуючи участь КПРС, тому що його наукові праці були б заборонені до друку. Тому, він звертає увагу на XXIV з'їзді партії, де підкреслювалась важливість ролі соціалістичної демократії. «Смисл і зміст соціа-

лістичної демократії ми бачимо в участі дедалі ширших мас в управлінні країною, суспільними справами. Вся політична система суспільства, постійно зростаюча ініціатива трудящих поставлені у нас на службу будівництва комунізму. Така демократія – це для нас життєва потреба, необхідна умова розвитку і зміцнення соціалістичних суспільних відносин» [2, с. 94]. Але, яка могла бути демократії через призму соціалізму? Це марні спроби, і фарисейство. Після диктатури В. Леніна, народ пам'ятав його слова, що «нема свободи взагалі, як нема і демократії взагалі» [3, с. 368]. У зв'язку з цим покоління, яке виросло під лозунгами ленінізму не розуміло і боялося демократії, бо влада знищила її підвалини, деформувала свідомість людей, їх погляди були атрофовані. У своїх працях радянського періоду В. Копєйчиков не міг відкрито писати, хоча розумів, і в його нотатках, які були опубліковані у 1997 р. і вийшли як підручник «Основи конституційного права України», що демократія – це законність, та «створення найсприятливіших умов для широкої та реальної участі своїх громадян в управлінні справами держави і суспільства, забезпечення багатоманітності політичного та культурного життя» [4, с. 30]. Та у своїй праці він говорив про незалежну, демократичну, соціальну та правову Україну.

Щодо теперішнього стану демократії та громадянського суспільства, аргументовано з нашої точки зору зазначає П. Гураль, що у державах з розвинутою демократією громадянське суспільство, завжди, виступає рівноправним партнером держави у вирішенні соціально-економічних, гуманітарних і політико-правових завдань. Організація громадянського суспільства забезпечується: наданням якісних і економічно ефективних соціальних послуг шляхом вироблення інноваційних підходів до забезпечення таких послуг; поширенням благодійництва та надання адресної і оперативної благодійної допомоги; представленням і відстоюванням інтересів різних груп населення без наміру отримання політичної влади; участю громадян в ухваленні владних рішень, що гарантує їх високий суспільний авторитет; здійсненням громадського контролю за владою та проведення ефективної боротьби із корупцією. [5, с. 14] Така характеристика місця та ролі громадянського суспільства, на нашу думку, є влучною для сучасних демократій. Звертаючись до фундаментального наукового дослідження вітчизняних вчених, під назвою «Політична система: сучасні проблеми розвитку громадянського суспільства і держави», який виданий під редакцією академіка О. Скрипнюка, підкреслюється контрольна функція громадянського суспільства як основа. Зазначається, що інститутами якого є засоби масової інформації, політичні партії та інші громадські організації, громадська думка, тощо. [6, с. 350-352] Водночас, виникає питання в Україні чи сьогодні наявне ефективне громадянське суспільство? На нашу думку, в нашій країні відбувається тільки становлення громадянського суспільства і важливим є формування саме дієздатних його структур, що зумовлено умовами сьогодення. А саме, розвиток України як парламентсько-президентської республіки, політичний розвиток країни після Революції гідності та реалізація антитерористичної операції на сході для урегулювання військового конфлікту.

Таким чином, зробивши аналіз окремих наукових праць В. Копєйчикова про громадянське суспільство. Ми знаходимо формально наявне громадянське суспільство в радянський період. Політична заангажованість, ідеологічні нашарування, тоталітаризм, формували і сповідували радянські підходи. Були прийняті закони, які стали правовою основою, були визначені види громадських об'єднань, які визначалися різноманітними та чисельними добровільними об'єднаннями громадян, однак, фактично ця система не діяла, а так звана соціалістична демократія мала лише формальний характер. В реалії єдиним гравцем у політичних процесах була Комуністична партія, і без її відома ніхто вільно не міг діяти. Як засвідчують об'єктивні реалії та наукові дослідження, в закритому тоталітарному суспільстві відсутнє розвинене громадянське суспільство. А коли скептики та противники наявної тоді політичної системи виступали критично, щодо формальності існуючих правових інститутів, прихильники останньої відповідали, що це буржуазні точки зору, що так як є – правильно, а все інше – обман. Знайомлячись з працями В. Копєйчикова, підсумовуючи вищенаведене, з нашої точки зору, він

був прихильником і послідовником справжньої демократії, і передбачав неминучий розвиток України як демократичної, незалежної, правової держави, а активне громадянське суспільство як невід'ємну її частину.

Список використаних джерел:

1. Копейчиков В. В. Держава розвинутого соціалізму / В. В. Копейчиков. – К., 1975. – 48 с.

2. Материалы XXIV съезда КПСС. – М. : Политиздат, 1971. – 235 с.

3. Брєжнєв Л. І. Ленінським курсом / Л. І. Брєжнєв. – Т. 1-7. – Київ: Політвидав України, 1971. – 79 с.

4. Основи конституційного права України : Підручник / За ред. В.В. Копейчикова. – Видання друге, доповнене. – Київ : Юрінком Інтер, 1997. – 208с.

5. Гураль П. Ф. Громадянське суспільство і держава в Україні: взаємодія і розвиток / П. Ф. Гураль // Часопис Київського університету права. – 2013. – № 3. – С. 13-17.

6. Політична система: сучасні проблеми розвитку громадянського суспільства і держави : у 2 т. / за ред. О. В. Скрипнюка. – К.: Логос, 2010. – 13BN 978-966-171-325-8. – Том II : Правова, демократична держава в політичній системі: стан, тенденції та перспективи розвитку / авт. кол. : О. В. Скрипнюк (кер.), В. В. Медведчук, В. П. Тихий [та ін.]. – 692 с.

Лисенко О.В.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Лук'янець В.С., кандидат юридичних наук, доцент

Міжнародно-правові аспекти захисту біженців

В статті розглянуто поняття «біженець» та міжнародно-правовий статус біженця. Також особливості діяльності міжнародних органів, які забезпечують захист прав біженців.

Визначення поняття «біженець» міститься в двох основних міжнародних актах, а саме Конвенції ООН «Про статус біженців» 1951 року та в Протоколі щодо статусу біженців 1967 року.

Так, відповідно до Конвенції ООН «Про статус біженців» 1951 року визначення терміну «біженець» означає особу, яка в силу певних та обґрунтованих побоювань стати жертвою переслідувань за ознаками раси, релігії, громадянства, належності до певної соціальної групи чи політичних поглядів, знаходиться за межами країни своєї національної належності та не в змозі користуватися захистом цієї країни або не бажає користуватися таким захистом внаслідок таких побоювань, або не маючи визначеного громадянства і знаходячись за межами країни свого колишнього місця проживання в результаті подібних подій, не може чи не бажає повернутися до неї внаслідок таких побоювань [2].

Щодо прав біженців, то кожна особа, що має статус біженця отримують щонайменше такі ж права що й інші громадяни. Також у кожного біженця є зобов'язання перед країною в якій він знаходиться, а саме він повинен дотримуватися законів та розпорядження цієї країни, а також заходів, які застосовуються для підтримки громадського порядку.

В свою чергу, уряд країни, що прийняв біженця гарантує основні права людини та безпеку, а Управління Верховного Комісара ООН у справах біженців в підтриманні міжнародного захисту біженців забезпечують те, щоб держави усвідомлювали та діяли відповідно до власних зобов'язань захищати біженців.

Міжнародний захист – це забезпечення поваги до базових прав біженців та гарантування того, що жодна особа не буде недобровільно повернута до держави, у якій вона має підстави побоюватися переслідування.

В Україні питання пов'язані з біженцями регулюються Конституцією України, а саме статтею 26, яка говорить «Іноземці та особи без громадянства, що перебувають в Україні на законних підставах, користуються тими самими правами і свободами, а також несуть такі самі обов'язки, як і громадяни України, – за винятками, встановленими Конституцією, законами чи міжнародними договорами України. Іноземцям та особам без громадянства може бути надано притулок у порядку, встановленому законом» [1].

Правовий статус біженців, порядок регулювання суспільних відносин у сфері визнання особи біженцем, особою, яка потребує додаткового або тимчасового захисту, втрати та позбавлення цього статусу, визначаються Законом України «Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту».

Також можна зазначити, що не кожна людина може отримати статус біженця. Так відповідно до п.19 ч.1 ст.1 Закону України «Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту» статус біженця – визнання центральним органом виконавчої влади, що

реалізує державну політику у сфері біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту, іноземця або особи без громадянства біженцем [4].

Таким чином Конвенція про статус біженців та Протокол щодо статусу біженців, на даний момент є єдиними узагальненими документами міжнародного права біженців. Проте в сучасний час вони не можуть повною мірою регулювати всі можливі ситуації, що виникають у зв'язку з проблемою прав біженців, так як спочатку положення цих документів були прив'язані до певних тимчасовим і географічних умов.

На сьогоднішній день кількість біженців зростає, так само як і нелегальних мігрантів, які хочуть отримати притулку в іншій країні. Через це часто виникають непорозуміння щодо розрізнення біженців та нелегальних мігрантів, що призводить до невірних висновків та ксенофобської реакції. Різниця між біженцем та нелегальним мігрантом полягає в тому, що біженець не може повернутися до власної країни через побоювання стати жертвою переслідування, а той час як нелегальні мігранти залишають свою країну в пошуках кращого життя.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30

2. Конвенція про статус біженців від 28.07.1951 // ООН; Конвенція, Міжнародний документ [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_011

3. Протокол щодо статусу біженців від 16.12.1966 // ООН; Протокол, Міжнародний документ [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_363

4. Закон України від 08.07.2011 № 3671-VI «Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, № 16, ст.146

5. Захист біженців у запитаннях та відповідях [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://unhcr.org.ua/uk/khto-mi-dopomagaemo/bizhentsi/102-zahyst-bizhentsiv-u-zapytannyakh-ta-vidpovidiakh

Матвєєв І.О.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Ткачук Т.Ю., кандидат юридичних наук, доцент

Проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання та напрями його вдосконалення

Проаналізовано проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання України в сучасних умовах. Запропоновано напрями впровадження та ефективного функціонування конкурентної розвідки як основного елемента системи економічної безпеки підприємств.

Сучасні складні умови, в яких перебуває і держава Україна в цілому, і бізнес-середовище, вимагають чіткої організації системи економічної безпеки підприємств. Вбачається очевидним, що зі всієї цієї системи на передній план виходить інформаційно-аналітична складова. Інформаційно-аналітичне забезпечення економічної безпеки (конкурентна розвідка) є основою для прийняття керівництвом підприємства вірних управлінських рішень, від чого залежить стабільний розвиток бізнесу і взагалі його існування. Саме конкурентна розвідка здатна проводити повний комплекс заходів щодо збору, оцінки, аналізу інформації про конкурентне середовище, контрагентів, вплив політико-економічних процесів у державі та світі на стан розвитку підприємства, а також здійснювати розробку відповідних стратегічних і тактичних рішень.

Важливе значення має і те, що на відміну від іноземних держав, де конкурентна розвідка досить міцно інтегрована в бізнес, в Україні цей процес перебуває на стадії становлення. А за наявних умов зміни геополітичної та економічної конфігурації світу, враховуючи фактичну переорієнтацію вектору України з Росії в напрямку Європи та США, це питання набуває особливого значення для виживання та ефективної експансії українського бізнесу.

Невелика кількість підприємців України слідує настановам успішних бізнесменів, наприклад Г. Форду, який сказав, що «основа успіху в бізнесі – вчасно отримана, правильно зрозуміла й уміло використана інформація» [2]. В цьому контексті доречно згадати одну із заповідей «Кодексу для своїх дітей» відомого єврейського ростовщика, засновника фінансово-промислової наднаціональної імперії, Майера Амшеля Бауера (Ротшильда): «Хто володіє інформацією, той володіє світом» [6].

Наведемо деякі приклади західного досвіду успішного впровадження конкурентної розвідки та її ефективної діяльності:

- за два місяці 2008 р. (початок кризи) корпорації конкурентної розвідки «Контрол Рискс» і «Кролл» збільшили свій оборот на 20 % [7];

- могутній лідер на ринку IT – корпорація IBM, в 1991-1993 р. р. втратила 14 млрд. доларів США і розпочала рух до занепаду. І лише завдяки терміново запровадженій новим генеральним директором Л.В.Герстнером-мол. програмі конкурентної розвідки підприємству вдалось не тільки лишитись на ринку, а відвоювати свої позиції і розвиватись [1];

- європейській компанії Telecoms бізнес-розвідка за рік дозволила зекономити 20 млн. дол. США [1];

- були на межі зникнення: «Xerox», «Motorola», «Procter & Gamble», «Shell», «Lexis-Nexis», Daimler-Benz Aerospace, Chevron. Запровадження моделей конкурентної розвідки залишило їх на бізнес-мапі [1].

Теоретичні, методичні і практичні питання інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємств (конкурентної розвідки) розглядаються в роботах таких авторів, як В.Плэтт, Прескотт Д.Е, Міллер С., Курносов Ю.В., Конотопов П.Ю., Позднишев Є.В., Ткачук Т.Ю., Петрик В.М., Захаров О.І., Кузнецов І.Н., та інші.

Дослідження у вказаній сфері мають основною метою розроблення теоретичних та практичних рекомендацій щодо вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки (конкурентної розвідки) підприємств, застосування їх суб'єктами господарювання та розповсюдження в бізнес-середовищі України.

Загальна проблематика неналежного інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання відображається в наступних тезах. Умови функціонування підприємств в Україні слід визнати вкрай несприятливими. Наявність великої кількості внутрішніх і зовнішніх загроз (в порівнянні із західними бізнес-умовами в рази більше) ускладнює розвиток підприємств, більше того – сприяє їх винищенню. Основна маса власників бізнесу, в основному середнього та малого, взагалі не приділяють уваги цій проблемі, не вживають заходів протидії ризикам, захисту підприємств, створенню систем економічної безпеки. Особливо проблематичним для керівників-бізнесменів є розуміння необхідності організації інформаційно-аналітичного забезпечення безпеки.

В Україні певним чином організовується система безпеки підприємств, де, як правило, основним напрямком є організація фізичної і технічної охорони. В кращому випадку існують напрями фінансово-економічної безпеки, внутрішньої безпеки, інформаційної безпеки по збереженню таємниць підприємства.

Пропонується вважати інформаційне-аналітичне забезпечення основною, базовою складовою системи безпеки підприємств, визначити його як вид забезпечення управлінської діяльності, що включає в себе комплексну систему збору, обробки і аналізу інформації, синтез нової вихідної інформації, розробку прогнозних моделей та рекомендацій для ефективного забезпечення економічної безпеки підприємства та прийняття оптимальних управлінських рішень.

За концептуальну основу організації інформаційно-аналітичного забезпечення безпеки підприємств брати приклади систем, що себе вже зарекомендували. Враховуючи, що близько 70% транснаціональних корпорацій та фінансово-промислових груп у всьому світі – це підприємства США та Європи, то доречним є висновок, що вони існували і розвивались завдяки грамотним, новітнім технологіям, і не стільки технічним, а швидше – інтелектуальним у сфері захисту бізнесу та експансіонізму. Однією з таких технологій є конкурентна розвідка. Обов'язкова умова при формуванні відповідної моделі в Україні – врахування особливостей бізнес-середовища, політичних чинників, законодавства та загроз в нашій державі.

Список використаних джерел:

1. Прескотт Д. Конкурентная разведка : уроки из окопов. / за ред. Прескотт Д.Е, Міллер С.Х.- Москва : Альпіна-Паблішер. – 2004. – 336с.

2. Г. Форд Моя жизнь. Мои достижения. [Електронний ресурс].

Режим доступу : https://bookmate.com/books/BPAS4dq1.

3. Ткачук Т.Ю. Місце й роль конкурентної розвідки в стратегічному плануванні інформаційної безпеки підприємства/Ткачук Т.Ю. – Науково-практичний журнал «Інформаційна безпека людини, суспільства, держави». – № 2 – 2013. – с.47-53.

4. Ткачук Т.Ю. Базові засади функціонування конкурентної розвідки /Ткачук Т.Ю. – Журнал «Бизнес и безопасность». – №2. – 2011. – с.55-62.

5. ОПКР [Електронний ресурс]. Режим доступу : http ://scip.org.ua/

6. М.А. Бауер (Ротшильд) «Кодекс для своїх дітей». [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://dictionnaire.sensagent.leparisien.fr/ru

7.Журнал «Бизнес и безопасность». [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.bsm.com.ua.

Назарук С.Л.
аспірант
Кіровоградський державний педагогічний університет імені Володимира Винниченка
Науковий керівник: Окопник О.М., кандидат юридичних наук, доцент

Запровадження консультативної ради прокуратури, як один із кроків до європейських стандартів

Реформування органів прокуратури України триває. Однак, вже сьогодні можна констатувати впевнений курс даного правоохоронного органу на шляху до функціонування у площині кращих практик зарубіжних прокуратур.

Одним із кроків на шляху до дієвості вказаного наглядового відомства у відповідності до європейських стандартів стало запровадження роботи Консультативної ради при Генеральній прокуратурі Україні.

Зазначена Консультативна рада діє на підставі Положення про Консультативну раду при Генеральній прокуратурі Україні (далі – Положення), затвердженого наказом Генерального прокурора України 29 жовтня 2014 року.

Положення визначає порядок організації та засади діяльності Консультативної ради при Генеральній прокуратурі України (далі – Консультативна рада) яка є постійно діючим колегіальним консультативним органом при Генеральній прокуратурі України [2].

На даний час вже існує певна теоретико – методологічна база для розв'язання відповідних завдань та урегулювання діяльності цього колегіального органу. Натомість, обговорюваний об'єкт вивчення все ще не дістав достатнього науково – методичного вирішення і як наслідок залишається одним із найменш досліджених юриспруденцією сьогодення.

Так, в цілому правове та організаційне забезпечення органів прокуратури України вже стали предметом наукового пошуку представників різних галузей права, серед яких: М. М. Бурбика, В. М. Гаращук, С. В. Ківалов, М. В. Косюта, В. І. Мичка, Г. П. Середа, М. К. Якимчук та інші. Однак, діяльність Консультативної ради та впровадження вказаного органу у практичну діяльність прокуратури фактично не досліджувалась.

Недостатнє вивчення означеної проблематики вимагає детального аналізу та дослідження діяльності Консультативної ради, її характеристики, що можливо лише за умов здійснення комплексного теоретичного аналізу нормативно – правової документації, на підставі якої вона функціонує.

Таким чином, актуальність даної публікації обумовлена необхідністю безпосереднього з'ясування завдань і повноважень Консультативної ради.

Діяльність обговорюваного консультативного органу здійснюється з додержанням вимог Конституції України, Закону України «Про прокуратуру», інших актів законодавства України, а також організаційно –розпорядчих документів Генерального прокурора України та зазначеного вище Положення [2].

Консультативна рада проводить свою роботу на засадах верховенства права, невтручання у діяльність органів прокуратури щодо нагляду за додержанням законів або щодо встановлення обставин діянь, які містять ознаки правопорушень, вільного волевиявлення та рівноправності її членів, гласності та відкритості у роботі [2].

Що ж стосується безпосередніх завдань Консультативної ради то це є сприяння Генеральній прокуратурі України у:

- здійсненні визначених Конституцією та Законом України «Про прокуратуру» завдань органів прокуратури щодо утвердження верховенства права, захисту інтересів громадян і держави від неправомірних посягань, прозорості та відкритості діяльності прокуратури, підвищення авторитету прокуратури в суспільстві;
- реформуванні органів прокуратури відповідно до міжнародних та світових стандартів і принципів, кращих практик функціонування зарубіжних прокуратур;
- налагодженні ефективних взаємовідносин з інститутами громадянського суспільства;
- ухваленні рішень з питань діяльності органів прокуратури, що потребують урахування громадської думки, обговоренні, розробленні та впровадженні громадських ініціатив, що стосуються органів прокуратури;
- реалізації принципу гласності в діяльності органів прокуратури, зокрема при вирішенні питань щодо підбору кандидатур на прокурорські посади, забезпеченні прозорості та відкритості для суспільства інформації про роботу прокуратури (за винятком інформації з обмеженим доступом);
- сприянні у створенні умов, які унеможливлюють використання органів прокуратури для обмеження прав і свобод громадян, а також в інтересах окремих осіб, політичних партій, громадських організацій;
- попередження корупції та зловживання владою в органах прокуратури та в інших державних органах [2].

Крім того, до беззаперечних переваг діяльності Консультативної Ради, серед іншого, відноситься те, що до складу Консультативної ради можуть входити представники об'єднань громадян, правозахисних, благодійних, профспілкових організацій, засобів масової інформації, народні депутати України, науковці [2].

У даному контексті також варто відзначити, що консультативну раду очолює Голова, який обирається з її членів строком на термін, що встановлюється Консультативною радою, на її засіданні шляхом відкритого голосування більшістю від числа присутніх членів Консультативної ради. Голова Консультативної ради організовує і спрямовує її роботу, головує на засіданнях [2].

Таким чином, відмічаємо, що в умовах докорінних змін, в тому числі законодавчих, в діяльності реформованої прокуратури чітко прослідковуються європейські підходи до роботи і запровадження діяльності Консультативної ради безумовно є одним із них.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

2. Положення про Консультативну раду при Генеральній прокуратурі України, затверджене наказом Генерального прокурора України 29.10.2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.gp.gov.ua/ua/krg.html?_m=publications&_t=rec&id=146634

3. Про прокуратуру: Закон України від 14 жовтня 2014 року // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 2–3. – Ст. 12.

4. Юсупов В. А. Шляхи вдосконалення нормативно – правового, організаційного та кадрового забезпечення органів прокуратури України / В. А. Юсупов // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер. : Юриспруденція. – 2014. – №11. – том 2 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.vestnik-pravo.mgu.od.ua/archive/juspradenc11/part_2/15.pdf

Паламар Т.С.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Тарасова І.В., кандидат юридичних наук, доцент

Міжнародне і вітчизняне законодавство у сфері використання трудових ресурсів

Актуальність теми дослідження зумовлене тим, що ринок праці і стан зайнятості населення пов'язано як з економічним так і соціальним станом населення. Світова криза спричинила багато негативних наслідків: зменшення заробітної плати; переходи працівників на неповний робочий час; масове скорочення штату працівників; різке зростання рівня безробіття, тощо. Вирішення таких проблем можливе лише спільними зусиллями держав – членів міжнародних організації у сфері праці, тому актуальним стає захист трудових прав як вітчизняним так і міжнародним.

Трудові ресурси – це частина працездатного населення, яка володіє фізичними й розумовими здібностями та знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності [6; с. 38].

Законодавство України у сфері використання трудових ресурсів являє собою сукупність нормативно-правових актів національного законодавства, а також міжнародні нормативно-правові акти які, ратифіковані Верховною Радою України.

Основні закони які регулюють відносини у сфері використання трудових ресурсів є:

1. Конституція України;
2. Кодекс законів про працю;
3. Закон України «Про охорону праці»;
4. Підзаконні нормативно-правові акти;
5. Міжнародні договори які регулюють трудові відносини між Україною та іншими державами.

Конституція України зазначає, що кожен має право на працю[1; ст. 43].

Кодекс законів про працю регулює відносини між працівниками і підприємствами усіх форм власності та виду діяльності. [2; ст. 3].

Проблему співвідношення міжнародного і національного трудового права досліджував Аметистов Е. М. [5, с. 67-98]. Але його дослідження ґрунтувалось на радянській ідеологотеоретичній базі, відповідно до якої міжнародне і внутрішньодержавне право – це дві самостійні правові системи, що не підпорядковані одна одній [5, с. 83].

Найважливіше місце серед міжнародних установ які регулюють відносини охорони праці, посідає Міжнародна організація праці (далі – МОП).

Міжнародна організація праці (МОП) була створена і діє з метою встановлення й збереження суспільної злагоди, захисту прав людини, розвитку принципів трипартизму, соціального прогресу в усьому світі. . [9; с. 85].

У визначенні поняття міжнародно-правового регулювання праці окремі вчені-трудовики або ототожнюють міжнародні договори з міжнародними актами, або згадують лише міжнародні договори. Наприклад, Г.І. Чанишева [9; с. 84] визначає міжнародно-правове регулювання праці як встановлену міжнародними договорами (актами) систему стандартів з регулювання праці, яку держави, котрі приєдналися до відповідного міжнародного договору (ратифікували його), використовують в національному трудовому законодавстві. О.В. Смирнов [8; с. 56] визначає це поняття як врегулювання за допомогою міжнародних угод (багатосторонніх та двохсторонніх договорів) й інших міжнародно-правових засобів питань, пов’язаних із засто-

суванням найманої праці, покращенням її умов, охороною праці, захистом індивідуальних і колективних інтересів працівників.

З-поміж регіональних міжнародно-правових актів, які призначені для забезпечення і захисту трудових прав, необхідно виділити Європейську конвенцію про захист прав людини і основних свобод, яку Україна ратифікувала 17 липня 1997 р. [4; с. 58–76]. Одним із суттєвих результатів цієї ратифікації є створення нового механізму у системі захисту прав людини в Україні. Кожний громадянин має не тільки право, але й реальну можливість звернутися до Європейського суду з прав людини у Страсбурзі.

Отже, як національне так і міжнародне законодавство спрямоване на регулювання трудових відносини у сфері використання трудових ресурсів, створене для підтримання стабільної, економічно сильної та незалежної держави.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28 червня 1996 р// Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30 – Ст. 141.

2. Кодекс законів про працю від 11.06.2009 // Відомості Верховної Ради України. – 2009. – N 25. – Ст. 240.

3. Закон України «Про міжнародні договори України» від 29.06.2004 // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – №50. – Ст. 540.

4. Європейська конвенція про захист прав людини і основних свобод: прийнята Радою Європи від 04.11.1950 р. / Права людини: зб.нормат. док./ укл. В.С. Семенов, О.Н. Ярмиш та ін. – Х., 1997. –58–76 с.

5. Аметистов Э. М. Международное право и труд / Э. М. Аметистов. – М. : Международные отношения, 1982. – 272 с.

6. Гревцова Т.П. Международный договор в системе источников права / Т.П. Гревцова – М.: Наука, 1965. – 26 с.

7. Качан Є.П. Економіка праці та соціально-трудові відносини [Текст] : Навчальний посібник / Є.П. Качан – Тернопіль : ТДЕУ, 2006. – 373 с.

8. Смирнов О.В. Трудовое право Украины/ О.В. Смирнов. – К.: Проспект, 2005. – 356 с.

9. Чанишева Г.І. Трудове право України/ Г.І. Чанишева [практикум]. – К.: Юрінкомінтер. 1999 – 84–87 с.

Петракова К.О.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Заєць А.П., доктор юридичних наук, професор

Бюджетний процес як об'єкт правового регулювання: деякі аспекти

Розглядаються деякі аспекти бюджетного процесу як об'єкту правового регулювання в контексті сучасних процесів демократизації, лібералізації суспільного життя України.

Рівень правового регулювання бюджетних відносин певною мірою обумовлює весь демократичний потенціал інституту держави. Сьогодні, в умовах постмодерного стану нашої держави, відбувається процес лібералізації правового регулювання бюджетного процесу, що виражається, насамперед, у запровадженні європейських підходів до бюджетного регулювання. Тож правове регулювання бюджетного процесу є надзвичайно актуальним в контексті сучасних процесів демократизації, децентралізації, лібералізації суспільного життя України. При цьому, саме право як наука виступає базисом для реформування фінансових, економічних, соціальних аспектів бюджетного процесу. Останні десятиліття в Україні закладались нові, ліберально-демократичні основи правового регулювання бюджетних відносин і бюджетного процесу зокрема.

Відповідно до статті 92 Конституції України, Державний бюджет України і бюджетна система України встановлюються виключно законами України [1]. Разом з тим, статті 95-98 Конституції України регулюють основні засади формування бюджетної системи, затвердження, контролю і звітування про виконання Державного бюджету України [1]. Також, Основний закон України встановлює правові засади формування матеріальної і фінансової основи місцевого самоврядування (статті 142-143), а також фінансового забезпечення деяких складових Державного бюджету України.

Новим Бюджетним кодексом України, який прийнято у 2010 році, регулюються «відносини, що виникають у процесі складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання та контролю за дотриманням бюджетного законодавства, і питання відповідальності за порушення бюджетного законодавства, а також визначаються правові засади утворення та погашення державного і місцевого боргу» [2]. Загалом, Бюджетний кодекс України визначає правові засади функціонування бюджетної системи України, її принципи, основи бюджетного процесу і міжбюджетних відносин та відповідальність за порушення бюджетного законодавства [2]. Шестирічний період дії нового Бюджетного кодексу дає підставу визначити його як концептуально апробований нормативно-правовий акт в умовах функціонування механізму сучасної правової системи України.

Стаття 2 Бюджетного кодексу містить визначення бюджетного процесу як регламентованого бюджетним законодавством «процесу складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання, а також контролю за дотриманням бюджетного законодавства» [2]. Деякі вчені також виділяють окремою стадією бюджетного процесу етап діяльності із затвердження закону про Державний бюджет України, оскільки відповідно до Конституції України це належить до виключної компетенції Верховної Ради України [3].

Тож основою законодавчого визначення бюджетного процесу є його процедурне розуміння, тобто, як послідовність певних фінансово-економічних процедур, що регулюють-

ся Бюджетним кодексом України та підзаконними актами. Разом з тим, бюджетний процес є багатогранним, складним явищем, оскільки виступає інструментом бюджетної політики як соціальної інституції. Саме за допомогою процедур бюджетного процесу здійснюється запровадження бюджетної політики держави як інтегруючого механізму взаємозв'язку економічної і соціальної сфери суспільного життя. При цьому, правове регулювання цього процесу є основним інструментом спрямування його у цивілізоване русло, забезпечення ефективності виконання суспільних і державотворчих функцій.

Стосовно правового регулювання бюджетного процесу, можна умовно виокремити певні масиви підзаконних актів, які регулюють процедурні питання кожного з етапів проходження бюджетного процесу (наприклад, постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2002 №228 «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ», накази Міністерства фінансів України від 24.12.2012 №1407 «Про затвердження Порядку обслуговування державного бюджету за витратами», від 02.03.2012 №309 «Про затвердження Порядку реєстрації та обліку бюджетних зобов'язань розпорядників бюджетних коштів та одержувачів бюджетних коштів в органах Державної казначейської служби України», від 24.01.2012 №44 «Про затвердження Порядку складання фінансової, бюджетної та іншої звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів», Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі тощо).

Окремим масивом законодавчих актів, які опосередковано впливають на правове регулювання бюджетного процесу шляхом впровадження європейських стандартів щодо використання бюджетних коштів, тобто, етапів бюджетного процесу, пов'язаних із виконанням бюджетів та звітування про їх виконання, виокремлюються новоприйняті закони України «Про відкритість використання публічних коштів», «Про публічні закупівлі» та відповідні підзаконні нормативні акти.

Іншою групою системи правового регулювання бюджетного процесу виступають локальні нормативні акти, які приймаються місцевими органами стосовно проходження бюджетного процесу місцевих бюджетів в рамках повноважень органів місцевого самоврядування.

Отже, правове регулювання бюджетного процесу має складний, комплексний характер і складається із законів і підзаконних актів різного рівня і сфери дії, прийнятих на підставі Бюджетного кодексу України як єдиного кодифікованого акту у сфері бюджетних відносин процедур. Процес удосконалення правового регулювання бюджетного процесу повинен рухатись у напрямі узгодження змістовного наповнення текстів відповідних законодавчих актів, використання позитивного досвіду економічно розвинених країн в організації бюджетного процесу тощо. Крім того, в контексті сучасних наукових досліджень важливим напрямом в бюджетному праві є дослідження і унормування аспектів такої складної, дискусійної категорії, як бюджетний процес.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: Закон України від 28 черв. 1996 р. № 254к/96-вр. [Електронний ресурс]. // Законодавство України. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80

2. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08 лип. 2002 р. №2456-VI. [Електронний ресурс]. // Законодавство України. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17

3. Мітрофанова Д. К. Виконання бюджету як стадія бюджетного процесу [Електронний ресурс] / Д. К.Мітрофанова // Фінансове право. – 2013. – № 1. – С. 30-33. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fp_2013_1_11

Пижов О.М.
директор Інституту права, політології та інформації

Окремі аспекти нормативно-правового регулювання юридичної освіти в Україні з урахуванням інтеграційних процесів

«Вчіть право, бо юристи правлять світом» — Олександра Павленко,
керуючий партнер юридичної компанії «Pavlenko Legal Group».

Реформа юридичної освіти

Міністерство освіти і науки України ініціювавши спільно з Міністерством юстиції України реформу правничої (юридичної) освіти наказом від 05.07.2016 року № 787 утворило робочу групу з розроблення Концепції розвитку юридичної освіти в Україні (далі – Концепція).

Концепція, проект якої робоча група подала на погодження до Міністерства освіти і науки України до 30 вересня 2016 року, передбачає кардинальне реформування підготовки правника відповідно до європейських стандартів вищої освіти. До 31 грудня 2016 року робоча група повинна розробити та подати на погодження до Міністерства освіти і науки України проект Плану реалізації Концепції розвитку юридичної освіти в Україні.

Правничі професії та професійна діяльність в сфері права

Зазначений проект Концепції містить вичерпний перелік правничих професій: *суддя, адвокат, прокурор, нотаріус* та визначає професійну діяльність в сфері права, окрім діяльності правничих професій:

– проходження державної служби чи служби в органах місцевого самоврядування на посадах керівників та заступників керівників юридичних служб органів державної влади та органів місцевого самоврядування, а також на посадах, пов'язаних з представництвом в суді таких органів;

– проходження державної служби в Міністерстві юстиції України та його територіальних підрозділах, із застосуванням стандартів професійної діяльності в сфері права;

– робота на посадах, пов'язаних з наданням безоплатної правничої допомоги в органах (установах), уповноважених законом на надання такої допомоги;

– робота на посадах помічника судді, помічника адвоката, помічника прокурора, помічника нотаріуса;

– робота на посадах керівників юридичних служб в юридичних особах приватного права, а також на посадах, пов'язаних з представництвом в суді таких юридичних осіб;

– робота на посадах юриста (юрисконсульта) в юридичних особах, основним видом діяльності яких є діяльність у сфері права;

– науково-викладацька робота (для посад судді Верховного Суду та Конституційного Суду України).

Стандарти юридичної освіти

Стандарти юридичної освіти має забезпечувати у здобувачів формування системи, загальних і спеціальних компетентностей. Загальні компетентності охоплюють сприйняття світоглядних та морально-етичних цінностей, широку соціально-гуманітарну ерудованість і усвідомлення мультикультурного розмаїття сучасного життя. Спеціальні компетентності охоплюють теоретичні та прикладні знання про природу й призначення права, його доктрини, принципи та інститути, а також уміння і навички у процесі правозастосування.

Наявність єдиного навчального плану для всіх вищих навчальних закладів, що здійсню-

ють підготовку здобувачів за спеціальністю «Право», який визначав би перелік та обсяг навчальних дисциплін у кредитах ЄКТС, послідовність вивчення дисциплін, форми проведення навчальних занять та їх обсяг, графік навчального процесу, форми поточного і підсумкового контролю забезпечив би єдині стандарти юридичної освіти в країні.

В свою чергу роботодавці визначають, обов'язковими профільними навчальними дисциплінами: *Цивільне право, Цивільний процес, Конституційне право та права людини, Господарське право, Адміністративне право, Кримінальне право, Трудове право, Господарський процес, Кримінальний процес, Податкове право, Теорія права, Теорія держави, Юридична психологія;* обов'язковими навчальними дисциплінами, які розвивають практичні навички і вміння: *Юридичний аналіз / підготовка юридичних висновків, написання / складання юридичних текстів, Професійна етика, Основи комунікації, Основи самоорганізації, планування та керування часом, Програмне забезпечення для юристів, Робота в команді, Риторика, Іноземні мови.* (за даними дослідження думки роботодавців щодо знань, вмінь, навиків і професійних цінностей, якими має володіти випускник юридичного ВНЗ, щоб відповідати сучасним вимогам ринку праці проведеного ВГО «Українська Асоціація Маркетингу»).

Важливу роль у підготовці майбутнього правника повинна відігравати Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод, яка є основним орієнтиром для захисту прав людини в Європі, а також те, що Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод стала складовою частиною національної правової системи України, і зважаючи на зобов'язання України вживати заходів з метою гарантії довгострокової ефективності системи контролю встановленою нею слід гарантувати, щоб вивчення Конвенції та практики Європейського суду з прав людини повною мірою увійшло до навчальних програм правничих шкіл не тільки як самостійна дисципліна, але й як компонент кожної юридичної дисципліни (кримінального права, цивільного права, і т.д.) для того, щоб випускники правничих шкіл, незалежно від спеціалізації, були свідомі умов застосування Конвенції у своїй діяльності.

Ступенева підготовка правників

Зважаючи на значення якісної підготовки правника для суспільства таку підготовку необхідно здійснювати за освітньо-професійною програмою за магістерським рівнем вищої освіти зі спеціальності «Право» на основі повної загальної середньої освіти, здобувачам, які успішно виконали освітню програму присуджується освітній ступінь «Магістр права», навчання за має провадиться у очній (денній, вечірній) формах.

Єдиний кваліфікаційний іспит

Зважаючи на фундаментальну роль правника в утвердженні верховенства права через захист прав і свобод людини необхідно гарантувати високу та однакову (єдину) якість його фахової, етичної та психологічної підготовки. Щоб гарантувати досягнення високої та однакової (єдиної) якості слід відмовитися від практики складання державних іспитів в межах навчальних закладів та запровадити єдиний державний кваліфікаційний іспит зі спеціальності «Право».

Вступний іспит до магістратури з використанням організаційно-технологічних процесів здійснення зовнішнього незалежного оцінювання

Умовами прийому на навчання до вищих навчальних закладів України в 2017 році, що затвердженні Наказом Міністерства освіти і науки України від 13.10.2016 року № 1236 встановлено, що конкурсний відбір для здобуття ступеня вищої освіти магістра за спеціальність 081 «Право» здійснюється за результатами вступних випробувань, які проходять у формі єдиного фахового вступного іспиту з використанням організаційно-технологічних процесів здійснення зовнішнього незалежного оцінювання, що має такі складові: тест з права; тест загальної навчальної правничої компетентності; тест з іноземної мови (англійська, німецька, французька або іспанська мова).

Пушняк М.О.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Француз-Яковець Т.А., кандидат юридичних наук, доцент

Приватна детективна діяльність – проблеми становлення і розвитку. Теоретико-правовий аспект

У тезах висвітлюється приватна детективна діяльність, її розуміння, проблеми становлення.

В умовах побудови демократичної правової незалежної держав, де б комфортно і заможно відчував себе її народ , питання, які пов`язані з удосконаленням чинного законодавства у сфері правоохоронної діяльності, зокрема становлення і розвитку недержавних формувань, як досить важливого інституту і гарантує дотримання законності у державі, у реаліях сьогодення, являється актуальним як ніколи.

Суттєві і значні зміни у громадсько-політичному житті країни, напрямок на побудову правової держави, вимагають сьогодні значного удосконалення всіх інституцій суспільних відносин. В першу чергу це відноситься до комплексу питань, що забезпечують особисту безпеку громадян, захисту їх життя і здоров`я від протиправних посягань.[1]

Захист користування і розпорядження своєю приватною власністю, інтелектуальною власністю, яке є непорушним.[2]

Питанням забезпечення особистої і майнової безпеки громадян, не завжди приділялась належна увага з сторони законодавчої і виконавчої влади, на протязі всієї незалежності нашої держави, як не дивно, але тут є пояснення як чисто суб`єктивного, так і об`активного характеру у тому числі і з наукової точки зору. Звісно, на перше місце у нашій державі, на протязі всього періоду її розвитку, во главу ставились питання захисту державних інтересів і це цілком зрозуміло.

Захист громадян, їх майна, особистої власності у більшості випадків мало декларативний характер. Цілком зрозуміло, що у держави, у такий нелегкий час її незалежного історичного поступу, не вистачало на це ні сил, ні фінансів, ні засобів.

І не має тут нічого дивного, що цей вакуум у силу об`активних обставин, що складалися у суспільстві (криміналізація, корупція, олігархізація, безробіття і т.д.) під впливом досвіду далекого і ближнього зарубіжжя став заповнюватись, почали утворюватись недержавні структури, різні охоронні і приватно-детективні агентства. У 90-х роках, вони досить активно знаходили своє примінення і використання, так як криміногенна ситуація в Україні була дуже не простою і складною.

Суспільству необхідний був захист, до державних, правоохоронних структур виникла недовіра, досить часто, яка штучно підігрівалась і засобами масової інформації, і багатьма цілком справедливими фактами тотальної корумпованості правоохоронної системи.

Отже, цілком об`єктивно, що в умовах не стабільності почалися процеси виникнення різних приватних, детективних агенцій і служб, служб охорони і безпеки, учбових закладів по підготовці відповідних спеціалістів. Потрібний був закон, який б врегульовував всі ці процеси. Тим більше, що у демократичних розвинених державах світу він давно вже існував. Його культивація знаходила себе у художній літературі, телебаченні, кіно. Суспільство бажало такої

інституції, і вона була на часі. Але держава, у особі керівництва правоохоронних структур, які були заідеологізовані рудиментами старої радянської системи, і досить часто бачили у приватній детективній діяльності конкуренцію, а досить часто із особистих корисливих спонукань, боячись викриття протиправних дій підлеглих і своїх особисто, різними заходами і методами, не допускало їх утворення на законодавчому рівні. Практично, як приклад вищезазначеного, можна констатувати, що більше десятка разів, тільки у вищому законодавчому органі України- Верховній Раді, подавався проект закону «Про приватну детективну діяльність», у різних інтерпретаціях назв. Але і на сьогодні: він не прийнятий. Чому?

Адже практично у всіх демократичних, розвинених економічно-заможних країнах, які думають за свій народ він існує. Існує давно як у Європі так і у світі. Тенденції сьогодення, декларують, що структур, які працюють у царині приватної детективної діяльності, є значна кількість. У цій сфері діяльності є як позитивні так і негативні тенденції, про які ми будемо говорити у подальших наукових дослідженнях і розвідках.

Отже, сьогодні потрібне правове поле діяльності даної інституції.

Дослідження проблем в сфері приватної детективної діяльності , ставить сьогодні справедливі вимоги, питання організації, взаємодії з державними структурами, питання контролю і його форми з сторони державних інституцій, питання дискусійності теоретичних і практичних проблем діяльності вищезазначених інституцій. Проблемне поле теорії практики діяльності даної, зазначеної проблематики, має сьогодні досить багато питань, на які повинна дати відповідь наука, ґрунтовність окреслення даної інституції неможливе без законодавчого визначення, і державного розуміння у визначенні підходів і відповідного мислення.

Багатогранність даної проблематики, обумовлює необхідність дослідження не тільки нормативно-правових джерел в Україні, а і далеко за її межами, дослідження історико-правової складової, зокрема через призмку історії становлення і розвитку даних структур в країнах Європи та світу.

Життя яскраво засвідчує безперспективність боротьби з наростаючим валом злочинності і правопорушень в Україні, тільки державними мірами, це визначено у всіх країнах цивілізованого світу. Практично ні одна правоохоронна структура, сама не може противостояти сучасній злочинності у всіх її проявах і формах в одиночку. Це потрібно робити спільно, використовувати увесь арсенал сил і засобів, у тому числі і на міжнародному рівні.

В Україні масив злочинних посягань сьогодні у всіх сферах життя має тенденцію значного, наростаючого прогресу. Правоохоронна система сьогодні у динаміці реформування. Для її професіоналізації потрібен час, кошти, кадри, політична воля. Ці зазначені елементи, досить часто відсутні. Все це потребує нагальну потребу на створення і законну діяльність приватної, детективної інституції.

Значна кількість цивілізованих країн світу орієнтується сьогодні не тільки на державні правоохоронні структури, але і на приватні детективні бюро. Вони досить часто задіюються за кордоном при проведенні різних як і спеціальних мироприємств, які проводять правоохоронні структури, так і до офіційних, як у рамках держави так і правоохоронних структур.

Ситуація сьогодні у нашій державі у питаннях належного становлення, розвитку, цивілізованого функціонування приватних детективних служб, як це є у демократичних країнах світу- нагадує хаотичні рефлекторні зібрання і рухи на рівні підсвідомості.

Структури, які створюються і діють, досить примітивні, слоабоорганізовані , законодавчо незабезпечені. Їх діяльність дуже часто бажає кращого результату. Нерідко вони комплектуються особами, які мали проблеми з законом, підставою для цього слугує відсутність нормативної бази, у полі якої можна було б працювати. Навіть ті хто досить часто користується послугами цих структур, не захищені зі сторони нормативної бази, перед недобросовісними конкурентами, викрадачами комерційних таємниць, вимагачами, шахраями, найманими вбивцями і.т.д.

Список використаних джерел:

1. Конституція України(із змінами, внесеними законами України від 8.12.2004 р., 01.02.2011 р., 19.09.2013 р., 21.02.2014 р., 21.02.2014 р., 02.06.16 р.) [ст 27]

2. Конституція України(із змінами, внесеними законами України від8.12.2004 р., 01.02.2011 р., 19.09.2013 р., 21.02.2014 р., 21.02.2014 р., 02.06.16 р.) [ст. 41]

Сікорський А.М.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Лук'янець В.С., кандидат юридичних наук, доцент

«Патентні гальма» фармацевтичної галузі: подовження патентів та «положення болар»

Імплементація міжнародного правового досвіду до національного законодавства у сфері захисту інноваційних лікарських засобів, як винаходів, підвищує конкурентоспроможність вітчизняної фармацевтичної промисловості та привабливість українського ринку ліків.

Задля підтримання конкурентоспроможності України, як держави, охорона здоров'я взагалі і фармацевтична галузь зокрема повинні йти в ногу з новітніми тенденціями передових країн та застосовувати сучасні науково-технологічні рішення .

Слід визнати, що основні зусилля національних виробників ліків спрямовані на створення більш дешевих вітчизняних копій (генериків) імпортних лікарських засобів. В макроекономічному контексті результатом такої стратегії імпортозаміщення є зменшення витрат на охорону здоров'я.

Більшість інноваційних рішень в сфері виробництва ліків з точки зору права інтелектуальної власності є винаходами, які мають право на належний правовий захист. Оскільки Україна є учасником міжнародних угод з охорони об'єктів інтелектуальної власності (TRIPS, PCT, тощо.), транснаціональні компанії в Україні мають можливість монопольного просування на український ринок своїх інноваційних продуктів, користуючись їхнім патентним захистом. Строк такого захисту зазвичай значно перевищує строки захисту від конкуренції за допомогою права ексклюзивного використання реєстраційних матеріалів та результатів клінічних досліджень.

При розгляді лікарського засобу, як сукупності винаходів, можна визначити головну правову перепону до створення вітчизняних генериків – патент, формула якого описує нову активну молекулу. Слід визнати, що в Україні не було винайдено жодної нової молекули, яка була б перетворена на лікарський засіб. Усі такі патенти реєструються транснаціональними компаніями за закордонними або міжнародними заявками PCT.

Поява генериків, особливо вітчизняних, значно знижує середню ринкову ціну на лікарський засіб і робить його застосування більш доступним та поширеним. Таким чином, чим раніше на ринку країни буде зупинене монопольне становище розробника, тим доступнішим стає сучасний лікарський засіб.

Стаття 33 Угоди про торгівельні аспекти прав інтелектуальної власності вимагає надавати монопольне становище патентовласнику у загальному випадку не менше як на 20 років від дати пріоритету[1]. Однак, стаття 6 Закону України «Про охорону прав на винаходи та корисні моделі» містить додаткову норму, за допомогою якої термін правового захисту винаходу може бути подовжений ще на 5 років [2].

З урахуванням «генеричності» української фармацевтичної галузі дана норма явно суперечить національним інтересам.

Подовження патенту на максимальний строк у 5 років обґрунтовується Наказом Міністерства освіти і науки України № 298 від 13.05.2002 р. [3]. Дана норма компенсує патентовласнику

строки між поданням заявки на винахід та отриманням дозволу регуляторного органу на реалізацію лікарського засобу, хоча реєстрація патенту на винахід та отримання дозволу компетентного органу є процесуально не пов'язаними між собою процесами.

Так, наприклад, патент UA44233 описує молекулу зі знеболюючою активністю − декскетопрофен трометаміну [4]. Даний патент був зареєстрований за міжнародною заявкою PCT/EP93/03127 від 09.11.1993 р. і мав би втратити захисну силу у 2013 році, але його дія була подовжена до 2018 року.

По-друге, обґрунтування рішення про подовження строку дії патенту в Україні не надається до публічного доступу і кожен генеричний виробник на свій розсуд приймає рішення про шляхи виходу на ринок: оскарження рішення про подовження строку дії, пряме порушення прав патентовласника або очікування закінчення «нового» терміну дії патенту. Так, права власника патенту UA44233, компанії «Менаріні», після закінчення основного строку дії були порушені як вітчизняними, так і транснаціональними генеричними компаніями, які вивели у 2014 році на ринок України генерики. При цьому власник патенту з невідомих причин не позивався до суду щодо захисту своїх прав. Подібна правова і ринкова «непрозорість» створює Україні репутацію країни зі слабкою та непрозорою законодавчою базою в галузі патентного права і знижує привабливість українського фармацевтичного ринку для транснаціональних інноваційних компаній. Як наслідок, найсучасніші медичні рішення з'являються в Україні із запізненням.

Ще однією правовою перепоною створення генериків в України є неможливість проведення клінічних досліджень, необхідних для реєстрації більшості генериків, протягом терміну дії патенту. При цьому такі дослідження можуть тривати від півроку і довше. Тобто ще щонайменше півроку після закінчення строку дії патенту вітчизняна генерична компанія не має законного шляху для виводу на ринок свого генерика. Першим в світі прецедентом даного конфлікту інтересів став судовий процес «Рош-Болар» [5]. Хоча позов проти генеричної компанії «Болар» було задовільнено, уряди багатьох країн побачили протиріччя «букви закону» і «духу закону», яке отримало неофіційну назву «положення Болар» і внесли корективи до законодавства про захист прав на винаходи на національних та міжнародних рівнях [6]. Так, згідно змін, впроваджених до законодавства ЄС у 2004 році, проведення клінічних досліджень не визнається порушенням прав патентовласника [7].

Очевидно, що Україна зацікавлена у щонайшвидшому припиненні монополізації своїх ринків закордонними компаніями. Таким чином, залучення до національного законодавства корисного міжнародного досвіду щодо регулювання фармацевтичного ринку і скасування «шкідливих національних особливостей» повністю відповідає національним інтересам і є перспективним напрямком у розвитку правового регулювання медицини загалом і фармацевтичної галузі зокрема.

Список використаних джерел:

1. Угода про торгівельні аспекти інтелектуальної власності http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/981_018

2. Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3687-12

3. Наказ Міністерства освіти і науки України №298 від 13.05.2002 р. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0453-02

4. Патент України на винахід UA 44233 http://base.uipv.org/searchINV/search.php?action=viewdetails&IdClaim=5934

5. Висновок Федерального Апеляційного суду США 733 F.2d 858 (Fed. Cir. 1984) від 23.04.1984 р. http://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/F2/733/858/459501/

6. Anthony Tridico et. al. Facilitating generic drug manufacturing: Bolar exemptions worldwide. WIPO Magazine, 3/2014 http://www.wipo.int/wipo_magazine/en/2014/03/article_0004.html

7. Directive 2004/27/EC of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004 http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/en/eu/eu175en.pdf

Сіліна Л.В.
магістр
ВНЗ: «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Француз А.Й., доктор юридичних наук, професор

Наукові підходи до визначення тероризму як суспільно небезпечного явища

Тези присвячені аналізу поняття тероризму та форм його прояву.

Дослідження тенденцій розвитку сучасного тероризму як особливо небезпечного соціально-політичного явища показує, що з початку 80-х років XX ст. тероризм набув нових особливостей і рис, перетворився у багатоплановий та надзвичайно небезпечний і довготривалий фактор, який негативно-дестабілізуюче впливає на розвиток сучасного суспільства, чинить на нього суттєвий руйнівний вплив, ставить під загрозу існування людства, знищення позитивних надбань світової цивілізації.

З відомих розповсюджених форм тероризму (тероризм як засіб «примусової дипломатії», як війна і як провісник «нового світу») до останнього часу чільну роль грала форма так званої «примусової дипломатії». Тепер же, як відзначає В.Ю. Богданович, «проглядається трансформація поглядів на терористичну боротьбу у бік сприйняття її як способу прямого досягнення мети. Причому мета може бути відома тільки організаторам терористичного акту, що визначає і його анонімність. Більш того, спостерігається перехід від ізольованих акцій до проведення цілеспрямованих терористичних кампаній комплексного характеру, найчастіше не обмежених діями одного угрупування, що у багато разів знижує можливість ефективно протистояти цій новій формі тероризму» [1, с. 34]. На нашу думку не просто мети, а слід уточнити, що саме негативної мети, злочинної цілі.

Тероризм став фактором мілітаризації низки регіонів сучасного світу. Нажаль не стала виключенням й відносно «спокійна» до цього часу в плані тероризму Україна. Якщо раніше існувала більш чітка межа між війною і тероризмом, то на сьогодні вона стає все більш умовною – відбувається свого роду інтеграція тероризму з війною. Сучасні реалії дають можливість розглядати тероризм як новий вид економічно дешевої війни, гібридної війни. Мілітаризація Донецько-Луганського регіону призвела до такої ситуації, у якій проведення АТО має всі ознаки повномасштабної війни, яка тільки умовно нагадує саме антитерористичну операцію. А на самому ділі, це нова форма війни, назва якої сьогодні окреслюється багатьма дослідниками, саме як «гібридна війна».

За висновками колишнього (до 07.07.2014 р.) керівника АТО на Сході України – керівника АТЦ при СБ України В. В. Крутова, з'явилася тенденція трансформування тероризму у злочинну індустрію, яка може перетворитися у визначальний фактор міжнародних відносин і світового порядку в цілому. На його думку, проглядається цілком закономірний ланцюг розвитку цього кримінального явища, що еволюційно виводить його в категорію професійної діяльності [2, с. 9-11]. Нажаль нічого практично крім теорії він у локалізацію цього негативного явища на Сході України він не вклав.

Одним із прикладів такої еволюції є все більш тісне співробітництво міжнародного тероризму з найманством. Звичайно, цей зв'язок існував і раніше, однак найманство, як і тероризм, зазнає істотних змін. Одиничні або індивідуальні найманці (як і терористи) відійшли у минуле. На зміну їм приходять добре організовані і оснащені за останнім словом техніки приватні злочинно-військові угрупування.

Розширюється й соціальна база тероризму. До його ідеології та методів вдаються не тільки окремі організації, політичні, націоналістичні, релігійні та кримінальні утворення, а іноді й цілі народи або їхні значні прошарки, й особливо небезпечним у цьому плані стає злиття тероризму й організованої злочинності. «Транснаціональні наркокартелі, міжнародні терористичні організації, нетрадиційні секти антигромадської спрямованості, кримінальні структури, що здійснюють незаконну торгівлю зброєю, стратегічною сировиною, людьми, усе активніше налагоджують кримінальні зв'язки, створюють центри з координації своєї діяльності в різних країнах світу» [3, с. 10].

Визначення тероризму як соціально-політичного явища становить надзвичайну складність. Це, на думку Н.А. Зелінської, «над завдання», яке ускладнюється комплексом політичних і правових проблем, що обумовлюють множинність і неоднозначність підходів до її вирішення [4, с. 256].

Дійсно, тероризм у сучасних умовах не можна відокремити від політичної сфери. У широкому розумінні тероризм є кримінальним інструментом вирішення політичних питань, в тому числі у боротьбі за політичну владу, за її утримання. На думку багатьох дослідників тероризму, мотиви і мета терористичних проявів створюють визначальну межу, яка розділяє їх та зовні подібні за об'єктивною стороною і формою вчинення кримінальні діяння [5, с. 357].

Тероризм, як зазначає уже «славно відомий» дослідник проблем тероризму В.В. Крутов, – це особлива протиправна форма насильства, сутнісною особливістю якої є залякування, намір створити атмосферу жаху, обстановку соціальної незахищеності, дестабілізувати політичну ситуацію з метою примусити структури влади прийняти вигідні для терористів рішення [6, с. 36].

Комплексний аналіз різних поглядів на визначення поняття «тероризму» дозволяє виокремити його характерні ознаки, компоненти, сукупність яких здатна дати досить об'єктивне уявлення про сутність такого соціально-політичного феномену, як тероризм.

Ознаками тероризму як соціально-політичного явища, як вбачається, є такі:

- тероризм становить протиправне застосування насильства або погрозу вчинення насильства;

- це певна ідеологія, спосіб досягнення політичних, релігійних, сепаратистських, національних цілей;

- метою терористичних акцій є примушення державних органів та міжнародних організацій до вчинення певних дій або відмови від їх вчинення на користь терористів;

- тероризм відрізняється публічним характером його виконання;

- характерною рисою тероризму є навмисне створення обстановки страху, напруги не на індивідуальному (або вузько груповому), а на соціальному (масовому) рівні;

- тероризм може вчинятися членом законспірованої та структурованої організації (політичної, релігійної,екстремістської, спеціально створеної державними органами) або іншими особами, які залучені членами такої організації для вчинення одного чи декількох терористичних акцій;

- обов'язково наявність «спеціального» або «випадкового» потерпілого, який виступає лише як засіб досягнення політичної мети.

За відсутності єдиного визначення тероризму вище зазначений перелік ознак надає можливість виокремити це явище із загальної сукупності соціально небезпечних дій і створити підґрунтя для накопичення точних статистичних відомостей щодо кількості вчинюваних терористичних акцій та подальшого концептуального аналізу основних сторін, форм і механізмів здійснення, а також для з'ясування тих конкретних особливостей, які вони набувають залежно від умов, місця та часу. Уявляється, що лише таким шляхом можна уникнути розповсюдження на сьогодні у науковій літературі застосування визначення тероризму щодо досить різноманітних насильницьких злочинів, кримінальних «розборок» екстремістських та інших дій.

Список використаних джерел:

1. Богданович В. Ю. Воєнна безпека України: методологія дослідження та шляхи забезпечення / В.Ю. Богданович. – К., 2003. – 322 с.

2. Крутов В. В. Концептуальні засади протидії тероризму в сучасних умовах / В.В. Крутов // Державна безпека України. – 2005. – № 1(13). – С.5-14.

3. Крутов В. В. Концептуальні засади протидії тероризму в сучасних умовах / В.В. Крутов // Державна безпека України. – 2005. – № 1(13). – С.5-14.

4. Зелинская Н. А. Политические преступления в системе международной преступности / Н. А. Зелинская. – Одесса: ФЕНІКС, 2003. – 400 с.

5. Закалюк А. П. Курс сучасної кримінології: теорія і практика: У 3 кн. / А.П. Закалюк. – К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2007. – Кн.2: Кримінологічна характеристика та запобігання вчиненню окремих видів злочинів. -712 с.

6. Крутов В. В. Концептуальні засади протидії тероризму в сучасних умовах / В.В. Крутов // Державна безпека України. – 2005. – № 1(13). – С.5-14.

Сорока М.М.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Козенюк В.О., доктор юридичних наук, старший науковий співробітник

Сучасні проблеми розвитку інституту адвокатури в Україні

В кожній демократичній країні адвокатура є важливим інститутом громадянського суспільства, який виступає показником розвитку громадянського суспільства та дотримання державою гарантованих прав громадянина.

Конституція України проголошує, що Україна є соціальною державою, а права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Одним із найважливіших конституційних прав людини, яке гарантоване статтею 59 Конституції України є право кожного на професійну правничу допомогу. Відповідно до статті **131²** Конституції України для надання професійної правничої допомоги в Україні діє адвокатура.

Вступивши до Ради Європи, Україна взяла на себе ряд зобов'язань, які стосуються, насамперед, приведення її правової та політичної систем у відповідність до вимог Ради Європи. Окрім того, 27 червня 2014 р. Україна підписала Угоду про асоціацію з Євросоюзом. Це – цивілізаційний вибір українського народу на користь європейської демократії, правової держави та активного громадянського суспільства.

Стан такої правового інституту держави, як адвокатура свідчить про ступінь демократії в будь-якій країні. Діяльність адвокатів у забезпеченні захисту прав і свобод людини є складовою розбудови верховенства права, побудови громадянського суспільства.

Сьогодні перед адвокатурою постає й цілий ряд проблем. Це, зокрема, невідповідність українського законодавства міжнародним стандартам у галузі надання кваліфікованої юридичної допомоги та організації діяльності адвокатури; відсутність механізму реалізації принципу рівності сторін у суді; недосконаліть механізму надання юридичної допомоги; відсутність правового регулювання діяльності адвокатів на території інших держав; відсутність безперервної і цілісної системи підготовки та перепідготовки професійних кадрів адвокатури; наявність певної залежності адвокатських утворень від діяльності органів державної влади; нестача самостійного, корпоративного регулювання адвокатських утворень; відсутність реальної незалежності адвокатів.

З прийняттям в 2012 році сучасного Кримінального процесуального кодексу України та, особливо, Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» була спроба покращити стан інституту адвокатури.

Новий професійний закон дав визначення термінам, визначив та упорядкував форми адвокатської діяльності, змінив процедуру та порядок набуття права на здійснення адвокатської діяльності, ввів обов'язок адвоката підвищувати професійну кваліфікацію, створив систему адвокатського самоврядування.

Проте наряду з позитивними та прогресивними змінами виникли і нові проблемні питання, в тому числі, пов'язані і з некоректною реалізацією прогресивних нововведень. В адвокатському співтоваристві побутує думка, що введена система адвокатського самоврядування лише погіршила реальний стан незалежності адвоката при здійсненні ним професійної діяльності, оскільки зробила його підпорядкованим та підконтрольним волі органів адвокатського самоврядування.

Суттєвих змін зазнав порядок набуття права адвокатської діяльності, проте вона викликає багато запитань та зауважень, оскільки запропоноване Законом стажування у тому вигляді, в якому воно наразі реалізується, навряд чи може допомогти виявити професійні здібності та навички, необхідні для здійснення адвокатської діяльності.

До професійного росту адвоката підштовхує вільний ринок правових послуг та висока конкуренція в ньому. Кожен адвокат заінтересований у підвищенні свого рівня професіоналізму та кваліфікації, оскільки від цього залежить його репутація, яка надзвичайно важлива в даній професії, і як результат – заробіток адвоката. Разом з цим, не можна вважати правильним підвищення кваліфікації шляхом відвідування самих лише лекцій, з метою заробити певну кількість балів, які і є, відповідно до діючих правил, показником підвищення кваліфікації адвоката.

Ніщо не може впливати на професійний рівень адвоката краще, аніж практичний досвід, здобутий при здійсненні ним захисту інтересів клієнта. Таким чином, абсурд, але за такої ситуації адвокат перебуває у залежному становищі від органів адвокатського самоврядування, навіть, у питаннях, не пов'язаних зі здійснення ним професійної діяльності, представництва інтересів, правилами адвокатської етики чи дисципліни.

Що ж до самих органів адвокатського самоврядування то відповідно до Закону вони будуються не на принципах демократизму, а на принципах централізації з чітким підпорядкуванням. На жаль, Закон не розмежовує в повній мірі права, обов'язки та повноваження місцевих органів адвокатського самоврядування і вищого органу адвокатського самоврядування.

Результат цього ми можемо спостерігати сьогодні. Декілька років зароджувався та розвивався конфлікт в системі органів адвокатського самоврядування і сьогодні він перебуває на своєму піку. Дана ситуація аж ніяк не сприяє підвищенню престижу професії, а навпаки – лише ганьбить та відволікає адвокатів та весь інститут адвокатури, взагалі, від свого основного завдання – захисту прав та відстоювання законних інтересів особи, громадянина, суспільства.

Тим часом, враховуючи вищевказане, можна констатувати, що статус адвоката за останні роки помітно впав. Підтвердженням цьому є факти втручання держави в особі правоохоронних органів у професійну діяльність адвокатів, порушення принципу незалежності професії, притягнення адвокатів до відповідальності, в тому числі і до кримінальної за здійснення своїх професійних обов'язків із захисту прав та інтересів клієнта.

Такі процеси не можуть залишатися непоміченими і можуть мати надзвичайно жахливі для держави наслідки, якщо їх не зупинити. В усьому демократичному світі, ставлення держави до адвокатури, незалежність, самоврядність і професійна спроможність адвокатури демонструє рівень реальної поваги до прав людини і верховенства права. Держави з розвинутою демократією зміцнюють адвокатуру, підносять її незалежність і професійний рівень, сприяють підвищенню її ролі в демократичному суспільстві.

Це лише загально помітні проблеми адвокатури, які лежать на поверхні. Існує низка інших питань, які набули особливого значення та потребують вирішення, зокрема розширення та неухильне виконання професійних, громадянських і соціальних прав адвокатів тощо. Разом з тим слід уважно поставитися до проблеми практичного забезпечення здійснення професійних прав адвокатів, порушення гарантій адвокатської діяльності.

Адвокатура України перебуває на етапі не зародження, а становлення, як і держава в цілому, тому вищеописані процеси є закономірними. Адвокатура України стикається з низкою проблем: недосконаліть і застаріння нормативної бази, її невідповідність реальним вимогам часу, а також проблем, що стосуються соціального забезпечення адвокатів, гарантій їх професійної діяльності та незалежності. Ці питання заважають ефективній діяльності адвокатури і вимагають невідкладного вирішення.

Список використаних джерел:

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України, 1996, № 30, ст. 141, Редакція від 30.09.2016.
2. Закон України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 27, ст.282, Редакція від 05.10.2016.
3. Програма інтеграції України до Європейського Союзу: схвалена Указом Президента України від 14 вересня 2005 р. № 1072 // Офіційний вісник України. – 2005. – № 39. – Ст. 164.
4. Головань І. В. Юридична практика і адвокатська діяльність в Україні // Адво кат.- 2005. – № 8 (11). – С. 3-11.

Стельмах А.В.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Баликін І.І., кандидат історичних наук, доцент

Сучасний стан, проблеми та перспективи реформування пенсійної системи в Україні

Стаття присвячена питанням соціального забезпечення громадян, а саме проблематиці розвитку та реформування пенсійної системи в Україні.

Становлення України як демократичної, соціально-орієнтованої, правової держави має на меті підвищення рівня життя її громадян до соціальних стандартів цивілізованих країн світу. Досягненню цього сприятиме виважена і збалансована соціальна політика, спрямована на соціальний прогрес, тобто на подолання бідності, зменшення майнового розшарування населення, поліпшення добробуту, посилення соціальної стабільності та одночасного перетворення соціальних чинників на важливий інструмент прискорення економічного розвитку. Серед актуальних соціально-політичних завдань одне із проблемних місць займає пенсійне забезпечення, яке має базуватись на засадах соціальної справедливості та сприяти гідному життю непрацездатних громадян. Особлива роль при цьому належить обов'язковому пенсійному страхуванню як основі гарантованості майбутнього достойного життя пенсіонерів.

Незважаючи на наявність великої кількості наукових праць, де ґрунтовно розглядаються різні підходи до визначення проблем організації системи пенсійного забезпечення в Україні та можливі шляхи її реформування, залишаються недостатньо висвітленими теоретичні питання щодо сучасного стану, проблем та перспектив реформування пенсійної системи в Україні, що й обумовлює актуальність даного дослідження.

Сьогодні в світі немає жодної держави, яка б повністю вирішила всі пенсійні проблеми. Свідчення цьому – в останні десятиліття в більшості економічно розвинених держав спостерігаються процеси реформування національних пенсійних систем. Україна в цьому питанні не є винятком, а очевидно накопичила таких проблем більше, ніж інші країни. Певна річ, пенсійна система може бути ефективною тільки за наявності у державі ефективної економіки.

Соціальне забезпечення громадян є одним із пріоритетів соціальної держави, якою проголошена Україна в Конституції. Одним із видів соціального забезпечення є пенсійне забезпечення, яке покликане гарантувати достатній рівень життя непрацездатних громадян. Існуюча на сьогодні пенсійна система в Україні вже тривалий час перебуває на стадії реформування та удосконалення. Запроваджена у 2004 році система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування є недосконалою та неефективною, підтвердженням чого є існування таких проблем у галузі пенсійного забезпечення, як низький рівень пенсій, дефіцит та незбалансованість бюджету Пенсійного фонду України, неузгодженість законодавства. Перелічені проблеми, безумовно, потребують нагального вирішення.

Пенсії – регулярні грошові виплати, що є основною формою матеріального забезпечення непрацездатних осіб. Пенсія – це передбачене Законом (договором) грошове забезпечення непрацездатних осіб.

Основними завданнями та цілями пенсійного забезпечення є захист від бідності громадян після настання пенсійного віку, підвищення рівня життя пенсіонерів, встановлення залежності

розмірів пенсій від величини заробітку трудового стажу, забезпечення фінансової стабільності пенсійної системи та заохочення громадян до заощадження коштів на старість.

Як об'єктивна основа соціального страхування пенсійне страхування виступає однією з основних форм соціального захисту, в основу якого покладено страховий метод, тобто внесення в особливі фонди обов'язкових платежів суб'єктами підприємницької діяльності незалежно від форм власності чи видів господарської діяльності та особами найманої праці, які працюють на умовах трудового договору, і використання державою цих коштів для матеріального забезпечення громадян.

Пенсійна система в кожній країні – це важлива складова соціального захисту населення. Від ефективності цієї системи залежить добробут населення та рівень стабільності в суспільстві.

У сучасному суспільстві пенсійна система відіграє вагому роль, оскільки її надійність та стійкість є запорукою соціальної та економічної стабільності. З метою оцінки нинішнього стану пенсійної системи України та можливих майбутніх змін, доцільно простежити еволюцію становлення цієї системи за допомогою ретроспективного підходу, коли досліджуються етапи, основні елементи, принципи діяльності, стає зрозумілою логіка розвитку пенсійної системи.

Основними завданнями системи пенсійного страхування є:

- створити та забезпечити ефективне функціонування страхових компаній;
- акумулювати в страхових фондах необхідні фінансові ресурси через цільові платежі страхувальників;
- забезпечити цільове використання та розподіл коштів страхових фондів;
- врегулювати відносини між учасниками страхової системи.

При цьому, слід акцентувати увагу на тому, що пенсійна система відіграє велику роль у соціальному і суспільно-політичному житті держави, у фінансово-бюджетній системі країни. Під успішністю її функціонування доцільно розуміти надання інститутом пенсійного забезпечення високого рівня виплат пенсіонерам. Відповідно до статті 2 Закону система пенсійного забезпечення в Україні складається з трьох рівнів.

Перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах солідарності і субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду на умовах та в порядку, передбачених Законом.

Другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді або у відповідних недержавних пенсійних фондах – суб'єктах другого рівня системи пенсійного забезпечення та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат на умовах та в порядку, передбачених законом.

Накопичувальну систему планувалося запровадити ще з 2007 року. Однак ще й до сьогодні цього не зроблено.

Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення.

Сьогодні в Україні в повному обсязі функціонують лише перший та третій рівні пенсійного забезпечення, тоді як другий досі не запроваджено.

Підсумовуючи, слід сказати, що пенсійне забезпечення є одним із основних видів соціального забезпечення непрацездатних громадян, єдиним джерелом засобів для їх існування, а також одним із видів соціального забезпечення населення, який пов'язаний з виплатою щомісячних, і як правило, довічних грошових виплат – пенсій – непрацездатним громадянам у зв'язку з настанням певних найбільш несприятливих соціальних обставин – старості, інвалідності, втрати годувальника та інших, передбачених чинним законодавством.

Список використаних джерел:

1. Конституція України, прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України, 1996, – № 30, – ст. 141.

2. Про пенсійне забезпечення: Закон України від 05.11.1991 № 1788-XII // Відомості Верховної Ради України, 1992, – № 3, – ст. 10.

3. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 № 1058-IV // Відомості Верховної Ради України, 2003. – №№ 49-51. – ст. 376

4. Жмурко І. В. Сутність пенсійної системи та її місце в системі соціального захисту населення / І. В. Жмурко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – С. 303-306. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_12_42.

5. Финансово-кредитный словарь: В троих томах. – М.: Финансы и статистика. – Т. 1. – 1984. – 511 с.

Сулима І.М.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Лук'янець В.С., кандидат юридичних наук, доцент

Проблеми забезпечення прав і свобод людини і громадянина на тимчасово окупованих територіях України – Луганської та Донецької областей та АР Крим

Тема захисту прав, свобод та інтересів громадян, які проживають на тимчасово окупованих територіях – є дуже актуальною. Внаслідок агресії Російської Федерації становище громадян України на території окупованої Автономної Республіки Крим, окупованих окремих території Луганської та Донецької областей, які є тимчасово непідвладними уряду України, з кожним днем погіршується.

У ст. 1 Конституції України вказано, що: «Україна є... соціальна... держава». Це, зокрема, означає, що незалежно від інших чинників, вона не знімає із себе обов'язку піклуватися про соціальний захист прав та свобод своїх громадян і вважає цей обов'язок одним із головних.[1]

Скориставшись наслідками подій 20 лютого 2014 року, Російська Федерація розпочала активну окупацію частин території України.[4] Україна, як соціальна і правова держава, не могла залишити своїх громадян у правовій невизначеності. Тому, було ухвалено закон, що вступив у силу 6 травня 2014 року, «Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України».[2] Цей Закон визначає статус території України, тимчасово окупованої внаслідок збройної агресії Російської Федерації, встановлює особливий правовий режим на цій території, визначає особливості діяльності державних органів, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ і організацій в умовах цього режиму, додержання та захисту прав і свобод людини і громадянина, а також прав і законних інтересів юридичних осіб. Тимчасово окупована територія України є невід'ємною частиною території України, на яку поширюється дія Конституції та законів України. Вона визначається: сухопутна територія Автономної Республіки Крим та міста Севастополя, внутрішні води України цих територій; окремі райони Донецької та Луганської областей. [2]

Україна є надійним партнером у міжнародних відносинах та засвідчила свою повагу норм міжнародного права, жодного разу за 25 років своєї незалежності не порушивши їх. Виражаючи своє обурення щодо норм міжнародного права 12 жовтня 2016 року Парламентська асамблея Ради Європи (ПАРЄ), підтримала Україну, ухвалила Резолюцію, яка присвячена системним порушенням прав людини на українських територіях, не підконтрольних українській владі. У резолюції ПАРЄ поклала на Росію повну відповідальність за дотримання або порушення прав людини як в АР Крим, так і на Донбасі.

Україна вживає всіх необхідних і можливих заходів щодо гарантування прав і свобод людини і громадянина, передбачених Конституцією та законами України, міжнародними договорами.

Уповноважений Верховної Ради України з прав людини здійснює згідно із законом парламентський контроль за дотриманням конституційних прав і свобод людини і громадянина на тимчасово окупованій території.

Відшкодування матеріальної та моральної шкоди, заподіяної внаслідок тимчасової окупації державі Україна, юридичним особам, громадським об'єднанням, громадянам України, іноземцям та особам без громадянства, у повному обсязі покладається на Російську Федерацію як на державу, що здійснює окупацію.[3]

Що стосується забезпечення прав громадян, то оформлення документів, що підтверджують громадянство України, посвідчують особу чи її спеціальний статус, громадянам, які переселилися з тимчасово окупованої території або які проживають на тимчасово окупованій території здійснює центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері міграції.

Для громадян України, які проживають на тимчасово окупованій території або були змушені пересилитися з неї, реалізація прав на зайнятість, пенсійне забезпечення, загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття, у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності, на надання соціальних послуг здійснюється відповідно до законодавства України.

Громадяни України, які проживають на тимчасово окупованій території або переселилися з неї, мають право на продовження здобуття певного освітнього рівня на території інших регіонів України за рахунок коштів державного бюджету. Порядок фінансування навчання цієї категорії громадян встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Висновки. Ухвалення ЗУ «Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України», попри реалізацію значної кількості окремих заходів всіма гілками державної влади, спрямованих на протидію агресії Російської Федерації, доводиться констатувати, що державній політиці у цій сфері бракує комплексності та системності, зокрема через відсутність чітко визначеної державної стратегії деокупації і реінтеграції в Україну тимчасово окупованих територій, яка б об'єднала єдиним і дієвим задумом розрізнені плани, заходи, проекти, програми

В свою чергу Російська Федерація відкидає усі факти порушення фундаментальних прав людини та не забезпечує належного виконання своїх обов`язків. Тому уряду України потрібна міжнародна підтримка у реалізації стратегії реінтеграції в Україну тимчасово окупованих територій, при цьому обов'язково має передувати визначення процедури, за якою буде здійснюватися процес повернення деокупованих територій Російською Федерацією у правове поле України, що означає попереднє досягнення політичного і суспільного консенсусу щодо низки базових питань.

Список використаних джерел:

1. Конституція України 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України – №30- Ст. 141

2. ЗУ «Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України» [Електроний ресурс] / – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1207-18

3. Резолюції ПАРЄ 12.10.2016 р. [Електроний ресурс] / – Режим доступу: http://uainfo.org/blognews /1476338650-povniy-tekst-rezolyutsiyi-pare-shchodo-ukrayini.html

4. Палій О. Революція Гідності 2013–2014 рр. та агресія Росії проти України : навч.-метод. посіб. / Палій О., Головко В., Черевко О., Янішевський С. ; за заг. ред. П. Полянського. – К. : Київ. ун-т ім. Бориса Грінченка, 2015. – 36 с.

Цилюрик О.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»,
Науковий керівник: Француз А.Й., доктор юридичних наук, професор

Окремі аспекти значення принципу верховенства права в етичних засадах діяльності адвоката

Автор досліджує питання окремих аспектів ролі принципу верховенства права у етичних засадах діяльності адвоката. Зокрема, автором здійснюється аналіз поняття «принцип адвокатської діяльності» та аналізується Хартія основних принципів європейської юридичної професії.

Роль єдиного незалежного професійного правозахисного інституту, який покликаний захищати права та свободи, представляти законні інтереси особи в державних владних структурах на закріплених Законом України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність», принципах верховенства права, незалежності, демократизму, гуманізму та конфіденційності, реалізується адвокатурою в складній системі правовідносин. Адже адвокат при здійсненні своєї професійної діяльності виступає носієм обов'язків, іноді суперечливих, по відношенню до:- клієнтів;- судів та інших державних органів;- адвокатури в цілому та окремих адвокатів;- суспільства в цілому [5; ст. 15].

Варто зазначити, що вироблення адвокатурою і дотримання адвокатами особливих деонтологічних вимог і правил розглядається світовою адвокатською спільнотою як необхідна наріжна передумова повноцінного функціонування адвокатури, виконання нею її важливої соціальної ролі в демократичному суспільстві.

Закон України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність», передбачає дотримання Правил адвокатської етики як одного з основних зобов'язань адвоката, які він бере на себе, складаючи Присягу адвоката України.

Виходячи з наведених міркувань, були вироблені ці Правила з метою уніфікованого закріплення традицій і досвіду української адвокатури в сфері тлумачення норм адвокатської етики, а також загальновизнаних деонтологічних норм і правил, прийнятих у міжнародному адвокатському співтоваристві [8; ст. 11].

Етичні норми покликані слугувати системою орієнтирів для адвокатів України при збалансуванні, практичному узгодженні ними своїх багатоманітних професійних прав і обов'язків відповідно до статусу, основних завдань адвокатури та принципів її діяльності, визначених Конституцією України, Законом України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» та іншими законодавчими актами України, а також мають закріпити єдину систему критеріїв оцінки етичних аспектів поведінки адвоката у дисциплінарному провадженні кваліфікаційно-дисциплінарних комісій адвокатури при оскарженні дій адвоката як таких, що порушують присягу адвоката через порушення Правил адвокатської етики [9; ст. 35].

Відповідно до ст. 4 Закону адвокатська діяльність здійснюється на принципах верховенства права, законності, незалежності, конфіденційності та уникнення конфлікту інтересів. Всі вони розкриваються в Правилах адвокатської етики.

Проте, поняття «принципів адвокатської діяльності» не закріплено на законодавчому рівні. В доктринальному значенні це питання також є проблемних. Тому, аналізуючи терміни

«принцип» та «адвокатська діяльність», можна вивести поняття «принципів адвокатської діяльності» [5; ст. 76].

Принципи права – це провідні засади, ідеї права, які в конкретному вигляді характеризують його зміст, визначають спрямованість правового регулювання. Вони зумовлені об'єктивними закономірностями існування і розвитку людини та суспільства.

Принципи права, як визначала їх О.Ф. Скакун, – це об'єктивно властиві праву відправні начала, незаперечні вимоги (позитивні зобов'язання), які ставляться до учасників суспільних відносин із метою гармонічного поєднання індивідуальних, групових і громадських інтересів. Іншими словами, це є своєрідна система координат, у рамках якої розвивається право, і одночасно вектор, який визначає напрямок його розвитку [9; ст. 101].

Отже, проаналізувавши два окремих поняття, дійдемо до висновку, що принципи адвокатської діяльності – це провідні засади, основні ідеї, які визначають спрямованість професійної діяльності осіб, які отримали статус адвокатів та мають право на надання кваліфікованої юридичної допомоги, не забороненої законодавством, з метою захисту прав, свобод і законних інтересів клієнтів – фізичних та юридичних осіб, що здійснюється в рамках встановлених законом організаційних форм.

Якщо говорити про принципи здійснення адвокатської діяльності в Україні, то на сьогоднішній день вони знайшли своє відображення у багатьох джерелах права, а саме: 1) Конституції України як в основному джерелі права для нашої держави, що закріплює у ст.8 принцип верховенства права, який є і принципом діяльності адвокатів; 2) Законі України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність», який закріплює принципи верховенства права, законності, незалежності, конфіденційності та принцип уникнення конфлікту інтересів; 3)Основних положеннях про роль адвокатів, які говорять про принципи законності та рівності; 4) Правилах адвокатської етики від 17.11.2012 року, що говорять нам про етичні принципи для здійснення адвокатами своєї діяльності [1; ст.55].

Разом з цим, адвокатура розвинутих демократичних країн організована та діє на основі принципів, розроблених світовим адвокатським співтовариством, насамперед європейським, які враховують найкращий міжнародний досвід та специфіку професійної роботи адвоката. Так, 25 листопада 2006 року Рада адвокатських асоціацій та правничих товариств Європи прийняла Хартію основних принципів європейської юридичної професії, яка на сьогодні є складовою частиною Кодексу поведінки європейських адвокатів. Хартія містить десять основоположних принципів європейської юридичної професії.

Принципи адвокатської діяльності окремих зарубіжних країн закріплюються у спеціальних законах про адвокатуру та адвокатську діяльність, правилах адвокатської етики. Закріплені вони також в наступних джерелах права: 1) Загальному кодексі правил для адвокатів країн Європейського Співтовариства від 01.10.1988 року ; 2) Хартії основоположних принципів діяльності європейських адвокатів від 24.11.2006 року; 3) Кодексі поведінки європейських адвокатів та ін.

Існують різноманітні класифікації принципів права, зокрема, в залежності від поширення їх дії виділяють:

1) загальні – до них належать: принципи верховенства права, соціальної справедливості, гуманізму, рівності громадян, демократизму, законності, взаємної відповідальності держави перед особою, а особи – перед державою, принцип поєднання переконання та примусу в праві;

2) галузеві – діють передусім у конкретній галузі, їх дія обмежується відповідним предметом правового регулювання цієї галузі;

3) міжгалузеві – їх дія поширюється на декілька галузей права, які мають певне близьке значення;

4) принципи інститутів – це основні ідеї, що лежать в основі побудови певного інституту права [2; ст. 77].

Принцип верховенства права є сукупністю морально-правових цінностей, відповідно до

яких мають регулюватися відносини в демократичному суспільстві, вирішуватися питання життєдіяльності людей, розглядатись справи у судах [4; ст. 63].

Основне призначення принципу верховенства права полягає в забезпеченні свободи та прав людини, причому, насамперед, у її відносинах з державною владою та державними органами. Ідея rule of law з самого початку свого становлення була спрямована проти тиранії і свавілля монархічних режимів та авторитаризму, які часто використовували формальний закон для досягнення антиправових цілей. Її метою було «зв'язати» державну владу правом, встановивши надійний правовий заслін її необґрунтованому втручанню у життя людей, створивши необхідні правові механізми для реалізації та захисту прав і свобод людини [3; ст. 121].

Тому мета верховенства права – це не просто формальне забезпечення порядку, передбаченого законами та іншими нормативними актами, встановленими державою, а утвердження такого правопорядку, який обмежує абсолютизм державної, передусім виконавчої, влади, ставить її під контроль суспільства, створюючи для цього відповідні правові механізми

Зі Статуту Ради Європи вимога про визнання принципу верховенства права є складовою частиною національної правової системи. Визнаючи принцип верховенства права, Конституція України створила належні умови ефективного захисту прав і свобод людини, ствердила, що національне законодавство не повинно суперечити природнім правам людини, зокрема, на життя, свободу, безпеку, власність, рівність тощо. Для адвокатів принцип верховенства права набуває особливого значення, оскільки вони мають спрямовувати свою діяльність на захист загальновизнаних принципів і норм міжнародного права, основним пріоритетом якого є права і свободи людини і громадянина. Визнання і дотримання принципу верховенства права є однією з основних і невід'ємних ознак правової держави, у побудові якої бере активну участь адвокатура, керуючись своїм конституційним призначенням[5; ст. 87].

Висновки. Таким чином, у суспільстві, що ґрунтується на верховенстві права, адвокат виконує особливу роль. Обов'язки адвоката не обмежуються сумлінним виконанням того, що йому доручено виконувати в межах, дозволених законом. Адвокат має слугувати інтересам правосуддя, а також тим, чиї права і свободи йому довірено стверджувати і захищати, і обов'язком адвоката є не лише представляти справу клієнта, а й бути його порадником. Повага до професійної діяльності адвоката є суттєвою умовою для ствердження верховенства права і демократії у суспільстві.

Список використаних джерел:

1. Головатий С. Книга третя. Верховенство права: український досвід. – К, «Фенікс», 2006. – С. 1452.
2. Правова система України: історія стан та перспективи: у 5 т. – Х.: Право, 2008. – Т.1. – С. 148.
3. Козюбра М.І. Верховенство права // Законодавчий бюлетень, 2005. – С. 5.
4. Ткачук П. Застосування принципу верховенства права судами конституційної та загальної юрисдикції // Вісник Конституційного Суду України, 2005. – № 5. – С. 94.
5. Азаров Д. Н. Формирование профессиональных этических правил и дисциплинарной ответственности адвоката: дис. … кандидата юр. наук: 12.00.11 / Азаров Денис Николаевич. – М., 2009. – 204 с.
6. Бандурка О. М. Юридична деонтологія: [підруч.] / О. М. Бандурка, О. Ф. Скаун – Х. : Вид–во НУВС, 2002. – 336 с.
7. Барщевский М. Ю. Адвокатская этика. – 2–е изд., испр. – М.: Профобразование, 2000. – 158 с.
8. Бризгалов І.В. Юридична деонтологія.– К.: МАУП, 2008. — 48 с.
9. Скакун О.Ф. Юридическая деонтология: Учебник. – Харьков: Эспада, 2010. – 504 с.

Черновол О.П.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Француз А.Й., доктор юридичних наук, професор

Бельгійський досвід конституційного закріплення обов'язків людини і громадянина

У тезах розглянуто бельгійський досвід конституційного закріплення обов'язків людини і громадянина. Проаналізовано теоретико-правові підходи до визначення категорії «конституційний обов'язок».

Теперішній стан української правової науки характеризується існуванням великої кількості наукових праць, які базуються на дослідженні проблем, що торкаються визначення ролі складових елементів конституційно-правового статусу людини та громадянина. Проте, в процесі проведення такого дослідження чимало вчених-науковців не приділяють значної уваги дослідженню конституційної практики зарубіжних країн, зокрема, членів Європейського Союзу. Адже, для вирішення існуючих наразі в Україні проблем пов'язаних з конституційним врегулюванням переважної більшості сфер суспільних правовідносин потребує комплексного дослідження низки колізійних питань щодо визначення ролі кожного з елементів конституційно-правового статусу людини і громадянина, зокрема, конституційних обов'язків, та запозичення конституційного досвіду країн-членів Європейського Союзу щодо такого врегулювання.

В різних країнах світу, зокрема, країни-членах Європейського Союзу, конституційне закріплення прав, свобод та обов'язків має свої особливості, які зумовлені національними традиціями, що формувалися в процесі розвитку державно-правової теорії та практики. Переважна більшість конституцій зарубіжних країн містять в собі відповідні розділи або глави, в яких закріплюються основні права, свободи та обов'язки людини та громадянина. Варто зауважити, що конституції кран-членів Європейського Союзу зорієнтовані на закріпленні основних прав та свобод, на противагу Конституції України, яка закріплює ще й конституційні обов'язки людини і громадянина.

З огляду на наведене вище, досвід конституційного закріплення обов'язків людини і громадянина Бельгії є досить цікавим для українських вчених-юристів, адже в Конституції Бельгії не зафіксовані обов'язки людини і громадянина (обов'язки підданого) Бельгії.

Конституція Бельгії є вищим нормативно-правовим актом в державі. Вона була прийнята на Національному конгресі 7 лютого 1831 року після проголошення Бельгією своєї незалежності в 1830 році, і встановленні в Бельгії конституційної монархії. 14 липня 1993 року вона була значно переглянута, в тому числі, була змінена форма правління Бельгії, зокрема, з унітарної держави на федеративну. Також, в Конституцію Бельгії були внесені поправки в 2012 році, і 29-та редакція Конституції Бельгії консолідує всі поправки, що були внесені до дня прийняття останньої редакції.

Конституція Бельгії містить дев'ять частин, що поєднують в собі 198 статей. Водночас, особливістю даної Конституції є те, що вона має складну структуру розмежування країни на суб'єкти за мовним принципом, тобто, закріплює розподіл Бельгії на три співтовариства, зокрема, французьке, фламандське та німецькомовне, а також на чотири мовні регіони – французький, голландський, німецький та двомовний франко-голландський столичний регіон в Брюсселі. У той же час, держава ділиться на Валлонський, Фламандський та Брюссельський

регіони. Це розподілення також стосується і членів парламенту, зокрема, вони розділяються на мовні групи – французьку та голландську.

Варто зауважити, що Конституція Бельгії не дивлячись на свій поважний вік та тривалий час становлення, відповідає сучасним тенденціям, зокрема, закріплює права та свободи громадян Бельгії, визначає федеративний устрій, встановлює перелік органів державної влади, а також встановлює порядок її перегляду.

Чинна Конституція Бельгії закріплює досить широкий спектр прав і свобод громадян Бельгії, зокрема, право користуватися правами і свободами, визнаними за бельгійцями, право на особисту свободу, право на судовий захист, право на недоторканість житла, право на недоторканість власності, право збиратися мирно і без зброї, дотримуючись законодавства, право на об'єднання, право звертатися до публічних властей з петиціями, підписаними одним або кількома особами, кожен має право вести життя, відповідне людській гідності (тобто, право на працю і вільний вибір професійної діяльності в рамках загальної політики зайнятості, направленої крім іншого на забезпечення досить стабільного і по можливості високого рівня зайнятості, право на справедливі умови праці і винагороду, а також право на інформацію, консультацію і колективні переговори, право на соціальне страхування, охорону здоров'я, соціальну медичну і юридичну допомогу, право на пристойне житло, право на здорове навколишнє середовище, право на культурне і соціальне процвітання), а також кожен має право на шану приватного та сімейного життя [1].

З огляду на наявність конституційного закріплення досить широкого кола прав та свобод бельгійських підданих можна стверджувати про те, що в Бельгії не існує ніяких станових відмінностей, тобто всі громадяни Бельгії рівні перед законом.

Проте існує певна відмінність Конституції Бельгії від низки конституцій зарубіжних країн, яка полягає в тому, що Конституція Бельгії не закріплює і не передбачає обов'язків людини і громадянина.

В Бельгії питання обов'язків людини і громадянина (обов'язків підданих) врегульоване цивільним законодавством даної країни. Не менш вагому роль при врегулюванні вищевказаного питання відіграє відповідний Закон про Бельгійське Громадянство від 28 червня 1984 року (з урахуванням змін, внесених 1 березня 2010 року), що має, поза сумнівом, конституційне значення, поєднує в собі як елементи визнання принципу «права ґрунту», так і «права крові», і, зокрема, закріплює фактично процедуру натуралізації. Слід зазначити, що натуралізація є милістю федеральної законодавчої гілки влади – Короля та Палати народних представників. Для отримання цієї милості необхідно відповідати певним умовам, щоб прохання про натуралізацію було задоволено.

Таким чином, бельгійський досвід конституційного закріплення обов'язків людини і громадянина (обов'язків підданих) є досить цікавим та має свої специфічні ознаки. Запозичення такого досвіду дасть змогу Україні покращити механізм реалізації конституційних обов'язків людини і громадянина, шляхом внесення змін до чинного законодавства на конституційному рівні.

Список використаних джерел:

1. Конституція Бельгії від 7 лютого 1831 року (зі змінами та доповненнями). – [Електронний режим]. – Режим доступу: http://www.webcitation.org/6Hh0WM2IL.

Шевчук А.А.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Гіжевський В.К., кандидат юридичних наук, професор

Примус як соціальний феномен

В тезах досліджується примус та його зв'язок із суспільством. Проаналізовано співвідношення категорій «примус», «влада», «насильство», «підпорядкування». Автор доводить відмінність зазначених категорій та розкриває сутність кожної з них.

Дослідження державного примусу неможливе без з'ясування суті більш широкої категорії – примусу, зокрема, як соціального явища.

В юриспруденції державний примус розглядається як засіб охорони правопорядку, метод влади та засіб забезпечення законності. Державний примус як різновид соціального примусу доцільно розглядати у взаємозв'язку із такими категоріями, як «влада», «насильство», «підпорядкування», «обмеження» тощо.

Аналіз спеціальної літератури свідчить про те, що однозначного підходу до розуміння проблеми співвідношення цих соціальних явищ не існує. Так, в деяких джерелах влада ототожнюється із примусом або насильством, а іноді влада поглинає дані категорії як ознаки останньої. Саме даний погляд на цю проблему висловлений німецьким класиком М. Вебером [1, с. 645]. Виходячи із загального розуміння влади, що представлено в енциклопедичній літературі, можна дійти висновку, що влада як вид соціальної взаємодії між двома суб'єктами, один з яких підпорядковується іншому, внаслідок чого володарюючий суб'єкт реалізує свою волю та інтереси.

Тобто примус як соціальне явище притаманний владі, яка будує відносини залежності між людьми, за яких одні суб'єкти підпорядковуються іншим, примушуючи їх до певного алгоритму поведінки.

Висвітлення примусу як соціального феномену потребує дослідження його співвідношення із насильством. Поняття «примус» та «насильство» є різними за своїм змістовим наповненням, про що свідчить різноманіття поглядів на зазначену проблему. Але однозначним, на нашу думку, є те, що примус більш широка категорія, що включає в свій зміст різні форми насильства (фізичне та психічне), хоча насильство залишається крайньою формою примусу.

Різниця між поняттями насильство та примус полягає в тому, що по-перше, метою насильства є завдання шкоди іншій людині, а метою вчинення примусу – спонукання людини до певної поведінки (вчинення або не вчинення певних дій), шкода ж при цьому є лише побічним негативним наслідком. По-друге, насильство як в загальнонауковому, так і правовому значенні виступає як негативне, ганебне, протиправне явище, тоді як примус може бути як допустимим, легальним, так і протиправним. В останньому випадку за своїм значенням примус ототожнюється з насильством, стає його формою і втрачає своє першопочаткове, відмінне від насильства значення [2, с. 12].

Співвідношення категорій «примус», «влада» і «насильство» дає підстави говорити Н.А. Амельченко та Ю.О. Шейко про те, що у сучасному суспільстві влада не може зводитися до примусу і базуватися на насильстві, оскільки і примус і насильство вимагають постійної присутності суб'єкта, який безпосередньо здійснює певні дії, що спрямовані на детермінацію дій інших членів суспільства. Влада, насильство і примус є цілком відмінними соціальними явищами, змішування яких є науково необґрунтованим та суперечить сучасним суспільним реаліям [3, с. 8].

Характеризувати примус як соціальне явище неможливо поза межами використання поняття «підпорядкування», адже безпосереднім результатом примусу є саме підпорядкування суб'єкта волі держави. Таким чином, підпорядкування є ознакою не тільки примусу, але і влади.

Примус тісно пов'язаний із застосуванням правових обмежень, які стосуються обмежень суб'єктивних прав та свобод. Оскільки правові обмеження – це встановлені законом виключення з правового статусу громадянина, які носять превентивний характер, убезпечують від несприятливих наслідків як суб'єктів, по відношенню до яких діють ці самі обмеження, так і інших осіб, то їх застосування переважно є примусовим.

Основними видами правових обмежень є юридичний факт – обмеження, що вміщується в гіпотезі правової норми, обов'язок, заборона, призупинення, які передбачаються диспозицією норми права та покарання, що характеризує санкцію правової норми [4, с. 52].

Правообмежувальна діяльність у всіх випадках виступає як вид примусу. Таке обмеження носить особистий, майновий та організаційний характер. Насильне обмеження людини в правах реалізується шляхом тільки примусу. Отже, застосування правообмежувальних заходів має обґрунтованим та законним, з метою дотримання юридичних гарантій щодо забезпечення прав та законних інтересів фізичних громадян.

Таким чином, примус як соціальний феномен за своїм змістом та природою є комплексним та багатоаспектним явищем та розглядається як метод впливу на поведінку людей у відповідності до соціальних норм з метою їх підпорядкування волі примушуючого. Окрім цього, примус є необхідною ознакою будь-якої влади та тісно пов'язаний з нею та іншими соціальними явищами, такими як «насильство», «підпорядкування», «правові обмеження» тощо.

Список використаних джерел:

1. Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер; пер. с нем. – М. : Прогресс, 1990. – 808 с.
2. Хомич Т.М. Поняття насильства і примусу та їх співвідношення / Т. М. Хомич // Часопис Національного університету «Острозька академія». Серія «Право». – 2012. – № 2 (6). – С. 1 – 17.
3. Амельченко Н.А. Співвідношення влади, примусу та насильства в сучасних теоріях влади / Н.А. Амельченко, Ю.О. Шейко // Наук. зап. НаУКМА. Сер. Політ. науки. – 2009. – Т. 95. – С. 3-8.
4. Денисова А.М. Правові обмеження: поняття, види, функції / А.М. Денисова // Часопис Київського університету права : Український науково-теоретичний часопис . – 2011. – № 2. – С. 51-55.

Sheliazhenko Y.V.
Head of NGO "Autonomous Advocacy", post-graduate student of University KROK
Scientific adviser: Tetiana Frantsuz-Yakovets, Ph.D. in Law, associate professor

Stages of evolution of entity's personal autonomy on the model of Non-Governmental Civic Organization "Autonomous Advocacy"

A theory is proposed and demonstrated that evolution of legal entity's personal autonomy includes three stages: freedom, tradition and law.

In the author's study of legal basis of personal autonomy of private persons and organizations problem was revealed with absence of scientific researches and system vision of evolution of individual freedom. That's why the purpose of this research is to explore the process of evolution of entity's personal autonomy and to allocate its main stages. For that purpose materials of the NGO "Autonomous Advocacy" was analyzed using scientific methods of systems thinking and dialectics.

Almost all historical and cultural studies of law are dedicated to constructing artificial models of complex conditioned processes with wide spread in society, time and space. Even psychological approaches to study evolution of legal consciousness, or legal awareness based on idea of "legal emotions" (honestly, it means the fear) and "legal literacy" imposed by authorities in system of law enforcement, propaganda and education. In better case, such studies just recognize natural way of forming of legal beliefs in legal relations.

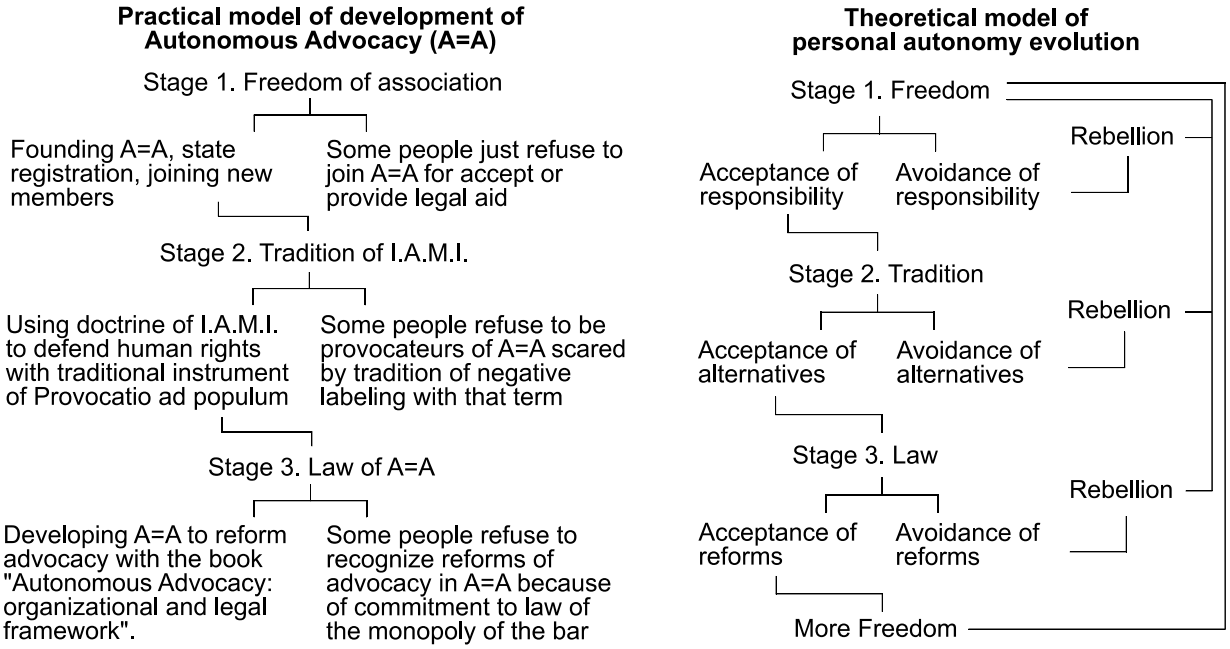
Of course, good expression of the idea of personal autonomy given in Universal Declaration of Human Rights that proclaim as common and consensual standard of humanity freedom of opinion and expression, freedom of thought, conscience and religion, as well as freedom of peaceful assembly and association to form communities for free and full development of personalities (Articles 18-20, 29). Proclaimed even, that all human beings are born free and equal in dignity and rights, and they are endowed with reason and conscience and should act towards one another in a spirit of brotherhood (Article 1); in the Preamble expressed aspiration for a world in which human beings shall enjoy freedom from fear, mentioned that recognition of the inherent dignity and of the equal and inalienable rights of all members of the human family is the foundation of freedom, justice and peace in the world, and it is essential, if man is not to be compelled to have recourse, as a last resort, to rebellion against tyranny and oppression, that human rights should be protected by the rule of law [1].

Taking the increasing human freedom as primary aim of law studies is common trend in the modern world that touched also Ukrainian law science. Volodymyr Kopieichykov, one of the founders and leaders of Ukrainian school of constitutional law, human rights and freedoms, proved the significance of the study of personal autonomy and acknowledged that ignoring of personal autonomy leads to substantive distortion of democracy [2]. Russian jurist Arkhipov proposed theory of three stages of historical development of law: customary law, that attaching infantile human to tribe, clan or family; political law that free human from dictate of affections but still wild human forced to obey some instructions of reasonable behavior by the power of state; and law of individual sovereignty based not on the power but on the wisdom, on the reasonable design of society for harmony and equality between community and personality. Also Arkhipov mentioned as levels of personal development capacity, competence and personal autonomy [3]. That vision of entity's growth in legal status as well as Auguste Comte's Law of Three Stages, despite of my critical view on positivism, leads

me to idea that legal knowledge about freedoms and responsibilities is always collected by human in the "theology" of trying, "metaphysics" of ruling and "positivism" of creating.

So, according to ideas of classical and contemporary law science and with my own experience I can propose the next theory of personal autonomy evolution.

Personal autonomy as the ability of an entity to live by own laws in its evolution passes through three stages: exercise of freedom and acceptance of responsibility to make tradition; exercise of tradition and acceptance of alternatives to make law; exercise of law and acceptance of reforms to increase freedom with new legal technologies. But oppression of freedom by avoidance of responsibility, alternatives or reforms causes rebellion and interrupts evolution. This pattern is revealed on a model of NGO "Autonomous Advocacy", particularly on the examples of membership and system of activities.



At the first stage, system of NGO's "Autonomous Advocacy" activities was based on realization of freedom of association for the aim of implementation and protection of natural human rights and freedoms in association of called for help independent experienced autonomous advocates and provocateurs who call for help, protection, representation, information, and to realize in modern times ancient law of Provocatio ad populum (appeal to the people), which means freedom of speech to demand justice and freedom of association to create fair laws and legal relations. At the second stage, this system included tradition of four activities of the doctrine I.A.M.I. (Independence, Advocacy, Mediation, and Information). At the third stage, laws of the organization were formulated in the book "Autonomous Advocacy: organizational and legal framework" [4]. Similarly evolved system of membership: the founders became members with status of autonomous advocates using the freedom of association, but joining of new members with such status led to establishing tradition of interview due to high responsibility and qualification requirements for candidates, and subsequently led to determination of laws to regulate the interview.

As for rebellion, in our simple model it was just refusing of people to associate themselves with Autonomous Advocacy. So, at the first stage of freedom of association acceptance of responsibility means founding Autonomous Advocacy, getting the state registration, joining new members that needed or can provide legal aid. But some people just refuse to join Autonomous Advocacy to avoid responsibility. At the second stage of tradition of I.A.M.I. acceptance of alternative means using doctrine of I.A.M.I. to defend human rights with forgotten tradition of Provocatio ad populum. But some people refuse to be provocateurs of Autonomous Advocacy scared by the elitist tradition of negative

labeling with term “provocateur” and avoiding ancient egalitarian alternative. At the third stage of Law of Autonomous Advocacy acceptance of reforms means developing Autonomous Advocacy to reform our system of advocacy with the book “Autonomous Advocacy: organizational and legal framework”. But some people refuse to recognize such reforms of advocacy because of commitment to law of the monopoly of the bar. So, ambitions of Autonomous Advocacy to attract more people was bounded by rebellion of non-joining of some conservative people. However, Autonomous Advocacy independently of them can take some advantages of evolution of personal autonomy and stay hope that some day they will see successful evolution and may join Autonomous Advocacy.

References:

1. The Universal Declaration of Human Rights / Adopted by the United Nations General Assembly at its 183rd meeting, held in Paris on 10 December, 1948. – Issued by U.N. Department of Public Information. – 1948.

2. V. V. Kopieichykov. Democracy and personality. – Kyiv: Publishing House “Ukraine”, 1991. – 280 p.

3. S. I. Arkhipov. Legal Entity: Theoretical Study. – St. Petersburg: R. Aslanov Publishing House “Yuridichesky Center Press”, 2004. – 469 p.

4. Yurii Sheliazhenko. Autonomous Advocacy: organizational and legal framework. – Kyiv, 2016. – 60 p.

Шемякіна О.О.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Гіжевський В.К., кандидат юридичних наук, професор

Особливості приватної детективної діяльності в європейських країнах

В тезах розглядається приватна детективна діяльність в європейських країнах.

На даний час Україна прагне до становлення правової держави, для якої людина, її життя і здоров'я, честь та гідність, недоторканність та безпека є найвищою соціальною цінністю, ставить на перше місце у сфері правового регулювання суспільних відносин права та свободи людини. Сьогодні, розглядаючи досвід європейських країн щодо протидії злочинності та забезпечення правопорядку, ми можемо спостерігати тенденції, пов'язані з все більшим орієнтуванням європейських країнах не тільки на традиційні правоохоронні органи, але й на приватні правоохоронні організації (детективні агентства).

Співробітники таких недержавних правоохоронних організацій постійно розширюють діапазон розшукової та охоронної діяльності, досліджують різноманітні аспекти протидії злочинності. На мій погляд у зв'язку з тим, що на сьогодні розвиток інституту приватної детективної діяльності в Україні, знаходиться на етапі становлення та потребує його нормативно-правового забезпечення, вважаю за доцільне дослідити досвід його функціонування в європейських країнах.

Великобританія має широке коло проблем, пов'язаних з розслідуванням злочинів у вирішенні таких питань правоохоронним органам допомагають співробітники приватних детективних агентств (служб, бюро). У Великобританії лише в 2001 році був прийнятий закон, який ввів обов'язкове ліцензування приватної детективної діяльності, а також обов'язкову реєстрацію приватних детективів. З прийняттям даного закону було створено спеціальний орган, що здійснює ліцензування та перевірку приватної детективної діяльності – Орган індустріальної безпеки Великобританії (Security Industry Authority)[1]. Приватні детективи у Великобританії мають достатньо широкий вибір технічних засобів при здійсненні своєї діяльності. Крім цього, приватним детективам надається доступ навіть до криміналістичних лабораторій поліції. Також, приватні детективи у даний час можуть легко, законно, отримати відомості відносно громадян. В Великобританії існує мережа терміналів, за допомогою яких детектив має можливість, отримати доступ до 100 баз даних країни, а також до повного поіменного списку британських виборців та судових справ.

У Німеччині діяльність детективних агентств врегульована федеральним законом "Про приватні підприємства"[2], тобто детективні агентства зареєстровані як установи, що займаються підприємницькою діяльністю. У зв'язку з цим, зайняття таким видом діяльності не потребує додаткового ліцензування. Приватні детективні агентства (бюро) керуються в своїй діяльності усіма положеннями та постановами, якими керуються всі інші подібні установи в Німеччині. Функції приватних детективних агентств у Німеччині в цілому вписуються у традиційні поняття приватної правоохоронної діяльності. Переважна більшість детективів Німеччини виконують замовлення у сфері торгівлі й промисловості, інші в приватному секторі[3].

Однією з особливостей законодавства Німеччини щодо організації приватної детективної діяльності є те, що для того щоб стати приватним детективом особі не потрібно мати юридичної або іншої спеціальної освіти чи певного досвіду роботи у правоохоронних органах. В Німеччині створені центри з підготовки приватних детективів для підняття кваліфікаційного рівня приватних детективів та підвищення якості надання ними відповідних послуг. При Фе-

деральному союзі німецьких детективів функціонує Центр з навчання детективному бізнесу (Zentralstelle für die Ausbildung im Detektivgewerbe). В таких установах майбутні детективи проходять підготовку (у формі прямого або дистанційного навчання) в галузі кримінології, права, економіки тощо. Як правило така підготовка майбутніх детективів, відбувається по вихідним дням та протягом від одного до двох років. Важливим моментом в діяльності приватних детективних агентств є необхідність збереження ними конфіденційної інформації про клієнтів. У зв'язку з цим, в Німеччині усі дані, що містяться в картотеках приватних детективних агентств, навіть ті, що пов'язані з доходами та боргами громадян знаходяться під охороною. Приватні детективні агентства та правоохоронні органи Німеччини плідно взаємодіють для досягнення мети в боротьбі зі злочинністю[4, с.133].

У Франції спостерігається постійне зростання попиту на послуги приватних детективних агентств (детективів). У Франції, приватним детективом вважається особа що займається розслідуванням та проведенням наукових досліджень в порядку приватного обвинувачення за винагороду. Французьке законодавство, на відміну від законодавства Німеччини та Великобританії, регламентує приватну детективну діяльність та приватну охоронну діяльність окремо. Приватні детективні агентства (детективи) Франції керуються в своїй діяльності законом «Про організацію професії приватного детектива» («Organisant la profession de détective privé») від 19 липня 1991 року, з останніми доповненнями та змінами, що набрали чинності у 2006 році. Відповідно до цього закону приватний детектив має право здійснювати дії спрямовані на: – пошук безвісти зниклих осіб, пошук викраденого або загубленого майна; – збір інформації про сімейний стан, платоспроможність особи; – збирання доказів або пошук фактичних даних, які можуть призвести до викриття особи у вчиненні злочину, припинення конфліктів між особами тощо; – виявлення промислового шпигунства [5].

Для можливості займатися детективною діяльністю на території Франції особі потрібно одержати спеціальний дозвіл, який надає Міністр внутрішніх справ. Такий дозвіл видається особі на строк від 5 до 10 років. Оформлення такого дозволу триває протягом 6 місяців. Приватним детективам заборонено володіти вогнепальною зброєю. Взаємодія між приватними детективами та правоохоронними органами Франції здійснюється згідно з законодавством, наступним чином: – правоохоронні органи, в межах повноважень, можуть вимагати від детектива що обслуговує відповідну територію, підготувати та надати в найкоротший термін будь-яку потрібну інформацію для забезпечення національної безпеки, громадського правопорядку, попередження та розкриття злочинів; – якщо в ході виконання своїх службових обов'язків детективу стане відомо про будь-які факти вчиненого злочину або щодо підготовки злочину, детектив зобов'язаний негайно доповісти про це правоохоронні органи за територіальністю.

На прикладі європейських країн можемо спостерігати як даний інститут, що на сьогодні, нажаль, поки що не знайшов законодавчого врегулювання в Україні, функціонує та продуктивно діє сумісно з державними правоохоронними органами, позитивно впливаючи на врегулювання суспільних відносин та боротьбу зі злочинністю в межах країн.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Органу індустріальної безпеки Великобританії, Security Industry Authority (SIA); [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://sia.homeoffice.gov.uk/home – Назва з екрану.

2. Закон ФРН "Про приватні підприємства" [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.verfassungen.de/de/ddr/privatwirtschaftsgesetz90.htm – Назва з екрану.

3. Сайт "Детективний доклад", Розділ "Детектив як професія" [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://detektiv-report.de/index.php?goto=detektiv-beruf– Назва з екрану.

4. Крысин А.В. Безопасность предпринимательской деятельности. – М.: Финансы и статистика. – 1996. – С. 133.

5. Закон Франції "Про організацію професії приватного детектива" ("Organisant la profession de détective privé") [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vigilis.be/upload/documents/wetPrivDecFR.Pdf– Назва з екрану.

Шуневич А.С.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Лук'янець В.С., кандидат юридичних наук, доцент

Конституційні засади права на інформацію

У даних тезах розглянуто актуальні питання, пов'язані з формуванням конституційних засад права на інформацію в Україні, їх реалізацією та захистом.

Актуальність. За останні двадцять років розвиток суспільства в Україні характеризувався активною його інформатизацією, тому все більшого і важливішого значення набули саме забезпечення, реалізація та захист інформаційних прав особи, незалежно від того чи є вона громадянином України чи ні.Тому об'єктивні процеси розвитку Української держави і світової тенденціїстворення дієвих правових механізмів реалізації норм, що закріплені у Конституції України.

Мета висвітлити основні конституційні засади права на інформацію.

Основний текст. Ядром інформаційних прав людини є право на інформацію, яке включає право вільно збирати, зберігати, використовувати і поширювати інформацію усно, письмово або в інший спосіб – на свій вибір. Ще в 40-х роках минулого сторіччя статті 19 в Загальній декларації прав людини, проголошеної Генеральною Асамблеєю ООН 10 грудня 1948 г. було зафіксовано, що «кожна людина має право на свободу переконань і на вільне їх виявлення; це право включає свободу безперешкодно дотримуватися своїх переконань, шукати, одержувати і поширювати інформацію та ідеї будь-якими засобами і незалежно від державних кордонів» [3, ст.19].

Зважаючи і базуючись на «Загальній декларації прав людини» 28 червня 1996 року була прийнята Конституція України, яка в ч.1, статті 34 закріпила, що «Кожен має право вільно збирати, зберігати, використовувати і поширювати інформацію усно, письмово або в інший спосіб – на свій вибір ».

Фактично стаття містить 2 норми. Перша норма полягає у тому, що «кожному гарантується право на свободу думки і слова, на вільне вираження своїх поглядів і переконань», в той час як друга полягає у тому, що кожен має право вільно збирати, зберігати, використовувати і поширювати інформацію усно, письмово або в інший спосіб – на свій вибір. [1, ст.34].

Також в частині 3 ст. 34 Конституції міститься вичерпний перелік випадків обмеження цього права: « в інтересах національної безпеки, територіальної цілісності або громадського порядку з метою запобігання заворушенням чи злочинам, для охорони здоров'я населення, для захисту репутації або прав інших людей, для запобігання розголошенню інформації, одержаної конфіденційно, або для підтримання авторитету і неупередженості правосуддя» [1, ст.34].

Крім того в ст. 40 Конституції встановлює механізм «Право на звернення», через який особа має змогу реалізовувати своє право , зазначене у статті 34, з органами публічної влади з питання доступу та отримання потрібної особі інформації. Так, норми даної статті встановлює можливість усіх осіб, що мають право направляти індивідуальні чи колективні письмові звернення або особисто звертатися до органів державної влади, органів місцевого самоврядування та посадових і службових осіб цих органів, що зобов'язані розглянути звернення і дати обґрунтовану відповідь у встановлений законом строк [1, ст. 40] .

Сучасне інформаційне законодавство України визначає гарантії права на інформацію через: створення механізму реалізації права на інформацію; створення можливостей для вільного доступу до даних, архівних, бібліотечних і музейних фондів, інформаційних банків, баз даних, інформаційних ресурсів; обов'язку посадовців при владі інформувати громаду та засоби масової інформації про свою діяльність і рішення;здійснення державою та громадою контролю за додержанням законодавства про інформацію; встановлення відповідальності за порушення законодавства про інформацію

Варто зазначити,що встановлене ст. 34 Конституції належить до "активних" прав. Це право людини може розумітися як можливість здійснювати будь яким способом та у будь якій формі, бути учасником інформаційних відносин, окрім випадків наявності прямих заборон з боку закону [1, ст.34].

Зрозуміло, що права громадянина на інформацію – дуже не просте суб'єктивне право, бо воно складається з ряду юридичних можливостей. Серед них можна виділити право на безперешкодне ознайомлення з нормативними актами. Частина 3 ст. 57 Конституції України спрямована саме на здійснення даної можливості: "Закони та інші нормативно-правові акти, що визначають права й обов'язки громадян, не доведені до відома населення в порядку, встановленому законом, є нечинними" [1, ст.57] . Крім того, універсальне право громадянина на інформацію може містити в собі такі конкретні правомочності:

- право знати про створення і функціонування всіх конкретних інформаційних систем, що будь-яким чином торкаються сфери особистого життя громадянина або інформації про нього, а також інформації про інші сфери життєдіяльності громадянина;
- право доступу до такої інформації з метою її перевірки, одержання необхідних довідок;
- право знати про використання цієї інформації у відповідних цілях і відповідними користувачами систем;
- право на достовірну фінансову інформацію й ряд інших прав [4 , с.332].

В 2011 з прийняттям змін до Закону України «Про інформацію» було передбачено «право кожного на інформацію», визначивши при цьому , що одним із основних напрямів державної інформаційної політики «забезпечення доступу кожного до інформації». Крім того, Закон України «Про інформацію» у ст. 20 закріпив важливий принцип максимальної відкритості, згідно з яким «будь-яка інформація є відкритою, крім тієї, що віднесена законом до інформації з обмеженим доступом»[2, ст. 20];.

Окрім того, в даному законодавчому акті містяться також інші положення, важливі для реалізації права на доступ до інформації, а саме:

- дозвіл на поширення інформації з обмеженим доступом, якщо вона є суспільно необхідною, тобто є предметом суспільного інтересу, і право громадськості знати цю інформацію переважає потенційну шкоду від поширення [2, ч1. ст. 29];
- визначення невичерпного переліку інформації, що становить предмет суспільного інтересу [2, ч1. ст. 29];

Саме цей законодавчий акт надав практичний механізм реалізації тих конституційних прав на інформацію, що були надані особі та громадянину Конституцією України, Цивільним кодексом України, міжнародними договорами та угодами ,які були ратифіковані Верховною Радою України.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28 червня 1996 р.: чинне законодавство зі змінами та доповненнями (офіц. текст). – К.: Парламентське видавництво., 2016. – 56 с.

2. Закон України «Про Інформацію» від 02.10.1992 року 1999 // Відомості Верховної Ради України – 1992 – № 48 – ст. 650.

3. «Загальна декларація прав людини» від 10.12.1948 // Офіційний Вісник України – 2008 – стр. 89.

4. Арістова І.В. Державна інформаційна політика: організаційно правові аспекти/ За загальною редакцією д-ра юрид. наук, проф. Бандурки О.М.: Монографія. – Харків: Вид-во Ун-ту внутр. справ, 2000. – 368 с.

Якимів Р.В.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Гіжевський В.К., кандидат юридичних наук, професор

Кваліфікація міжнародних збройних конфліктів у практиці міжнародних судових установ

Тези присвячені виявленню критеріїв кваліфікації міжнародних збройних конфліктів шляхом аналізу рішень міжнародних судових установ.

Не викликає сумнівів, що у сучасному світі міжнародне гуманітарне право (далі – МГП) як галузь міжнародного права, спрямована на обмеження застосування насильства під час збройних конфліктів, не тільки зберігає, але і збільшує свою актуальність. Утім, у позитивному МГП відсутнє повне визначення всіх ситуацій, до яких воно застосовується. Так, Женевські конвенції про захист жертв війни від 12 серпня 1949 р. (далі – ЖК) у спільній статті 2, Додатковий протокол I (далі – ДП I) та Додатковий протокол II до них від 8 червня 1977 р. – у ст. 1 (у кожному з Додаткових протоколів її зміст відрізняється) називають ситуації, до яких вони застосовуються, проте не містять чітких та недвозначних критеріїв, за якими такі ситуації можна визначити. Це створює одну з найбільш серйозних проблем у практичному застосуванні МГП, оскільки його норми не діють у ситуаціях, що не перетинають відповідний «поріг застосування» (а є, наприклад, «внутрішніми заворушеннями» або «внутрішньою напруженістю»).

Крім того, міжнародно-правове регулювання збройних конфліктів міжнародного та неміжнародного характеру, всупереч численним закликам до уніфікації, досі доволі суттєво відрізняється як за джерелами, так і за змістом. За недостатньої чіткості конвенційних формулювань у питанні кваліфікації збройних конфліктів особливої ваги набувають рішення міжнародних судових установ.

Проблемі кваліфікації збройних конфліктів у доктрині МГП присвячені численні наукові праці. Зрештою, без розгляду цього питання не може вважатися повноцінним жодний систематичний виклад МГП. Вужча проблема кваліфікації збройних конфліктів у практиці міжнародних судових установ детально вітчизняною міжнародно-правовою наукою не розглядалася, проте у різному обсязі ставала предметом уваги Т. Мерона [1], Дж. Стюарта [2], Ж.-Ф. Квегінера [3], Г. Цибері [4, p. 127-170], Е. Каллена [5] та інших. Утім, практика міжнародних судових установ із застосування МГП постійно збагачується новими рішеннями та підходами, а чимало проблем кваліфікації збройних конфліктів і досі залишаються без чіткого вирішення. Серед таких проблем, безумовно, і питання особливостей кваліфікації міжнародних збройних конфліктів (далі – МЗК).

Важливість практики міжнародних судів для й правильного розуміння сучасного МГП загальновідома. Зокрема, з питання визначення поняття «збройний конфлікт» вже хрестоматійним стало посилання на рішення Апеляційної палати1 Міжнародного кримінального трибуналу щодо колишньої Югославії (далі – МКТЮ): «Збройний конфлікт має місце щоразу, коли держави вдаються до застосування сили або коли відбувається тривалий збройний конфлікт між урядовими силами та організованими збройними групами або між такими групами всередині однієї держави». Як констатує Е. Давід, з цього визначення випливає, що поняття збройного конфлікту не є однозначним – його зміст змінюється залежно від того, про який з

двох типів збройних конфліктів йдеться. Розбіжність між МЗК та неміжнародними збройними конфліктами (далі – НМЗК) є критично важливою, оскільки МГП застосовується повністю лише у випадку МЗК, тоді як до НМЗК застосовується лише частина його норм [6, с. 115].

Коментуючи тенденцію до стирання розбіжностей між двома типами збройних конфліктів, що характерна для розвитку МГП впродовж останніх двох десятиліть, Апеляційна палата МКТЮ підкреслила, що до цього спричинилося збільшення кількості громадянських війн, зростання їхньої інтенсивності та в впливу на міжнародне співтовариство загалом, а також розвиток міжнародного захисту прав людини. Утім, поступове стирання розбіжностей між регулюванням двох типів збройних конфліктів не привело до їхнього зникнення: «На згадку заслуговують два такі обмеження: і) лише деякі норми та принципи, що регламентують МЗК, були поступово поширені й на НМЗК; та іі) вказана еволюція не привела до повного та механічного перенесення цих норм на НМЗК: застосовуватися до них стала, скоріше, їхня загальна сутність, ніж детальна регламентація, яку вони можуть містити». Автор не вбачає підстав використовувати українською мовою термін «камера», який вживається у російському тексті установчих документів МКТЮ, адже у автентичному тексті Статуту Міжнародного кримінального суду (МКС) для позначення ідентичного поняття російською вживають термін «палата»; порівняймо з англійським терміном «chamber» та французьким – «chambre», що вживаються щодо і МКТЮ, і МКС. їхню кваліфікацію міжнародними судовими установами, насамперед – МКТЮ та Міжнародним Судом (далі – МС 00Н), а також Міжнародним кримінальним судом (далі – МКС). У цій статті ми обмежимося питанням кваліфікації МЗК. Спільна ст. 2 ЖК передбачає, що вони застосовуються в усіх випадках: 1) оголошеної війни; 2) будь-якого іншого збройного конфлікту, що може виникнути між двома чи більше державами, навіть якщо стан війни не визнаний однією з них; 3) часткової або повної окупації території державами, навіть якщо цій окупації не чиниться жодний збройний опір.

Підводячи підсумки аналізу практики міжнародних судових установ щодо кваліфікації МЗК, слід відзначити, що вона, незважаючи на брак одноманітності та практичні проблеми застосування, є корисним матеріалом для тлумачення положень позитивного МГП. Допоки у міжнародному праві зберігається необхідність розрізняти МЗК та НМЗК, правильне вирішення цього питання буде потребувати, окрім добросовісності та здорового глузду, доброго знання присвячених йому рішень міжнародних судів та трибуналів, а отже – і подальших досліджень цієї проблематики.

Список використаних джерел:

1. Meron T. Classification of Armed Conflict in the Former Yugoslavia: Nicaragua's Fallout / Theodor Meron // The American Journal of International Law. – Vol. 92. – No. 2, April 1998. – P. 236-242.

2. Stewart J. G. Towards a single definition of armed conflict in international humanitarian law: A critique of internationalized armed conflict / James G. Stewart // International Review of the Red Cross. – Volume 85. – Issue 850, June 2003. – P. 313-350.

3. Zyberi G. The Humanitarian Face of the International Court of Justice. Its Contribution to Interpreting and Developing International Human Rights and Humanitarian Law Rules and Principles / Gentian Zyberi. – Antwerpen – London – Portland : Intersentia, 2008. – 523 p.

4. Cullen A. The Concept of Non-International Armed Conflict in International Humanitarian Law / Anthony Cullen. – Cambridge University Press, 2010. – 219 p.

5. Viffi S. Typology of armed conflicts in international humanitarian law: legal concepts and actual situations / Sylvain Viffi // International Review of the Red Cross. – Volume 91. – Issue 873, March 2009. – P. 313-350. A

6. Давид Э. Принципы права вооруженных конфликтов: Курс лекций / Эрик Давид. – Пер. § с франц. – 2-е русское издание, основанное на 4-м французском издании, с дополнениями автора. – М. : МККК, 2011. – 1141 с. g

Національна економіка і фінанси

Захарова К.Ф.
кандидат економічних наук, доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Еволюція антикартельних концепцій наднаціонального рівня в розвинутих економіках

У сучасному економічному просторі існування «економічних змов» не викликає жодних сумнівів. Як на національному, так і на світовому рівні (зокрема, у рамках Організації Об`єднаних Націй та Світової Організації Торгівлі) ведеться постійна робота щодо вдосконалення правового інструментарію боротьби з даним негативним явищем ринкової економіки.

Проте, проблема взаємодії підприємців і суспільства не така молода, вона стала особливо актуальною вже з того моменту, як перші підприємці почали зловживати своїми економічними правами і порушувати встановлені правила у сфері добросовісної конкуренції. Найшкідливішими для розвитку підприємництва стали латентні торговельні змови найбільших підприємців щодо ціни. Дослідження показують, що з 51 цінової змови, – в 20 випадках було підвищено ціни на 200% вище суми максимальних витрат на виготовлення та реалізацію товару [1, с. 80].

Враховуючи загрозу економічній макроекономічній стабільності, конкурентам на ринку та суспільству в цілому від цінових змов, перші капіталістичні держави під час початкових етапів формування антимонопольного законодавства законодавчо закріпили заборону чи обмеження таких змов. У XIX ст. конкуренція в усіх капіталістичних країнах діяла як одна з динамічних сил економічного розвитку. Однак, наприкінці XIX ст. передусім у США розпочався бурхливий процес монополізації економіки, що призвело до підвищення цін, погіршення життєвого рівня населення. У відповідь на це американська юридична та економічна наука запропонувала посилити державний контроль над економікою. Конгрес США у 1890 р. прийняв антитрестовський закон (акт) Дж. Шермана. Так, зокрема, на протидію подібним торговим змовам і угодам була спрямована перша стаття цього найвідомішого антимонопольного закону в Світі: «Оголошується незаконним будь-який договір, об'єднання у вигляді тресту чи іншій формі, а також змова з метою обмеження торгового або комерційного обміну між різними штатами або з іноземними державами.»

Слід зазначити, що закон Шермана не був першим антитрестовським правовим документом у США. На рівні штатів до 1890 року діяли власні антимонопольні заходи. З 1880 р. до 1920 рр. в окремих штатах США діяло місцеве антитрестовське законодавство і при цьому були досягнуті успіхи в антимонопольній діяльності.

Важливим теоретичним принципом антимонопольної діяльності в США 1911 року стало так зване «правило розумності». *«Правило розумності»* або *rule of reason* – виважений «розумний» підхід до оцінки антиконкурентних цінових змов, коли протиправними визнаються лише такі дії монополій, що передбачають реальне невиправдане обмеження конкуренції.

Для більш точного визначення антимонопольних намірів державної влади в США у 1914 р. було прийнято закон Клейтона. Ст. 3 оголошувала порушенням закону угоди, які пов'язували покупця умовами чи не допускали на ринок інших осіб. До нових юридичних положень належало також те, що закон Клейтона прагнув оголосити незаконними ті способи, якими монополія гіпотетично могла би розвиватися. Тобто цей закон значною мірою був превентивним заходом.

Тривала історія Європейської боротьби із ціновими змовами в економці тісно пов'язана з формуванням антикартельних механізмів, що паралельно розвивались в США і Європі, анти-

монопольне законодавство останньої вважається сьогодні найбільш оптимальним, прогресивним та ефективним антимонопольним законодавством у Світі.

В рамках Європейського Союзу діяльність щодо протидії ціновим змовам не обмежилась фіксацією їх заборони в первинному праві антимонопольних стандартів. Антикартельний процес Європейського Союзу представлений декількома тривалими етапами:

1. Формування антикартельної концепції.

2. Попередній етап який тривав з 1951 по 1957 роки, протягом якого було закріплено перші антимонопольні стандарти для Європейського союзу в ст. 65 і 66 Договору про створення Європейського об'єднання вугілля і сталі (ECSC), який було укладено 1951 року терміном на 50 років.

3. Етап формування союзного антимонопольного права, що тривав з 1958 по 1989 роки.

4. Етап оптимального функціонування механізмів реалізації антикартельної боротьби триває з 1990 року до сьогодні). В кінці XX ст. в Євросоюзі боротьба з ціновими змовами була проголошена пріоритетним напрямком своєї діяльності й за прикладом Сполучених Штатів в 1996 році прийняла Положення про помилування, відповідно до якого компанії, які самі повідомляли Єврокомісію про свою участь в ціновій змові, не штрафувалися. Комісія також мала змогу знижувати штрафи іншим компаніям, якщо вони активно з нею співпрацювали. У результаті характер боротьби з ціновими змовами значно змінився: вона стала ефективнішою, велика кількість компаній виявила бажання співпрацювати з Єврокомісією. До того ж, Комісія прийняла Положення про штрафи, підвищивши їх до раніше небаченого рівня – в 20 разів [3, с. 11].

Загалом лише за останні десятиріччя в ЄС відбулась оптимізація антимонопольного законодавства, зокрема, поряд із існуванням картельних змов в Договорі про функціонування Європейського Союзу були також прийнятті Регламент Єврокомісії щодо застосування п. 3 ст. 101 Договору про функціонування ЄС по категоріях вертикальних угод та практик № 330/2010 від 20 квітня 2010 року (виключає зі сфери дії антимонопольних обмежень, закріплених у п. 1 ст. 101 Договору, вертикальні угоди), Керівництво щодо вертикальних обмежень, що є додатком до регламенту № 330/2010, Регламент Комісії щодо застосування п. 3 ст. 101 Договору про функціонування ЄС по категоріях вертикальних угод та практик в сфері автомобільного транспорту № 461/2010 від 27 травня 2010 року.

5. Етап глобального впливу. Протидія картельним змовам, після того, ця проблема почала висвітлюватись, як серйозна загроза макроекономічній стабільності не лише в США, але й в ЄС, в рамках міжнародної спільноти було проголошено необхідність пошуку контрзаходів у боротьбі з картелізацією.

Так, на сьогоднішній день цінові змови (явні і мовчазні) є глобальною проблемою всього світового співтовариства, яку можна вирішувати лише послідовними діями кожної держави. Зокрема, 9-11 липня 2012 року Міжурядова група експертів по законодавству та політиці в галузі конкуренції на Дванадцятій сесії (у рамках Конференції ООН з торгівлі та розвитку, ЮНКТАД) розробила Типовий закон про конкуренцію з переглянутою Главою III (TD/B/CI/CLP/L.4), в основу якої було покладено п. 3 Розділу D Комплексу принципів і правил ООН для контролю за обмежувальною діловою практикою, який в свою чергу був створений і прийнятий під впливом антикартельного законодавства Європейського союзу.

Список використаних джерел:

1. Levenstein M.C. What determines cartel success. / M.C. Levenstein, V.Y. Suslow // Journal of Economic Literature, 2006. – Vol. 44. – P. 80, c. 80.

2. Комплексне порівняльно-правове дослідження відповідності законодавства України законодавству ЄС щодо протидії картельним змовам [Електронний ресурс] – Режим доступу – www.minjust.gov.ua/file/24947

3. Вайтбрехт А. От Фрайбурга до Чикаго и дальше – первые 50 лет Европейского антимонопольного права. / А. Вайтбрехт, К. Фарбман // Корпоративный юрист, № 5, 2008 г. – С. 11–16.

4. Конкурентне право та політика в Україні: огляд ОЕСР, 2008 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.amc.gov.ua/amc/doccatalog/document?id=158189.

Єрохін К. Я.
кандидат економічних наук, доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Поскрипко Ю. А.
кандидат економічних наук, доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Основні напрями реформування ПДВ в Україні

Визначено проблеми функціонування та запропоновано основні напрями реформування податку на додану вартість в сучасних умовах.

Метою роботи є дослідження сучасного стану ПДВ в Україні, визначення основних проблем його функціонування та розробка ключових напрямів його реформування.

Основними джерелами доходів бюджету України у 2015 році є податок на додану вартість (ПДВ), який забезпечив надходження 179 млрд. грн. (27% бюджетних доходів), податок та збір на доходи фізичних осіб – 100 млрд. грн. (15%) та акцизний податок – 71 млрд. грн. (11%) [2]. Таким чином, ПДВ в сучасних умовах є інструментом формування державних доходів бюджету і найзначнішим за обсягом з усіх податків, які нараховуються в державний бюджет України.

Незважаючи на важливу фіскальну роль цього податку, необхідно відзначити суттєву недосконаліть існуючої системи функціонування та адміністрування ПДВ [3, 4]. Основними проблемами функціонування ПДВ є дуже складний механізм його адміністрування [1] і непрозора система розрахунків за податком.

Основним недоліком існуючої системи функціонування ПДВ в сучасних умовах є саме фіскалізація податків, коли основною метою є наповнення бюджету, без урахування економічної складової податкової системи. Одним зі шляхів посилення фіскальної функції є нестабільність законодавчого підґрунтя, що проявляється у неузгодженості та частих змінах порядку обчислення і сплати ПДВ, результатом яких є ускладнення правил і, як наслідок, збільшення сум податку до сплати, а при проведенні перевірок – сум нарахованих штрафних санкцій.

Іншою проблемою адміністрування ПДВ в Україні є його корупційність. Відомо, що на практиці відшкодування ПДВ де-факто часто супроводжується неправомірною фінансовою винагородою («відкатами») посадовим особам, відповідальним за повернення коштів, а уникнення нарахування штрафних санкцій при перевірках (які значною мірою нараховуються безпідставно) також можливо через неправомірну фінансову винагороду (хабарі) представникам фіскальних органів, які проводять перевірки.

В Україні у 2015-16 роках зроблено спроби удосконалення адміністрування ПДВ, зокрема внесено суттєві зміни до ПКУ в частині визначення податкових зобов'язань з податку на додану вартість та їх сплати до бюджету. Законодавчі нововведення щодо ПДВ стосуються ставок ПДВ, операцій, звільнених від оподаткування (ст. 197 ПКУ), повернення узгоджених сум бюджетного відшкодування здійснюватиметься в хронологічному порядку відповідно до черговості внесення заяв до кожного відповідного Реєстру.

Подання податкової звітності з ПДВ за новою формою в електронному вигляді з 2016 року є своєчасним та прогресивним, але тільки за умов виконання усіма платниками податку та впровадження механізмів контролю. Проте, як видно з даних про ПДВ у виконанні доходів Державного бюджету України за 1 півріччя 2016 року [2] актуальні зміни у податковому законодавстві на поточному етапі не призвели до оптимізації адміністрування ПДВ.

На думку авторів, основні недоліки бюджетного відшкодування ПДВ пов'язані, з одного боку, з несвоєчасним поверненням (точніше в багатьох випадках відсутністю такого повернення) коштів для реальних експортерів, а з іншого, тягнуть за собою нанесення прямих збитків державі, зокрема у зв'язку з фіктивними операціями, необґрунтованим збільшенням експортних цін тощо. Крім цього, як зазначалося вище, бюджетне відшкодування ПДВ насьогодні є достатньо корумпованим, що становить загрозу економічній безпеці держави.

Виходячи з вищенаведеного, авторами визначено основні напрями реформування ПДВ в Україні.

Першим напрямом є зменшення податкового навантаження, зокрема оптимізація ставки ПДВ, тобто приведення її до рівня, який буде стимулювати економіку, та при цьому зменшить кінцеву ціну для споживача. Одночасно зі зменшенням ставки слід переглянути групи операцій, які сьогодні користуються пільгами з ПДВ. З них варто залишити лише інноваційні, високотехнологічні та особливі види операцій, звільнення від ПДВ яких буде стимулювати економіку в цілому і розвивати конкретні галузі.

Другим напрямом є спрощення правил нарахування і сплати ПДВ. Такий крок допоможе вирішити дві проблеми адміністрування ПДВ: дозволить скоротити витрати на утримання апарату податкових і митних державних органів; зменшить ресурси бізнесу на ведення обліку, проходження перевірок, судові оскарження дій фіскальних органів тощо; звільнені ресурси (а, відповідно, і кошти) збільшать прибутковість бізнесу і можуть бути спрямовані у реальний сектор економіки.

Третім напрямом є посилення відповідальності посадових осіб за корупційні дії при адмініструванні ПДВ із визначенням, розробкою та впровадженням юридичних механізмів відповідальності. Крім цього, прозорість та реальність відшкодування експортного ПДВ збільшить конкурентоспроможність експорто-орієнтованих галузей економіки, що позитивно позначиться як на вітчизняній економіці в цілому, так зокрема і на валютному ринку.

Без імплементації реформування ПДВ за наведеними основними напрямами, у країні перманентно виникатиме ситуація, коли державі буде не вистачати коштів, що надходять від стягнення податку, а бізнес, для якого не створені відповідні умови у вигляді зменшення ставки, спрощення податкових правил та зниження корумпованості, змушений буде вишукувати нові шляхи «оптимізації» (уникнення) сплати ПДВ, що в довгостроковій перспективі може мати негативні наслідки як для держави, так і для бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Амоша О. О. Механізм оподаткування доданої вартості в Україні: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / О. О. Амоша; Інститут екон. прогнозування НАН України – К., 2005. – 19 с.

2. Виконання Державного бюджету / Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477.

3. Дяковський Д. А. Оподаткування доданої вартості в Україні: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Д. А. Дяковський; Нац. університет держ. податкової служби України. – Ірпінь, 2004. – 19 с.

4. Жукевич О. М. Актуальні проблеми застосування ПДВ в Україні / О. М. Жукевич // Економічний простір. – 2014. – №22/2. – С. 258 – 264.

Оласюк Г.П.
кандидат економічних наук, доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Інноваційна діяльність глобальних фармацевтичних компаній: сучасні тренди та можливості для України

Аналізуються зміни в підходах до здійснення науково-дослідної діяльності глобальними фармкомпаніями й пропонуються напрямки інтеграції вітчизняного бізнесу до інноваційних процесів ТНК.

Розвиток світової фармацевтичної індустрії базується на безперервних інноваціях, оскільки саме вони є засобом утримання та створення довгострокових конкурентних переваг на ринку. За прогнозами експертів, фармацевтичні компанії, які здатні виробляти та впроваджувати на ринок інноваційні лікарські засоби та препарати для лікування рідкісних захворювань будуть у виграші [5].

Утримання балансу між економічною ефективністю бізнесу й необхідністю звершення поступальних інноваційних перетворень досягається комбінацією таких бізнес-стратегій як внутрішнє фінансування НДДКР, придбання винаходів за ліцензіями, організація стратегічних альянсів, та стратегії злиття й поглинання.

У 2009 р. від 29,7% (Novartis) до 53,7% (Bristol-Myers Squibb) виручки фармацевтичних ТНК формувалось за рахунок продажу трьох препаратів. Частка витрат на НДДКР у виручці коливалась від 13% до 23%. Спільною ознакою 10 провідних компаній є пряма залежність між продажами та інвестиціями в НДДКР. Фармацевтичні ТНК, збут яких найбільше залежав від продажів декількох препаратів більш активно інвестували відсотки від продажів у науково-дослідні роботи. Інноваційно-інвестиційна активність фармкомпаній у 2009 р. була похідною від обсягу згенерованої виручки. І в 2015 р. найбільш диверсифікованим залишився портфель компанії Novartis, яка отримала від продажів 3-х препаратів уже 22,4% усього доходу, у той час як компанія AbbVie виявилась флагманською, отримавши 72,5% свого доходу від продажу 3-х препаратів. У цей період витрати на НДДКР 10 найбільших компаній варіювали у діапазоні 16-24% від обсягу виручки [1].

Глобальна фармацевтична індустрія з 1995 по 2015 роки суттєво консолідувалася: за 2 десятиріччя 10 компаній поглинули більше 60 конкурентів із сумами угод, що перевищували 1 млрд. дол. кожна. Найбільш активно M&A здійснювали такі компанії: Pfizer (225.0 млрд. дол.), Sanofi (87.0), Merck (69.8), Roche (56.9), Novartis (54.19), Teva (30.2), AstraZeneca (27.5), J&J (19.35), Gilead (11.8), GSK (7.8). У 2005 р. було укладено 153 угоди на суму 70 млрд. дол., а у 2014 р. фармкомпанії підписали 204 угоди на суму 116 млрд. дол. [2].

Зростання вартості угод зі злиття та поглинання поряд зі збільшенням їх кількості обумовлена наступними чинниками: (1) закінченням термінів патентного захисту багатьох блокбастерів – брендових рецептурних препаратів, річний обсяг продажів яких перевищує 1 млрд. дол.; (2) можливістю економії за рахунок ухилення від сплати податків, які надають такі угоди, особливо у США, де ставка податку на прибуток сягає 35%; (3) вимушеним зменшенням обсягу внутрішнього фінансування науково-дослідних робіт на тлі зростаючої конкуренції та цінового тиску на компанії.

Опитування понад 1330 CEO провідних фармацевтичних компаній у 68 країнах світу засвідчують, що інноваційний розвиток залишатиметься стратегічним пріоритетом, однак

компанії і надалі прагнуть до оптимізації бюджетів на проведення НДДКР. Передумовами змін в управлінні фармацевтичних компаній послугували закінчення патентного захисту великої кількості оригінальних препаратів та світова фінансово-економічна криза 2007 р. Саме ці фактори стали рушіями для змін комерційних моделей, реструктуризації НДДКР, скорочення витрат, звільнень, закриття виробничих потужностей та нарощування продуктивності праці [3,4].

Фармацевтичні компанії впродовж усього циклу науково-дослідних робіт залучають інновації на засадах аутсорсингу шляхом побудови як традиційних партнерських форм співпраці у формі корпоративних венчурних фондів, так і відносно нових – інноваційних центрів, віртуальних та оупен-сорсних НДДКР, краудсорсингових моделей [5].

Оупен-сорс – це технологія, що передбачає надання спільного доступу до пулу інноваційних розробок з метою їх використання та вдосконалення. Такий різновид інноваційної кооперації застосовують компанії GSK, Bayer та Novartis. Фармацевтичні компанії відкрили безкоштовний доступ до більше 2300 патентів на препарати, що призначені для лікування рідкісних, інфекційних та тропічних захворювань. Стимулювання інноваційної діяльності у секторі препаратів для лікування рідкісних захворювань на засадах вільного доступу до патентів обумовлено відсутністю комерційного інтересу у глобальних компаній до цього сегменту через незначний обсяг продажів та низький граничний прибуток.

Краудсорсин – це новітній підхід до пошуку та розв'язання проблем у сфері технологій, науково-дослідних робіт, маркетингу й розробки актуальних товарів і послуг, що передбачає залучення добровольців, які на безкоштовній основі чи за невелику винагороду пропонують вирішення проблеми. Основою краудсорсингу є програмно-апаратна платформа, що генерує запити від компанії та ідеї від споживачів чи зацікавлених осіб. Така система дозволяє зекономити кошти на пошуку необхідної ніші для товару чи послуги, визначити способи використання чи удосконалення товарів, зібрати маркетингову інформацію від добровольців та опініон-лідерів. На сьогодні AstraZeneca, Bayer Healthcare, Eli Lilly, J&J, GSK, Roche активно долучаються до пошуку вирішення проблем у науково-дослідній сфері та збір інноваційних пропозицій через використання таких краудсорсингових платформ, як Innocentive, YourEncore, Grants4Targets. Найбільш активними учасниками краудсорсингових комунікацій є представники країни Європи та США – добровольці-інноватори долучилися до обговорення більше 1110 проектів у сфері онкології, кардіології та гінекології.

Віртуальна модель НДДКР базується на принципах побудови віртуальної організації й передбачає мінімальну кількість персоналу, домінування контрактних відносин та тісної партнерської взаємодії між компаніями-учасниками науково-дослідного проекту, можливість зменшення накладних витрат, проведення ефективної закупівельної політики й доступу до дешевих джерел сировини. Результатами віртуалізації науково-дослідних робіт стали компанії Chorus, Shire, Protodigm, Debiopharm, and Endo Pharmaceuticals. Так, Eli Lilly створила підприємство Chorus, яке показало продуктивність у 3-10 разів вищу, аніж традиційна модель НДДКР Eli Lilly.

В умовах домінування економіки знань у сучасному техноглобалізованому суспільстві зазнали значних трансформацій підходи до здійснення науково-дослідних робіт і досліджень, які характеризуються відходом від експлуатації традиційних внутрішньокорпоративних підрозділів ННДК до розбудови інноваційних – тобто таких, що функціонують на базі інформаційних та мережевих технологій, із генеруванням інтелектуального потенціалу, розосередженого по усьому світу. В Україні активно використовуються традиційні форми ведення НДДКР, зокрема ліцензування та внутрішні наукові дослідження, однак віртуальні та аутсорсингові моделі уможливлять більш якісний розвиток вітчизняної фармацевтичної промисловості.

Список використаних джерел:

1. Evaluate Pharma 22 May, 2015, www.evaluate.com /Accessed 15 July 2016

2. Pharma industry M&A analysis 1995 to 2015 http://revenuesandprofits.com/ Accessed 17 Feb 2016

3. PWC R&D: Beautiful hypothese, ugly facts. From vision to decision 2020, p.24, http://www.pwc.com/ Accessed 15 June 2016

4. PWC Balancing global capabilities and local opportunities. Delivering results Growth and value in volatile world p.10, http://www.pwc.com/ Accessed 10 July 2016

5. Schuhmacher A., Gassman O.,Hinder M. Changing R&D models in research-based pharmaceutical companies https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/27118048/ Accessed 25 June 2016

Поскрипко Ю.А.
кандидат економічних наук, доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Застосування підходу Неша до забезпечення кадрової безпеки

Досліджено можливості застосування підходу Неша до забезпечення кадрової безпеки в системі економічної безпеки підприємств.

Одним із важливих стратегічних напрямків забезпечення кадрової безпеки в системі економічної безпеки підприємств є формування організаційної прихильності працівників до підприємства за рахунок підвищення їх задоволеності, лояльності та залученості [1, 2].

Організаційна прихильність передбачає позитивну оцінку працівником свого перебування на підприємстві та наміри діяти на благо підприємства задля досягнення його стратегічних цілей та зберігати членство в ньому. В той же час, за своєю сутністю, вона повинна передбачати розуміння співробітниками підприємств корпоративних вимог кадрової безпеки. Це обґрунтовано нами за результатами наступного експерименту.

Нами досліджено ставлення менеджерів підприємств до ситуації, коли вони стали свідками корпоративного правопорушення, вчиненого їх колегою, яке нанесло шкоду компанії, та мали можливість проінформувати про це керівництво.

Встановлено, що інформування керівництва про факт завдання матеріальної шкоди підприємству працівником залежить не від корпоративних (посади, заслуг, професіоналізму тощо), а від особистих стосунків з ним.

За умов добрих стосунків: 40% співробітників не сповістять про такий вчинок; 10% сповістять керівництво в будь-якому випадку; 20% сповістять під тиском керівництва; 10% проігнорують таку ситуацію; 0% промовчать; 0% не вирішили, чи розповідати керівництву; 20% «наче жартома» скажуть колезі, що відтепер він їх боржник.

За умов нейтральних стосунків: 0% співробітників не сповістять про такий вчинок; 10% сповістять керівництво в будь-якому випадку; 30% сповістять під тиском керівництва; 20% проігнорують таку ситуацію; 0% промовчать; 20% не вирішили, чи розповідати керівництву; 20% «наче жартома» скажуть колезі, що відтепер він їх боржник.

За умов поганих стосунків: 0% співробітників не сповістять про такий вчинок; 30% сповістять керівництво в будь-якому випадку; 0% сповістять під тиском керівництва; 20% проігнорують таку ситуацію; 30% промовчать; 0% не вирішили, чи розповідати керівництву; 20% «наче жартома» скажуть колезі, що відтепер він їх боржник.

Також менеджери зазначали, що сповіщення керівництва залежить від того, який розмір збитків нанесено підприємству (що можна трактувати як «самовиправдання»). В той же час, рішення «наче жартома скажу колезі, що відтепер він мій боржник» є найбільш небезпечним, оскільки породжує корупцію.

Для систематизації результатів, варіанти відповідей умовно розподілимо на групи за стосунками («добрі», «нейтральні», «погані») та рішенням («проінформую», «промовчу» і «корупція»):

рішення / стосунки	«добрі»	«нейтральні»	«погані»
«проінформую»	10% *(+20%)*	10% *(+50%)*	30% *(+30%)*
«промовчу»	70% *(-20%)*	70% *(-50%)*	50% *(-30%)*
«корупція»	20%	20%	20%

На перший погляд, добрі та нейтральні стосунки в колективі не сприяють викриттю правопорушників, але це не так: за умов забезпечення кадрової безпеки у групах «проінформую» та «корупція», при проведенні корпоративних розслідувань, суттєвих змін щодо рішення про інформування керівництва не спостерігається, в той час, як співробітники групи «промовчу» змінять своє рішення на «проінформую», що сприятиме викриттю корпоративних порушень.

Для аналізу наведеної ситуації пропонуємо застосувати підхід лауреата Нобелівської премії з економіки Джона Неша (John F. Nash), який розробив принципи «управлінської динаміки» [5, 6].

Ключове завдання, яке вирішував Неш, полягало в наступному: в умовах загострення конкуренції та зростання антагонізму управлінські стратегії в економіці та бізнесі завжди призводять до того, що хтось перемагає, а хтось програє (тобто виграш одного учасника неодмінно повинен утворюватися за рахунок втрат іншого, таким чином загальна сума виграшів і втрат завжди дорівнює нулю). Тож, чи можливий такий стан за якого не буде ні тих, хто виграв, ні тих, хто програв? Нешу вдалося змоделювати ситуацію, при якій сторони використовують такі оптимальні стратегії, які призводять до динамічної рівноваги («некооперативна рівновага Неша», Nash Equilibrium), причому сторонам економічно невигідно порушувати таку рівновагу, оскільки тоді вони зазнають втрат [3, 5].

В умовах динамічної рівноваги Неша можливе наступне прогнозування розвитку вищенаведеної ситуації: за умов забезпечення кадрової безпеки менеджерам, які обрали варіант «наче жартома скажу колезі, що відтепер він мій боржник», стає вигідно інформувати керівництво, оскільки «якщо порушник знає, що я знаю про порушення то, у разі викриття, він сповістить про це керівництво і тоді мене буде звільнено та покарано як співучасника, або він буде мене шантажувати і тоді я зазнаю матеріальних втрат, тому мені вигідно про факт порушення проінформувати першим». Такий підхід є засобом профілактики корпоративної корупції та нанесенню підприємству збитків. Він може бути реалізований при виконанні вимог кадрової безпеки за допомогою її формальних (корпоративні нормативно-правові акти) та неформальних (корпоративна культура) інструментів, що дасть змогу не виправдовувати порушника (та себе) незначним розміром збитку, а сформувати корпоративну «нульову толерантність» до правопорушень та правопорушників, оскільки відомо, що формування корпоративної культури на підприємствах є одним з важливих чинників забезпечення економічної безпеки [1, 4]. На думку автора, реалізація «нульової толерантності» значною мірою залежить від рівня залученості та благонадійності.

Слід зауважити, що всі учасники експерименту зазначили, що на підприємствах немає наказів, нормативів або корпоративних інструкцій, які передбачають обов'язкове інформування керівництва про випадки порушень та не визначено «прийнято» чи «не прийнято» так чинити.

З наведеного можна і потрібно зробити висновок про необхідність розробки та впровадження на підприємствах «Етичного кодексу кадрової безпеки» (або аналогічного за сутністю документа), основною метою якого є формування «нульової толерантності» в компанії до правопорушень та правопорушників і який повинен стати невід'ємною складовою корпоративної організаційної культури компанії.

Список використаних джерел:

1. Бурда І. Я. Механізм забезпечення кадрової безпеки в процесі формування та реалізації кадрової політики / І. Я. Бурда // Наукові записки. – 2012. – № 3 (40). – С. 88 – 95.

2. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда. Инструменты. Методики. Практика / Е. Ветлужских. – М. : Изд-во «Альпина Бизнес Букс», 2007. – 133 с.

3. Дубина И. Н. Основы теории экономических игр : учебное пособие / И. Н. Дубина. – М. : КНОРУС, 2010. – 208 с.

4. Маслов В. И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры: уч. / В. И. Маслов. – М. : Финпресс, 2009. – 286 с.

5. A beautiful math : John Nash, game theory, and the modern quest for a code of nature. – 1st ed. – Washington, D.C. : Joseph Henry Press, 2006. – 264 p.

6. The Essential John Nash / Edited by Harold W. Kuhn & Sylvia Nasar. – Princeton : Princeton University Press, 2007. – 272 p.

Сова О.Ю.
кандидат економічних наук, доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Фінансовий потенціал ломбардів на ринку небанківських послуг

Автором проведена загальна оцінка ринку небанківських фінансових послуг України у сучасний період розвитку. Наведено напрями активізації діяльності ломбардів у сфері фінансового забезпечення розвитку економіки, а саме: створення сприятливих умов для нарощення їх фінансового потенціалу та налагодження механізмів переміщення грошових ресурсів між фінансовим і реальним секторами економіки за участю ломбардних установ.

Ринок небанківських фінансових послуг відіграє важливу роль у сучасному соціально-економічному житті суспільства. Враховуючи те, що в розвинених країнах роль цього ринку є вкрай важливою з точки зору забезпечення доступу населення до фінансових послуг, пріоритетним напрямом державного регулювання повинно бути стимулювання розвитку зазначеної сфери економічних відносин.

Ломбарди, як мобільні за своєю природою установи, можуть задовольнити головні вимоги споживача – швидко та просто надати в розпорядження грошові кошти. Популярність мікрокредитування підкріплюється й загальною недовірою до банківської системи після кількох криз, які пережила Україна.

Основними нормативно-правовими документами, що регулюють умови і правила здійснення діяльності з надання фінансових послуг ломбардами, є Цивільний кодекс України, Закон України від 12.07.01 р. № 2664-III "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" та "Положення про порядок надання фінансових послуг ломбардами", затверджене розпорядженням Нацкомфінпослуг України від 26.04.05 р. № 3981.

Згідно [3] ломбарди належать до фінансових установ, видом діяльності яких є надання фінансових послуг, а саме надання коштів у позику на умовах фінансового кредиту.

Фінансовий кредит ломбарду забезпечується заставою майна. По закінченню строку дії договору фінансового кредиту (позики), в разі невиконання позичальником зобов'язань, ломбард, згідно Цивільного кодексу України та Закону України «Про заставу» має право звернути стягнення на предмет застави та за рахунок його реалізації задовольнити свої вимоги по кредиту.

Відповідно до Положення [7], «ломбард – фінансова установа, виключним видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам за рахунок власних або залучених коштів, під заставу майна на визначений строк і під процент та надання супутніх послуг ломбарду».

Ломбард досягає своїх стратегічних фінансових цілей, коли фінансові відносини відповідають його внутрішнім фінансовим можливостям, а також дозволяють залишатися сприйнятливим до зовнішніх соціально-економічних умов [4, с. 229]. Послідовна реалізація ломбардом власної стратегії розвитку дає усі можливості зміцнення його фінансової стійкості, приділяючи особливу увагу короткостроковим зобов'язанням та управлінню кредиторською заборгованістю [2, с. 102].

Ломбарди залишаються одним із найконсервативніших і стабільніших фінансових інститутів для фізичних осіб. За підсумками діяльності установ за 2015 рік, обсяг наданих кредитів сягнув 12,5 мільярда гривень, що на 48% більше, ніж у 2014-му. Кількість наданих кредитів знизилася з 10,9 млн до позначки 10,6 мільйона договорів (див. табл. 1).

Станом на 30.06.2016 в Україні зареєстровано 465 ломбардів [5].

Таблиця 1

Показники діяльності ломбардів в Україні

Показники	2013	2014	2015	1ше півріччя 2015	1ше півріччя 2016	Темпи приросту			
						2015 / 2014		1ше півріччя 2016 / 1ше півріччя 2015	
						Абс.	%	Абс.	%
Кількість ломбардів (на кінець періоду)	479	477	482	476	465	5	1,0	-11	-2,3
Сума наданих фінансових кредитів під заставу (млн. грн.)	8 368,2	8 410,8	12 459,7	6413,0	7 842,1	4 048,9	48,1	1 429,1	22,3
Кількість наданих фінансових кредитів під заставу, тис. шт.	12 131,3	10 930,1	10 600,0	5 278,5	5 790,0	-330,1	-3,0	511,5	9,7
Сума погашених фінансових кредитів (млн. грн.), у тому числі:	8 347,8	8 202,3	12 155,3	6 038,1	7 563,0	3 953	48,2	1 524,9	25,3
погашено за рахунок майна, наданого в заставу	602,8	660,0	842,0	495,3	747,5	182	27,6	252,2	50,9
Кількість договорів, погашених за рахунок майна, наданого в заставу, (тис. шт.)	1 164,7	1 191,5	1 164,8	591,0	550,2	-26,7	-2,2	-40,8	-6,9

Дані таблиці 1 свідчать про збільшення загальних обсягів кредитування на ринку ломбардних послуг за І півріччя 2016 рік порівняно з минулим роком. Такі показники, як сума наданих фінансових кредитів під заставу та сума погашених фінансових кредитів, збільшились на 22,3% та 25,3% відповідно. Кількість наданих фінансових кредитів під заставу збільшились на 9,7% (аналізуючи 2015 і 2014 роки, цей показник зменшився у 2015 на 3%). Якщо порівнювати результати діяльності ломбардів у 2014 і 2015 роках, то сума погашених кредитів збільшилась на 48,2%.

Середньозважена річна процентна ставка за фінансовими кредитами ломбардів за І півріччя 2016 року становила 179,9% (2015 рік – 184,3%, 2014 рік – 215,6%).

Розвиток ринку небанківських послуг гальмує низка чинників, серед основних зазначимо такі: ненадійність розміщення залучених установами коштів у державні цінні папери, ліквідність яких в останній час суттєво зменшується внаслідок несприятливих чинників внутрішнього та зовнішнього характеру; значна динамічність коливань обсягу доступних джерел формування фінансових ресурсів фінансових посередників і їх асинхронність відносно обсягу наявного і потенційного попиту на фінансові ресурси з боку суб'єктів господарювання на різних етапах розвитку фінансово-економічної кризи [1, с. 182].

На спроможність фінансових посередників виступати інвесторами вітчизняної економіки впливає ряд чинників, одним з яких є величина залучених фінансових ресурсів [6, с. 239]. Ці інститути з допомогою відповідних інструментів фінансового ринку залучають кошти населення і реального сектору економіки з наступною їх трансформацією в продукти фінансування бізнесу, що в разі проведення ефективної грошово-кредитної політики сприятиме підвищенню рівня монетизації економіки без інфляційного тиску.

Для того, щоб ефективно мобілізовувати та використовувати ресурси небанківських фінансових установ у складі сукупного фінансового потенціалу країни, важливо більш зважено

підходити до регулювання їх діяльності [8, с. 156]. Прийняття Закону України «Про ломбарди та ломбардну діяльність» дозволить створити ефективну державну систему регулювання ломбардної діяльності в Україні, необхідні правові механізми реалізації ломбардами своїх функцій та забезпечить захист споживачів ломбардних послуг.

Список використаних джерел:

1. Бачо Р. Й. Сучасний стан розвитку ринку небанківських фінансових послуг України / Р. Й. Бачо // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2015. – Вип. 1(1). – С. 180-183.

2. Внукова Н. М. Фінансові аспекти ломбардної діяльності / Н. М. Внукова. – Харків: ТО Ексклюзив, 2013. – 150 с.

3. Закон України Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.zakon.rada.gov.ua.

4. Леваєва Л. Ю. Формування фінансової стратегії розвитку ломбардних установ / Л. Ю. Леваєва // Економічний вісник університету. – 2014. – Вип. 22(1). – С. 226-230.

5. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. [Електронний ресурс]: офіційне Інтернет-представництво. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua. Фінансові звіти. – Назва з екрану.

6. Паєнтко Т. В. Акумулювання фінансових ресурсів фінансовими посередниками та його вплив на розвиток економіки / Т. В. Паєнтко, Ю. В. Сиротюк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 8. – С. 237-242.

7. Положення про порядок надання фінансових послуг ломбардами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua.

8. Портна О. В. Небанківські фінансові установи у складі сукупного фінансового потенціалу України / О. В. Портна // Вісник Національного технічного університету “ХПІ”. Сер.: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – 2013. – № 50. – С. 152-158.

9. Цивільний кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.zakon.rada.gov.ua.

Бантос М.М.
старший викладач
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

Використання статистичних методів аналізу для поліпшення діяльності господарста

На базі ТОВ Агрофірма П'ятихатська проведено аналіз статистичних і фінансових показників та запропоновано сучасні методи вивчення та аналізу діяльності підприємства.

В сучасних умовах більшість суб'єктів господарювання сільськогосподарської галузі здійснюють свою виробничу діяльність самостійно. Проте конкуренція змушує враховувати різноманітні аспекти і фактори, які впливають на результат. Крім того необхідно постійно стежити за ситуацією на ринку щоб не стати банкрутом і забезпечити конкурентоспроможність своєї продукції.

Одним із інструментів з'ясування цього питання є аналіз фінансового стану та господарської діяльності підприємства.

Методика економіко – статистичного аналізу господарської діяльності підприємства з використанням комп'ютерних технологій, дозволяє значно зменшити витрати праці і часу, та визначити напрямки більш ефективної діяльності господарства.

На базі ТОВ Агрофірма П'ятихатська минулого літа було проведено аналіз статистичних і фінансових показників підприємства. В результаті вивчення документації і спілкування з керівництвом, з'ясувалось що при розробці стратегій подальшої діяльності і розвитку підприємства абсолютно не застосовуються економіко - статистичні методи, які дозволяють провести більш глибинний аналіз показників для прийняття управлінських рішень, а не тільки оцінювати динаміку. Крім того було запропоновано використовувати Microsoft Excel , який надає користувачеві комплексний інструментарій для анализу финансової діяльності підприємсиа, проведення статистичних розрахунків та прогнозування. Вбудовані функції, формули, настройки програми дозволяють автоматизувати більшість роботи. Завдяки автоматизації користувачеві необхідно тільки надавати дані, які автоматично формуються у звіти .

Наприклад якщо мета – вивчення фінансової діяльності і стану підприємства, то за допомогою Microsoft Excel можна швидко визначити ринкову вартість, шляхи ефективного розвитку, проаналізувати платоспроможність. Порівняльний аналіз балансу, його активу і пасиву не тільки за два періоди, а за весь досліджуваний термін. Причому можливості Microsoft Excel дозволяють одразу виводи як абсолютні так і відносні показники. На основі отриманих результатів керівник розробляє стратегію подальшого розвитку підприємства.

Для реалізації статистичних методів в програмі Excel передбачено великий набір засобів. Частина з них – вбудовані функции. За їх допомогою можна визначити середні значення, вибіркову дисперсію, моду і медіану, різноманітні відхилення, асиметрію та ексцес, які дозволяють комплексно оцінити розподіл статистичних даних та зробити відповідні висновки. Крім того для статистичних задач широко використовують надбудову «Пакет аналізу», який дозволяє за декілька кроків згенерувати статистичні дані, побудувати таблиці та гістограми, отримати основні статистичні параметри для даного ряду. Користувачеві залишається лише оцінити результати, порівняти з попередніми та прийняти відповідне рішення.

Використовуючи проведений аналіз було розроблено практичні рекомендації, що до

ведення та планування господарської діяльності підприємства ТОВ Агрофірма П'ятихатська.

Таким чином для підвищення ефективності роботи керуючої ланки підприємства необхідно приділяти особливу увагу навчанню працівників аналітичного відділу. Опановувати сучасні комп'ютерні програми для аналізу та прогнозування господарської діяльності підприємств.

Список використаних джерел:

1. Аналіз і діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства / Під ред. П.П.Табурчака, В.М.Тумина й М.С.Саприкина. – Ростов н/Д: Фенікс, 2002. – 352с.

2. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства / Під ред. Н.П.Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 471 с.

3. Трусов А.Ф.: Excel для менеджеров и экономистов: логистические, производственные и оптимизационные расчеты. – Питер, 2009. – 256 с.

4. Мармоза А.Т. Практикум з теорії статистики. – К.: Ельга, Ніка-Центр 2003. – 344 с.

5. Овчарук Р.Ю. Теорія статистики: Навч.посібник. – К.: Вікар, 2003. – 204 с.

Мала І.Б.
старший викладач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Антикризове управління підприємством та його особливості в сучасних умовах розвитку економіки

Розглянуто особливості виникнення кризового стану українських підприємств. Досліджено методи антикризового управління. Розроблено рекомендації щодо вдосконалення системи атикризового управління підприємством.

Постановка проблеми. Зміни в українському суспільстві не тільки посилюють існуючи кризові явища, а і породжують нові. Так останні події, що відбувалися в політичній і економічній сферах, не могли не вплинути на розвиток України, який супроводжується певними суперечностями та конфліктами, що можуть призвести до кризового стану. Тому ефективність функціонування соціально-економічної системи України залежить від впровадження в органах управління різних рівнів елементів антикризового менеджменту, іменованого за кордоном «криза- менеджментом (crisis management).

Актуальність даної проблеми зумовлює проведення економічних експериментів щодо формування та вдосконалення відповідних методів та інструментів, що дозволяють зменшити вплив несприятливого зовнішнього середовища та адаптувати діяльність підприємства до умов економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам діагностики фінансової кризи на підприємстві присвячено ряд праць як зарубіжних так і вітчизняних вчених-економістів, зокрема Е. Альтмана, Т. Таффлера, І. Романе, У. Бівера, І. Георгіца, Я. Вишнякової, Е. В. Василенко, О. Стоянової, О. Терещенко. Однак більшість розроблених пропозицій стосується лише одного напряму антикризового управління – діагностики банкрутства та прогнозування кризового стану підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження актуальних проблем розвитку підприємництва в Україні в умовах кризи, теоретичне узагальнення засад ефективного управління підприємством в сучасних умовах, визначення тактичних та стратегічних пріоритетів подальшого розвитку вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У житті підприємства кризи або загроза криз – постійне явище. Першопричиною, тобто можливістю виникнення економічних криз, є розрив між виробництвом і споживанням товарів.

З позицій стратегічного менеджменту «кризовий стан підприємства» обумовлений втратою бізнес-концепції підприємства щодо створення реальної довгострокової конкурентної переваги.

У період кризи проблема управління є найважливішою. Висока компетентність управлінців у таких умовах, з одного боку, дає можливість впливати на розвиток окремих кризових процесів, а з іншого – потребує високої якості управління. Розвиток кризи може спричинити два варіанти кінцевого результату дій менеджменту: банкрутство або подолання кризи.

Часто кризові ситуації в розвитку підприємства неможливо усунути. Вони виникають як об'єктивні явища, що відтворюють циклічний характер розвитку соціально-економічних систем. Але гостроту криз можна й потрібно зменшувати з урахуванням їх особливостей, а та-

кож своєчасно розпізнаючи їх наближення. Це досягається лише за допомогою антикризового управління.

Під антикризовим треба розуміти управління, здатне запобігати або пом'якшувати кризові ситуації у виробничо-господарській діяльності, а також утримувати функціонування підприємства в режимі виживання в період кризи і виходити з кризового стану з мінімальними втратами.

У поняття антикризового менеджменту входять, по-перше, усі завдання з розроблення і здійснення заходів, що сприяють послабленню кризового процесу, по-друге – профілактика і терапія кризових явищ.

Специфіка цілей і завдань менеджменту криз зумовлюється принципом невизначеності кризової ситуації, відповідно до якої такі параметри, як витрати на подолання кризи, кількісна оцінка бажаного результату і терміни досягнення окреслених цілей тісно взаємозалежні.

Практично це означає, що за умов гострого дефіциту часу на реагування і обмеження термінів подолання кризи, особливо на перших етапах, головне завдання управління полягає в оперативному і найменш ризиковому прийнятті рішень, що уможливили б досягнення бажаного результату з мінімальними додатковими коштами за мінімальних негативних наслідків, що можливо на основі завчасного впровадження спеціальної системи менеджменту кризових ситуацій.

Цілями і завданнями антикризового управління є: передбачення кризи і адекватна (у відповідності зі ступенем загрози) підготовка до нього; перешкоджання небезпечних факторів кризи; управління динамікою розвитку кризи (прискорити, сповільнити, пом'якшити, посилити); забезпечення життєдіяльності підприємства в кризовому стані; послаблення негативних наслідків кризи; використання факторів і наслідків кризи для розвитку підприємства.

Антикризові рішення можуть прийматися як для попередження кризового стану, так і для виходу із цього стану. При функціонуванні підприємства в умовах кризи виділяють такі основні групи антикризових рішень, які не є раціональними при успішній діяльності підприємства:

1. В управлінні витратами:

а) економія витрат, що впливає на витрачання чи зношення засобів підприємства та знижує якість людського потенціалу;

б) зміщення за можливістю витрат на більш пізній період, незважаючи на те, що ці приведені витрати у майбутньому стануть більшими;

в) концентрація збуту на окремих сегментах ринку, що зменшує витрати по збуту, але у більшості випадків зменшує перспективи росту.

2. В управлінні доходами:

а) збут основних засобів та нематеріальних активів, що не знадобляться в середньостроковому періоді;

б) випуск продукції (послуг) з меншим рівнем прибутковості (але ≥ 0) для збереження виробничого потенціалу підприємства або щоб «потягнути час» до настання кращого стану.

3. В управлінні організаційною структурою підприємства:

а) зміна організаційної структури підприємства, пов'язана зі скороченням господарської діяльності;

б) вибір такої організаційної структури підприємства, яка більше пристосована до змін.

Висновки. Отже, підсумовуючи вище сказане, можна стверджувати, що криза підприємства є переломним моментом в послідовності господарських процесів, подій і дій. Типовою для розвитку кризової ситуації є або ліквідація підприємства, як екстремальна форма, або успішне подолання кризи. Саме напрямок розвитку кризових процесів багато в чому залежить від якості управління підприємством. Висока компетентність антикризового менеджменту дозволяє, з одного боку, визначити конкретні об'єкти управлінської дії, з іншою, своєчасно надавати ефективну дію на локалізацію кризових процесів.

Список використаних джерел:

1. Бандурин В. Стратегические направления выхода из кризиса / В. Бандурин, В. Лариукий // Антикризисный менеджмент. – 2010. – № 1. – С. 3–5.

2. Мартыненко А. Готовь сани летом (действия в условиях кризиса) / А. Мартыненко // Антикризисный менеджмент. – 2010. – № 3. – С. 26–29.

3. Чернишов В.В. Сучасне розуміння поняття антикризового управління / В.В. Чернишов // Економіка розвитку. – 2011. – № 1. – С. 21–24.

Ніколаєв Д.Г.
старший викладач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Застосування угод СВОП з метою зниження фінансових ризиків

З метою обмеження ризиків у світовій практиці підприємці застосовують різноманітні похідні інструменти, зокрема позабіржові деривативи. Особливе місце серед цих фінансових інструментів посідають угоди своп, які використовуються учасниками фінансового ринку для ефективного управління своїми активами і пасивами, зменшення ризику, а також отримання додаткового прибутку.

Словом «своп» (від англ. Swap – обмін) називається велика кількість угод з різною структурою, відмінними умовами обігу, розрахунками і т.д.

У найширшому розумінні своп-угода – це угода між двома учасниками фінансового ринку про обмін майбутніми платежами згідно з умовами контракту. Своп передбачає обмін грошових потоків з одними характеристиками на грошовий потік з іншими характеристиками.

Існують різні види свопів. Однак ключова ознака для їх класифікації – в залежності від базисного активу. За ци критерієм свопи поділяються на процентні, валютні, валютно-процентні, товарні та кредитно-дефолтні.

Процентний своп або своп процентної ставки (англ. Interest rate swap, IRS) – це контрактна угода між двома сторонами, відомими як учасники свопу, про обмін потоками грошових коштів, які розраховані за різними ставками, але виходять з однієї суми, відомої як умовна сума. Як правило, один потік коштів розраховується за фіксованою ставкою, а інший – за плаваючою ставкою [1].

Механізм процентного свопу полягає в наступному: одна компанія має зобов'язання з плаваючою процентною ставкою, а інша компанія має таку ж суму зобов'язань, але з фіксованою ставкою. Укладаючи угоду своп, перша компанія буде здійснювати платежі за фіксованою ставкою, а друга компанія – за плаваючою [2].Тобто фактично, процентний своп – це угода про заміну однієї форми процентних платежів на іншу. На практиці такі платежі неттингуються і одна зі сторін сплачує різницю зазначених вище платежів, тобто робиться тільки один платіж, а не два зустрічних.

Будучи позабіржовим похідним фінансовим інструментом, угоди свопа процентних ставок можуть укладатись на різних умовах для задоволення різних специфічних потреб сторін угоди. Але, перш за все, процентні свопи використовуються учасниками фінансового ринку для хеджування змін процентних ставок, а операторами ринку для арбітражу на цінах різних ринків або фінансових інструментів. Крім того, процентні свопи також використовуються для інвестування та зменшення витрат фінансування.

За даними Банку міжнародних розрахунків [3], процентні свопи є найпопулярнішим похідни фінансовим інструментом. У грудені 2014 року на них припадало 60% глобального позабіржового ринку деривативів (Over the Counter Market, OTC), а обсяг зобов'язань по укладеним, але не завершеним (від англ. outstanding) угодам процентного свопу дорівнював 381 трлн. дол. США.

В Україні ринок процентних свопів недостатньо розвинений, що насамперед пов'язано з жорсткою валютною політикою Національного банку України.

Валютний своп (англ. Currency swap) – це комбінація двох протилежних конверсійних (валютообмінніх) угод на однакову суму з різними датами валютування [4].

Механізм валютного свопу полягає в обміні номіналами, вираженими в різних валютах, в момент укладення свопу, подальшому обміні платежами протягом усього терміну дії свопу, вираженими в різних валютах, і зворотному обміні номіналами в різних валютах в момент завершення (після закінчення) свопа [2].

Угоди валютний своп часто використовуються підприємствами, комерційними і центральними банками різних країн для взаємного обміну валютами за фіксованими курсами.

Мета використання цих угод – хеджування (страхування) валютного ризику компаній і валютні спекуляції. Оператори фінансового ринку використовують валютний своп також для продовження (пролонгації) відкритої валютної позиції на майбутнє. Пролонгувати (або "свопувати", від англійського to swap out) відкриту валютну позицію означає зберегти стан позиції (розмір і знак) на певний строк у майбутньому.

Процентно-валютний своп, який також називають процентним крос-валютним свопом (англ. cross currency interest rate swap), по суті, є процентним свопом, предметом якого є процентні зобов'язання в різних валютах. Тобто при його укладанні сторони обмінюються різними ставками, здійснюючи платежі в різних валютах. Це означає, що за допомогою такої угоди своп може хеджуватися процентний і валютний ризик одночасно.

Останній вид свопів за критерієм базисного активу – це свопи кредитного дефолту або кредитно-дефолтні свопи (creit default swap – CDS). Це контракт, в якому покупець CDS робить ряд платежів продавцю і в обмін отримує дохід, якщо кредитний інструмент – зазвичай облігації або позика – стають дефолтними (тобто по ним відмовляються платити).

CDS вперше стали використовувати в США в середині 90-х років. А своє широке поширення вони отримали після 2002 р. За оцінками Міжнародної асоціації свопів і деривативів [5], з 2003 року обсяг світового ринку CDS щорічно подвоювався і до 2006 р. досяг обсягу світового ВВП. У кінці 2007 року його обсяг дорівнював 62,2 трильйонів доларів США. Причина такого стрімкого зростання обсягу угод CDS – бажання страхувати кредитні ризики, точніше, знімати їх. З усього списку фінансових ризиків кредитний завжди стоїть на першому місце.

Після початку Світового фінансової кризи 2008 року обсяги операцій з CDS різко скоротилися до 38,6 трильйонів доларів США.

В порівнянні з іншими деривативами угоди своп мають низьку переваг [6]:

- обидві сторони свопу отримують можливість досягти поставленої мети: хеджування ризику або зниження витрат із залучення коштів;

- вартість свопів значно нижча за вартість інших інструментів хеджування, наприклад опціонів, крім того в разі взаємної домовленості комісійні за угодами своп можуть взагалі не стягуватися;

- угоди укладаються на будь-який період і базовий інструмент;

- ринок свопів добре розвинутий, і тому процедура укладання своп-контрактів легко реалізується, умови обговорюються, як правило, телефоном;

- можливість достроково вийти з операції своп кількома способами. Для цього укладаються зворотні свопи, коли новий контракт компенсує дію вже існуючого. Крім того, під час підписання угоди можна обумовити випадки припинення її дії, які дозволяють: кожній зі сторін за певну платню розірвати контракт;

- зниження ризику за даним видом операцій, у разі невиконання зобов'язань однією зі сторін втрати іншої сторони обмежуються контрактними відсотковими платежами або різницями валютних курсів, а не поверненням основної суми боргу;

- своп операції не вимагають відображення в балансі у складі активів і зобов'язань. Облік свопів здійснюється банками на позабалансових рахунках, з відображенням в бухгалтерському обліку тільки фінансового результату цих угод.

Проте своп-контракти мають деякі недоліки і серед них існування кредитного ризику, хоча й невеликого.

Підводячи підсумок, слід сказати, що використання угод своп, безумовно, є корисним,

оскільки дозволяє ефективно страхувати різні види фінансових ризиків, а саме процентний, валютний і кредитний. Легкість здійснення операцій своп, відсутність необхідності значних фінансових вкладень, відсутність надконтролю і необхідності фіксації цих операцій у фінансовій звітності (показується тільки фінансовий результат у момент закриття операції) виступає додатковою перевагою. Але як показала практика і остання світова фінансова криза надмірна довіра до свопів і віра у них може дорого коштувати, а необдумане користування ними може призвести до фінансових потрясінь. Особливо це стосується свопів кредитного дефолту.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України // Постанова Правління Національного банку України від 02.08.2004 р. № 361.

2. Ludwig M.S. Understanding interest rate swaps – New York, 2009, p. 205.

3. База даних Банку міжнародних розрахунків (Bank of International Settlements) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bis.org/statistics/about_derivatives_stats.htm?m=6%7C32%7C639 (дата звернення: 24.10.2016).

4. Behera B., Trivedi R., Taming Currency Swaps to Curb India's Current Account Deficit- A Kindle of Hope// IOSR Journal of Economics and Finance, e-ISSN: 2321-5933, p-ISSN: 2321-5925.Volume 3, Issue 1. Ver. I (Feb. 2014), PP. 68-76.

5. Міжнародна асоціація свопів та диреативів. Огляд ринку. (SDA Market Survey; Notional amounts outstanding at year-end, all surveyed contracts, 1987-present. International Swaps and Derivatives Association (ISDA)) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.isda.org/statistics/pdf/ISDA-Market-Survey-annual-data.pdf (дата звернення 24.10.2016)ю

6. Валютні операції : підручник / Н.В. Божидарнік. – Київ : ЦУЛ, 2013 . – 696 с.

Базалінський С.В.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»
Науковий керівник: Пекна Г.Б., кандидат економічних наук, доцент

Теоретичні аспекти формування політики зовнішньоекономічних зв'язків на регіональному рівні за умов інтеграції в ЄС

В статті досліджено поняття «зовнішньоекономічна діяльність», визначено розбіжності його трактування у нормативно-правових документах, узагальнено поняття «зовнішньоекономічна політика». Обґрунтовано та окреслено процеси глобалізації, які передбачають взаємоузгодження модернізації локальних культур із глобальною мультикультурною цивілізацією, де відбувається конструктивне співробітництво та взаємозбагачення культур в рамках регіонів. Визначено напрями розвитку а саме: посилення уваги на здоров'я і гармонійний стан населення; розвиток і збереження довкілля; задоволення потреб населення; подолання бідності в регіонах країни; вилучення або обмеження виробництва та споживання, які заважають розвитку регіону.

Питання забезпечення реалізації зовнішньоекономічної політики на регіональному рівні серед вітчизняних науковців висвітлено в науковому доробку В.Л. Абрамов, Балабанов І.Т. А.Ю. Брегеда, О.П. Гребельник, О.А. Єрмакова, М.І. Дідківський, Ю.Г. Козак, Б.М. Одягайло, Л.М. Пісьмаченко. Однак, немає чіткого визначення поняття «політика зовнішньоекономічних зв'язків на регіональному рівні», особливості її формування знаходяться у сфері наукового дослідження, що свідчить про актуальність обраної теми.

Метою роботи є узагальнення сутності зовнішньоекономічної політики, визначення сутності політики зовнішньоекономічних зв'язків на регіональному рівні України, окреслення поняття регіону та визначення напрямів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків на регіональному рівні.

Економічний стан країн світу переважно визначається обсягом та структурою її зовнішньоекономічних зв'язків. Для України та її регіонів такий фактор має домінантне значення, оскільки в умовах сталого скорочення внутрішнього попиту на промислову продукцію, зовнішня торгівля практично залишається єдиним вагомим чинником оздоровлення національної економіки та джерелом надходження валютних ресурсів, вкрай необхідних для придбання товарів та модернізації й структурної перебудови виробництва. Поняття зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) з'явилось в Україні із початком системних перетворень, обумовлених проголошенням незалежності. Зокрема, були здійснені заходи, спрямовані на суттєву лібералізацію експортно-імпортних операцій у країні, розширення прав підприємств і організацій у господарській діяльності. Завдання, що постають перед урядами при регулюванні економіки, визначаються загальними закономірностями функціонування сучасних ринкових систем і конкретними потребами та умовами країни, а саме: забезпечення сталого економічного зростання з метою підвищення добробуту та соціального розвитку населення; здійснення ефективної трансформації економічної системи країни з метою підвищення результативності і гнучкості її інститутів; проведення зовнішньо – економічної політики, яка забезпечує захист національних інтересів. Зовнішньоекономічні заходи мають бути сумісними із загальним політико-економічним та суспільно-політичним ладом у суспільстві. Певні зовнішньоекономічні цілі

можуть розглядатися тільки як засіб або проміжна мета для досягнення стратегічних загальнодержавних цілей [4, с. 36].

Еволюція теорій регіону відображає підвищення ролі нематеріальних цілей та факторів економічного розвитку, що все в більшій мірі відповідає моделі сталого розвитку. Визначальним чинником мінімізації негативних наслідків інтеграції національної економіки у глобальну економіку стало ефективне використання регіональної специфіки, яка виражається в унікальних природно-кліматичних, історичних, культурних, економічних особливостях певного регіону. Співвідношення глобального і локального в сучасній науковій літературі називається глокалізація [2, с. 94].

Процеси глобалізації передбачають взаємоузгодження модернізації локальних культур із глобальною мультикультурною цивілізацією, відбувається конструктивне співробітництво та взаємозбагачення культур в рамках регіонів. Кожна локальність демонструє власні особливості входження в процес глобалізації, серед яких можна виокремити наступні: максимальна відкритість та некритичність, співіснування, адаптація та трансформація, повне заперечення.

Поєднання регіоналізації та глобалізації ускладнює функції регіону, зокрема зростає відповідальність місцевої влади, виникає необхідність комплексних стратегій, в основі яких – інновації. У результаті формується розуміння значимості врахування всього спектра ресурсів і зв'язків регіону, його матеріальних і нематеріальних переваг, у т.ч. творчого і культурного потенціалу. Найяскравіше процеси глокалізації простежуються в рамках Європейського Союзу (ЄС), де пріоритетна роль регіону у забезпеченні національної конкурентоспроможності відображена у концепції «Європа регіонів». Регіони ЄС прагнуть до більшої участі в інтеграційних процесах, прагнуть самостійно визначати свою власну долю. В останні роки утворено багато організацій, покликаних представляти інтереси європейських регіонів у Брюсселі: Комісія регіонів, Зібрання регіонів Європи, Рада регіонів і громад Європи тощо. Підвищений інтерес до «Європи регіонів» обумовлений необхідністю подолання соціально – економічних диспропорцій в рамках ЄС, а також побоюванням майбутньої одноманітності ЄС [2, с. 10]. Отже, напрямом розвитку визначено необхідність створити Комісію з питань розвитку регіонів України. Склад комісії може включати усіх керуючих за кожним регіоном, які повинні займатися подоланням соціально-економічних та екологічних диспропорцій регіонів. Загалом, регіон в сучасному глобалізованому світі повинен мати не тільки соціально-економічні, але й еколого-соціальні орієнтири розвитку.

За результатами дослідження узагальнено такі напрями розвитку: обґрунтовано необхідність створення Комісії з питань розвитку регіонів України; посилення і дотримання умов сталого розвитку, а саме: посилення уваги на здоров'я і гармонійний стан населення; задоволення потреб розвитку й збереження навколишнього середовища; подолання бідності в регіонах країни; вилучення або обмеження виробництва та споживання, які заважають розвитку регіону. Успішність та розвиток регіонів як головної стратегічної цілі розвитку при системному підході передбачає побудову суспільства в глобальному масштабі. Тому, розвиток зовнішньо – економічних зв'язків регіонів передбачає посилення інтеграційних процесів, вихід економічних відносин регіону як за межу своїх географічних кордонів, так і за межі держави. Успішний розвиток регіонів можливий лише за умови системної інтеграції у світове господарство.

Список використаних джерел:

1. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності [Текст]: підручник / О. П. Гребельник. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 384 с.

2. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [Текст]: навч. посіб. / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2006. – 462 с.

3. Європейський Союз – 50 років розвитку : [за ред. Безікович Г. А., Муратова О. М., Андронової А. В.] – Одеса: Одеська облдержадміністрація, 2007. – 55 с.

4. Єрмакова О.А., Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність регіону [Текст]: навчальний посібник / О.А. Єрмакова, Ю.Г. Козак – Одеса, 2013. – 332с.

5. Закон України Про зовнішньоекономічну діяльність від 16.04.1991 № 959-XII – [Електронний ресурс] – Закон Верховної Ради УРСР – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12.

Бевзо Ф.О.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Шапоренко О.І., доктор держ. упр., професор

Стратегічні аспекти розвитку Європейського ринку природного газу в умовах глобалізації

Сьогодні, в наш вік, у світі відбувається безліч важливих змін, що так чи інакше впливають на світ, Європу й зокрема на нас із вами. Далеко не останню роль у цих змінах відіграє енергетичний чинник. Для кожно із нас енергетичний ресурс уже встиг стати таким же необхідним, як чиста питна вода, а тому, зявляється необхідність в розробці та впровадженні в використання якомога більшої кількості різноманітних видів енергетичних ресурсів у світі. Для наших країн, на сьогоднішній день, вельми вигідним можете бути ринок природного газ, який доволі слабко розвинений на теренах наших просторів, але має чималий потенціал для майбутнього використання. Такі альтернативні види енергоресурсів, як зріджений природний газ, мають неабиякі перспективи і над їх розробкою слід замислитися.

У наш час енергетичний чинник вже не є такою різкою проблемою, як рік чи два назад, але це не зменшує важливості цього питання. З кожним дне бажаючих співпрацювати с РФ в питанні газових поставок стає все менше, пригадуючи їх дії в період 2014-2015 років. Жодна країна не має бажання бути залежною й шантажованою в подібних питаннях, що є життєво необхідними для населення. Тому зявляється необхідність в диверсифікації енергоресурсів та чесній конкуренції на ринку енергоносіїв.

Метою статті є вивчення та виявлення можливих шляхів розвитку сектору енергетичної безпеки в країнах європейського простору.

Основні результати дослідження. У ЄС країни розглядають усі можливі способи забезпечення своїх потреб у енергоресурсах. Пригадуючи події 2014р все менше з країн бажають мати справу с представниками РФ, які під впливом політичних чинників намагаються диктувани свої умови, як на ціни, так і на способи використання закупівель. Деякі країни досі не здатні забезпечити себе цілковито не закуповуючи енергоресурсів РФ. Тим не менше, всі вони охоче погоджуються на альтернативні шляхи забезпечення подібних потреб, в тому числі на використання енергії сонця, зрідженого газу та інших.

Стратегічні аспекти розвитку:

На європейському просторі "Газпром" постачає 1/3 чистого імпорту газу в ЄС і 1/4 його споживання газу . У Східній і Центральній Європі "Газпром" має найбільшу частку ринку. Частка в імпорті його газу Вишеградської групи коливається від 66% в Чехії до 93% у Словаччині; до 2012 року він був єдиним постачальником України. Його частка в споживанні газу в регіоні є життєво важливою: від 49% в Угорщині до 60% в Україні та до 80% в Чехії. [3]

Для європейського співтовариства існує декілька основних шляхів розв'язання проблеми. Певні з цих шляхів потребують чимало зусиль та часу, для отримання результатів та несуть із собою певні ризики.

Один з таких гляхів – це Південний коридор, яким планують доставляти каспійський газ на теритрію Європи вже на початку 2019 року. Одним з варіантів транспортування енергоно-

сіїв до Європи вважався Транс-адріатичний газопровід, але с червня 2013 року стало зрозумілим, що його можна вважати мертвим, а тому Консорціум Шах-Деніз надав переваху Nabucco для постачання свого газу до Європи. І хоча ТАР ще може повернутися до життя, але поки незрозуміло в якому вигляді продовжить своє існування ця довгострокова перспектива.

Другим варіантом є ЗПГ-термінали, які планується створити на балтійському узбережжі Польщі, адріатичному узбережжі Хорватії та чорноморському узбережжі України. Частка газу, який транспортується морськими судами до Європи складає вже на сьогоднішній день ¼ ринку імпорту. З цього можно побачити, що такі поставки складають серйозну конкуренцію поставкам РФ. Такі термінали планується створити уже в 2017 році, аби посилити позиції країн членів ЄС в плані енергетичної безпеки та незалежності від конкретного постачальника, шляхом диверсифікації поставок на ринку. [1]

Очевидно, що модель «Газпрому» в наші дні стає все більше й більше застарілою і неконкурентоспроможною, через нормативні втручання й під впливаом ринкових сил.

Слід також зазначити, що геологічні розвідки на території Європи стверджуть, що поклади нетрадиційного газу тут можуть бути такими ж, а можливо й більшими, ніж в США. За даними розвідок на території Польщі та України повинні знаходитися особливо значні поклади такого газу. Не слід забувати про ризики у подібному питанні. Для виявлення покладів такого газу необхідно провести буріння сотень, а можливо й тисяч свердловин, а це чималий шматок роботи і часу, який повінні взяти на себе спеціалісти, а не випадкові бажаючі. Як приклад, таке стало можливим в США, де чимало середніх та дрібних компаній взяли на себе буріння подібних свердловин ідучи на значний ризик. В Європі подібні дії буде важко влаштувати, так як у багатьої місцевостях немає інфраструктури, лібералізованого ринку газу, а що найважливіше, доступних всім, хто платить, транспортної мережі та сховищ. На теренах Європи такі мережі на сховища в більшості випадків нажелать таким гравцям, як «Газпром» і не є доступними для поставок, або використання по сторонніми особами. [4]

Слід також зазначити, що складності можуть виникнути головним чином і не лише через відсутність цих факторів, в Європі може бути зовсім інша геологія, варто лише поглянути на кількість гірських масивів в США та Європі. Геологічні особливості складу грунту й глибина залягання покладів газу може бути значно більшою ніж у США й потребувати інших технологій, це не кажучи все про висококваліфікованих спеціалістів, яким на долю випаде добувати цей газ. Щільність населення та право власності, яке цілковито відрізняється в Європі від США, також грає не на руку подібного широкомасштабного проекту. В США ресурси, які добуваються на території, що знаходиться у приватній васності певного громадянина приносить йому дохід у вигляді % від видобутого ресурсу, а в Європі ці ресурси знаходяться, в основному, у власності держави, а тому громадяни можуть попросту відмовлятись давати дозвіл на буріння свердловин на своїй землі або поряд із нею у відповідності до законів.

Поклади такого газу по всій території материка різняться, але в Європі вже є свої перспективні зони видобутку серед яких Польща, Україна та Великобританія. Прогнози запасів нетрадиційного газу дуже відрізняються в залежності від місцевості й розвіданності місцевості, в деяких країнах це може бути усього лише декілька відсотків від загальної суми, наприклад, у Чехії таких покладів дуже мало, а тому їх розробка може бути нераціональною (наразі Чехія імпортує близько 78% газу з РФ, а решту с Норвегії).

Польща являється однією з тих країн, де прогнози й можливості до розробки родовищ є найбіль сприятливими. Крім того, що країні слід зменшувати кількість парникових газів та бажано отримати власні свердловини Польща вже видала понад 100 ліцензій на розвідку нетрадиційного газу. На сьогоднішній день результати не є остаточними, деякі з компаній навіть прийняли рішення залишити Польщу, але відповідно до Енергетичного інформаційного агентства, дещо розчаровуючі результати не обов'язково свідчать, що буріння в Польщі є комерційно невигідним. США знадобилося сотні свердловин, лише з тих, про які стало відомо, щоб досягти комерційно вигідного виробництва. Нетрадиційному газу в Польщі може пере-

шкодити занадто сувора нормативно-правова база і сильне оподаткування видобутку. 24 січня 2013 року Україна підписала контракт із компанією Shell, який дозволяв розвідку Юзівського газового родовища на східній Україні. Контракт з Shell є 50%-вим спільним підприємством і передбачав буріння 15 свердловин. Відомо також, що Chevron, інша МНК, веде переговори з Україною щодо ще одного спільного підприємства на Олеському родовищі на заході країни. [2]

Висновки та рекомендації

В ЄС торгівля газом все більше переходить на короткострокові ціни. Щоб підготуватися до таких змін ЕС слід вирішити основні питання:

- ЕС повинно вирішити, як фінансувати нову інфраструктуру на ринку короткострокових цін;

- необхідно розвивати місцеві ринки з метою більш єфективної торгівлі в короткостроковій перспективі;

- внести зміни до законодавства задля уникнення низки правових зіткнень із населенням країн.

Для вирішення проблеми диверсифікації газових поставок, країнам Європи необхідно заохотити великі компанії до змін в інфраструктурі та до підтримання важливих проектів (ЗПГ термінали, інтерконнектори) і спільно лобіювати для залучення фінансування ЄС. Кращі поєднання існуючих трубопроводів також можуть принести користь видобутку нетрадиційного газу. Залучати власні компанії до боротьби з монополізацією ринку “Газпромом”, та надавати усю необхідну допомогу Європейській Комісії в антимонопольному розслідуванні проти “Газпрома”.Підтримувати будівництво інтерконнекторів в Південно-Східній Європі і продовжувати розповсюджувати правил ЄС за межі ЄС через Енергетичне співтовариство та Енергетичну хартію.

Список використаних джерел:

1. EIA AEO2013 Early Release Overview
Режим доступу: http://www.eia.gov/forecasts/aeo/er/early_elecgen.cfm

2. Shale gas production: potential versus actual greenhouse gas emissions, Francis O’Sullivan, Sergey Paltsev, Massachusetts Institute of Technology, November 2012

3. Návrh energetickej politiky Slovenskej republiky, Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky, May 2013

4. Україна відкрила доступ європейським спостерігачам на об’єкти ГТС // Українські національні новини, 13 лютого 2015 / [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.unn.com.ua/uk/news/1437967-ukrayina-vidkrila-dostup-yevropeyskim-sposterigacham-na-obyekti-gts.

Бєглова С.Ю,
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Румик І.І., кандидат економічних наук, доцент

Особливості формування доходів і видатків зведеного бюджету України в період економічної нестабільності

Досліджено проблеми формування та використання бюджетних коштів держави. Обґрунтовано необхідність забезпечення ефективності бюджетної політики на сучасному етапі та запропоновано заходи її реформування для стимулювання соціально-економічного розвитку і підвищення рівня життя

На сучасному етапі економічних змін та політичної нестабільності особливо нагальною є потреба у забезпеченні впливу держави на соціально-економічні процеси шляхом оптимізації бюджетної політики. Бюджетна політика, як складова фінансової політики держави, стимулює розвиток економіки і соціальної сфери шляхом спрямування бюджетних коштів на розвиток економічної діяльності, соціальний захист населення, забезпечення обороноздатності країни, функціонування органів управління та здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Для підвищення ролі бюджету як інструменту формування і оптимального розподілу фінансових ресурсів важливим є вдосконалення державою необхідних правових та організаційних засад, а також механізму бюджетного регулювання економіки і соціального захисту. Успіх структурних реформ, спрямованих на відновлення поступального економічного зростання, модернізацію економіки держави та підвищення добробуту громадян, значною мірою залежить від ефективності фіскальної політики та збалансованості бюджетної системи.

Питанням бюджетної політики присвячено праці таких вчених: В. М. Гейця [6], Т. І. Єфименко [3], І. Я. Чугунова [7], та ін. Проте недостатня ефективність бюджетної політики, зокрема стосовно податкового механізму, забезпечення сталого зростання економіки і доходів громадян, розв'язання низки соціально-економічних проблем, фінансування оборони тощо, вказує на необхідність подальших досліджень з цих питань.

Мета статті – проаналізувати джерела формування та напрями використання бюджетних коштів та визначити шляхи підвищення ефективності бюджетного процесу, враховуючи сучасні потреби соціально-економічного розвитку та проведення антитерористичної операції на Сході країни.

Згідно з Бюджетним кодексом України основною функцією бюджету є централізація та перерозподіл валового внутрішнього продукту для забезпечення фінансування держави – органів державної та місцевої влади, а також надання суспільних благ і послуг населенню. Загалом, рівень перерозподілу ВВП через Зведений бюджет України знаходиться в межах 30% і є близьким до середньоєвропейського. Проте у нестабільні 2013-2014рр. спостерігалось певне зниження частки доходів і відповідно збільшення дефіциту бюджету до 4% у ВВП, що нижче рівня ЄС (3% ВВП). Внаслідок швидкого на це реагування з боку держави – зміни Податкового законодавства на фоні подальшого падіння ВВП (2015р. – на 10%) – у 2015р.-2016 роках частка перерозподілу ВВП збільшилась до 35% і зменшився дефіцит до 1-1,5%. Але пріоритетним стало зростання податкового навантаження без врахування стимулюючих функцій податків для розвитку бізнесу.

В цілому внаслідок змін у податковому законодавстві у 2014-2016 роках лише за 2015р. податкові надходження, що визначають динаміку доходів Зведеного бюджету, збільшились у 1,4 рази, а за січень-червень 2016р. – на третину та їх частка склала 89% у доходах. Як і в попередні роки, ці зміни відбувалися насамперед за рахунок непрямих податків (податок на додану вартість, зростання ставок акцизного податку), частка яких збільшилась з 47% у 2013р. до 53% у 2016 році. На підвищення рівня фіскального перерозподілу у кризовий період вплинуло також зростання податку на доходи фізичних осіб (у 1,4 рази) за рахунок розширення бази для оподаткування, введення нових платежів для фінансування потреб оборони (військовий збір – 1,5%), оподаткування депозитів фізичних осіб (18%), а також підвищених пенсій.

Збільшення бюджетних надходжень вплинуло на зростання видатків бюджету на третину протягом 2014-2015 років. Але це не обумовило якісні зміни в економіці і супроводжувалось зниженням ВВП за цей період.

Незважаючи на соціальну спрямованість Зведеного бюджету України (більше половини видатків), видатки зменшуються і соціальна сфера залишається недофінансованою. Це спричиняє втрату кадрів та погіршення матеріальної бази закладів освіти, охорони здоров'я, культури, що знижує якість послуг. В той же час зростають видатки на пенсійне забезпечення, які направляються на погашення дефіциту бюджету Пенсійного фонду.

В той же час стрімко (у 2 рази) збільшилось фінансування управління в основному на обслуговування державного боргу (80% ВВП), а також підвищення посадових окладів державним службовцям. Поряд з цим, в зв'язку з проведенням АТО на Сході України, у 3,5 рази зросли витрати на оборону. Але рівень останніх залишається низьким – менше 3% у ВВП, який до кінця 2016р. потрібно збільшити до 5% ВВП.

Отже, структура видатків свідчить про неефективне використання бюджетних коштів, насамперед для поточних завдань, а не на стратегічні цілі.

Для забезпечення збалансованої податково-видаткової бюджетної політики необхідно вирішити завдання, зокрема, у сфері доходів:

- зменшити непряме оподаткування, насамперед ПДВ на товари першої необхідності, при збільшенні прямих податків (на розкіш) та запровадженні прогресивного оподаткування доходів з фізичних осіб;
- ввести пільги до оподаткування для підприємств, які здійснюють соціальні та інвестиційні витрати;
- забезпечити більший податковий тиск на витрати (екологічні та ресурсні платежі), ніж на мобільні фактори виробництва (зокрема працю).

Вдосконалюючи управління видатками, потрібно:

- здійснювати адресну соціальну підтримку лише найуразливіших і найменш захищених верств населення;
- впровадити раціональні підходи до процесів переозброєння ЗСУ;
- скорочуючи витрати на утримання державного апарату, переспрямувати їх на інноваційно-інвестиційні проекти економіки.

Таким чином, для підвищення ефективності формування та використання бюджетних коштів необхідно передусім впровадити ефективний механізм оподаткування з соціально-вирівнюючим фактором та стимулюючим розвиток бізнесу. Використання нових бюджетно-податкових інструментів дозволить раціонально розподілити ресурси між соціальною сферою і економікою, сприятиме економічному зростанню, підвищенню рівня життя населення і обороноздатності країни.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 N 254к/96-ВР. // ВВР України. – 1996. – №30. – ст. 141.

2. Бюджетний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. Станом на 1 верес. 2016 р.: (ОФІЦ. ТЕКСТ). – К.: Паливода А. В., 2016. – 216с. – (Кодекси України)

3. Модернізація фінансової системи України в процесі євроінтеграції: кол. моногр.: у 2 т. / за ред. О. В. Шлапака, Т. І. Єфименко ; ДННУ "Акад. фін. управління". – К.: ДННУ "Акад. фін. управління", 2014.

4. Радіонов Ю. Д. Цілі бюджетної політики України у сфері видатків / Ю. Д. Радіонов // Наукові праці НДФІ. – 2015. – № 1 (70). – С. 87-95.

5. Сайт Державної казначейської служби України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua.

6. Геєць В.М. Якісні зміни в економіці України є нагальними // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 4(218). – С. 5–9

7. Чугунов І.Я., Жукевич О.М. Непряме оподаткування у системі регулювання економіки // Економічний часопис-XXI. – 2014. № 1-2(1). – С. 61 – 64.

Блащук О.О.
магістрант,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Лелюк О.О., кандидат економічних наук

Сучасні конкурентні стратегії підприємств

Розглядається проблема конкуренції сучасних підприємств. Розкрито поняття конкурентної стратегії. Проаналізовано сучасні конкурентні стратегії.

У сучасних умовах з'являється все більше нових підприємств. Нові фірми створюються з метою максимального задоволення потреб споживачів. Підприємства створюються, а через деякий час частина з них не витримує конкуренції і банкрутує, оскільки стабільний довготривалий розвиток підприємства можливий лише за умови визначення чітких довгострокових цілей і розробки конкретних шляхів їх досягнення. Тільки розробка стратегії підприємства може забезпечити це. Стратегія – це детальний комплексний план, що має на меті забезпечити здійснення місії організації та досягнення її довгострокових цілей [1, с. 3].

Конкурентна стратегія – це спосіб отримання стійких конкурентних переваг у кожній стратегічній одиниці бізнесу підприємства шляхом конкурентної боротьби, задоволення різноманітних і мінливих потреб споживачів краще, ніж це роблять конкуренти.

Старі конкурентні стратегії більше не працюють в дуже швидкому і мінливому бізнес середовищі, тому виникає потреба в розробці сучасних стратегій. Успішні компанії застосовують нові стратегії постійного удосконалення продукції.

Мета дослідження – з'ясувати, за допомогою яких стратегій сучасне підприємство може розвиватися та конкурувати.

Як зробити компанію успішною в умовах великої конкуренції? Багато менеджерів постійно шукають відповідь на це питання. В сучасному світі змінюється все – ринки, вимоги споживачів, технології, виробничий процес, товари.

Конкурувати в таких умовах дуже важко, тому що важко передбачити потреби споживача. Сучасні споживачі хочуть бачити у продукції якусь унікальність. Споживач бажає щоб його продукт ідеально підходив для нього. Таким чином з'явилася стратегія «масової кастомізації». Такі компанії як Westpac, Bally Engineered Structures, United Services Automobile Association вже почали використовувати кастомізацію продуктів або послуг. Компанії Citibank`s CPG та IBM часто і суттєво вдосконалюють якість та швидкість виробництва, без суттєвих витрат. Ці компанії почали використовувати нові стратегії, змінюючи своє бачення розвитку підприємства.

З приходом нових конкурентів і постійною зміною вимог споживачів, передбачити потреби покупця стає все важче і важче. В таких умовах доцільно використовувати «динамічну зміну продукту». Багато компаній вважають, що стратегія «масової кастомізації» є дуже ефективною, в умовах сучасної конкуренції [2, с.22].

Розглянемо приклад банку Westpac – компанії, яка змогла змінитися в умовах важкої конкуренції. Після відкриття нових банків і швидкої зміни послуг, банк Westpac опинився в скрутному становищі. На ринку з'явилися нові послуги від конкурентів, з низькими цінами та чудовим сервісом. Проблема була в тому, що Westpac не міг швидко та ефективно реагувати на зміни. Банку потрібно було конкурувати в швидко мінливому конкурентному середовищі. Перед менеджерами постало питання – дотримуватися старої стратегії, орієнтованої на масове

виробництво чи змінити конкурентну стратегію. Рішуче визначившись, що компанія повинна залишатися на високих позиціях, менеджери почали розробляти нове конкурентне бачення банку. Їх план передбачав створення нової системи. Ця система отримала назву CS90 та була створена для досягнення чотирьох конкурентних переваг:

- **продуктивність** – зниження витрат на створення нових та різноманітних продуктів;
- **гнучкість** – можливість створення різноманітних продуктів, які зможуть підходити великій кількості різних споживачів;
- **реакція** – швидка реакція на будь-які зміни на ринку;
- **Повторне використання** – створення системи елементів, які можна було б використовувати для різних продуктів.

Westpac витратив близько 200 мільйонів доларів на створення цієї системи. Завдяки відповідним змінам компанія стала одним із лідерів в своїй сфері [3, с. 48].

Не всі ринки потребують змін в продуктах, навпаки, деякі ринки вимагають, щоб продукція залишалася незмінною. Стратегія постійного вдосконалення використовується за умов стійкого та незмінного середовища [4, с. 160].

Вона передбачає зосередження уваги компанії на покращення якості та швидкості виготовлення продукту. Стратегія постійного вдосконалення потребує створення систем та структур всередині компанії, які будуть працювати над певним продуктом протягом тривалого періоду. Особливість цієї стратегії полягає в створенні об'єднань або команд всередині підприємства, із спеціалістів, які постійно обговорюють можливі покращення та вдосконалення виробництва. Така командна структура підприємства дозволяє зосередити увагу різних команд на різні етапи виробництва чи різну продукцію, тим самим вдосконалюючи ефективність роботи всієї компанії.

В порівнянні зі стратегією масового виробництва, яка ефективна коли інновації не є проблемою робітників, стратегія постійного вдосконалення ефективна коли інновації – проблема кожного робітника. Наприклад, коли у головного менеджера філіалу Toyota, запитали скільки в них на підприємстві технологів, він показав пальцем на виробництво і сказав «2100». І справді, Toyota одна з компаній, яка використовує стратегію постійного удосконалення. Виробляючи одноманітну продукцію, при цьому постійно вдосконалюючи процес виробництва [5, с.46].

Для успішної діяльності компанії в сучасному конкурентному середовищі, необхідно в першу чергу бути готовим до постійних змін. Вимоги споживачів до товарів змінюються кожний рік. Постійно з'являються нові підприємства, які виходять на ринки з новими, інноваційними продуктами. Навіть великі та успішні компанії, які неспроможні швидко реагувати на зміни, можуть припинити своє існування. На вершині залишається компанія, товари якої мають певні переваги над продукцією конкурентів. Конкурентна перевага – це елемент компанії, який показує відмінність підприємства від прямих конкурентів. Тому, в сучасному світі впровадження конкурентних стратегій надзвичайно важливе для майбутнього компанії.

Список використаних джерел:

1. Литвиненко В. Конкурентоспроможність компанії в «новій» економіці. Дослідження міжнародної економіки: Випуск 2 (67). 2011.

2. Modern Competitive Strategy by Gordon Walker, 2009, pp.22-23.

3. New competitive strategies: Challenges to organizations and information technology by Boynton, Victor, and Pine, IBM Systems Journal, Vol.32, No 1, 2006. pp. 47-48.

4. D. Leonard-Barton, "Implementing New Production Technologies: Exercises in Corporate Learning," Manasng Complexity in High Technology Organizations, Oxford University Press, New York, 2008. pp. 160-187.

5. Competitive Strategies for the 21st Century by Thomas g. Mahnken, 2012, p.46.

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

Характеристика елементів системи економічної безпеки інноваційного підприємства

У роботі визначено теоретичні засади функціонування елементів у структурі системи економічної безпеки інноваційного підприємства.

Предметом дослідження є характеристика елементів у структурі системи економічної безпеки в діяльності інноваційного підприємства.

Метою дослідження є визначення елементів та надання принципів їх функціонування у структурі економічної безпеки інноваційних підприємств.

Питаннями вивчення елементів у структурі системи економічної безпеки підприємств в Україні займалися багато науковців, серед них Ареф'єва О.В. [1], Сороківська О. А. [2], Логінова Н.І. [3], Максимова Т.С. [4] та ін., але більшість з них розглядали елементи відокремлено. Також недостатньо висвітленою є їх характеристика в роботі інноваційних підприємств.

Мета створення системи забезпечення економічної безпеки полягає в ефективному захисту життєво важливих економічних інтересів відповідного об'єкта безпеки від загроз. Забезпечення економічної безпеки є безперервний складний процес, який вимагає залучення значних сил і засобів, об'єднання та впорядкування зусиль всіх сторін, зацікавлених в його успішному перебігу. При створенні ефективно працюючої системи економічної безпеки потрібно зважати, що вона має багато специфічних складових та підсистем, ефективна робота кожної з яких забезпечує ефективну роботу всієї системи.

Структура економічної безпеки інноваційного підприємства цікава тим, що вона має елементи притаманні звичайним підприємствам, які не ведуть інноваційної діяльності та елементи характерні тільки для інноваційних підприємств. До загальних елементів можна віднести фінансову, інформаційну, кадрову, правову, технологічну безпеку тощо. Однак відмінність полягає у використанні інноваційної та більшому впливу інвестиційної безпек. Характеристика кожного з елементів наведена (табл. 1).

Максимова Т.С., Філімонова О.В., Лиштван К.В. під інноваційною безпекою підприємства розуміють послідовну, заплановану, цілеспрямовану, комплексну діяльність підприємства щодо зміни кожного з елементів бізнесу певного підприємства, викликану попитом, обумовлену науково-технічним прогресом і спрямовану на діючу організаційну структуру, технологічні процеси, стиль і методи управління, продукцією, що випускається, джерела сировини й матеріалів, ринки збуту, документообіг та ін [4].

Інвестиційна безпека підприємства – це такий стан підприємства як суб'єкта інвестиційної діяльності, при якому довгострокові економічні інтереси підприємства є узгодженими з впливом суб'єктів зовнішнього середовища. За такого узгодженого стану при умовах виникнення загроз, підприємство в довгостроковому періоді не переходить в кризовий стан, який загрожує великомасштабними збитками, втратою конкурентоспроможності, порушенням нормального режиму господарської діяльності [5].

Функціонування будь-якої системи забезпечення економічної безпеки підпорядковане до-

триманню одних і тих же принципів, які представляють собою основні правила функціонування як кожного елементу цієї системи, так і всієї системи в цілому. Ці принципи такі:

- дотримання документально зафіксованих, а також, якщо це необхідно, то і неписаних норм і правил організації та функціонування системи;

Таблиця 1

Характеристика елементів у структурі системи економічної безпеки інноваційних підприємств

	Назва	Змістовна характеристика	Об'єкт безпеки	Показники безпеки
Загальні елементи	Фінансова безпека	Здатність забезпечити найбільш ефективне використання фінансових ресурсів	Фінансовий стан та фінансові ресурси	Прибутковість та рентабельність: Фінансова стійкість; Платоспроможність та ліквідність; Ділова активність
	Інформаційна безпека	Захист інформації, якою володіє компанія від несанкціонованого доступу, руйнування, модифікації, розкриття і затримок при надходженні	Інформація	Ступінь захищеності інформації; Ступінь повноти інформації; Ступінь точності інформації; Ступінь суперечності інформації
	Кадрова безпека	Здатність запобігти загрозам, пов'язаним з персоналом, його інтелектуальним потенціалом та трудовими відносинами в цілому	Персонал	Плинність персоналу; Рівень забезпеченості кваліфікованим персоналом; Належний рівень мотивації праці
	Правова безпека	Здатність забезпечити діяльність суб'єкта в межах правового поля з дотриманням норм чинного законодавства	Правове поле	Відсутність судових позовів та дисциплінарних порушень; Дотримання норм конфіденційності щодо замовників
	Технологічна безпека	Здатність забезпечити ефективне зростання виробничої потужності підприємства	Технологічний комплекс підприємства	Зношеність та старіння обладнання; Матеріалоємність; Коефіцієнт браку
Специфічні елементи	Інноваційна безпека	Забезпечення інноваційного процесу на всіх його етапах	Інноваційний процес	Коефіцієнт інноваційних витрат; Рівень технологічного потенціалу; Кількість видів створеної інноваційної продукції
	Інвестиційна безпека	Забезпечення сталого надходження та ефективного використання інвестицій	Інвестиції	Темпи зростання інвестицій; Ефективність використання інвестицій

Джерело: сформульовано автором

- дотримання балансу інтересів даного об’єкта економічної безпеки та інших взаємодіючих з ним об’єктів економічної безпеки, наприклад, суспільства і держави;

- дотримання пріоритетності у протидії загрозам економічної безпеки даного об’єкта економічної безпеки;

- об’єднання всіх необхідних сил і засобів для захисту економічної безпеки даного об’єкта економічної безпеки;

- поєднання централізованого та децентралізованого управління силами і засобами забезпечення економічної безпеки і контролю над їх застосуванням;

- взаємодія системи забезпечення економічної безпеки даного та інших об’єктів економічної безпеки, що особливо важливо в тому випадку, коли цим системам доводиться протистояти одним і тим же або аналогічним загрозам;

- комплексність застосування різнорідних елементів для протидії загрозам економічної безпеки даного об'єкта, наприклад, фінансових, інформаційних, правових, інноваційних, інвестиційних та інших.

Таким чином, дотримання всіх цих принципів у роботі окремих елементів сприяє більш раціональному використанню сил і засобів, наявних в системі для захисту економічної безпеки, з метою більш швидкої і повної ліквідації або нейтралізації загроз цим інтересам. Навпаки, недотримання цих принципів навіть в одному з елементів, може привести до зниження ефективності роботи системи, і, в кінцевому рахунку, до її деградації і розвалу.

Визначено загальні елементи системи економічної безпеки та виокремленні специфічні елементи – притаманні інноваційним підприємствам. Дана характеристика елементів та принципів на яких вони базуються у структурі системи економічної безпеки в діяльності інноваційного підприємства.

Список використаної літератури:

1. Ареф'єва О.В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О.В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко //Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №. 1. – С. 98-103.

2. Сороківська О. А. Інформаційна безпека підприємства: нові загрози та перспективи/ О. А. Сороківська, В. Л. Гевко //Режим доступу: http://nbuv. gov. ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_2_2/032-035. pdf. – 2010.

3. Логінова Н. І. Місце кадрової безпеки в економічній безпеці підприємства //Коммунальное хозяйство городов. – 2009. – №. 87. – С. 371-376.

4. Максимова Т.С. Формування інноваційної політики підприємства / О.В. Філімонова, К.В. Лиштван // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2 (20) – С. 181-183.

5. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи: [монографія] / О.А. Кириченко, М.П. Денисенко, В.С. Сідак, та ін.; заг. ред. Кириченко О.А. – К.: ІМБ Університету "КРОК", 2010. – 412 с.

Боричевська Ю.В.
студентка,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Галиця І.О., доктор економічних наук, професор

Основні тенденції на ринку праці України

Здійснено аналіз визначення поняття "ринок праці". Встановлено основні тенденції на сучасному ринку праці України, виявлено проблеми та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ринок праці є найскладнішим та найдинамічнішим складовим елементом ринкової економічної системи. Його стан безпосередньо залежить від загальної економічної ситуації, розвитку підприємництва, а також від традицій участі населення в економічній діяльності, можливостей вибору її видів та системи цінностей, які превалюють у суспільстві [3, с. 225]. На ринку праці переплітаються не лише інтереси працівників і роботодавців, а й віддзеркалюються всі соціально-економічні, політичні, демографічні та інші процеси у суспільстві. Аналіз економічної ситуації в Україні показує, що деякі механізми ринку праці вже створено, але повноцінний цивілізований ринок праці ще необхідно створити. Причиною цьому є економічна криза, яка характеризується глибокими структурними диспропорціями та розбалансованістю економіки, значним вивільненням робочої сили, високим рівнем незайнятості та безробіття, зубожінням населення тощо.

Стан ринку праці та процеси у сфері зайнятості населення належать до соціально-економічних параметрів, що визначальним чином впливають на суспільний розвиток і конкурентоспроможність національної економіки. З одного боку, ринок праці – елемент економічної системи, від якого залежать вектор і темпи макроекономічної динаміки, а з іншого – він опосередковує вплив макроекономічної політики та макроекономічного розвитку на добробут населення та стан багатьох соціальних процесів, зокрема забезпечує розподіл винагороди за працю. Ринку праці належить важлива роль у забезпеченні успіху ринкових реформ.

Серед науковців немає єдиного підходу до визначення поняття "ринок праці". Тому, на наш погляд, економічну категорію "ринок праці" можна розглядати як складну соціально-економічну систему, що відображає відносини найманого працівника і роботодавця з приводу купівлі-продажу робочої сили особисто або через посередників, а ситуація на ньому є індикатором стану економіки країни.

За даними державної служби статистики, рівень зайнятості населення (як відношення (у відсотках) кількості зайнятого населення віком 15–70 років до всього населення зазначеного віку чи населення відповідної соціально-демографічної групи) не є сталим показником і знаходиться у постійній динаміці. Наприклад: протягом 2010–2013 рр. динаміка цього показника була відносно стабільна, він зростав (2010 р. – 58,5%, 2011 р. – 59,2%, 2012 р. – 59,7%, 2013 р. – 60,2%). У 2014 р. Україна втратила частину своїх територій, у її східних областях розпочались військові дії, відповідно ця ситуація вплинула і на ринок праці. Тому в 2014 р. рівень зайнятості вже становив 56,6% [1].

Головним індикатором стану ринку праці є рівень безробіття, який відображає ступінь відповідності між пропозицією робочої сили та попитом на неї і належить до переліку основних макроекономічних показників [3, с. 228]. За даними служби зайнятості, чисельність безробітних у 2014 р., порівняно з 2013 р., збільшилася на 337 тис. осіб і була на рівні 1,8 млн. Кількість безробітних працездатного віку становила 1 млн. 847 тис. осіб (у 2013 р. – 1 млн. 510

тис.). Рівень безробіття населення, визначений за методологією Міжнародної організації праці (МОП), зріс з 7,3% до 9,3% економічно активного населення [1].

Сучасний ринок праці України характеризується професійно-кваліфікаційним дисбалансом робочої сили [2, с. 158] та неоднорідністю кон'юнктури. У деяких регіонах вона є трудонадлишковою (пропозиція робочої сили перевищує попит на неї). Це здебільшого сільськогосподарські території країни. В інших регіонах навпаки – є трудодефіцитною. У них провідними вважаються наступні економічні галузі: будівництво, хімічна, добувна, оборонна промисловості, що мають проблеми із задоволенням потреб у працівниках. На цих виробництвах користуються попитом фахівці високої кваліфікації, але їх підготовка здійснюється у недостатній кількості і зорієнтована не на потреби економіки, а на ажіотажний попит на певні спеціальності [5 с. 126]. Важливою умовою формування й функціонування ринку праці є відповідність працівника вимогам робочого місця, а запропонованого місця – інтересам працівника. Ринок робочих місць як складова ринку праці, що відображає потребу в робочій силі, передусім характеризується кількістю вакансій на підприємствах і в організаціях. При цьому беруть до уваги вакансії як тих підприємств і організацій, які вже функціонують, так і тих, що тільки вводяться в дію. Крім того, враховуються і ті робочі місця, на яких працівники не задовольняють роботодавця, і тому він шукає їм заміну.

Ще однією особливістю сучасного ринку праці є постійно зростаюча кількість переселенців, які залишили попередні робочі місця у зв'язку із політичним та воєнним конфліктами на півдні та сході країни. За даними служби зайнятості, станом на 29.02.2016 – з початку окупації Автономної Республіки Крим та проведення антитерористичної операції до центрів зайнятості звернулися за допомогою у працевлаштуванні 66,0 тис. мешканців Криму, Донецької та Луганської областей (проти 43,9 тис. осіб, які були зареєстровані станом на 13.03.2015) [5, с. 127]. Ускладнює ситуацію й те, що осіб указаної категорії не завжди можна працевлаштувати на роботу у тих галузях народного господарства, де вони мають досвід роботи. Державна служба зайнятості сприяла працевлаштуванню 18,3 тис. таких громадян [4]. З метою активізації роботи з переселенцями державою службою зайнятості впроваджено низку організаційних заходів щодо залучення додаткових ресурсів та розширення соціального партнерства. Забезпечується надання інформаційно-роз'яснювальних послуг переселенцям як у центрах зайнятості, так і у виїздному режимі в місцях їх тимчасового розміщення, а також на маршрутах слідування переселенців на важливих транспортних вузлах. У всіх регіонах створено мобільні групи з числа працівників центрів зайнятості. До участі в заходах обов'язково залучаються представники волонтерських та громадських організацій.

З метою подолання негативних явищ у сфері зайнятості населення пропонуємо наступні шляхи їх вирішення: прогнозування основних тенденцій на ринку праці, що надасть можливість державі чітко орієнтуватись у ситуації та адекватно планувати розвиток економіки у взаємозв'язку з ринком праці; розширити можливості працевлаштування безробітних взагалі та переселенців, зокрема, можна завдяки реалізації підтвердження результатів неформального професійного навчання осіб за робітничими професіями; у рамках євроінтеграції України акцент слід зробити на цілеспрямованій і систематичній роз'яснювальній роботі з роботодавцями щодо ведення соціально-відповідального бізнесу, висвітлюючи питання збільшення кількості та покращення якості робочих місць гідними умовами та оплатою праці.

Висновки. Отже, сучасний ринок праці характеризується наступними негативними тенденціями, а саме: зниженням рівня зайнятості, зростанням кількості безробітних, професійно-кваліфікаційним дисбалансом та неоднорідністю кон'юнктури на ринку праці, постійно зростаючою кількістю переселенців та складнощами у їх працевлаштуванні відповідно до досвіду роботи чи освіти, що потребує подальшого дослідження.

Список використаних джерел:

1. Економічна статистика / Національні рахунки [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

2. Жуковська А. Організація професійної орієнтації шкільної молоді : проблеми та шляхи їх вирішення / А. Жуковська, Л. Федунчик // Наука молода, 2013. – №19 – С. 158–165.

3. Людський розвиток регіонів України : аналіз та прогноз : монографія / за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 367 с.

4. Судаков М.В. Випереджальне оцінювання рівня безробіття на основі щомісячного опитування експертів : адаптація досвіду Німеччини / М.В. Судаков // Ринок праці та зайнятість населення. – 2014. – №4. – С. 63–64.

5. Федунчик Л.Г. Реалії ринку праці України / Л.Г. Федунчик // Організаційно-управлінські та психологічні аспекти сучасного ринку праці України : тези доповідей IV Всеукр. наук.-практ. конф. студентів та аспірантів / упоряд. О.П. Канівець, Л.Г. Новаш. – К. : ІПК ДСЗУ, 2015. – С. 126–128.

Брандт М.Г.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Хмурковський Г.М., кандидат економічних наук

Аналіз та вдосконалення комунікативної політики підприємства в мережі Інтернет

Викладена актуальність застосування комунікацій в мережі Інтернет. Проаналізована ефективність та шляхи вдосконалення введення комунікацій в мережі Інтернет.

В умовах сьогодення для більшості підприємств постає проблема вибору комунікативної політики – вибір ефективніших комунікаційних каналів, серед яких інтернет є найбільш перспективним.

Важливість комунікацій в діяльності підприємства обумовлена тим, що:

- комунікації виступають джерелом та носієм інформації;
- учасники комунікації отримують інформацію із засобів спілкування з колегами в середині та поза своїх організацій;
- комунікація виступає в якості інструменту високої ефективності при реалізації нової стратегії підприємництва.

Саме тому інтернет-середовище є одним з кращих джерел поширення інформації.

Сучасні тенденції вітчизняних підприємств зумовлюють актуальність аналізу методів і технологій просування організацій в інтернеті, щодо створення та трансляції іміджу, налагодження взаємин з усіма численними суб'єктами, які безпосередньо пов'язані і впливають на діяльність підприємства.

Сучасні підприємства досягли певних успіхів в зборі інформації, індивідуалізації товарів, послуг і рекламних повідомлень, а також оперативній доставці інформації. Багато з них перетворилися в "віртуальні" компанії, обслуговуючи своїх клієнтів не тільки в офісах, але і через інтернет. Все це дає можливість говорити про віртуально-фізичну конкуренцію – надання додаткових можливостей клієнтам.

Оскільки компанії у всьому світі все ширше використовують інтернет як засіб здійснення бізнесу та інструмент для комунікацій, він швидко стає стандартним способом взаємодії комерційних організацій один з одним. Інтернет зазнає стрімке зростання і оснащується все більш "дружніми до бізнесу" засобами, такими як безпечні способи "електронної" покупки і продажу, а розширення пропускної здатності мережі відкриває можливості для використання додатків мультимедіа.

До основних з переваг, які дає інтернет для бізнесу слід віднести:

Доступ до більш широкої аудиторії. Організувавши свій Web-вузол, підприємство відразу ж відчує ті величезні переваги, які дає їм присутність в інтернеті. Він дозволить підприємству використовувати попереджуючий підхід до ділової взаємодії, надаючи своїм нинішнім і потенційним покупцям розширену і повну інформацію. Це дасть можливість вести "інформаційний маркетинг", змістовно розповідаючи про свою продукцію, і відкриє доступ до недосяжних раніше ринків.

Зниження витрат на маркетинг і підтримку. З урахуванням вартості друку та поштових витрат маркетинг, при якому використовуються традиційні способи, включаючи рекламу, розсилку по пошті і розповсюдження каталогів, обходиться дуже дорого. Електронне поширення інформації про підприємство та його продукцію може стати швидким і відносно недорогим

доповненням до цих традиційних методів. Крім того, електронну інформацію можна постійно оновлювати. Надання доступу до інформації в режимі "онлайн" дозволить обслужити більшу кількість покупців при тих же вкладеннях коштів і більш якісно задовольнити їхні потреби.

Крім практичності і доступності інтернету пропонується доступ до величезного обсягу інформації та пропозицій. Серед інших переваг можна виділити наступні:

• створення позитивного іміджу компанії, яка лідирує в інноваціях;
• додаткова цінність для клієнтів;
• аналіз та залучення нових клієнтів;
• аналіз методів задоволення потреб існуючих клієнтів;
• моніторинг конкурентів, що пропонують онлайн-послуги;
• велика гнучкість та динамічність, що дозволяє щодня вносити зміни в пропозиції.

Інтернет відіграє важливу роль у створенні бренду підприємства, допомагаючи сформувати сильний пізнаваний бренд. Віртуальні цінності, що доповнюють традиційні, грають все більш значущу роль в загальному комплексі цінності бренду.

Використання інтернет-технологій може принести додатковий прибуток за рахунок підвищення іміджу торгової марки компанії, просування товарів і послуг в мережі, додавання нового каналу поширення продукції, поліпшення сервісного обслуговування споживачів.

Можна виділити ряд особливостей інтернет-технологій:

- відсутність обмежень у часі і в просторі;
- чітко виділені канали доступу;
- досягнення оптимальної прозорості (умови конкурентів можна визначити дуже швидко);
- наявність активних користувачів;
- висока ефективність;
- можливість розбиття користувачів і клієнтів на групи;
- можливість проведення статистичного аналізу поведінки клієнтів і користувачів;
- оперативна передача інформації.

На сьогодні слід зазначити, те що для українських підприємств є проблема з недоліком мережевих ресурсів, що вона пов'язана з надмірною обсягом інформації і, відповідно, з ускладненням доступу до потрібних даних і послуг.

Вдосконалення комунікативної політики підприємства в мережі інтернет базується на застосуванні двох моделей:

- модель підтримки існуючого бізнесу полягає в використанні інтернету для підтримки або розширення існуючого бізнесу. Це може бути налагодження більш тісної взаємодії у роботі між підрозділами компанії, в тому числі територіально рознесеними, тобто побудова мережі інтернет.

- модель створення нового бізнесу в інтернеті через створення віртуальних компаній (віртуальний магазин, банк, інформаційні послуги); систему електронної комерції.

Отже, слід зазначити роль інтернету в комунікаційної стратегії підприємства як одну з найбільш важливих. Продуманий комплекс каналів комунікацій робить компанію хорошим прикладом розробки ефективної комунікаційної стратегії просування своїх послуг з використанням як традиційних, так і інноваційних методів просування товару та послуг.

Список використаних джерел:

1. Бондарь Н.М. Сучасні тенденції розвитку підприємств / Н.М. Бондарь. – Режим доступу http: //www.trn.ua/articles/4724/

2. Голик В.С. Использование интернет-технологий в деятельности предприятий / В.С. Голик, С.И. Голик // Менеджмент и маркетинг: опыт и проблемы : сборник научных трудов. – Минск: А. Н. Вараксин, 2014. – С. 93-95.

3. Успенский И.В. Интернет как инструмент маркетинга / М.В. Успенский. – СПб., 1999. – 256 с.

4. Шнайдер Д. Технологический маркетинг/ Д. Шнайдер. – М.: "Янус-К", 2003. – 478 с.

5. Шульц Дон Е. Стратегические бренд-коммуникационные компании/ Дон Е Шульц, Бет Е. Барнс. – М., Издательский Дом Гребенникова, 2003. – 348 с.

Бреславець Ю.П.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Лелюк О.О., кандидат економічних наук

Сучасні особливості та перспективи розвитку венчурного фінансування в Україні

У статті досліджено розвиток венчурного інвестування в Україні. Розкрито переваги та недоліки венчурних інвестицій. Розглянуто особливостях фінансування інновацій в Україні.

За умов переходу економіки України на інноваційну модель розвитку потрібно здійснювати пошук нових джерел фінансування для активізації інноваційної діяльності. Венчурний капітал виявився тим органічно необхідним елементом сукупного господарського механізму, що дозволяє реалізовувати нововведення на найкритичних етапах їхнього освоєння і комерціалізації, тобто там, де інші механізми не спрацьовують.

Венчурне фінансування, за визначенням Європейської асоціації прямого та венчурного інвестування (European Private Equity & Venture Capital Association – EVCA) – це акціонерний капітал, який надається професійними фірмами, які інвестують, одночасно беручи участь в управлінні, в приватні підприємства, які демонструють значний потенціал зростання, на фазах їх початкового розвитку, розширення та перетворення [1].

Технології перетворення капіталу у венчурний (англ. venture – ризикові дії) мають свої особливості. Власні кошти компаній і тимчасово вільні кошти, які знаходяться в джерелах позичкового капіталу, згідно з правилами управління портфелем активів у принципі не можуть стати венчурним капіталом у повному обсязі. Ним стає лише невелика частина портфеля (в пенсійних фондах і активах страхових компаній відповідно до законодавства більшості країн). Капітал для фінансування інновацій, як правило, зосереджується в спеціальних фондах корпорацій або фінансових інститутах – венчурних фондах – і лише капітал, який передається інноваційному підприємцю або підприємству на певних умовах, перетворюється в діючий венчурний капітал.

Фенчурне фінансування має свої особливості, порівняно із іншими джерелами. Переваги та недоліки венчурних інвестицій порівняно з іншими видами фінансування інновацій наведено в табл. 1 [3].

Велику роль у фінансуванні інноваційних підприємств відіграють венчурні фонди. Більшість вітчизняних венчурних фондів не виконує своїх економічних функцій. На сьогодні реальна ситуація така, що в Україні венчурні фонди використовуються здебільшого для оптимізації управління активами фінансово-промислових холдингів та зниження податкового навантаження. Венчурні фонди широко використовуються як елемент внутрішньокорпоративної системи управління власністю та фінансовими потоками у холдингових структурах. Часто в Україні венчурні фонди не мають за мету ідею спільного інвестування. Вони створюються під активи одного клієнта для реалізації короткострокових проектів або окремих фінансових схем. Відповідно не відбувається входження зовнішніх інвесторів у венчурний фонд [2].

Головними причинами цього є непрозоре й недосконале законодавство, обмеженість фінансування та, відповідно, невигідність за таких умов здійснювати чисте інвестування в інновації. Також деструктивними чинниками розвитку венчурної діяльності в Україні є:

Таблиця 1

Порівняльні характеристики різних джерел фінансування інновацій

Джерела	Обмеження та вимоги	Переваги	Недоліки
Державне фінансування	Соціальна значущість, компанія має відповідати певним стандартам.	Здійснюється навіть у випадках, коли не можна отримати фінансування з комерційних джерел. Як правило, вимагає до сплати менший обсяг коштів і надається на більш тривалий період.	Обмеження на використання. Труднощі в отриманні. Невеликі обсяги.
Кредити	Ліквідна застава, стійкий грошовий потік, кредитна історія компанії.	Гнучкість у кредитуванні та обслуговуванні позики.	Ризик неплатоспроможності, високі відсоткові ставки, вимоги до ліквідної застави.
Прямі (стратегічні) інвестиції	Стійка позиція на ринку та зрозумілі перспективи зростання; кваліфікований та досвідчений менеджмент; зрозумілість можливостей виходу.	Інвестор вносить свій досвід за певним напрямом діяльності; інвестор сприяє у виході з інвестицій.	Інвестор контролює процес прийняття рішень.
Венчурний капітал	Компанія має показувати: унікальність ідеї; потенційне зростання; високу потенційну дохідність інвестицій; високу кваліфікацію керівного персоналу; зрозумілість можливостей виходу.	Венчурний капіталіст як власник неконтрольного пакета акцій, зацікавлений у зростанні компанії та реалізує свій досвід в управлінні та фінансовій сфері, що дає компанії додатковий розвиток.	Процес отримання фінансування тривалий та важкий; інвестор контролює процес прийняття рішень; можливості виходу з інвестицій можуть викликати сумніви і компанія не отримає інвестицій.

Джерело: складено автором за даними [3].

– слабкість інституту захисту інтелектуальної власності;
– незначний капітал венчурних фондів, яким вони оперують;
– високий ступінь ризику та недовіра до розроблених інноваційних проектів;
– відсутність сприятливого й стабільного інвестиційного клімату в країні;
– дуже мала й недостатня кількість інвесторів, готових здійснювати вклади у високоризикові проекти [3].

Для вирішення цих проблем, перш за все, потрібно створити привабливі умови для розвитку в Україні високоризикового інвестування, розробити спеціальну систему мотивації з боку держави для створення венчурних фондів та компаній. Проводити постійний моніторинг стану справ в інноваційні сфері, посилити захист прав інтелектуальної власності, забезпечити належну інформаційну підтримку венчурних інвесторів з високим рівнем якості та достовірності інформації, що надається. Важливим питанням є пропагування відповідної культури венчурного бізнесу, тобто потрібно звертати увагу на підготовку висококваліфікованих фахівців у цій сфері і створювати позитивний імідж цього типу фінансування [4] .

Отже, українська інвестиційно-інноваційна системи ще не дозріла до побудови венчурної моделі бізнесу. Головні причини цього пов'язані з проблемами вітчизняного інвестиційного клімату, нерозвиненістю ринку капіталу, переважанням низьких технологічних устроїв у національній економіці, недосконалістю законодавчої системи в галузі венчурного інвестування, низькою прозорістю бізнесу, обмеженою кількістю реальних інвестиційно-привабливих та інноваційних пропозицій. І українські підприємці та інвестори не готові будувати венчурний бізнес європейського взірця. Все це створює завдання національного масштабу щодо підви-

щення ролі класичного венчурного бізнесу у побудові нової моделі економіки України, яка базуватиметься на інвестиційно-інноваційному підході.

Список використаних джерел:

1. Веб-сторінка Європейської асоціації венчурного капіталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.evca.eu.

2. Лелюк О.О. Перспективи венчурного фінансування інноваційного підприємництва в Україні / О.О. Лелюк //Вчені записки Університету «КРОК». – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2012. – Вип. 32. – Т. 2. – С. 188-193.

3. Диха М. В. Венчурне підприємництво в Україні: особливості функціонування та розвитку [Текст] / М. В. Диха, Ю. В. Цвігун, П. П. Гаврилко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 1. – С. 203-208.

4. Костюк І. В. Венчурне інвестування: потенційні можливості розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Venu/2011_1/14.pdf.

Бузовецька А.В.
студентка
Коледж економіки, права та інформаційних технологій
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Плетенецька С.М., кандидат економічних наук, доцент

Методи захисту платіжних засобів у сучасному світі

У роботі автором розглянуто необхідність захисту платіжних засобів в сучасних умовах, визначено основні методи захисту валюти.

У наш час з розвитком технологій зросла кількість злочинних дій, а особливо, гострою проблемою національної економіки являється фальшування валюти. Сьогоднішні фальшивомонетники можуть бути звичайними людьми, адже доступність копіювальной техніки призводить до такого роду злочинів. Проте, центральні банки завжди розглядають та застосовують різні методи захисту для своєї валюти.

Мета дослідження полягає в теоретичному розгляді методів захисту української гривні та інших валют.

Гроші – специфічний товар, що виконує роль загального еквівалента. Будь-яка держава світу не може повноцінно функціонувати без власної національної валюти, цінних паперів та важливих документів. Основною причиною підробки паперових грошей було те, що тривалий час не вдавалось підібрати необхідний папір, але проблему було вирішено, коли стало відомо, що до складу паперу входить турецький льон.

Візьмемо дві грошові одиниці – гривню та євро, на їх прикладі бачимо, які є основні елементи захисту платіжних засобів від підробки:

- водяні знаки – спеціальні помітні проти світла зображення, що формуються під час виготовлення паперу внаслідок різної товщини паперової маси.
- захисні стрічки – розміщені у товщі паперу темні смужки (з написом чи без нього), які видно при розгляданні на світло, а напис можна прочитати за допомогою збільшувального скла;
- конфетіґ – кольорові паперові чи синтетичні включення (частіше круглої форми), розташовані в паперовій масі або на поверхні паперу;
- видимі та невидимі захисні волокнини – хаотично розміщені в товщі та на поверхні паперу кольорові волокнини, помітні при звичайному світлі чи які флюоресціюють (світяться) в ультрафіолетовому промінні;
- просочення паперу хімічним розчином, яке дозволяє апаратними методами визначати автентичність паперу.

Нині існує декілька найбільш розповсюджених методів фальшування грошей. Першим і найбільш розповсюдженим стало використання крапельно-струменних принтерів, кольорових лазерних принтерів та копіювальних апаратів.

Висока якість української грошової одиниці (гривня за ступенем захищеності і поліграфічним виконанням нічим не поступається кращим світовим валютам) зумовлена високою кваліфікацією працівників Банкнотно-монетного двору. У стінах Банкнотної фабрики розроблено понад 30 нових технологій, постійно прововодиться робота щодо вивчення внутрішньої сировинної бази і переходу на вітчизняну сировину. Це дало змогу виготовити на потужностях Банкнотно-монетного двору різноманітні види захищеної від підробки продукції [1,123]. За

даними Нацбанку, за рік в Україні «спливає» близько 100 підробок європейської валюти, з яких 70% – це банкноти номіналом 200 євро, 15% – номіналом 100 євро і близько 12% – банкноти номіналом 50 євро [2, 20]. В основному євро підробляють на спеціальній копіювальній техніці, а не кустарними способами, як, наприклад, гривню [2, 20].

Банкноти євро представляють архітектурні стилі семи епох європейської історії культури. Різний розмір і основні кольори банкнотів євро, а також контрастні за кольором позначення номіналу роблять можливим з першого погляду відрізнити всі банкноти і відповідні їм вартості один від одного. Відчути на дотик можна папір і рельєф, бачити можна водяні знаки, захисну нитку і запис, що є видимим при просвічуванні. При зміні положення банкноти видимими стають голографічні зображення на фользі, а також зміна кольору або перламутрові смуги на зворотному боці банкноти.

Отже, всі методи захисту купюр з кожним роком вдосконалюються і набувають нового значення. Побажати можна тільки одного, щоб державні правоохоронні органи завжди були готовими боротися з фальшивомонетниками.

Список використаних джерел:

1. Гроші в Україні: факти і документи // М. Ф. Яковлєва; кер-к авт. к-ву М. Ф. Дмитрієнко. – К.: ARC-Ukraine, 1998. – С. 123.

2. Макроекономічні наслідки зміцнення гривні/ І. Крючкова// Вісник НБУ – 2008. – №11. – С. 19-23.

Вербинська М.О.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Грушко В.І., доктор економічних наук, професор

Кредитні ризики комерційних банків в сучасних економічних умовах

Визначено основні кредитні ризики комерційних банків України. Розглянуто особливості та причини виникнення кредитних ризиків. Запропоновано методи управління та інструменти для подолання кредитних ризиків у діяльності банку.

Розуміння та структура процесу регулювання фінансової стійкості комерційних банків перебуває в центрі уваги науковців. Широкий спектр ризиків банківської діяльності обумовлює необхідність в їхньому всебічному аналізі, систематизації та розробці ефективного механізму їхнього регулювання. Виходячи з того, що найбільшу частину в банківських зобов'язаннях складають кредитні зобов*язання, значної актуальності набуває питання державне регулювання проблемних кредитів.

Економічні процеси, що відбуваються в останні роки в нашій державі, вимагають не тільки посилення уваги до банків та Національного банку України, як основного регулятора діяльності банків, але до їх взаємозв'язку, залежності їх – держави та банків – один від одного, взаємоузгодження їх дій для найбільш ефективної діяльності для подолання фінансової та економічної кризи. На протязі останніх років динамічно зростають фінансові проблеми банків, пов'язані з процесами, які не піддаються регулюванню існуючими та звичайними методами, які регулювали діяльність банків в умовах відносно стабільного економічного стану держави [1].

На теперішній час для банківської системи України існує три основні види загрози фінансовій безпеці банків : це кредитні ризики, пов'язані з масовим неповерненням кредитів ; депозитні ризики, пов'язані з витребуванням депозитної грошової маси з банків ; валютні ризики та їх наслідки для вкладників, позичальників та окремого комерційного банку [2].

Основні принципи банківського нагляду в усьому світі встановлює Базельський комітет з банківського нагляду. Вимоги банківського нагляду і регулювання були систематизовані і викладені у 1988 році у Першій Базельській угоді (Базель – I, відомий як Угода про капітал). На даний час поширення набуває вже Базель – III, затверджений у 2011 році. Головною ціллю угоди є підвищення якості управління ризиками в банківській справі, що в свою чергу повинно укріпити стабільність фінансової системи в цілому. Встановлюються також вимоги щодо ліцензування банків регулятором, обов'язкові резервні вимоги, вимоги щодо корпоративного управління і фінансової звітності та розкриття інформації, щодо відповідальності керівництва за встановлення і підтримання належного внутрішнього контролю в банку, обмеження великих ризиків та інше [4].

На виконання цих вимог, за рекомендаціями Європейського союзу та Міжнародного валютного фонду, з 2013 року продовжується робота Національного банку України, як державного регулятора, по видаленню з банківського ринку ненадійних та неплатоспроможних банків : за статистикою НБУ на початок 2016 року в Україні діяло 116 банків, на 1 серпня 2016 року це вже 101 банк [5]. За офіційними даними ФГВФО – Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (це державний орган, який здійснює процес ліквідації банків), в стадії ліквідації знаходяться 78 банків, введено тимчасову адміністрацію в 4 банках. [6]

Згідно аналітичних та статистичних даних Національного банку України, в останній рік

НБУ вдалося відносно врегулювати курс валют, депозитні ставки, приріст депозитів, то питання з кредитами на цей момент не вирішене [5].

Але питання повернення кредитів на теперішній час не вирішено. За січень 2016 року прострочена кредитна заборгованість по банківській системі України складала 22,8 %, на 01.08.2016 року частка простроченої заборгованості року – це вже 26,1 % від загальної суми наданих кредитів, що в грошовому вимірі складає 751 000 млн.грн. [5].

Для вирішення цього питання на теперішній час не існує державних механізмів, які би сприяли би банкам здійснювати повернення кредитів примусовими методами, відсутній гнучкий законодавчий механізм, який би дозволяв робити це швидко, ефективно, та без значних матеріальних затрат зі сторони стягувача – а іменно банку (це витрати на реєстрацію нерухомості, нотаріальні послуги, проведення оцінки нерухомості та інше). Не сприяє цьому і мораторій, встановлений згідно Закону України «Про мораторій на стягнення майна громадян України, наданого як забезпечення кредитів в іноземній валюті», прийнятий в 2014 році.

Відповідно до правил проведення кредитних операцій банками України їм надано право самостійно визначати ознаки фінансового стану боржника та робити висновки про його здатність виконувати свої зобов'язання. Розроблені банками внутрішні методики після узгодження з Національним банком фіксуються в їх локальних нормативних правових актах, що регламентують порядок формування спеціального резерву. Відсутність єдиних методичних підходів призводить у результаті до різного рівня толерантності банків до кредитного ризику. Банки, що вибрали більш жорсткі вимоги до показників фінансового стану позичальників, знаходяться в менш вигідному положенні в порівнянні з більш лояльними.

Враховуючи, що більш жорсткі вимоги призводять до збільшення витрат банку по створенню спеціального резерву, можна зробити висновок: фінансові результати та ряд звітності банків, що застосовують різні підходи при встановленні ознак фінансової нестійкості боржника, в певній мірі непорівнянні.

Поряд з розрахунком фінансового стану позичальника більшого значення набуває якість застави. Вдала реалізація застави, наданої неплатоспроможним позичальником, може при 100-відсоткових сформованих резервах за проблемним (безнадійним) кредитом суттєво впливати на фінансовий результат банку [10].

У світовій практиці найбільш надійним і поширеним видом забезпечення банківських позик є іпотека, вона є окремим випадком більш широкого поняття – застава. Іпотекою визнається застава землі, нерухомого майна, при якому земля і (або) майно, що складають предмет застави, залишаються у заставодавця або третьої особи. Предметом іпотеки може бути пов'язане із землею майно – будівля, споруда, квартира, підприємство і його структурні підрозділи як цілісний майновий комплекс, а також належні заставодавцю на правах приватної власності земельні ділянки та багаторічні насадження.

Але, як вказано вище, наявні на теперішній час нормативні документі та деякі закони не сприяють реалізації предмету застави або іпотеки, що значно ускладнює для банків погашення проблемних кредитів. У нас поки що відсутня юридично-правова основа реалізації іпотеки у повному розумінні цього терміну. Нормативно-законодавчі акти, які регулюють іпотечні та земельні правовідносини, не дають банкам змоги реалізувати своє право на погашення кредитів за рахунок предмету іпотеки. До цього слід ще додати, що проблема законодавчого регулювання питань власності на землю в Україні, як, втім, і в інших країнах, знаходиться переважно в політичній площині, що значно ускладнює її вирішення [11].

На сучасному етапі першочергову увагу банки мають приділяти роботі з проблемною заборгованістю, відпрацьовуючи різноманітні схеми реалізації збереженого заставного майна, з метою компенсування збитків минулих років від проблемних кредитів.

Управління банківськими ризиками необхідне не тільки на рівні кожного окремого банку, а в першу чергу на державному рівні за умови розробки необхідної стратегії управління, яка дозволяла би банкам в повній мірі реалізувати свої права.

Список використаних джерел:

1. *Грушко В.І., Пилипченко О.І., Пікус Р.В.* Управління фінансовими ризиками / Грушко В.І., Пилипченко О.І., Пікус Р.В. // Навч.посібник. – К : Інститут економіки та права «КРОК», 2000. – 121 с.

2. *Єпіфанов А.О.* Операції комерційних банків: навч.посібн./А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало. – Суми : Університетська книга, 2007. – 523 с.

3. Банківські ризики ; Примостка Л. О. // Офіційний сайт http://www.nbuv.gov.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal /soc_gum/nie/2012_2/032-037.pdf.

4. *Бєлова І.В., Криклій О.А.* Інструментарій банківського нагляду: теорія, методологія та практика: Монографія/ Уклад. І.В.Бєлова, О.А. Криклій. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ». – 2014. – 177 с.

5. Статистика Національного банку України // Офіційний сайт http://www.bank.gov.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674.

6. Статистика Фонду гарантування вкладів фізичних осіб // Офіційний сайт http://www.fg.gov.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fg.gov.ua/statystyka

7. Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-III від 07.12.2000, ВР // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.

8. *Бєлова І.В., Криклій О.А.* Ризик-менеджмент у банку: теорія та організація: Монографія / Укладачі О. А. Криклій, І.В.Бєлова, О.М.Пожар, Н.П.Верхуша, – 147 с.

9. Методичні рекомендації щодо розрахунку ефективної ставки відсотка за фінансовими *інструментами в банках України, Постанова Правління НБУ від 01.06.2011 № 171.* – Режим доступу: http://www.kbs.org.ua/index.php?get=82&id=4916.

10. *Бєлова І. В.* Проблемні кредити і роль застави в їх супроводженні [Текст] / І. В. Бєлова, Д. А. Богославський// Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2012. – №2. – С.3-10.

11. *Криклій О. А.* Формування кредитної політики банку [Текст] / О. А. Криклій, О. В. Мірошниченко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – №3. – С. 165-171.

Войтенко А.І.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Плетенецька С.М., кандидат економічних наук, доцент

Ринок цінних паперів в Україні, стан функціонування ефективність регулювання

У підготовці даного матеріалу було визначено та проаналізовано проблеми становлення й розвитку фондового ринку України. Здійснений аналіз сучасного стану фондового ринку України, на основі якого були визначено найбільш проблемні фактори розвитку ринку та встановлено напрями вдосконалення основних тенденцій розвитку фондового ринку.

Метою дослідження є розвиток теоретичних засад функціонування фондового ринку України в умовах нестабільності світового фінансового середовища та обґрунтування науково-практичних рекомендацій щодо інтеграції фондового ринку України до світового фондового ринку.

В стані кризової економіки в Україні важливого значення набуває тенденція до підвищення надійності фондового ринку і рівня довіри до нього, як національних так і іноземних інвесторів. Пріоритетними напрямками розвитку фондового ринку є розвиток нормативно-правової бази у сфері регулювання ІСІ, ринку похідних цінних паперів (деривативів), забезпечення захисту прав інвесторів, вдосконалення механізмів розкриття інформації діяльності емітентів цінних паперів та відповідність Українського законодавства до міжнародних норм та стандартів.

На сьогоднішній день Україна зберігає за собою низький рейтинг у фінансовій сфері, що є неприйнятним для українських учасників ринку цінних паперів. Приводом для цього послугували складність та хаотичність державного регулювання, обмеженість фінансового потенціалу фактичних і потенційних інвесторів та недовіра до банківського сектора як наслідок кризи та фактичних військових дій. Також негативно оцінюється ситуація на фінансових ринках України в міжнародних рейтингах (119 місце, 106 місце – у 2009 р.). Результати за складовими групи "Розвиненість фінансового ринку" виявились досить низькими: надійність банківської системи (138 місце – найнижчий показник серед країн присутніх в рейтинзі), легкість отримання кредиту (130 місце), регулювання фондового ринку (127 місце), обмеження на рух капіталу (125 місце), доступність (за ціною) фінансових послуг (122 місце) тощо. Не найкращі результати можна спостерігати розглянувши результати роботи ринку цінних паперів за січень – липень 2016, оголошені на офіційному сайті НКЦПФР. Станом на 31.07.2016 року капіталізація лістингових компаній фондового ринку склала 27,22 млрд грн, тоді як станом на 31.12.2015 року – 63,49 млрд грн. Що ж стосується загального обсягу біржових контрактів з цінними паперами протягом січня – липня 2016 року, то він зменшився на 35,12% порівняно з аналогічним періодом 2015 року і становив 130,00 млрд грн. В розрізі окремих фінансових інструментів, найбільший обсяг торгів зафіксовано з державними облігаціями України (111,66 млрд грн або 85,89%) та депозитними сертифікатами Національного банку України (11,36 млрд грн або 8,74%). У січні – липні 2016 року загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів становив 57,33 млрд грн, що більше на 13,39 млрд грн порівняно з відповідним періодом 2015

року (43,94 млрд грн). За сім місяців цього року регулятором зареєстровано 81 випуск акцій на суму 42,80 млрд грн, що більше на 10,41 млрд грн порівняно з аналогічним періодом 2015 року. Комісією протягом січня – липня 2016 року зареєстровано зареєстровано 88 випусків облігацій підприємств на суму 4,77 млрд грн, що менше на 914,71 млн грн, ніж аналогічний показник 2015 року. Обсяг зареєстрованих Комісією за сім місяців цього року випусків акцій КІФ становив 5,52 млрд грн, що більше на 4,51 млрд грн порівняно з даними за 2015 рік. Щодо інвестиційних сертифікатів КУА ПІФ, то цей показник становив 4,24 млрд грн, що менше на 615,10 млн грн порівняно з 2015 роком.

Серед найбільш проблемних факторів розвитку інвестиційного бізнесу в Україні є корупція, податкове регулювання, нестабільність державної політики, ставки податків. Спроектувавши їх дію на ринок цінних паперів, можна дійти висновку, що корупція та нестабільність державної політики підриває довіру до операцій з фінансовими інструментами в Україні та підвищує ризики як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. Так само, неефективне податкове регулювання та високі ставки податків знижують фактичну та потенційну дохідність цінних паперів, а складний доступ до фінансування зменшує фінансовий потенціал ринку цінних паперів та його учасників.

Виявлення основних тенденцій розвитку національного законодавства у сфері регулювання фондового ринку в Україні: відповідно до пункту А.13 Комплексної Програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року, а саме – «упровадити нові та розвивати наявні інструменти (у т. ч. похідні) фінансового сектору», передбачає внесення змін у регулюванні фондового ринку, зокрема Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку розроблено нову програму розвитку фондового ринку 2015-2017 рр. – «Європейський вибір: нові можливості для прогресу та зростання». Найважливішим завданням програми є стимулювання притоку інвестицій в економіку України через інтеграцію фондового ринку в світові ринки капіталу та імплементацію найкращих європейських стандартів та практик, а також принципів, рекомендованих IOSCO (International Organization of Stockmarket Commissions), Міжнародною організацією регуляторів ринків цінних паперів). В планові результати програми також входить підвищення рівня показника капіталізації лістингових компаній України, покращення позицій України у рейтингах Світового банку за показником обсягу торгів та за показником відношення обсягу торгів до ВВП, підвищення рівня показника S&P (індекс фондового ринку), зростання показника індексу рівня захисту інвесторів, що дозволить Україні переміститися у Рейтингу Doing Business, більш повне та широке впровадження Принципів та цілей регулювання ринку цінних паперів IOSCO, а також присвоєння фондовому ринку України відповідно до класифікації міжнародного індексного агентства FTSE статусу Advanced Emerging. [2]

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні»: Верховна Рада України; Закон від 30.10.1996 № 448/96-ВР – [Електронний ресурс] : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/448/96-ВР.

2. Комплексна Програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Національний банк; Постанова, Програма від 18.06.2015 № 391 – [Електронний ресурс] : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15.

3. Програма розвитку фондового ринку України на 2015 – 2017 роки «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання» – [Електронний ресурс] : http://nssmc.gov.ua/fund/development/plan.

4. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-липня 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nssmc.gov.ua/fund/analytics

5. Проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України / Кузьмінський В.З., Плетенецька С.М., Голюк В.Я. // Вчені записки Університету «КРОК». – 2014. – Вип. 37. – С. 68–76. – (Серія «Економіка»).

6. Грушко В.І. Торгівля цінними паперами (Розділ І. Сучасний стан та перспективи розвитку фондового ринку України) / Грушко В. І., Черненко В. М. // К.: Університет економіки та права «КРОК». – Київ, 2011. – 29 ст.

Горбани А.
аспирант
ВУЗ «Университет экономики и права «КРОК»
Научный руководитель: Терехов В.И., доктор экономических наук, профессор

Управление логистичесикими издержками как фактор экономической безопасности предприятия

Обеспечение экономической безопасности предприятия предполагает управление его логистическими издержками. Автор рассматривает суть, классификацию и методы снижения одного из важнейших их видов – издержек экономического взаимодействия между хозяйствующими субъектами-участниками логистической системы (трансакционных издержек).

В условиях современной экономики в связи с переходом логистических систем (ЛС) на более высокие уровни развития: ускорением НТП, дальнейшей специализацией и глобализацией экономического пространства, управлением цепями поставок, комплексным управлением качеством, применением стратегии «быстрого реагирования», внедрением системы эффективного реагирования на запросы потребителей тенденции к увеличению логистических издержек проявляются все более активно.

Одним из видов таких издержек является трансакционные издержки. Эти издержки возникают в различных видах логистической деятельности и влияют в значительной мере на управление материальным потоком, а также сопутствующими ему информационными и финансовыми потоками.

По данным Европейской логистической ассоциации (ELA) в структуре мирового валового продукта на логистические услуги приходится, по разным оценкам, от 10 до 20%, а в структуре себестоимости производственных предприятий затраты на логистику составляют, в зависимости от отрасли, 10 – 40% [1]. Причем эта доля продолжает увеличиваться вместе с ростом стоимости сырья, комплектующих, усилением конкуренции на рынках поставщиков.

В современных условиях, как показывает практика, затраты на закупку материальных ресурсов у большинства промышленных компаний составляют подавляющую долю себестоимости производства, в связи с чем представляется актуальным рассмотрение вопроса поиска путей эффективного управления трансакционными издержками логистики как одного из важнейших факторов экономической безопасности субъектов хозяйствования.

Издержки взаимодействия (трансакционные издержки, ТИ) – это издержки, возникающие в связи с обеспечением координации между экономическими агентами [2], куда входят все затраты предприятия, за исключением непосредственных расходов производителя в процессе производства (то есть преобразования сырья в конечный продукт). Эти издержки можно разделить на несколько основных групп в зависимости: от факторов производства, специфичности, формы и сферы проявления, регулярности, степени взаимозависимости, временных параметров и целевой направленности.

Процесс производства всегда требует определенных затрат, но в ЛС, где действуют несколько организаций-участников, помимо внутренних издержек возникают и трансакционные издержки, к которым относятся все затраты на взаимосвязи в цепи поставок, помимо собственных издержек производства, торговли и сферы услуг. Этот вид издержек, называемых транс-

акционными, имеет особое значение для ЛС, где присутствуют разнообразные материальные, информационные и финансовые потоки.

Трансакционные издержки – это своего рода «силы трения» экономической системы. К ним относятся: издержки сбора и обработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля и юридической защиты выполнения контракта и т.д.

Классификация трансакционных издержек, осознание причин их возникновения, факторов, влияющих на их величину в системе поставок, позволяет обоснованно подойти к поиску способов их снижения.

В широком понимании общий объем трансакционных издержек в логистике складывается из двух частей. Во-первых, это услуги «трансакционного сектора», то есть отраслей, «продукция» которых рассматривается как целиком имеющая трансакционное назначение – оптовая и розничная торговля, страхование, банковское дело и т.д. В случае, если оптовые и розничные предприятия имеют свою логистическую инфраструктуру (склады, автотранспорт и т.д.), затраты на ее эксплуатацию входят в цену перепродажи закупаемого товара.

Во-вторых, это трансакционные услуги, оказываемые внутри «трансформационного сектора». При их оценке исходят из размера фонда вознаграждения труда непроизводственных работников в отраслях этого сектора (условно говоря, это затраты на «аппарат управления», организацию сбыта и снабжения, в промышленности, сельском хозяйстве и других подразделениях «трансформационного» комплекса).

Однако для эффективного управления трансакционными логистическими издержками эти издержками должны рассматривается не только в целом, а и на уровне бизнес-процессов и функциональных областей логистики.

На рис. 1 представлена классификация трансакционных издержек по функциональной направленности.

От менеджера требуется знание основных видов трансакциий и умение разрабатывать оптимальный «трансакционный план» [3], который позволяет произвести необходимые операции с минимальными затратами. При этом существуют как внешние, так и внутренние резервы для сокращения издержек на трансакции компании.

Исследования показывают, что имеется несколько возможностей для снижения трансакционных издержек логистики:

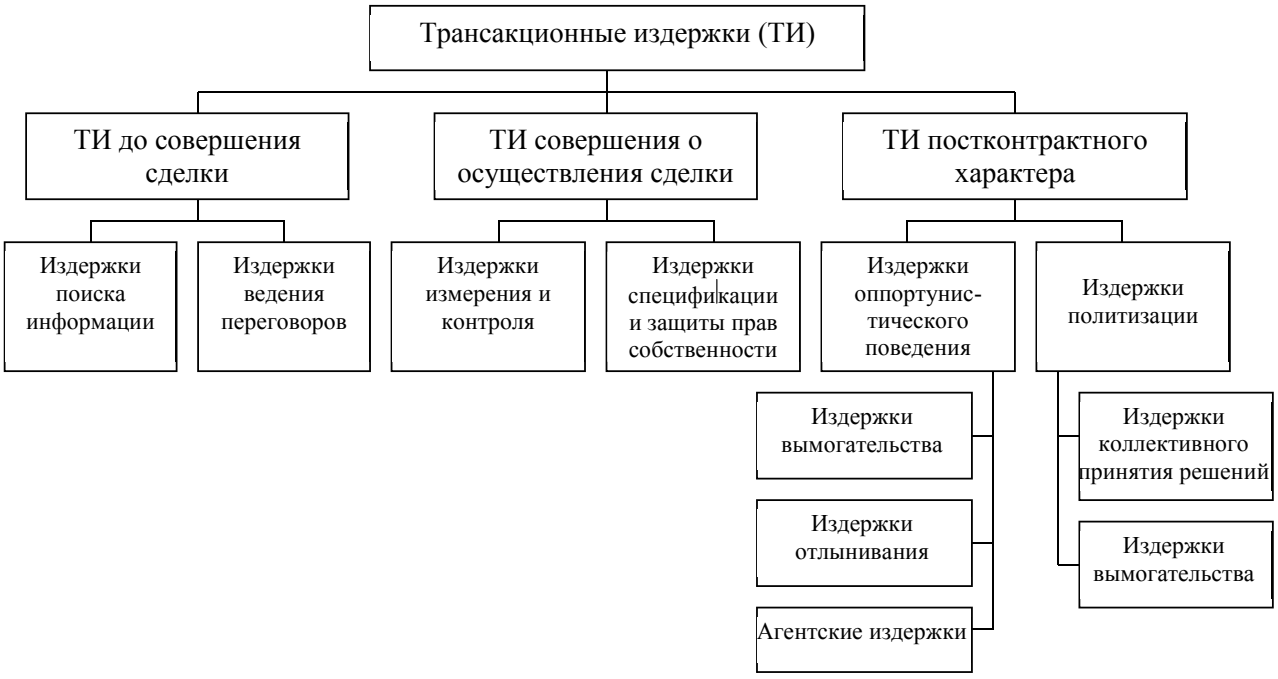


Рис. 1. Деление ТИ по функциональной направленности [4]

- экономия на масштабах деятельности (в том числе за счет гармонизации производства и сбыта);
- децентрализация управленческих функций;
- франчайзинг;
- вертикальная интеграция и т.д.

Кроме этого, для сокращения издержек поиска информации, ведения переговоров, заключения контрактов, спецификации и защиты прав собственности рекомендуется использование разработанного опытным или экспертным путем алгоритма поиска партнера по критерию минимизации ТИ. Для сокращения издержек измерения и контроля может служить методика количественного сокращения трансакций. Наибольшей неопределенностью характеризуются задачи сокращения издержек политизации и оппортунистического поведения, что связано с трудностями определения (выявления) таких затрат. Поэтому для таких задач предлагается использовать аксиоматический подход (на основе модели Т. Вердьера [4]).

Как показывает опыт предприятий [5], применение системы моделей и алгоритмов управления логистическими ТИ позволяет сократить издержки взаимодействия ~ на 15%, и приводит к укреплению конкурентных позиций компании, повышает уровень организованности основных и обеспечивающих процессов и способствует расширению партнерских отношений в системе поставок, т.е. повышает уровень экономической безопасности предприятия. Однако при реализации разработанной системы моделей и алгоритмов управления логистическими ТИ необходимо учитывать риски и дополнительные трудозатраты, связанные с предлагаемыми управленческими и организационными процедурами.

Список использованных источников:

1. Корпоративная логистика в вопросах и ответах. / Под ред. Сергеева В.И. – М.: Инфра-М, – 2013. – 634 с.

2. Проценко О.Д., Проценко И.О. Логистика и управление цепями поставок – взгляд в будущее. – М.: Издательский дом, 2012. – 192 с.

3. Моисеева Н.К., Малютина О.М., Москвина И.А. Аутсорсинг в развитии делового партнерства. – М.: Финансы и статистика, 2010.

4. Моисеева Н.К. Рыночные взаимодействия в цепи поставок: управление трансакционными издержками // Логистика и управление цепями поставок. Научно-аналитический журнал, №6 (53) декабрь 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://lscm.ru/index.php/ru/po-godam/item/1185

5. Марина О.А. Регулирование трансакционных издержек в системе маркетинговых взаимодействий на рынке B2B: автореф. дис… канд. экон. наук: 08.00.05 / О.А. Марина; Национальный исследовательский университет «МИЭТ». – Москва, 2012. – 26 с.

Гриценко Р.Е.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Петрова І.Л., доктор економічних наук, професор

Особливості маркетингу на ринку B2B

Актуальність теми полягає в тому, що B2B-ринок має певні риси, які відрізняють його від споживчого. По-перше, продукція, яка знаходиться в обороті, специфічна. Як правило, вона високотехнологічна, складна, для її вибору, оцінки та покупки потрібні професійні знання та навички. По-друге, товари та послуги на B2B-ринку купуються майже завжди оптом. Таким чином, суми угод тут значно вище, ніж в споживчому секторі. Серйозна фінансова відповідальність не дозволяє учасникам здійснювати імпульсивні дії. Саме тому споживання в B2B-сегменті засноване виключно на раціональних принципах. По-третє, рішення про покупку з моменту появи потреби і до здійснення відповідної угоди займає довший термін, ніж у випадку з кінцевими споживачами продукції, пересічними громадянами.

B2B – абревіатура, що відбулася від англійського словосполучення «business to business», що в перекладі означає «бізнес для бізнесу». Її використовують в якості спеціального терміна, яким прийнято позначати сектор ринку, де взаємодія складається виключно між юридичними особами. Говорячи про B2B-діяльності, ми маємо на увазі весь комплекс інформаційних та економічних відносин, властивий організаціям різних форм власності. Поняття ринку B2B прийшло в країни східної Європи відносно недавно. Так, за деякими даними, в Україні перші згадки про ринок B2B датуються 2003 – 2004 рр. Ринок B2B характеризується відносинами в сфері промислового маркетингу, так як відсутність кінцевих споживачів – фізичних осіб передбачає «виробництво для виробництва». Промисловий маркетинг пов'язаний з продажем товарів і послуг промисловим клієнтам, до таких відносять державні установи, промислові підприємства, підприємства, що обслуговують комунальну сферу, освітні та медичні установи, організації оптової та роздрібної торгівлі. Найважливіша особливість покупців на ринку «B2B» полягає в тому, що придбані ними товари та послуги потребують подальших змін для створення за їх допомогою нових товарів і послуг. [1]

До особливостей ринку B2B, що забезпечує постачання промислових підприємств необхідними товарами і послугами, також належать:

- відсутність ефективності масштабних рекламних кампаній в засобах масової інформації,
- переміщення на другий план значення зовнішньої привабливості товарів порівняно з їх функціональними характеристиками, достовірністю і доступністю для розуміння наданої інформації,
- необхідність адаптації складної для сприйняття інформації для пересічних споживачів.

Виходячи з цього, «B2B» маркетинг відрізняється від споживчого не продуктом, а специфікою клієнта. Умовно споживачів на даному ринку можна розділити на такі групи:

- промислові клієнти, відповідно промислові підприємства;
- інституційні клієнти, такі як організації охорони здоров'я, освіти, тобто юридичні особи, які представляють соціальні інститути;

Сучасні фахівці в маркетинговій області виділяють цілий ряд особливостей маркетингу «B2B»:

- Орієнтація маркетингу «B2B» на клієнта
- Залежність попиту на послуги та товари даного ринку від попиту на споживчі товари
- Складність товару або послуги, тобто технічна складність продукту

- Взаємозалежність покупця і продавця.
- Складність процесу закупівлі.

Сегментація ринку B2B

Особливості маркетингу «B2B», у свою чергу породжують і особливості застосування маркетингового інструментарію. Основою рішення для формування маркетингової стратегії на підприємстві в більшості випадків є результат застосування такого маркетингового інструменту, як сегментування. Сегментація дає можливість досить чітко визначити коло потенційних клієнтів, диференціювати їх за різними ознаками, що є критеріями для відбору покупців для конкретної фірми [2]. Крім того, сегментування дозволяє вибрати кращих з потенційних клієнтів і адаптувати саме до них стратегію маркетингу. Для проведення сегментації необхідно визначити критерії або, так звані змінні сегментування. Змінні сегментації являють собою конкретні характеристики клієнтів, що відображають їх відмінності. У рамках маркетингу «B2B» для визначення змінних необхідно враховувати деякі особливості:

- сегменти, виділені маркетологами, повинні бути досить великими, для того, щоб у відношенні до кожного з них було б можливим використання самостійної маркетингової стратегії;
- теоретично виділені сегменти повинні бути застосовними для спільної діяльності на практиці.

Критерії сегментування і самі сегменти ринку «B2B» докорінно відрізняються від сегментів ринку «B2C». У рамках маркетингу «B2B» багато авторів виділяють мікро- і макросегментування.

Серед критеріїв сегментації на ринку «B2B» виділяють наступні: кількісні параметри сегмента; стійкість сегмента; доступність сегмента; прибутковість сегмента; рекламні можливості компанії в сегменті; рівень конкуренції.

Окремої уваги в маркетингу «B2B» заслуговують комунікації. Вони являють собою комплекс особистих і безособових комунікацій відносно компанії-покупця. Розробка програми маркетингових комунікацій в рамках ринку «B2B» складається з шести базових елементів:

- постановка завдань;
- визначення цільової аудиторіїв;
- визначення бюджету.
- розробка стратегії повідомлення;
- вибір медіаканала;
- створення системи оцінки результату [4].

Розвиток ринку B2B є важливою умовою становлення ринкових відносин і вимагає проведення комплексного маркетингу.

Список використаних джерел:

1. Уебстер Ф. Основи промислового маркетингу/Ф. Уебстер; пров. з англ. під ред. В.Г. Бистрова, М.В. Ткаченко. М .: ЗАТ «Видавничий дім Гребенникова», 2005 – 416 с.
2. Котлер Ф. Основи маркетингу/Ф. Котлер; пров. з англ. В.Б. Боброва. М .: Прогрес, 2011- 733 с.
3. Райт Р. B2B-маркетинг. Покрокове керівництво/Р. Райт. М .: Баланс Бізнес Букс, 2007 – 624 с.
4. Мине С. Маркетинг B2B і промисловий брендинг/С. Мине. М .: Вільямс, 2008 – 207 с.
5. Бек М.А. Маркетинг B2B. М .: ГУ ВШЕ, 2008. – 223 с.

Даценко Ю.М.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Одягайло Б.М., доктор економічних наук, професор

Проблеми модернізації фінансового сектора української економіки в контексті інституціональних перетворень

У статті розглянуто актуальні проблеми модернізації фінансового сектора української економіки в контексті інституціональних перетворень. Проведено аналіз необхідності легалізації фінансових інститутів. Висвітлено перспективи впровадження фінансових інститутів в Україні.

«Головна проблема – зрозуміти, чому той сегмент суспільства минулого, що його я сміливо можу назвати капіталізмом, жив ніби за скляною стіною, відрізаний від решти; чому він не поширився і не захопив ціле суспільство? ... Чому висока концентрація капіталу була можлива лише у певних сегментах, а не в цілій тогочасній ринковій економіці?» Так, за свідченням Ернандо де Сото, писав Фернан Бордель [1, с. 15].

Проблеми модернізації фінансового сектора української економіки в контексті інституціональних перетворень випливають з необхідності впровадження важливих для залучення та концентрації капіталу фінансових інститутів. Фінансовий сектор України вартий уваги через його відсталість від аналогічних секторів розвинених капіталістичних економік.

Окреслена проблематика набуває актуальності через еволюційні та революційні зміни в українському суспільстві. Вибір цивілізаційного шляху ознаменовує початок великого пласту роботи з впровадження інституціональних змін.

Метою дослідження є аналіз загальних проблем модернізації фінансового сектора української економіки в контексті інституціональних перетворень. Це дасть розуміння причин відставання національної економіки, особливо фінансового сектора від економік держав з розвиненими фінансовими інститутами. Також, допоможе в розробці програми впровадження дієвих інститутів в економіку.

Результати дослідження. Для того щоб фінансові інститути працювали, мало їх створити чи впровадити. Необхідно їх легалізувати. Ернандо де Сото у праці «Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає лише на заході і ніде більше» акцентував увагу на необхідності легалізації землі, нерухомості, формалізації та уніфікації правил обліку для того щоб громадяни могли використовувати власне майно як капітал. Без формалізації капітал можна назвати мертвим тому що він не здатен в повній мірі продукувати новий капітал [1]. Не можна створити легальний фонд, не включивши його до відповідних реєстрів. Не можна побудувати комерційну будівлю без включення її до уніфікованих систем обліку. Проте, за словами експертів, в Україні важко або майже не можливо за прийнятний час почати повністю легальний бізнес у будь-якій сфері, в тому числі й фінансовій.

За словами д.е.н. О. Аузана, існує необхідність в легалізації не тільки прав власності, а й людей. Тому що при наявності конфлікту формальних і неформальних правил активність мобільних елементів суспільства, а не тільки бізнесу, стримується. Стримується страхом підпри-

ємців і людей, які знаходяться за межами захисту закону. Під потенційним переслідуванням закону [5].

Суспільство має свою окрему функцію у процесі інституціональних перетворень. Його можна розглядати як джерело попиту на перетворення.

Поділ економічних інститутів на формальні та неформальні дає змогу почати аналіз сутності змін. Детальніше на рисунку, який наведено нижче (рис. 1).

Але тут існує одна проблема. Академік В. Полтерович стверджує що суспільство зіштовхується з парадоксом, бо виявляється, що попит на ті права, які важливіші для розвитку, а не для консервації малодієвих економічних інститутів, проявляє дуже мала частина суспільства [5]. Певно, за цим стоїть сама природа людини, суспільства. У хворому суспільстві, з точки зору економіки, людей можна розглядати як пацієнтів. Доктор медичних наук С.М. Бубновський стверджує, що середньостатистичний пацієнт лінивий, боягузливий і слабкий. Конформізм присутній в абсолютній більшості людей. Тому не слід чекати від більшості конструктивних дій у цьому напрямку.

В контексті українського шляху, доцільно привести цитату заступника міністра фінансів України (1992-1993 рр.) О. Гаврилишина «Головною причиною, чому перший український уряд обрав шлях поступових реформ, було прагнення уникнути соціальних страждань» [2, с. 249].

Рис. 1. Види економічних інститутів [3]

Можна зробити прогноз, що в майбутньому повинна з'явитись тенденція налаштування державних інститутів під різні групи, які будуть пред'являти пропозицію на конструктивні зміни в інституціональному плані. Для цього знадобиться впроваджувати інститут контролю державних, фінансових та інших інститутів конструктивними групами.

Висновки. Проблеми модернізації фінансового сектору економіки України в контексті інституціональних перетворень доводять свою актуальність. Окреслення проблем і постановка завдань є важливим фактором процесу здійснення перетворень. Важливо щоб ці перетворення були ефективними.

За останні 50 років близько 70 країн здійснювали спроби модернізації. Вийшло тільки у 5. [5]

На самкінець можна привести визначальні слова Ф. Гегеля «Є люди, які збудження приймають за натхнення напруженість – за роботу, а втому – за результат». Отож потрібно продуктивним групам у суспільстві контролювати щоб відбувалась не імітація інституціональних реформ, як це часто відбувається, а плідна робота для досягнення результату.

Список використаних джерел:

1. Де Сото. Е. Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає лише на заході і ніде більше / Е. де Сото. – К.: Ніка-Центр, 2012. – 231 с.

2. Аслунд А., Дянков С. Велике переродження. Уроки перемоги капіталізму над комунізмом / А. Аслунд, С. Дянков. – Л.: Видавництво Старого Лева, 2015. – 436 с.

3. Інституціоналізм в методології наукового дискурсу [Текст] / І. І. Тарасова // Актуальні проблеми

економіки : Науковий економічний журнал. – 2015. - № 2. – С. 73-78 : схем. – Бібліогр. в кінці ст. – В ОБЛ. БІБЛІОТЕЦІ

4. Sachs, J.D., Warner, A.M. Natural resource abundance and economic growth. Center for International Development andHarvard Institute for International Development. Harvard University. Cambridge MA. November, 1997. JEL Classification: O4, Q0, F43, 50 p.

5. Модернизация экономики и общественное развитие [Електронный ресурс]: Стенограмма выступления А.А. Аузан на 8 МНК :CD-вид-во «Інфодиск», 2004. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM) : кольор. ; 12 см. – (Всеукр. перепис населення, 2001). – Систем. вимоги: Pentium-266 ; 32 Mb RAM ; CD-ROM Windows 98/2000/NT/XP. – Назва з титул. екрана.

Дідовець О.В.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Румик І.І., кандидат економічних наук, доцент

Розвиток лізингових компаній в Україні

Стаття присвячена дослідженню тенденцій та перспектив ринку лізингових послуг в Україні. Проаналізовано тенденції кількісних та якісних показників лізингового ринку, динаміку масштабів діяльності ведучих лізингових компаній України, визначено характерних проблем, що перешкоджають розвитку ринку лізингових послуг, встановлені головні напрями їх усунення.

Прогресивним інструментом інвестування в оновлення матеріально-технічної бази та фінансування реального сектору є фінансовий лізинг. Ринок лізингових послуг в Україні поки що перебуває в процесі формування, що визначається рівнем економічного розвитку, станом ринкової інфраструктури, характером державної політики, національними, правовими та іншими чинниками. Значення лізингу в технічної модернізації виробництва, структурної перебудови української економіки вимагає пошуку шляхів активізації та ефективного розвитку лізингового ринку.

За підсумками 2015 року спостерігається збільшення кількості договорів фінансового лізингу в 2,6 разів порівняно з відповідним періодом 2014 року. При цьому, вартість договорів фінансового лізингу збільшилась на 28 926,5 млн. грн. (1208,25%). Значний ріст вартості укладених договорів фінансового лізингу відбувся за рахунок користування Укрзалізницею даною послугою [4]

Крім того, позитивна динаміка ринку лізингових операцій пов'язується із зменшенням можливості залучення інвестицій із традиційних кредитних джерел та значними перевагами даної послуги. За підсумками 2015 року найбільшим споживачем лізингових послуг залишається транспортна галузь , вартість договорів демонструє зростання на 99,6 %. Звертає увагу позитивна динаміка активності лізингових компаній у сфері фінансування аграрного сектору: обсяг укладених лізингових угод склав близько 9,41 млрд грн. (збільшення на 19,1 %). Відповідно, основними об'єктами фінансового лізингу в Україні у 2015 році були: транспортні засоби – 50469,4 млн. грн. або 75,2% від загальної суми договорів.

Порівняно з аналогічним періодом 2013 року показник збільшився на 106,6% (26 043,9 млн. грн.); техніка, машини та устаткування для сільського господарства – 7674,7 млн. грн. (11,4%). Вартість договорів збільшилась на 18,5% (1197,7 млн. грн.) порівняно з відповідним періодом минулого року. Спостерігається тенденція приросту частки довгострокових договорів лізингу (термін дії більше 5 або дорівнює 10 рокам). Вартість договорів фінансового лізингу строком до 2 років зменшилась у 2015 році на 6,3%, від 2 до 5 років збільшилась на 22,1 %, строк яких більше 10 років зменшилась на 25,5%. Відомо, що головною проблемою лізингодавців є обмеженість їх фінансових ресурсів. Специфікою лізингового бізнесу є значні стартові витрати – об'єкт лізингової угоди необхідно придбати негайно за значні кошти, а повернення їх здійснюється поступово у вигляді лізингових платежів.

За 2015 рік загальний обсяг джерел фінансування юридичних осіб – лізингодавців та фінансових компаній становить 23915 млн. грн., що на 15524 млн. грн. більше порівняно з відповідним періодом 2013 року. У структурі джерел фінансування діяльності лізингодавців найбільшу частку займають позичкові кошти, в основному це банківські кредити. У 2015 році даний показник дорівнює 19884 млн. грн. або 83,1%. Сучасний спектр послуг, що надають лізингові компанії України достатньо широкій і задовольняє потреби споживачів.

Головними перешкодами розвитку ефективного лізингового ринку є брак довгострокових коштів лізингодавців та низька платоспроможність більшості потенційних лізингоотримувачів, що значно підвищує ризикованість лізингових відносин. Велике значення має для подальшої активізації лі- зингового ринку є формування сприятливої законодавчо-нормативної бази лізингових операцій та удосконалення інституційного середовища ринку лізингових послуг.

Висновки. Таким чином, ринок послуг фінансового лізингу протягом 2015 року демонструє загальне зростання показників порівняно з попередніми роками. Придбання об‘єктів у лізинг є більш привабливим ніж отримання його в кредит, є надійним джерелом фінансування, а отже в інтересах суб’єктів господарювання, закріплення позицій сектору фінансового лізингу на ринку фінансових послуг України в перспективі пов’язаний з активним розвитком аграрної сфери, яка повинна стати ведучим споживачем лізингових послуг.

Список використаних джерел:

1. Берчак Н.О. Лізинговий ринок України: проблеми функціонування та стратегія регулювання // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://libfor.com/index.php?newsid=1063

2. Лізинг як важливий інструмент фінансування економіки України: етапи розвитку, особливості, результати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.finalearn.com/lifers-814-2.html

3. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-finansovih.html

4. Ярова В.В. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://udau.edu.ua/library.php?pid=645.

Долінський А.В.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Мельник В.А., кандидат економічних наук, доцент

Іноземне фінансування реальних інвестиційних проектів в Україні в рамках глобального розвитку

1. Реальними інвестиціями називають економічні ресурси, які направляються на збільшення реального капіталу суспільства, розширення або модернізацію виробничого процесу. Реальні інвестиції – це вкладання коштів в реальний (основний та оборотний) капітал, спрямоване на приріст виробничих фондів та матеріально-технічних запасів.

2. Прийнято розрізняти "чисті реальні інвестиції", які направляються на збільшення основного капіталу та утворення нових основних та частини оборотних фондів як виробничого, так і невиробничого призначення, та "валові реальні інвестиції", які відрізняються від "чистих" на розмір одноразових витрат, які забезпечують просте відтворення.

3. Вивчення проблеми фінансування реальних інвестиційних проектів є достатньо актуальним, бо в сучасних умовах економічна безпека держави залежить від того, наскільки активно і раціонально відбувається залучення іноземних інвестицій в економіку держави. Розвиток ринкових відносин в Україні на сучасному етапі не може відбуватися без залучення іноземного капіталу. У більшості країн світу проблема інвестування стоїть досить гостро, що не є винятком для України. Вітчизняна економіка може акумулювати внутрішні інвестиції, та їх обсяги суттєво нижчі порівняно із країнами Західної Європи чи США. Тому виходимо з реальних можливостей, які також мають немало позитивів.

4. Переваги іноземного інвестування для України проявляються в наступному: створення додаткових та збереження існуючих робочих місць, активізація підприємницької діяльності, залучення сучасних технологій і „ноу-хау", сприяння виходу на світові ринки тощо.

5. Проблеми впливу інвестиційної діяльності на економічний розвиток вивчаються багатьма вченими. Зокрема, заслуговують уваги роботи Кублікова Т.Б., Єрмілова К.В., Сазонець І.Л., Лук'янов І.В., Навроцька Н.А., Шемшученко С.О., Обушна Н.І., Бородіна В.М., Даниленко А.А.

6. В рамках дослідження питання необхідне дослідження структури інвестицій та інвестиційного клімату в Україні та розвинутих країнах світу; організації залучення та використання інвестицій в розрізі зростання та економічної безпеки

7. Варто особливу увагу звернути на теоретичне обґрунтування науково-методичних підходів до процесів формування національної інвестиційної політики та розробку практичних рекомендацій з вдосконалення інвестиційної політики в системі економічної безпеки України.

8. Основні задачі при вивченні проблематики: аналіз теоретичних основ інвестиційної політики в системі економічної безпеки держави; вивчення трендів впливу іноземного інвестування на розвиток та економічну безпеку окремих країн; аналіз існуючих підходів щодо вирішення питань регулювання залучення іноземних інвестицій в розвиток окремих галузей економіки; аналіз сучасного стану інвестиційної політики України; розгляд методологічних підходів щодо розрахунку іноземних інвестиційних потреб держави та джерел їх повернення; моделювання підходів до безпеки інвестування в окремі галузі економіки; удосконалення механізму інвестиційної політики як фактора економічної безпеки.

9. Для розгляду вказаної проблеми варто використовувати системний (програмно-цільовий) метод з елементами порівняльного, логіко-структурного і багатофакторного аналізу, а також методи математичного та економічного моделювання, економічної статистики, середньо- і довготермінового прогнозування, тощо.

10. Науковою новизною є розробка теоретичних і практичних рекомендацій по формуванню сучасної інвестиційної політики України в умовах її економічної безпеки. Формування сучасної національної інвестиційної політики на практиці буде означати створення десятків тисяч високооплачуваних робочих місць для молодих підприємців. Це буде означати, що саме настільки скоротиться рівень еміграції найбільш освіченої та ініціативної молоді за кордон. До позитивних практичних наслідків також слід віднести збільшення обсягів експорту високотехнологічної продукції і послуг, збільшення притоку іноземних, а в середньо-терміновій перспективі і вітчизняних інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Вовк С. В. Фінанси інтернаціоналізації діяльності підприємств : Монографія / С. В. Вовк, І. Б. Аванесова. За ред. Омельченка В. Я., Куриляк В. Є. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2014. – 208 с.

2. Навроцька Н. А. Глобалізація інвестиційного процесу : монографія / Н. А. Навроцька. – Дніпропетровськ : Ліра, 2014. – 352 с.

3. Сазонець І. Л., Джусов О.А., Сазонець О.М. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.

4. Сазонець І.Л., Федорова В.А. Інвестування: міжнародний аспект: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 272 с.

Загородня Л.В.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права “КРОК”
Науковий керівник: Пилипенко О.О., кандидат економічних наук, доцент

Фінансові проблеми розвитку малого підприємництва

На сьогодні тема розвитку малого підприємництва в Україні є дуже актуальною. Оскільки малий бізнес – фундамент сталого розвитку економіки держави. Він забезпечує конкурентоспроможность, надходження ВВП, формує та підтримує середній клас. Для функціонування ефективної ринкової економіки треба створювати необхідні та належні умови для його становлення, розвитку та функціонування.

В економічній науці проблемам становлення та розвитку малого підприємництва приділили свою увагу такі зарубіжні вчені як А.Сміт, К. Веспер, Б. Даллаго, Р. Кантильйон, Д. Марклей та ін. Серед вітчизняних вчених-економістів, що звернули увагу на сутність та проблеми розвитку малого бізнесу в Україні можна виділити Н.Квасного, А.Н.Кисельова, І.М. Абрамову[2], І.Н. Святенко, а також О.С.Варналія, С.І.Дем’яненка та інших. Проте це питання потребує додаткового опрацювання та зараз знаходиться лише на стадії вивчення.

Метою дослідження є виявлення основних проблем функціонування малого підприємництва в Україні та можливі шляхи їх подолання.

Найбільш динамічним елементом структури народного господарства, що постійно змінюється, є мале підприємництво. Через недооцінку ролі та значення, в нашій країні, його розвиток здійснюється в умовах незбалансованої політики держави. Мале підприємництво є значним джерелом надходжень до місцевих бюджетів. Воно сприяє збільшенню загальних обсягів виробництва, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції, забезпечує сильнодіючі стимули до інноваційної та високоефективної праці. Саме у цьому секторі створюється та знаходиться в обігу основна частина національних ресурсів, які є живильним середовищем розвитку економіки будь-якої країни. Мале підприємництво антимонопольне за своєю природою та є фундаментальною основою формування «середнього класу». Його розвиток – це могутній фактор реформування економіки: створення соціальне орієнтованого ринкового механізму, подолання кризового спаду виробництва й забезпечення передумов для економічного піднесення.

В економічній літературі проблемам малого бізнесу приділяється постійна увага. Зокрема, Дрига С.Г., колишній генеральний директор Українського фонду підтримки підприємництва, визначаючи негативні тенденції розвитку малого бізнесу, вважає, що в Україні основною проблемою, є недосконаліть законодавчої бази.[3]

Як відзначають І.М. Абрамова і І.А. Пенська, до основних причин, що перешкоджає розвитку малого бізнесу в Україні, можна віднести як надмірне державне регулювання, так і недосконаліть фіскального механізму закладеного в законодавстві України. Високі податкові ставки, значна чисельність різних податків, часті зміни податкової звітності. Дефіцит коштів у державі і економічна криза, пов’язані з накопиченням внутрішньої і зовнішньої заборгованості України, не дають послабити податковий прес. Наслідком цього є перехід багатьох суб’єктів ринку в «тіньовий» сектор [2].

Головна проблема малих підприємств – недостатня ресурсна база як матеріально-технічна, так і фінансова. Практично йдеться про створення широкого нового сектора народного господарства майже на порожньому місці.

Також заснування власного підприємства стримується головним чином складностями безпосередньо відкриття власної справи. Величезним мінусом у процесі реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності в Україні є значні витрати часу, грошей і зусиль, тому ця операція наразі залишається трудомісткою і складною, особливо і порівнянні з тим, як це відбувається в економічно розвинених країнах.

Наступна проблема – це та законодавча база, на яку зараз може спиратися мале підприємництво. Поки вона, ще недосконала, а в багатьох дуже істотних випадках взагалі відсутня. Трудність у тому, що, по-перше, немає зведеної єдиної законодавчої основи сьогоднішньої діяльності українських малих підприємств; по-друге, наявні розрізнені документи, постанови перетворюються в життя далеко не цілком.

На сучасному етапі малий бізнес знаходиться у віддалених умовах від тих, що властиві ринковим відносинам.

Зниження доходів населення привело до значного погіршення структури споживання. Прибутки спрямовуються в основному на придбання товарів першої необхідності, насамперед продуктів харчування й оплату комунальних послуг. Те саме стосується і малого підприємництва. Якщо раніше воно мало певне накопичення, то після першого етапу кризи було змушене працювати в основному на споживання.

На Міністерство економічного розвитку і торгівлі України покладено розробку політики державної підтримки малого підприємництва, а також координації центральних органів виконавчої влади і формування інфраструктури малого підприємництва.[4]

Основними напрямами дальшого розвитку малого підприємництва в Україні у найближчій перспективі є: формування належної законодавчої бази, сприятливої для розвитку малого бізнесу; вдосконалення фінансово-кредитної підтримки; забезпечення матеріально-технічних та інноваційних умов розвитку малих підприємств; стимулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва.

Формування відповідної законодавчої бази розвитку малого підприємництва передбачає, насамперед, встановлення правових гарантій для забезпечення свободи і захисту приватної власності; розробку дійових законодавчо-нормативних актів, спрямованих на стимулювання малого бізнесу; усунення правових суперечностей і скасування положень, що гальмують розвиток приватної ініціативи.

Зараз найактуальнішими проблемами є розробка нових та вдосконалення діючих підходів до власності та форм її захисту; створення сприятливішого податкового, інвестиційного, інноваційного та цінового режимів для суб'єктів малого підприємництва; упорядкування механізму державного регулювання та контролю підприємницької діяльності.

Отже, ситуація щодо розвитку малого підприємництва в Україні залишається на такому ж незадовільному рівні. Законодавчі органи і надалі намагаються усувати основні недоліки, проте поки ще не досить ефективно. Таким чином, основними шляхами покращення стану розвитку малого підприємництва в Україні є створення нормативно-правової бази зі сприятливими умовами, а також вдосконалення та забезпечення раціонального функціонування спрощеної системи оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 10.06.2012. № **2157-III**

2. Абрамова И.М. Проблемы развития малого предпренимательства в Украине / И.М.Абрамова, И.А.Пенская // Финансы Украины. – 2014. – Вып. 9.

3. Дрига С.Г. Негативные тенденции развития малого предпринимательства в Украине: [Электронный ресурс] / С. Г. Дрига. – Режим доступа : http: //ufpp.kiev.ua

4. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA

Ілюк В.Д.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Грушко В.І., доктор економічних наук, професор

Механізми активізації процесу інвестування підприємств аграрного сектору

В даних тезах представлені механізми активізації процесів інвестування підприємств аграрного сектору економіки України.

Інвестиційний механізм являється складною динамічною системою і формування його складових залежить від значної кількості умов і факторів діючих, як на державному, так і на регіональному рівнях. Виявлення спільних закономірностей формування інвестиційного механізму і врахування регіональної специфіки позволить визначити основні напрямки його удосконалення.

Організаційно-економічний механізм регіонального інвестування України, як і будь-який механізм, складається із окремих, але взаємопов'язаних компонентів. В системі дій організаційно-економічного механізму регіонального інвестування свого роду «коробкою передач» є регіональні органи влади. В їх розпорядженні знаходяться необхідні інструменти впливу на суб'єкти інвестиційної діяльності.

В даний час, регіональні органи влади мають можливість використовувати наступні форми прямого і дотичного впливу на інвестиційну діяльність:

- збір статистичної інформації і аналіз даних про стан ринку інвестицій;
- фінансово-економічний вплив на учасників інвестиційного процесу: надання пільгових кредитів і страхування ризиків;
- гарантування позик і пільгові податкові обтяження (з податків до місцевих бюджетів);
- зниження тарифів на оплату електро- і теплопостачання, а також зниження ставок орендної плати;
- застосування системи преміювання (штрафів) за виконання (недотримання) умов, укладених з органами влади;
- адміністративний контроль над учасниками інвестиційного ринку в частині дотримання прав споживачів, норм законодавства;
- розробка законодавчих актів, які б сприяли стимулюванню інвестиційної діяльності.

Інвестиційний механізм також повинен включати в себе такі структурні складові, як мотиваційний блок, матеріальне забезпечення, правове і методичне забезпечення, організаційне забезпечення, блок регулювання і активізації інвестиційної діяльності, інноваційний блок, кадровий блок.

Мотиваційний блок забезпечує взаємодію конкретного інвестиційного механізму із зовнішнім по відношенню до нього економічним і соціальним середовищем, з відповідними економічними і господарськими механізмами. Мотиваційний блок включає в себе дослідження, послідовні уточнення і деталізацію (до рівня локальних цілей) всіх тих мотивів діяльності і економічних очікувань, якими керуються потенційні інвестори при визначенні об'єктів для вкладень своїх ресурсів, якими вони розпоряджаються.

Ресурсне забезпечення передбачає дослідження видів і аналіз можливих напрямків отримання інвестиційних ресурсів. При всьому різноманітті джерел фінансування інвестицій і спо-

собів їх організації різноманіття видів ресурсного забезпечення в кінцевому висновку можна звести до двох основних форм: самофінансування (використання для ведення інвестиційної діяльності внутрішніх (особистих) джерел фінансування); зовнішнє фінансування (державні кошти; кошти кредитних і фінансових установ; іноземні кошти і ін.).

Правове, методичне забезпечення і регулювання, як інституційні рамки, регламентують інвестиційну діяльність, ґрунтуються на законодавстві та відповідних нормативних актах, а також на методичних розробках з планування і ведення інвестиційної та інноваційної діяльності в конкретних галузях і напрямках економічного розвитку.

Організаційне забезпечення інвестиційної діяльності включає в себе створення необхідних організаційних структур, які забезпечують дії з ініціювання, розвитку і контролю за досягненням поставлених цілей. Планування і управління займають особливе місце в інвестиційних механізмах здійснення різних проектів, забезпечуючи проведення детальних розрахунків руху інвестиційних ресурсів, формування потоків готівки, аналізу фінансового стану, оцінку та реалізацію заходів щодо підвищення ефективності та стійкості інвестиційної діяльності.

Регулювання та активізація інвестиційної діяльності включає в себе: комплексні цільові програми; амортизаційну політику, що проводиться в державі; ліцензування та експертиза інвестиційних проектів; податкову і фінансову політику в галузі інвестиційної діяльності. Все це буде сприяти надходженню інвестицій в економіку.

Інноваційний блок включає в себе: інноваційний потенціал; дослідно-конструкторські, експериментальні, фундаментальні та прикладні розробки; впровадження нововведень; розвиток інноваційних технологій. Цей блок покликаний забезпечувати ефективне створення, освоєння і поширення нововведень.

Кадровий блок – система підготовки спеціалістів в області інвестицій.

Успішне перетворення економічних відносин в аграрному секторі неможливо здійснити без ефективного і грамотного регулювання процесів ринкової самоорганізації та інвестування.

Особливості, притаманні аграрному сектору економіки, визначають специфіку дії законів попиту і пропозиції, конкуренції, максимізації прибутку, що накладає відповідні обмеження в розподілі ресурсів: капіталу, землі, товарів і робочої сили. В умовах високого попиту на інвестиції з боку підприємств аграрного сектору та пропозицій потенційних інвестицій з різних джерел відсутня сполучна ланка між попитом і пропозицією, між покупцем і продавцем інвестицій. В якості сполучної ланки розглядається інвестиційний механізм.

Таким чином, під інвестиційним механізмом в аграрному секторі економіки розуміється сукупність організаційно-економічних, фінансових, соціальних, правових важелів та інструментів, за допомогою яких здійснюється регулювання відносин між підприємствами аграрного сектору та інвесторами при державній підтримці.

Список використаних джерел:

1. Бурковська А.В. Інвестування аграрного сектору економіки України / А.В. Бурковська, Т.І. Лункіна // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2014. – Вип. 4. – С. 41-46.

2. Бурковська А. Інвестування сільськогосподарських підприємств Миколаївщини потребує вдосконалення / А. Бурковська, І. Бурковський // Економіст. – 2012. – № 2. – С. 30-31.

3. Грушко В.І. Інструменти податкового регулювання інвестиційної активності / В.І. Грушко, Л.О. Кошембар // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 89-98.

4. Мескон, М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедо-дри. – М.: Дело, 1992. – 424 с.

5. Попельнюхов Р. В. Інвестиційна привабливість економіки України (інвестиційний клімат) / Р. В. Попельнюхов // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 21. – С. 24-28.

6. Сакс, Дж. Макроэкономика. Глобальный подход: пер. с англ. / Дж. Сакс, Ф Лоррен. – М.: Дело, 1996. – С. 34.

7. Скорбатюк Л. Б. Оцінка інвестиційної привабливості промислового підприємства / Л. Б. Скорбатюк // Кримський економічний вісник. – 2013. – № 2 (03). – С. 152-154.

Клименко А.Ю.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Плетенецька С.М., кандидат економічних наук, доцент

Оцінка боргових зобов'язань України

В статті розкрито питання державного боргу України. Проведено аналіз державного та гарантованого державою боргу за останні п'ять років.

Метою роботи є обґрунтування сутності державного боргу як складової фінансової системи держави й особливостей його формування в Україні та його аналіз.

Згідно Бюджетного кодексу України, державний борг – загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення[2].

За сферою розміщення позик державний борг поділяється на внутрішній і зовнішній. Внутрішній державний борг складається із заборгованості держави перед громадянами та підприємствами своєї країни. Зовнішній державний борг складається із заборгованості держави перед іноземними кредиторами[1].

Обсяг державного боргу України почав стрімко зростати в період з 2014 року через вплив низки внутрішніх та зовнішніх факторів економіки країни.

Поточна економічна ситуація в Україні характеризується загрозливим зростанням боргового навантаження, що виступає одним з базових факторів гальмування розвитку економіки країни. Основними причинами зростання обсягу державного боргу з початку 2014 року стали наступні:

1. політична криза, анексія АР Крим та тривалий військовий конфлікт на сході країни;
2. глибока економічна рецесія, викликана перегрупуванням економічних зав'язків з міжнародними партнерами та руйнуванням інфраструктури та промислових об'єктів на частині території країни;
3. фінансування за рахунок державних запозичень дефіциту державного бюджету, зростання якого обумовлене в значній мірі збільшенням видатків на оборону та обслуговування державного боргу;

Формування державного боргу України відбувалося несистемно, під впливом потреб оперативного фінансування поточних бюджетних видатків, що відобразилось у його структурі та динаміці.

В таблиці 1 показано, як зростали державний та гарантований державний борг України.[3]

Отже, з даних, наведеній таблиці 1, видно, що державний борг з кожним роком зростає. так у 2011 році державний борг зіставляв 357,27 млрд.грн, а на 31.08.2016 – 1708,18. Державий борг виріс на 1234,91 млрд.грн за 5 років.

В таблиці 2 наведено основних кредиторів України. [3]

З таблиці видно,що основним кредитором України на даний час є Японія, на другому місці Росія. У зв'язку з постійним зростанням боргових зобов'язань країни, гостро постає питання удосконалення механізму управління державним боргом. При цьому доцільно застосувати ринкові механізми управління державним боргом.

Напрямами удосконалення механізму управління державним боргом в Україні є:створення відповідного органу з управління державним боргом; удосконалення існуючої та ухвалення нової нормативно-правової бази з управління державним боргом України.

Таблиця 1

Державний та гарантований державою борг України за останні 5 років (*млрд. грн.)*

	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.08.2016
Загальна сума державного та гарантованого державою боргу	**473,19**	**515,51**	**584,79**	**1 100,83**	**1 572,18**	**1 708,18**
Державний борг	**357,27**	**399,22**	**480,22**	**947,03**	**1334,27**	**1467,14**
Внутрішній борг	161,47	190,30	256,96	461,00	508,00	553,62
Зовнішній борг	195,81	208,92	223,26	486,03	826,27	913,52
Гарантований державою борг	**115,91**	**116,29**	**104,57**	**153,80**	**237,91**	**241,04**
Внутрішній бор	12,30	16,21	27,13	27,86	21,46	19,70
Зовнішній борг	103,61	100,08	77,44	125,94	216,45	221,34
ВВП (млн.грн)	1316600	1408889	1454931	1566728	1979458	531838
Відношення державного боргу до ВВП (%)	36.3	36.6	32,05	37,86	45,04	27.6

Таблиця 2

Основні кредитори України

Країна	Млрд.грн
Канада	7,87
Німеччина	6,03
Росія	15,54
США	0,23
Японія	16,21
Всього	45,89

Список використаних джерел:

1. Федосов В.М. Теорія фінансів: Підручник / В.М. Федосов. – К.: Центр учбової літератури, 2010.
2. Бюджетний кодекс України. Чинне законодавство станом на 1 жовтня 2016 р.
3. http://www.minfin.gov.ua/

Коваль В.Є.
студентка
Коледж економіки, права та інформаційних технологій
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Плетенецька С.М., кандидат економічних наук, доцент

Сутність грошових розрахунків підприємств

У роботі автором висвітлено теоретичне пояснення сутності грошових оборотів підприємств.

У процесі купівлі-продажу товарів, надання послуг, а також виконання різного роду зобов'язань у грошовій формі відбуваються різноманітні розрахунки та платежі. Платежі також здійснюються за розподілу й перерозподілу грошових коштів. Сукупність усіх платежів створює грошовий оборот

Грошовий оборот – це виявлення сутності грошей у русі. Він охоплює процеси розподілу й обміну. На обсяг і структуру грошового обороту на підприємстві справляють вплив стадії виробництва та споживання.

Тривалий виробничий процес, який потребує збільшення виробничих запасів, призводить до збільшення платежів, пов'язаних з їх придбанням. Зростання трудомісткості продукції збільшує платежі, пов'язані з оплатою праці. Прямі і зворотні зв'язки між виробництвом і споживанням здійснюються через стадії розподілу й обміну за допомогою грошового обороту.

Особливе місце займає грошовий оборот у процесі реалізації продукції. За товарного виробництва продукт окремого виробника, призначений для споживання іншим суб'єктом господарювання, може дійти до споживача і дати право виробнику на отримання іншого продукту тільки після його оплати. Під час реалізації перевіряється відповідність між обсягом і структурою виробництва та суспільною потребою в них.

У соціалістичній економіці рух товарних і грошових потоків у економічній літературі розглядався крізь призму планової організації процесу відтворення і його складових – виробництва, розподілу, споживання. Ринковим відносинам властивий вільний рух товарів, послуг, капіталу і ресурсів. Саме цей момент треба враховувати, розглядаючи рух товарів і пов'язаний з ним оборот грошей. Оборот грошей супроводжує обмін товарів і послуг, коли здійснюється оплата за товар і гроші переходять від покупця до продавця.

У загальній грошовій масі розрізняють активні гроші, що в кожний даний момент беруть участь в обороті, і пасивні (кошти на рахунках суб'єктів господарювання, громадських організацій, кошти населення, інші фонди накопичення і зберігання), що є лише потенційним платіжним засобом. Отже, маса грошей, яка перебуває в обороті, завжди буде меншою за загальну кількість грошей на суму грошових фондів накопичення і зберігання. Останні постійно залучаються в активний грошовий оборот.

Маса грошей, яка перебуває в обороті, має дві форми: готівкову і безготівкову. Розмежування грошового обороту на безготівковий і готівковий стає інструментом регулювання об'єкта грошового обороту – грошової маси. Більша частина грошового обороту припадає на безготівковий оборот, який охоплює всі сфери господарських відносин підприємств і організацій, банківських і фінансових установ, населення. Грошовий оборот на кожному підприємстві пов'язаний з такими напрямками:

– забезпечення процесу виробництва (закупівля сировини, матеріалів, комплектуючих, виплата заробітної плати);

- реалізація продукції (робіт, послуг), тобто відшкодування витрат і формування доходів;
- сплата податків, обов'язкових відрахувань і зборів;
- забезпечення спільної діяльності підприємств;
- отримання і погашення кредитів і сплата відсотків за кредит кредитним установам.

Таке групування пов'язане з різною економічною сутністю названих розрахунків, документооборотом, видами й методами фінансового та банківського контролю. Безготівковий грошовий оборот повністю здійснюється через банківські установи, що в них відкрито рахунки суб'єктів підприємницької діяльності.

Від правильної організації грошових розрахунків у цілому залежить оперативність їх здійснення, а відтак і фінансовий стан суб'єктів господарювання. Одним із головних факторів нормалізації розрахунків у народному господарстві є запровадження єдиних розрахункових правил, які визначаються відповідними нормативними актами.

Список використаних джерел:

1. Е.І. Цибульська «Управління потенціалом підприємства».

2. Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (16-18 травня 2013 р.) «Фінансова система України: Проблеми та перспективи розвитку в умовах трансформації соціально-економічних відносин».

Колєснікова Л.Л.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Грушко В.І., доктор економічних наук, професор

Стратегічні напрямки трансформації української економіки як частини європейської та світової економіки

В період економічної та фінансової кризи в Україні актуальним стає пошук швидких та ефективних моделей трансформацій економіки держави, які б спрямували національну економіку до якісного зростання ВВП зарахунок структурного, технологічного оновлення виробництва, створення сучасної ринкової інфраструктури, що відповідає європейським та світовим стандартам. Очевидно, це потребує значних інвестиційних ресурсів, іноземне походження яких наразі унеможливлене з причини політичної нестабільності в Україні, тому пошук альтернативних джерел капітальних інвестицій та розігріву національної економіки є важливим науковим завданням. Нами запропоновано новий підхід в формуванні стратегії розвитку країни, в основі якого лежить збагачення нації як основного компонента та джерела зростання ВВП.

У світовій економіці є багато прикладів економічного зростання національних економік за рахунок позичкового або технологічного закордонного інвестиційного капіталу (наприклад, Сінгапурська), так і приклади мотиваційних національних економічних проривів, які базуються на моделі збагачення нації як головної мети економічних реформ (напр., Південно-Корейська, ОАЕ, Ізраільська).

Порівняння ліберальних економічних реформ у Чилі з реформами Південної Кореї у один і той же період часу наглядно демонструє як обрані стратегії економічного розвитку впливають на економіку та рівень життя населення . На початку 70-х Чилі мала кращі економічні результати в порівнянні з найбіднішою країною Азії- Південною Кореєю. Після встановлення режиму Піночета з 70-х до поч.90-х р. реальний ВВП на душу населения виріс з 5126 дол.США. на 17% до 6147 долларов США. За цей же період (1970-1990р.р.) Південна Корея збільшила реальний ВВП більш ніж у 10 разів , а подушний ВВП зріс у 3,5 разів та склав у 1990р. – 9952 дол. США (у перерахунку на ціни 1996р.).

Приклади цих 2-х економік дуже наглядно демонструють важливість вибору правильної стратегії розвитку національних економік, результати яких значно впливають на рівень життя у цих країнах та на рівень рейтингування національних економік в масштабах Світової економіки.

Які ж були результати для населення та економік країн ? Середня зарплата у Чилі в наш час після податків –трохи більша за 300 евро, в Південній Кореї – більше2600 евро. Корея виробляє авіаносці та газові термінали, смартфони, автомобілі, тощо. Загальновідомі високотехнологічні північно-корейські світові корпорації Samsung, Hyundai, LG, Daewoo, Kia. А що відомо світу з чилійської економіки? Що ж відбувалося з економіками цих країн у 70-90 р.р.?

Чилійський експорт в основному представлений сировиною – кольоровими металами. За часів Піночета головні експортні виробництва були приватизовані іноземними інвесторами. Впливати на біржові ціни міді ця країни не могла. В результаті економічної стратегії продажу дешевої сировини збагатилися лише транснаціональні технологічно-розвинені корпорації, а

самі чилійці стали значно біднішими ніж до реформ, в результаті яких країна втратила стратегічні економічні об'єкти .

Навпаки, головними напрямками стратегії Південно-Корейських реформ були : планова та регульована економіка, закриття приватизацій для іноземних інвесторів до кінця 90-х, дозвіл для іноземних банків лише на кредитування, зниження кредитної ставки до символічної, введення високих зборів на вивіз сировини та ввіз готової продукції, компенсація державою купівлі іноземних патентів та технологій, постійне підвищення мінімальної заробітньої плати та соціальних виплат.

В результаті сьогодні – корейська економіка 13-а за об'емом ВВП, 10-та за середньою заробітньою платою, 12-а в рейтингу індексу людського розвитку, 4-а по кількості патентів та 1-а по міжнародному інноваційному індексу. В результаті правильно обраної економічної стратегії країна створила нову національну та відповідальну еліту, інтереси якої збігаються з інтересами Країни, які не виводять гроші в офф-шори, а реінвестують їх у національну економіку. А постійна воєнна загроза з півночі сприяє економічному та соціальному укріпленню, так як тільки сильна економіка може утримати сильну боєздатну сучасну армію, а нація, що задоволена рівнем життя у країні, встане на захист Держави та національних еліт. Чим не пряма аналогія сучасного економічного, політичного та воєнного стану в Україні ?

З метою пошуку власної економічної стратегії України було проведено аналіз національних рейтингів України. Згідно звіту Світового Економічного Форуму[1] (The World Economic Forum) за індексом конкурентоспроможності Україна (з 0,39% долею у світовому ВВП) у 2015 році посіла 79 позицію з140 рейтингових економік світу Найвищий бал 6 з 7 можливих Україна отримала за напрямком "загальна початкова та медична освіта", 5 балів за рівень "вищої та професійної освіти", що свідчить про значний рівень освіченості національного виробника та повинно стати основою національної Стратегії Зростання.

На жаль висока кваліфікація працівника монетизується в усьому світі, окрім сучасної української економіки. Проаналізувавши значення середніх зарплат на прикладі розвинутих європейських економік фіксуємо, що середня погодинна оплата праці в Україні є найнижчою в Європі – 1,3 євро. Найвища погодинна оплата праці у приватному секторі серед країн ЄС 2014 року зафіксована в Данії – 40,1 євро, – за даними Євростату [2]. Проглядається логічна закономірність – чим вищий рівень оплати праці в країні, тим більш розвинутою та стабільною є економіка держави.

В результаті аналіза динаміки рівня середньомісячної зарплати в Україні в порівнянні з динамікою показника ВВП на душу населення, була виявлена цікава закономірність, а саме пряма кореляція вказаних показників.

Цей факт став базовим для формулювання авторської моделі зростання національного ВВП за рахунок значного (у рази) збільшення рівня заробітної плати на душу економічно активного населення, що сформує зростання споживання та попит, та стане джерелом мультиплікативних реінвестувань від населення вільних від споживання у часі коштів та буде каталізатором зростання ВВП.

В сучасній економіці однією з найважливіших компонент складової ВВП є національне споживання:

Споживання є прямою функцією від доходів : Consuption = f (income)

Згідно теорії Енгеля [3], абсолютне зростання доходу випереджає зростання споживання у населення, тобто підвищення абсолютних значень зарплатні для економічно активної частки населення сприяє процесу накопиченню коштів, які не були потрачені на споживання.

Головна структурна зміна при зростанні рівня щомісячних доходів населення, що тісно повязана з інвестиційним потенціалом населення, -це зростання абсолютне і відносне частини доходів, що **заощаджується з подальшим процесом інвестування**:

Заощадження населення/кошти для інвестування = дохід – споживання.

Звісно, накопичення коштів населенням потребує інвестиційної інфраструктури з метою збереження основного капіталу та отримання додаткового доходу зметою захисту грошей від інфляйного впливу. При наявості стабільної банківської та фінансової системи ці кошти можуть бути залучені на

банківські депозити з подальшим кредитування национальої економіки та/або до фондового чи інвестиційного ринку .

Таким чином, можливість накопичення тимчасово вільних коштів населенняповинно сформувати джерело фінансування короткострокових інвестиційних проектів – технологічних старт-апів, бути направленим на розвиток малого і середнього бізнесу через реалізацію боргових цінних паперів або участі у акціонерному капіталі підприємств.

На нашу думку, основними напрямками забеспечення реалізації даної моделі трансформації виступають:

- Зміна стратегії ціноутворення (за статистикою, частка заробітної плати в собівартості української продукції становить у середньому 8–11 %, а європейської – 40–50 %.)
- Зменшення та відміну податків на доходи фізичних осіб (відміна податку на пенсії, податку з депозитів або інвестицій)
- Економічне стимулювання інвестування фізичних осіб на фондовому ринку через податкові пільги
- Зміна /зменшення податків на малий та середній бізнес – як основного бюджетоутворюючого та створюючого нові робочі місця бізнесу
- Запровадження електроних безконтактних з бюрократом (фактично коррупціонером) технологій реєстрування бізнесу, сплати податків, отримання дозволів та ліцензій, тощо.
- Пенсійна реформа – не збільшення пенсійного віку, а економічне стимулювання працювати довше
- Недержавне пенсійне забеспечення – (в усьому світі це довгі кошти, які використовуються для розвитку економіки)
- Розвиток страхової якісної медицини, яка буде гарантувати якісне життя та медичну підтримку як здоровій частині населення, так і сприяти достойній адаптації соціально незахищених людей.

В запропонованій моделі трансформації, автор вбачає необхідность зміни важливих законодавчих норм, які стосуються зменшення податкового навантаження з населення та перенесення його на великий корпоративний бізнес, якій сьогодні безкоштовно експлуатує національні природні ресурси, отримуючи надприбутки, забуваючи, що володарем природних ресурсів за Конституцією є народ України.

Висновок : збільшення доходів економічно активного сегменту населення,через запро-

ваджені зміни сформує середній класс найбільш споживчо-активного населення , через збільшення попиту простимулює нові виробництва та сервіси та наповнить через прозору та справедливу податкову систему фонд соціальної і пенсійної підтримки економічно незахищених верств населення Таким чином, збільшення доходів не Держбюджету, менеджмент якого в сучасній Україні неефективний, а бюджету Економіки Окремої Людини може стати джерелом розвитку української економіки з «людяним обличчям».

Список використаних джерел:

1. http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/economies/#indexId=GCI&economy=UKR

2. http://finance.obozrevatel.com/business-and-finance/62145-pochasovaya-zarplata-ukraintsev-v-3-raza-nizhe-samoj-bednoj-stranyi-es.htm

3. Задоя А. О. Мікроекономіка: Курс лекцій: Навч. посіб.: Т-во “Знання”, КОО, 2000.

Лаптєв М.С.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Захаров О.І., кандидат економічних наук, професор

Розробка концепції безпеки вищого навчального закладу

В статті розглядаються роль та значення концепції безпеки у побудові та організації ефективного функціонування системи безпеки ВНЗ в сучасних умовах. Пропонується варіант структури концепції безпеки ВНЗ.

В умовах соціально-економічної кризи стабільне функціонування та розвиток вітчизняних вузів багато в чому залежить від ефективності роботи їх системи безпеки. Це пов'язано з високим рівнем небезпек і загроз у економічної та соціальної сферах нашої держави. Кризові явища у вітчизняній економіці у повній мірі торкнулися діяльності українських вузів. Сучасні загрози носять системний характер. Враховуючі це, архітектура системи економічної безпеки вітчизняних вузів повинна включати всі внутрішні й зовнішні суб'єкти безпеки та забезпечувати комплексний захист від усіх реальних та потенційних небезпек, загроз і ризиків.

Метою даної статі є розгляд підходів до розробки концепції безпеки ВНЗ як основи побудови ефективної системи забезпечення безпеки діяльності ВНЗ, здатної ефективно протидіяти сучасним небезпекам та загрозам економічної безпеки.

У сучасних умовах на діяльність вітчизняних ВНЗ впливає значна кількість несприятливих зовнішніх та внутрішніх факторів, які загрожують їх стабільній роботі та розвитку. З огляду на існуючі небезпеки і загрози керівникам ВНЗ слід постійну увагу приділяти питанням забезпечення безпеки ВНЗ.

Під безпекою ВНЗ розуміється стан захищеності його студентів і слухачів, науково-педагогічних та інших працівників, керівників, навчальної матеріально – технічної бази, матеріальних цінностей і інформаційних ресурсів від внутрішніх і зовнішніх загроз. Для побудови ефективної системи безпеки необхідно в першу чергу розробити Концепцію безпеки ВНЗ.

Концепція економічної безпеки підприємства являє собою систему поглядів на організацію, управління і механізми забезпечення економічної безпеки і розвитку підприємства [3].

В концепції безпеки ВНЗ на основі проведеного аналізу діяльності вузу та існуючих загроз повинні бути визначені мета, завдання та принципі побудови системи безпеки, механізми управління та взаємодії, а також дані рекомендації із застосування інноваційних технологій, методів і методик з протидії існуючим небезпекам та загрозам зовнішнього та внутрішнього середовища.

Концепція безпеки ВНЗ – це науково обґрунтована система поглядів на визначення основних напрямків, умов і порядку практичного розв'язку завдань його захисту від зовнішніх та внутрішніх небезпек та загроз. Забезпечення безпеки повинно стати пріоритетним завданням керівників ВНЗ та невід'ємною складовою його повсякденної діяльності. Стан захищеності являє собою вміння і здатність системи безпеки надійно протистояти всім несприятливим факторам зовнішнього та внутрішнього середовища яки здатні завдати шкоди діяльності та інтересам ВНЗ.

Концепція визначає мету і завдання системи безпеки ВНЗ, принципи її організації, функціонування і правові основи, види загроз безпеки і ресурси, що підлягають захисту, а також основні напрямки розробки системи безпеки, включаючи правовий, організаційний і інженерно-технічний захист. Варіант структури Концепції безпеки ВНЗ наданий на рисунку 1.

Рис. 1. Структура Концепції безпеки ВНЗ

Головною метою системи безпеки є забезпечення стійкого функціонування ВНЗ й запобігання загроз його безпеки, захист законних інтересів працівників та студентів від протиправних зазіхань, охорона їх життя і здоров'я, недопущення розкрадання фінансових і матеріально-технічних ресурсів, знищення майна і цінностей, розголошення, втрати, витоку, викривлення і знищення службової інформації, порушення роботи технічних засобів, забезпечення безпечних умов для здійснення навчально-виховного процесу та інших видів діяльності.

В сучасних умовах, враховуючи значну кількість існуючих загроз, а також тих загроз, які можуть з’явиться в найближчій і віддаленій перспективі, необхідно в Концепції безпеки ВНЗ визначити інноваційні підходи до побудови такої системи безпеки, яка здатна належно забезпечити його безпеку. Для цього необхідно, в першу чергу, визначити основні об’єкти і суб’єкти системи безпеки ВНЗ. Об’єктами системи безпеки ВНЗ є:

- постійний та змінний склад ВНЗ (студенти та слухачі, аспіранти, науково-педагогічні та інші працівники, керівники);
- матеріально – технічні ресурси (навчальна матеріально-технічна база, транспортні засоби, інші матеріальні цінності);

- інформаційні ресурси ВНЗ (інформація з обмеженим доступом яка складає комерційну таємницю та інтелектуальну власність);
- фінансові ресурси;
- територія яку займає ВНЗ та його будинки і споруди.

До основних внутрішніх суб'єктів системи безпеки ВНЗ відносяться:

- керівники ВНЗ та його структурних підрозділів;
- штатний підрозділ безпеки ВНЗ (служба безпеки);

До зовнішніх суб'єктів системи безпеки ВНЗ, які за своїм функціональним призначенням відповідають за безпеку, в тому числі, суб'єктів системи освіти України відносяться:

- правоохоронні органи України (МВС, СБУ);
- Міністерство Освіти і Науки України;
- суб'єкти недержавної системи безпеки України.

З метою забезпечення ефективного функціонування системи безпеки ВНЗ необхідно в Концепції визначити підходи до побудови механізмів управління і взаємодії внутрішніх і зовнішніх суб'єктів системи безпеки ВНЗ.

В умовах соціально-економічної кризи успішна діяльність та розвиток вітчизняних ВНЗ у значній мірі залежить від власних систем безпеки.

Для побудови сучасної та ефективної системи безпеки здатної успішно протидіяти всім внутрішнім та зовнішнім небезпекам та загрозам, необхідно в першу чергу розробити Концепцію безпеки ВНЗ, у якій визначити загальні підходи до побудови системи безпеки, основні принципи та технології її діяльності, механізми управління та матеріально технічне забезпечення.

Список використаної літератури:

1. Алькема В.Г. Система економічної безпеки логістичних утворень: [монографія] / В.Г. Алькема; ВНЗ «Ун-т економіки та права «КРОК», НДІ пробл. нац. безпеки України. – К., 2011. – 376 с.

2. Економічна безпека підприємств: [підручник] / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін. – К.: Алерта, 2011. – 704 с.

3. Теоретико-методологические и прикладные основы обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности: [монографія] / Захаров О.І., Пригунов П.Я., Гнилицкая Л.В. // К.: ТОВ «Дорадо-Друк», 2011. – 290 с.

4. Система управління комплексним забезпеченням економічної безпеки підприємства/ Захаров О.І. // Черкаси: Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету (Економічні науки), випуск 37, частина 3. 2014. – 149 с.

5. Копитко М.І. Аналіз теоретичних підходів до визначення поняття та складових елементів системи економічної безпеки підприємств / М.І. Копитко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – Херсон, 2013. – Вип. 3. – С. 59-64.

6. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: [монографія] / С.М. Шкарлет – К.: Книжкове вид-во НАУ, 2007. – 436 с.

Мала І.Б.
старший викладач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Антикризове управління підприємством та його особливості в сучасних умовах розвитку економіки

Розглянуто особливості виникнення кризового стану українських підприємств. Досліджено методи антикризового управління. Розроблено рекомендації щодо вдосконалення системи атикризового управління підприємством.

Постановка проблеми. Зміни в українському суспільстві не тільки посилюють існуючи кризові явища, а і породжують нові. Так останні події, що відбувалися в політичній і економічній сферах, не могли не вплинути на розвиток України, який супроводжується певними суперечностями та конфліктами, що можуть призвести до кризового стану. Тому ефективність функціонування соціально-економічної системи України залежить від впровадження в органах управління різних рівнів елементів антикризового менеджменту, іменованого за кордоном «криза- менеджментом (crisis management).

Актуальність даної проблеми зумовлює проведення економічних експериментів щодо формування та вдосконалення відповідних методів та інструментів, що дозволяють зменшити вплив несприятливого зовнішнього середовища та адаптувати діяльність підприємства до умов економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам діагностики фінансової кризи на підприємстві присвячено ряд праць як зарубіжних так і вітчизняних вчених-економістів, зокрема Е. Альтмана, Т. Таффлера, І. Романе, У. Бівера, І. Георгіца, Я. Вишнякової, Е. В. Василенко, О. Стоянової, О. Терещенко. Однак більшість розроблених пропозицій стосується лише одного напряму антикризового управління – діагностики банкрутства та прогнозування кризового стану підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження актуальних проблем розвитку підприємництва в Україні в умовах кризи, теоретичне узагальнення засад ефективного управління підприємством в сучасних умовах, визначення тактичних та стратегічних пріоритетів подальшого розвитку вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У житті підприємства кризи або загроза криз – постійне явище. Першопричиною, тобто можливістю виникнення економічних криз, є розрив між виробництвом і споживанням товарів.

З позицій стратегічного менеджменту «кризовий стан підприємства» обумовлений втратою бізнес-концепції підприємства щодо створення реальної довгострокової конкурентної переваги.

У період кризи проблема управління є найважливішою. Висока компетентність управлінців у таких умовах, з одного боку, дає можливість впливати на розвиток окремих кризових процесів, а з іншого – потребує високої якості управління. Розвиток кризи може спричинити два варіанти кінцевого результату дій менеджменту: банкрутство або подолання кризи.

Часто кризові ситуації в розвитку підприємства неможливо усунути. Вони виникають як об’єктивні явища, що відтворюють циклічний характер розвитку соціально-економічних систем. Але гостроту криз можна й потрібно зменшувати з урахуванням їх особливостей, а та-

кож своєчасно розпізнаючи їх наближення. Це досягається лише за допомогою антикризового управління.

Під антикризовим треба розуміти управління, здатне запобігати або пом'якшувати кризові ситуації у виробничо-господарській діяльності, а також утримувати функціонування підприємства в режимі виживання в період кризи і виходити з кризового стану з мінімальними втратами.

У поняття антикризового менеджменту входять, по-перше, усі завдання з розроблення і здійснення заходів, що сприяють послабленню кризового процесу, по-друге – профілактика і терапія кризових явищ.

Специфіка цілей і завдань менеджменту криз зумовлюється принципом невизначеності кризової ситуації, відповідно до якої такі параметри, як витрати на подолання кризи, кількісна оцінка бажаного результату і терміни досягнення окреслених цілей тісно взаємозалежні.

Практично це означає, що за умов гострого дефіциту часу на реагування і обмеження термінів подолання кризи, особливо на перших етапах, головне завдання управління полягає в оперативному і найменш ризиковому прийнятті рішень, що уможливили б досягнення бажаного результату з мінімальними додатковими коштами за мінімальних негативних наслідків, що можливо на основі завчасного впровадження спеціальної системи менеджменту кризових ситуацій.

Цілями і завданнями антикризового управління є: передбачення кризи і адекватна (у відповідності зі ступенем загрози) підготовка до нього; перешкоджання небезпечних факторів кризи; управління динамікою розвитку кризи (прискорити, сповільнити, пом'якшити, посилити); забезпечення життєдіяльності підприємства в кризовому стані; послаблення негативних наслідків кризи; використання факторів і наслідків кризи для розвитку підприємства.

Антикризові рішення можуть прийматися як для попередження кризового стану, так і для виходу із цього стану. При функціонуванні підприємства в умовах кризи виділяють такі основні групи антикризових рішень, які не є раціональними при успішній діяльності підприємства:

1. В управлінні витратами:

а) економія витрат, що впливає на витрачання чи зношення засобів підприємства та знижує якість людського потенціалу;

б) зміщення за можливістю витрат на більш пізній період, незважаючи на те, що ці приведені витрати у майбутньому стануть більшими;

в) концентрація збуту на окремих сегментах ринку, що зменшує витрати по збуту, але у більшості випадків зменшує перспективи росту.

2. В управлінні доходами:

а) збут основних засобів та нематеріальних активів, що не знадобляться в середньостроковому періоді;

б) випуск продукції (послуг) з меншим рівнем прибутковості (але ≥ 0) для збереження виробничого потенціалу підприємства або щоб «потягнути час» до настання кращого стану.

3. В управлінні організаційною структурою підприємства:

а) зміна організаційної структури підприємства, пов'язана зі скороченням господарської діяльності;

б) вибір такої організаційної структури підприємства, яка більше пристосована до змін.

Висновки. Отже, підсумовуючи вище сказане, можна стверджувати, що криза підприємства є переломним моментом в послідовності господарських процесів, подій і дій. Типовою для розвитку кризової ситуації є або ліквідація підприємства, як екстремальна форма, або успішне подолання кризи. Саме напрямок розвитку кризових процесів багато в чому залежить від якості управління підприємством. Висока компетентність антикризового менеджменту дозволяє, з одного боку, визначити конкретні об'єкти управлінської дії, з іншою, своєчасно надавати ефективну дію на локалізацію кризових процесів.

Список використаних джерел:

1. Бандурин В. Стратегические направления выхода из кризиса / В. Бандурин, В. Лариукий // Антикризисный менеджмент. –2010.– № 1.–С. 3– 5.

2. Мартыненко А. Готовь сани летом (действия в условиях кризиса) / А. Мартыненко // Антикризисный менеджмент. – 2010. – № 3. – С. 26 – 29.

3. Чернишов В.В. Сучасне розуміння поняття антикризового управління / В.В. Чернишов // Економіка розвитку. – 2011. – № 1. – С. 21–24.

Микитюк О.Л.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Грушко В.І., доктор економічних наук, професор

Розвиток лізингу в Україні як ефективного механізму стимулювання інвестиційної активності

Розглянуто лізинг як ефективний спосіб стимулювання інвестиційної активності й залучення додаткових інвестиційних ресурсів в Україні

Розвиток економіки в Україні здійснюється в умовах впливу взаємопов'язаних процесів, зумовлених специфікою сучасного стану функціонування національного господарства, політико-правовими факторами його формування, інтеграцією у глобальний економічний простір. У цьому зв'язку особливої актуальності набуває активізація інвестиційно-інноваційних процесів як пріоритетного напрямку державної економічної політики. У контексті підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС проблема адекватного інвестиційного забезпечення, яке повинне використовувати як традиційні методи фінансування інвестицій (такі, як самофінансування, бюджетне й кредитне фінансування), так і відносно нові джерела інвестування.

Створення й впровадження різноманітних форм і методів інвестування повинне заповнити нішу, що утворилася в результаті різкого зменшення фінансування з боку держави. Одним із таких механізмів є лізинг як ефективний спосіб стимулювання інвестиційної активності й залучення додаткових інвестиційних ресурсів, у тому числі іноземних, в економіку України [5, С. 76].

Лізинг є специфічною формою інвестиційного фінансування, альтернативною традиційному банківському кредитуванню й використанню власних фінансових ресурсів. Він дає можливість підприємствам одержати необхідне майно без значних одноразових витрат, а також уникнути втрат, пов'язаних з моральним старінням засобів виробництва .

Лізинг як складне соціально-економічне явище виконує найважливіші функції з формування багатоукладної економіки й активізації виробничої діяльності. Із численних функцій лізингу доцільно виділити інвестиційну, виробничу і маркетингову функції [5, С 93].

Інвестиційна функція лізингових відносин виражена найбільш чітко, оскільки лізинг є формою вкладення коштів в основні фонди. Зі зростанням технічного прогресу інвестиційні потреби народного господарства вже не можуть повною мірою задовольнятися винятково за рахунок традиційних каналів фінансування, якими виступають фінансові кошти, власні кошти підприємств і організацій, довгостроковий банківський кредит і інші джерела. При цьому не тільки відбувається зсув пріоритетів у джерелах (наприклад, у перспективі повинна враховуватися питома вага власних коштів підприємств і організацій у зв'язку зі зміною норм амортизаційних відрахувань на повне відновлення активної частини основних виробничих фондів), але й з'являються потреби в принципово нових каналах фінансування.

Виробнича функція лізингу укладається в оперативному й гнучкому рішенні лізингоотримувачем своїх виробничих завдань за допомогою тимчасового використання, а не придбання машин і встаткування у власність.

Лізинг є одним із найбільш прогресивних методів матеріально-технічного забезпечення виробництва, відкриває користувачам доступ до найпередовішої техніки й дозволяє мінімі-

зувати протиріччя між необхідністю використання в умовах конкуренції, що загострюється, такої техніки й швидким її моральним старінням.

Маркетингова функція лізингових відносин є специфічною додатковою системою збуту продукції, що дає можливість:

– забезпечити реалізацію продукції виробничого призначення і послуг щодо її технічного обслуговування, збут яких на інших умовах не вигідний або взагалі неможливий;

– розширити номенклатуру продукції, що випускається;

– використовувати можливості лізингу як засобу активного маркетингу, інструмента ринкової експансії;

– залучити тих споживачів, котрі не мають потреби в постійному володінні технікою, не можуть її придбати у власність або хочуть для початку випробувати в справі;

– розвивати й зміцнювати ділові зв'язки з кінцевими споживачами продукції [5, с. 93].

Маркетингова функція лізингу дозволяє розширити коло споживачів і завоювати нові ринки збуту.

Таким чином, основою лізингових відносин є задоволення потреб (і перш за все потреб в інвестиційному фінансуванні), що виникають у результаті діяльності підприємств різних форм власності й масштабів діяльності [4, с. 11].

З огляду на найбільш суттєві проблеми, що стримують лізинг в Україні, основними напрямами у сфері розвитку лізингу повинні стати:

– розширення можливостей використання бюджетними установами галузей соціальної інфраструктури (медицина, комунальне господарство, освіта та наука) інвестиційного механізму лізингу для оновлення основних засобів [4];

– розвиток інфраструктури лізингу та активізація її використання [4];

– створення умов для запровадження механізму рефінансування портфелів лізингових угод;

– удосконалення цивільного та фінансового законодавства щодо лізингу, інтеграція національного лізингового законодавства у міжнародне.

Отже, лізинг, як альтернативний спосіб інвестування, прискорює оновлення матеріально-технічної бази, створює конкуренцію у сфері виробництва та фінансових послуг, надає забезпечення інвестиціям в умовах економічної нестабільності, можливість залучення іноземних інвестицій, збільшення податкових надходжень до бюджету за рахунок активізації підприємництва, розширення виробництва та створення нових робочих місць.

Список використаних джерел:

1. Грушко В.І. Система економічної безпеки держави на макро- та мікрорівнях : [колективна монографія] / В. І. Грушко, В. С. Сідак, В. Г. Алькема. – К. : Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 309 с.

2. Лапішко М. Л. Використання основних функцій лізингу в сучасних умовах розвитку фінансового ринку України / М. Л. Лапішко, В. Т. Сухаревич // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : (зб. наук. пр.) / НАН України, Ін-т регіон. дослідж. ; відп. ред. Є. І. Бойко. – Львів, 2010. – Вип. 1 (81) : Фінанси. ринок України: стабілізація та євроінтеграція. – С. 38–46.

3. Трященко Т.В. Стратегія європейського інтеграційного вектору України в системі національної економічної безпеки / Т.В. Трященко // Науковий журнал «Економіка і фінанси». – Д., 2014. – № 5. – С. 3–8.

4. Усенко Я.Б. Методологічні та економіко-правові проблеми оренди та лізингу майна. / Усенко Я.Б. – К. : Критика, 2001. – 234 с.

5. Холодний Г.О. Лізинг в інвестиційному механізмі інноваційного розвиту підприємств: підручник / Холодний Г.О.; Харк. нац. екон. ун-т. – Наук. вид. – Х.: ХНЕУ, 2007. – 195 с.

Москов В.А.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Сідак В.С., доктор історичних наук,
член-кореспондент НАПН України, професор

Застосування технології блокчейн як складової механізму захисту прямих іноземних інвестицій в Україні

Робота присвячена дослідженню проблеми впровадження та практичного використання технології блокчейн (blockchain) як складової частини механізму захисту прямих іноземних інвестицій у системі економічної безпеки України.

Україна переживає глибоку політичну та економічну кризу. В такому стані неможливе подальше існування країни без іноземних інвестицій. Протягом останніх трьох років прямі іноземні інвестиції знизились з 57 мільярдів доларів США до приблизно 43-х. Тобто, втрати іноземних інвестицій склали 59% від загального бюджету України на 2016 рік.

Поряд з іншими чинниками, що перешкоджають притоку іноземних інвестицій є недостатнє правове забезпечення в сфері регулювання іноземних інвестицій, законодавче обмеження на іноземне інвестування в окремі галузі країни, відсутність механізмів страхування компанії, яка б покривала комерційних ризиків під час реалізації особливо великих інвестиційних проектів, недостатня розробка економічних програм по інвестиційним іноземним капіталовкладенням в Україну. Одним реченням це можна висловити як відсутність прозорих механізмів контролю за впровадженням та станом інвестиційних програм.

Впровадження блокчейну без перебільшення миттєво в кілька разів підвищить інвестиційну привабливість України. Ця технологія має стати головною та невід'ємною складовою загального економічного та юридичного механізму захисту прямих іноземних інвестицій у системі економічної безпеки України.

Blockchain – це технологія надійного розподіленого зберігання достовірних записів, за великим рахунком, про що завгодно. Наприклад, в blockchain можна зберігати записи про грошові перекази. І в криптовалюта blockchain якраз використовується для фіксування інформації про те, хто, кому і скільки віртуальних грошей перевів. Але в blockchain можна зберігати і дані про видані кредити, права на власність, порушення правил дорожнього руху, одруження, авторські права, інвестиції тощо. Загалом, все, що можна записати на папері, можна записати і в blockchain з однією лише відмінністю – в blockchain просто нереально підмінити або підробити записи.

Blockchain – цу ланцюжок блоків даних, де кожен блок пов'язаний з попереднім. Блок містить в собі набір записів. А нові блоки завжди додаються строго в кінець ланцюжка.

Однак це дуже непросте ланцюжок, яка побудована на трьох дуже важливих принципах:

- розподіленість;
- відкритість;
- захищеність.

Всі користувачі blockchain утворюють собою мережу комп'ютерів, на кожному з яких зберігається копія даних blockchain. Зазвичай це повна копія всіх блоків, але, в принципі, можна зберігати лише потрібні на конкретному комп'ютері дані.

Завдяки цьому вимкнути або зламати blockchain практично неможливо, оскільки для цього треба вимкнути або зламати всі комп'ютери. Поки є хоч один користувач, blockchain існує. Кожен новий користувач розширює і зміцнює цю мережу. Причому всі комп'ютери рівноправні, там немає організаторів, модераторів, контролерів і менеджерів. Кожен відповідає за себе сам.

Всі дані blockchain – блоки і їх вміст – відкриті завжди і для всіх. Ви легко можете прочитати будь-який блок і побачити всі записи в цьому блоці. Ви можете подивитися ланцюжок і відстежити зміну інформації. Таким чином, всі дані в blockchain легко перевірятися, а значить, вам не обов'язково довіряти іншим учасникам мережі, адже ви завжди можете їх перевірити і отримати гарантовано достовірну відповідь.

Для захисту даних і користувачів в blockchain широко використовується шифрування. Завдяки цьому ви одночасно отримуєте здавалося б несумісне – відкритість і достовірність за повної недовіри до інших учасників і, можливо, навіть їх зловмисне намірі.

Всі дані blockchain зберігаються на комп'ютерах користувачів blockchain-мережі. Всі користувачі мережі рівноправні і, взагалі кажучи, можуть робити все, що завгодно, в тому числі безуспішно намагатися обдурити інших користувачів. Заборонити їм ніхто не може, тому що все знаходяться в рівних умовах, мають рівні права і можуть в рівній мірі виконувати і навіть порушувати свої обов'язки.

Таким чином, користувачеві blockchain-мережі не потрібні ніякі посередники, наприклад, банки, держоргани, аудитори, контролери, страхові компанії або реєстратори. Тому що тут ні в кого просити дозволу, нічия зручно зайнята позиція не дає ніяких додаткових прав або можливостей, нічий авторитет не захищає вас більше, ніж ви самі себе можете захистити.

Увійшовши в blockchain-мережу, користувач підключається до інших комп'ютерів мережі для того, щоб обмінюватися з ними даними: блоками і записами. Важливо, що ця мережа ніяк не прив'язана до географії, тобто користувач з Києва може одночасно підключитися до користувачів з Пекіна, Лондона, Нью-Йорка і Буенос-Айреса. І це, до речі, також захищає його від будь-яких регіональних особливостей.

Таким чином, маючи достовірну інформацію про право власності, стан документообігу, грошових транзакціях тощо надійно захистити потенційних інвесторів, зробивши

Впровадження технології blockchain в сфері грошового обігу приведе до абсолютної прозорості та доступності до інформації щодо використання, наприклад, бюджетних коштів, що в свою чергу приведе до різкого зниження зловживань в бюджетній та фінансових сферах.

Впровадження технології банківській сфері безумовно приведе до зникнення банків як фінансових посередників, спрощення та скорочення часу для проведення розрахунків між споживачами та постачальниками товарів та послуг. Наприклад, коли видача банківських кредитів буде фіксуватися в blockchain, то ніхто вже не зіткнеться з кредитним шахрайством. Та й «дірки» в банківських балансах також будуть наочно видно, тому і великих банкрутств вдасться уникнути. Афери з іпотечними квартирами і кредитними автомобілями будуть просто неможливі – і багато людей уникнуть проблем і грошових втрат. Навіть державні послуги, пов'язані з оформленням документів, видачею і підтвердженням прав і довідок, можна реалізувати у вигляді зручного і відкритого реєстру на базі blockchain.

Ця технологія здатна подолати фінансування тероризму, торгівлю людьми, незаконний обіг озброєнь та наркотичних засобів.

Підводячи підсумок, можна констатувати: ця надійна і відкрита технологія скоро змінить наше життя. Винахід цієї технології можна порівняти з винаходом інтернету. Переможцями в конкурентній боротьбі будуть ті компанії, установи і навіть країни, які першими застосують в своєму повсякденному житті цю новітню технологію.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про захист іноземних інвестицій на Україні». Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, N 46, ст.616.

2. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року "Про Стратегію національної безпеки України".

3. Горбенко І.Д., Горбенко Ю.Д., Інфраструктури відкритих ключів. Електронний цифровий підпис. Теорія та практика застосування: монографія. – Харків : Видавництво «Форт», 2010. – 608 с.

4. Горбенко І.Д., Горбенко Ю.Д., Прикладна криптологія: Теорія. Практика. Застосування: Підручник для вищих навчальних закладів. – Харків : Видавництво «Форт», 2013. – 880 с.

5. Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері, схвал. розп. Кабінету міністрів України від 15.08.2012 р. №569-р.

6. Сідак В.С. Критеріальна оцінка стану захисту комерційної таємниці субєктів господарювання / Зовнішня торгівля. Економічна безпеки. – Університет економіки та права «КРОК». – №6. – 2011. – С 134-143.

7. Грушко В.І. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи: монографія / С.М. Лаптєв, В.І. Грушко [та ін.]; за ред. О.А. Кириченка, М.П. Денисенка, В.С. Сідака. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2010. – 412 с.

8. Інтернет ресурс: Ел. версія газети «FinancialTime», https://www.ft.com/

9. Інтернет ресурс: Інтернет-журнал «BankersAlmanac», http://forms.bankersalmanac.com/

10. Інтернет ресурс: Інтернет-журнал «CoinSpot», http://coinspot.io/news/

11. Інтернет ресурс: Інтернет-журнал «Forklog», http://forklog.com/

12. Інтернет ресурс: Інтернет-журнал «Xcoin», www.xcoin.com

Абубакар Муми
аспирант
ВНЗ «Университет экономики и права «КРОК»
Научный руководитель: Рокоча В.В., доктор экономических наук, профессор

Роль монетарного сектора в обеспечении экономической безопасности государства

Исследована роль монетарного сектора в обеспечении экономической безопасности страны, определены особенности влияния денежно-кредитного регулирования на уровень отечественной экономической безопасности.

Вопросы экономической безопасности приобретают особую актуальность для глобализирующихся стран. Это явление всегда характеризуется обострением противоречий, которые являются результатом кризисных ситуаций. Глубина и характер развития кризиса могут поставить под угрозу само существование социально-экономической системы страны. В этом случае одна из первоочередных задач – обеспечение экономической безопасности.

Методологической основой исследования являются диалектический подход к изучению экономических явлений, а также общетеоретические и специальные методы научного познания: сравнительный анализ, причинно-следственный анализ.

Специфика экономической безопасности государства, как экономической категории, состоит в том, что она постоянно отображает уровень эффективности функционирования всех ее структурных элементов, в том числе монетарной (банковской) составной, что позволяет вовремя выявить угрозы и избежать опасности причинения ущерба государству, экономической системе и национальным экономическим интересам с целью обеспечения их стабильного развития и роста.

В обстоятельствах глобализации задача обеспечения экономической безопасности национальной экономики становится особенно важной. Среди всех аспектов обеспечения последней, одну из главных ролей играет механизм монетарного регулирования.

В рыночных условиях, когда административные рычаги регулирования хозяйства сводятся к минимуму, одним из важнейших инструментов воздействия государства на ход экономических процессов является монетарная политика.

Денежно-кредитная (монетарная политика) – это совокупность взаимосвязанных мероприятий, которые проводит государство через свой центральный банк в сфере регулирования денежного обращения и кредитования с целью содействия экономическому росту, сдерживанию инфляции на необходимом уровне, обеспечение стабильности денежной единицы, занятости населения и выравнивание платежного баланса [1].

Влияние монетарной политики на экономическую безопасность большинство ученых изучают с точки зрения содействия реализации национальных экономических интересов. Так, Бугрий М. в своей работе определяет особенности влияния денежно-кредитной политики на экономическую безопасность государства, рассматривается как способность государства к защите национальных экономических интересов от внешних и внутренних угроз и способность экономики хранить и обновлять критический уровень производства в кризисных ситуациях [1].

Исходя из национальных экономических интересов, Свиридов Е.Ю., денежно-кредитную

сферу рассматривает, как важную составляющую государственного суверенитета в экономике [2].

Таким образом, главным аспектом общего воздействия денежно-кредитного регулирования на состояние экономической безопасности государства является обеспечение экономического суверенитета, способность самостоятельно реализовывать и защищать национальные интересы, создавать благоприятный инвестиционно-инновационный климат, развивать интеллектуальный потенциал [3].

Экономическую безопасность нужно рассматривать как важнейшую качественную характеристику экономической системы, которая определяет способность поддерживать последовательную реализацию национально-государственных интересов, устойчивую дееспособность хозяйствующих субъектов, нормальные условия жизнедеятельности населения.

Такое понимание сущности ЭБГ предусматривает, по крайней мере, два концептуальных вывода.

1. Экономическая безопасность страны должна обеспечиваться, прежде всего, эффективностью самой экономики..

2. Обеспечение экономической безопасности государства не может осуществляться чисто рыночными механизмами саморегуляции.

Кроме того, если рассматривать ЭБГ как системную категорию, то есть как совокупность элементов, образующих определенную целостность, то можно согласиться с теми учеными, которые считают, что главное системное требование ЭБГ заключается в обеспечении развития экономики страны и, как минимум, в образовании предпосылок для ее выживания [4, с. 127-129].

Проблема экономического суверенитета Украины особенно обостряется в условиях роста уровня долларизации экономики страны, ведь сегодня цивилизованный мир ведет тайные войны в виде экономической экспансии.

Селивестрова И.А. рассматривая сущность безопасности денежного рынка и инфляционных процессов, освещает финансовый аспект экономической безопасности [5].

Также одним из главных монетарных факторов обеспечения экономической безопасности государства, предусматривает реализацию национального экономического интереса обеспечения беспрепятственного выполнения экономических функций денег и кредита, касается доступности кредитных ресурсов для бизнеса и граждан, возможности денег обеспечивать обмен товарами и услугами, сбережения, инвестиции и международную торговлю. Этот аспект является основополагающим для эффективного обеспечения инвестиционной, научно-технологической, производственной, социальной безопасности.

Монетарная политика непосредственно влияет на показатель уровня жизни населения, играет большую роль в обеспечении социальной и демографической составляющей экономической безопасности.

НБУ при реализации монетарной политики оказывает влияние на ВВП, ИПЦ, курс доллара и процентная ставка коммерческих банков, которые используются для оценки уровня экономической безопасности национальной экономики.

Монетарная политика является результативной в условиях развитой рыночной экономики, институциональной и юридической инфраструктуры, доминирование в обществе предпринимательской психологии, высокой степени зависимости экономических субъектов от кредитов и низких или предполагаемых параметров инфляции.

Список использованных источников:

1. Губенко И.В. Влияние монетарного регулирования на обеспечение экономической безопасности национальной экономики / И.В. Губенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://eforum-lntu.com/assets/files/articles/2012/4/6.pdf

2. Бугрий М. Роль денежно-кредитной политики в обеспечении экономической безопасности государства / М.Г. Бугрий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/e-journals/PSPE/2010_1/Bugriy_110.htm

3. Свиридов Е.Ю. Финансово-банковский аспект экономической безопасности государства / Е.Ю. Свиридов // Проблемы и перспективы развития банковской системы Украины: сб. наук. трудов / Государственное высшее учебное заведение «Украинская академия банковского дела Национального банка Украины». – Сумы, 2011. – Вып. 33. – С. 185-191

4. Савицкий А.В., Хомяк В.Р. Влияние монетарной политики на экономическую безопасность Украины / А.В. Савицкий, В.Р. Хомяк // Финансы Украины. – 2007. – №10 .. – С. 51-59

5. Экономическая и национальная безопасность : учеб. / под ред. Е. А. Олейникова. – М. : Экзамен, 2004. – 768 с.

6. Селиверстова И.А. Безопасность денежного рынка и инфляционных процессов как элемент финансовой безопасности Украины / И.А. Селиверстова, А.И. Шемет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/e-journals/PSPE/2010_3/Shemet_310.htm

Нижник Я.С.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Румик І.І., кандидат економічних наук, доцент

Мережевий маркетинг та фінансова піраміда

Мережевий маркетинг у сучасному суспільстві у багатьох випадках є переродженою фінансовою пірамідою. Тіньовий мережевий маркетинг проявляється вкладанням грошей у віртуальні послуги і тим самим не відрізняється від фінансової піраміди.

Мета роботи роз'яснити різницю між справжнім мережевим маркетингом та фінансовою пірамідою та застерегти їх від шахрайства.

Мережевий маркетинг – це система організації бізнесу та компенсацій, що використовується компаніями прямого продажу, за якої дистриб'ютор чи незалежний продавець може отримувати дохід не лише від обсягу особистого продажу продуктів і послуг, а й від обсягу продажу, здійсненого через мережу інших незалежних продавців, які були ним залучені та навчені для бізнесу.

Фінансова піраміда – це організація, членство в якій набувається за умови внесення певних платежів, внесків чи іншої оплати і дозволяє отримувати прибуток членам організації в залежності від кількості залучених ними учасників.

Але в мережевому маркетингу присутня ефективна система продажу товару та послуг, де у фінансовій піраміді це явище відсутнє.

У багатьох країнах світу система фінансової піраміди заборонена, тому ми зараз бачимо, що починають з'являтися нові «гібридні» мережеві системи, такі як:

«4 слона» – вкладання грошей у вигляді подарунків для нових членів системи;

«Kairos planet» – вкладання грошей у розвиток неіснуючих IT технологій.

«Organo gold» – вкладання своїх грошей у продаж кави.

Схема залучення продавців у систему мережевого маркетингу

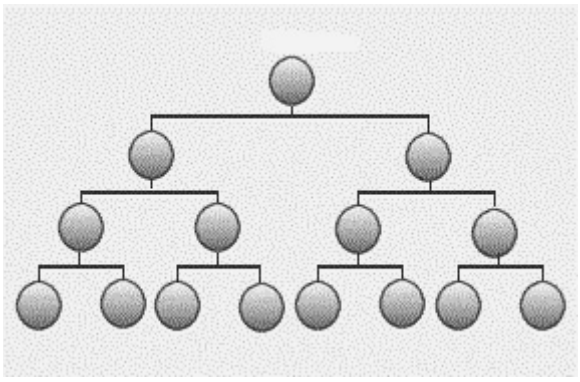
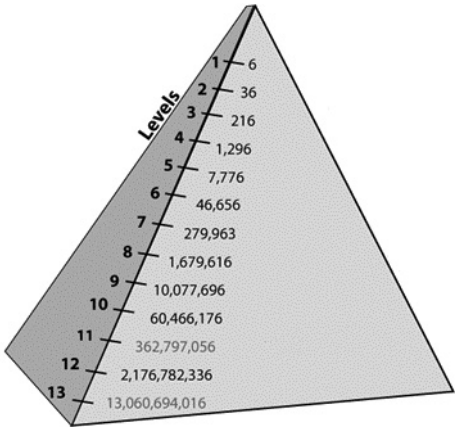


Схема фінансової піраміди і залучення коштів людей по рівням (levels)



Порівнюючи ці схеми, на перший погляд, ми бачимо, що вони мають схожість між собою. І в схемі мережевого маркетингу та у схемі фінансової піраміди спостерігається ідентичність побудови: вступ до компанії та побудова своєї структури для збільшення прибутку.

Людям не варто вірити в заробляння «легких грошей», особливо під час кризи, треба

бути обачними. Гасло: «Приходь до нас і ти станеш міліонером» – це психологічне вплив на людину.

Отже, для економіки нашої країни будь-яка система мережевого маркетингу є неперспективною для розвитку нашої економіки, тому що ця система не оподатковуються. Для людей, які розраховують отримати гроші за залучення інших людей, існує ризик бути обманутими.

Список використаних джерел:

1. Савельева Н. Сетевой маркетинг: прекарный труд и организации-паразиты // Журнал исследований социальной политики. – 2015. – № 1 (15). – С. 65-80.

2. Фінансова піраміда: поняття та криміналістичні ознаки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.naiau.kiev.ua/chasopis/materials/16

Никишин Е.В.
аспирант
ВНЗ «Университет экономики и права «КРОК»
Научный руководитель: Терехов В.И., доктор экономических наук, профессор

Рациональные методы управления экономическим обеспечением продовольственной безопасности региона

Изложены основы и направления экономического обеспечения продовольственной безопасности рациональными методами, основанных на математическом моделировании и экспериментальном исследовании динамической системы.

Обеспечение продовольственной безопасности региона является актуальной экономической проблемой в условиях трансформации экономики Украины. Целью исследования являются принципы построения экономического обеспечения продовольственной безопасности региона (ЭО ПБР). Материалом исследования послужило состояние и тенденции продовольственной безопасности Киевского региона. Методами ЭО ПБР являются рациональные методы познания: математическое моделирование и экспериментальное исследование. Полученными результатами является представление о ЭО ПБР как сложной открытой неуравновешенной объемной самоорганизующейся системы, подчиняющейся закону структурно-функциональной устойчивости систем. Это определяет новизну решения проблемы, для которой необходимо системное изучение; математический расчет; прогноз и модель, основанная на расчетах; апробация модели. Новизной является использование теории устойчивости систем для прогнозирования её динамики и формулировка Закона структурно-функциональной устойчивости систем.

На первом этапе происходит обобщение эмпирических сведений, их логическое объяснение, создание научных гипотез, теорий и законов. На втором: математическое доказательство, построение математической модели, составление характеристических уравнений, оценка степени устойчивости системы [1, с.45]. Третье: делается прогноз развития компонентов и системы ЭО ПБР. Четвертое: экспериментальное исследование математической модели, соответствия выявленным законам. Закон как системное проявление независимых повторяющихся событий, постоянство действия которого объясняется подчинением закономерностям, описываемых моделями, имеет универсальное применение для различных социально-экономических систем.

Положения, разрабатываемые современной экономической наукой, концепции функционирования сложных социально-экономических систем исходят из детерминированного характера динамики системы. Происходящие внутри системы процессы носят синергетический характер. Функционирующая система характеризуется собственным сложным динамическим поведением. Разнообразие динамических характеристик в поведении системы, а также комплекс процессов можно описывать динамическими моделями с ограниченным числом переменных на основе нелинейных дифференциальных уравнений [2, с.145]. Эта концепция определяет варианты динамики развития определенным набором комбинаций, позволяет прогнозировать поведение системы, разрабатывать модели и методы управления системой.

При моделировании динамики социально-экономической системы необходимо учитывать понятия, которые характеризуют функционирование и развитие системы, а именно: со-

стояние, поведение, равновесие, устойчивость, развитие [3, с.251]. Устойчивость социально-экономической системы определяет способность сохранять равновесное состояние, описываемое системой параметров, противостоять дестабилизирующим воздействиям факторов и изменениям внешней среды, внутренним трансформациям системы, возможность адаптироваться к изменениям, сохраняя неизменным поведение, целостность структуры и развитие в долгосрочной перспективе.

Операционально-замкнутые системы, в динамическом развитии приобретают структурно-функциональную устойчивость при достижении системообразующими компонентами пропорций, обеспечивающих стабильный характер развития, что является необходимым и достаточным условием гармоничного существования сложных неравновесных объемных систем. Компоненты системы одновременно являются приоритетными направлениями инвестиционных вложений в регионе, которые имеют целью долгосрочное развитие. Система контроля продовольственного обеспечения региона должна охватывать кроме производства продовольствия, контроль состояния необходимых параметров экономической безопасности региона.

Основными направлениями развития региона являются:

1. Реализация политики промышленного развития. Диверсификация экономики, уменьшение зависимости от ввоза товаров, рост фондоотдачи.
2. Рост производительности труда сельскохозяйственного производства.
3. Обеспечение экологической безопасности и рационального управления ресурсами.
4. Развитие логистической инфраструктуры. Строительство дорог, энергосистем и связи, хранилищ и терминалов способствует сокращению производственных затрат и потерь, снижению угроз и рисков.
5. Жизнеобеспечение населения. Рост занятости населения, инвестиции в образование и здравоохранение создают предпосылки экономического роста. Увеличение доходов предприятий и населения, позволяют направлять инвестиции в сферы жизнеобеспечения (обеспечение водой, жильем, коммунально-бытовыми услугами, предметами первой необходимости, транспортное и информационное обеспечение).
6. Обеспечение социального развития, демократическое управление и повышение уровня благосостояния населения. Рост благосостояния, покупательной способности населения способствует увеличению объемов производства, стимулирует развитие инфраструктуры, увеличивает спрос на услуги образования и здравоохранения, стимулирует активность населения.

Эффективность контроля продовольственной безопасности и устойчивого развития отраслей АПК достигается организацией региональных институциональных образований, мониторинг устойчивости функционирования системы, прогнозирование состояний системы на основе закона структурно-функциональной устойчивости систем:

Операционально-замкнутая объемная неравновесная система в процессе динамичного развития достигает структурно-функциональную устойчивость и гармоничное строение при соотношении компонентов системы значений обобщенных *p*-пропорций, численно равных корням уравнения золотой пропорции, которые являются аттракторами состояний системы.

Дискретное изменение социально-экономического состояния позволяет определять начало перехода в новое фазовое состояние по отклонению от состояния равновесия, устанавливать численное соотношение компонентов в новом равновесном состоянии. Изменения состояния определяется в ходе экспериментального исследования, которое является необходимым способом проверки истинности математического моделирования.

Выводы

Экономическое обеспечение продовольственной безопасности региона должно строиться методами рационального познания математического моделирования и экспериментального исследования на основе закона структурно-функциональной устойчивости систем.

Основными направлениями развития ЭО ПБР является анализ и развитие системообразующих компонентов продовольственной безопасности региона.

Список использованных источников:

1. Нікішин Є.В. Контроль стійкості системи продовольчої безпеки в умовах сталого розвитку економіки регіону / Є.В. Нікішин // Вісник Дніпропетровського університету. Економіка. – Вип. 9 (1). – 2015. – С. 41–46.

2. Сергеева Л.Н. Моделирование поведения экономических систем методами нелинейной динамики (теории хаоса) / Л. Н. Сергеева. – Запорожье: ЗГУ, 2002. – 227 с.

3. Волкова В. Н. Основы теории систем и системного анализа / В. Н. Волкова, А. А. Денисов – СПб. : Изд-во СПбГТУ, 1999. – 512 с.

Новосьолов А.В.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Одягайло Б.М., доктор економічних наук, професор

Інструменти хеджування цінових ризиків на аграрних товарних ринках

Досліджена проблема цінових ризиків у аграрному бізнесі, через високу волатильність цін як на Українському спотовому ринку так і на світових біржових майданчиках. Розроблено механізми хеджуваня для українських виробників за допомогою ф'ючерсної торгівлі на міжнародних біржах, а також за допомогою контрактів типу АА.

Економічна система нашої країни потребує структурних змін, пов'язаних з невідповідністю основних параметрів її розвитку суспільним потребам. У зв'язку з цим постає питання про важелі, які можуть бути застосовані для забезпечення цих змін. Доволі гостро стоїть проблема застосування неадміністративних важелів встановлення параметрів кон'юнктури ринків окремих видів товарів.

Невідповідність регуляторних механізмів потребам суб'єктів ринкових відносин характерна й для аграрного сектора економіки України. Особливою гостротою відзначається проблема формування цін на сільськогосподарську продукцію. З огляду на глобалізаційні процеси, зростання населення на планеті слід очікувати прискорення темпів розвитку сільського господарства, що потребує застосування ефективних механізмів регулювання виробництва, переробки та збуту продукції. Тривалий виробничий період в галузі зумовлює низьку еластичність пропозиції. Великий вплив на формування цін на сільськогосподарську продукцію мають сезонність, коливання обсягів виробництва, природно-кліматичні умови. Сукупний вплив зазначених чинників підвищує ризики аграрного бізнесу. Подолання їх негативного впливу на підприємницьку діяльність у сільському господарстві зумовлює необхідність застосування прогресивних елементів ринкового регулювання, серед яких – біржова ф'ючерсна торгівля.

Біржовий ринок сільськогосподарської продукції знайшов відображення в працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: Ю.П. Воскобійник, В.А. Галанова, В.О. Гниляк, А.Г. Грязнова, О.І. Дегтярьова, Р.П. Дудяк, О. Елдер, Р. Елліотт, Р.В. Корнеєва, М.О. Солодкий, О.М. Сохацька, Дж. Хал, Д. Швагер, О.М. Шпичак, В.М. Яценко.

Однак, незважаючи на великий обсяг наукових досліджень біржової ф'ючерсної торгівлі сільськогосподарською продукцією, деякі теоретико-методичні та практичні питання ще не мають належного обґрунтування. Залишаються нерозв'язаними питання, які забезпечують розвиток біржової ф'ючерсної торгівлі окремими видами сільськогосподарської продукції з урахуванням інтересів агровиробників. Саме це і зумовлює актуальність теми.

Метою дослідження є розробка теоретичних положень, методичних та практичних рекомендацій щодо організаційних та економічних засад розвитку біржової ф'ючерсної торгівлі на ринку сільськогосподарської продукції.

Для досягнення поставленої мети виникає необхідність вирішення таких основних задач:

- оцінити ефективність діяльності бірж на товарному ринку в країні загалом та аграрному зокрема;
- уточнити сутність поняття "ф'ючерсний контракт" як основної складової сучасної біржової торгівлі;
- визначити зміни у функціях бірж з впровадження нових інструментів торгівлі та сфор-

мувати сучасне бачення розвитку біржової ф'ючерсної торгівлі сільськогосподарською продукцією;

- розробити методичний підхід до визначення найбільш ліквідних за кількістю укладених контрактів ф'ючерсів на сільськогосподарську продукцію;

- дослідити сучасний стан біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією та визначити базисні ризики під час здійснення реалізації аграрної продукції за спотовими контрактами в Україні з урахуванням ф'ючерсних цін на зарубіжних біржах;

- обгрунтувати методику формування розрахункової ціни та розмірів гарантійних внесків під час ф'ючерсної торгівлі контрактами на сільськогосподарську продукцію;

- запропонувати ефективну організаційну модель біржової торгівлі на ринку сільськогосподарської продукції з урахуванням регулятивних механізмів;

- розробити для біржового ринку країни специфікації ф'ючерсних контрактів на найбільш ліквідні сільськогосподарські культури;

- розрахувати обсяги торгівлі ф'ючерсних контрактів на сільськогосподарську продукцію, виходячи зі страхування цінових ризиків та спекулятивних операцій.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною базою для здійснення дослідження стали положення сучасної економічної теорії стосовно розвитку біржової торгівлі, системний підхід до вивчення процесів розвитку біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією.

Під час дослідження були використані загальнонаукові та спеціальні методи, зокрема: аналіз і синтез (для формування теоретичних узагальнень та висновків), індукції та дедукції (під час формування специфікацій ф'ючерсних контрактів), узагальнення та абстрагування (для розкриття сутності понять, які застосовуються в біржовій діяльності). Під час дослідження зміни функцій та структури бірж під впливом нових інструментів торгівлі було застосовано факторний аналіз.

У результаті дослідження була розрахована та перевірена на достовірність кореляція між цінам на аграрну продукції на світових біржах та українськими спотовими цінами. Більш того за останні 5 років Україна все більше інтегрується у світовий аграрний ринок і посідає 2-ге у світі місце за експортом аграрної продукції, таким чином кореляція внутрішніх цін в Україні та світових на біржових майданчиках як на CBOT так і на Euronext зростає з кожним роком.

Завдяки досягненню високої кореляції український виробник аграрної продукції може хеджувати свої цінові ризики за допомогою міжнародних аграрних бірж. Ціновий ризик зводиться до базисного ризику, який в свою чергу суттєво нижчий.

Список використаних джерел:

1. Гниляк В. О. Особливості формування ф'ючерсного ринку в Україні / В. О. Гниляк // Наук. вісник Національного аграр. ун-ту. – К. : НАУ, 2003. – Вип. 66. – С. 248–251.

2. Солодкий М. О. Біржовий ринок : навч. посіб. / М. О. Солодкий. – К. : Аграрна освіта, 2010. – 565 с.

3. Chicago board of trade [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.cmegroup.com.

4. USDA Agricultural Projections to 2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.usda.gov.

Олійник І.І.
студент магістратури,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Петрова І.Л., доктор економічних наук, професор

Маркетингові стратегії організації сфери послуг

Сфера послуг займає провідне місце в сучасній економіці. Ефективність її функціонування залежить від застосування маркетингових стратегій.

Одним з основних напрямків розвитку сучасної економіки за останні два десятки років є сфера послуг, яка стрімко розширюється. У провідних європейських країнах, а також у Сполучених Штатах Америки і Японії, кількість співробітників, що працюють у сфері послуг, перевищує число зайнятих у всіх інших галузях разом узятих. Сектор громадських і приватних послуг у цих країнах становить 60 – 70% від загального обсягу національного виробництва. У міжнародній торгівлі послуги нараховують приблизно чверть суми загального світового експорту. В останні роки істотно розширилася сфера застосування маркетингу, зараз він широко використовується і підприємствами сфери послуг.

Послуга – це будь-яка діяльність чи благо, яку одна сторона може запропонувати іншій. Послуга по суті своїй є невловимою і не призводить до передачі власності. Оренда готельного номера, зберігання грошей у банку (депозит), перельоти на літаку, візит до лікаря, стрижка в перукарні, відвідування спортивних змагань, перегляд кінофільму, ремонт автомобіля, консультація в адвоката – всі ці щоденні операції пов'язані з придбанням послуги.

До недавнього часу організації сфери послуг поступалися фірмам-виробникам за інтенсивністю використання маркетингу. Багато фірм, що працюють у сфері послуг, дуже малі за розміром (шевські майстерні, перукарні, хімчистки) і вважають маркетинг занадто дорогим. Послуги інших організацій (коледжів, госпіталів) тривалий час користувалися великим попитом і донедавна не мали потребу в маркетингу. Треті (юридичні, медичні і бухгалтерські компанії) вважали, що користуватися маркетингом негідно. Організації, що надають «делікатні» послуги, навіть і не думали застосовувати маркетинг у своїй діяльності, оскільки це було б нерозсудливо з їх боку.

Складовою маркетингу послуг є внутрішній маркетинг (internal marketing). Це маркетинг організації сфери послуг, що використовується для навчання й ефективної мотивації співробітників, які безпосередньо контактують з клієнтами, а також підготовки всього обслуговуючого персоналу до роботи в команді і забезпеченню задоволення споживача.

Двосторонній маркетинг означає, що сприйняття якості послуги в значній мірі залежить від якості взаємодії покупця з продавцем у процесі придбання послуги. У маркетингу товарів якість придбаних товарів часто майже не залежить від того, як придбано цей товар. Але в маркетингу послуг якість обслуговування залежить як від постачальника послуг, так і від якості постачання. Ефективна взаємодія постачальника і споживача має велике значення для задовільної передачі послуги. Покупець судить про якість послуги не тільки по якісних характеристиках (результат операції; смак страви, поданої в ресторані), але також і за функціональними характеристиками (чи проявляє доктор турботу і зберігає конфіденційну інформацію, чи був офіціант ввічливий і ввічливий). Кожна взаємодія є, свого роду, «моментом істини» для постачальника, під час якого в споживача складається певне враження не тільки про окрему

послугу, але й про організацію в цілому. Таким чином, професіонали не повинні вважати, що вони задовольняють клієнтів, просто пропонуючи технічно гарне обслуговування.

Маркетологи повинні зробити послугу більш відчутною; підвищити продуктивність праці людей, що надають послуги, які невіддільні від своїх товарів; стандартизувати якість і звести до мінімуму його мінливість; враховуючи неможливість зберігання послуги, вони повинні синхронізувати попит і пропозицію.

Підприємства сфери послуг звичайно завжди відставали від фірм виробників у прийнятті та використанні маркетингових концепцій, але зараз ця ситуація змінюється. Стратегія маркетингу послуг повинна включати в себе не тільки зовнішній, але і внутрішній маркетинг для мотивування службовців, а також двосторонній маркетинг. Щоб домогтися успіху, маркетологи послуг повинні створювати конкурентну диференціацію, пропонувати висока якість послуг і знаходити способи підвищення продуктивності.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф. Основи маркетингу: Пер. з анг. – 2-е європ. вид. – М., СПб.: К.: Видавничий дім “Вільямс”, 2001. – 944 с.

2. Ікс. – Оцінка ефективності впровадження заходів щодо вдосконалення менеджменту та маркетингу в інженерній сфері АПК .- М.: Ікс, 2000. – 29 с.

3. Басовский Л.Є. Маркетинг: Курс лекцій. – М.: ИНФРА, 2001. – 219 с.

4. Алексунін В.А. Маркетинг: Короткий курс. Навчальний посібник. – 2-е изд. – М.: Видавничий дім “Дашков і Ко”, 2001. – 191 с.

5. Полипенко М.М, Татарський Є.Л. Основи маркетингу: Навчально-методичний посібник. – М.: Видавничо-книготорговий центр “Маркетинг”, 2002. – 180 с.

6. Хлусов В.П. Основи маркетингу-М.: “Вид-во ПРІОР”, 2000. – 160 с.

Павлів В.В.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Федун І.Л., доктор економічних наук, професор

Характеристика та поточний стан системи пенсійного забезпечення в Україні

Пенсійне забезпечення є невід'ємною складовою функціонування кожної держави. В світлі цього держава повинна приділяти максимум уваги при забезпеченні та підтриманні потенціалу відповідної системи.

Історія становлення системи пенсійного забезпечення на теренах системи соціального захисту громадян вперше законодавчо була закріплена у 1956 році у Законі «Про державні пенсії». Відповідна система побудована упродовж входження України до складу СРСР, мала ознаки типової солідарної системи пенсійного забезпечення, що в подальшому відобразилось на сучасний стан системи пенсійного забезпечення в Україні [1].

Характеризуючи пенсійну систему України, зауважимо, що основа її побудови була успадкована з радянської системи пенсійного забезпечення після розпаду Радянського Союзу нагальною стала проблема у формуванні власної системи пенсійного забезпечення. Період початку 90-их років був чи не найскладнішим, оскільки такі фактори, як галопуюча інфляція, значне падіння промислового виробництва, а звідси, відповідно, і безробіття та катастрофічне зниження ВВП, усе більше поглиблювали проблеми у пенсійній системі України. Рівень ВВП протягом 1991–1995 рр. стрімко падав із частотою у 5–7% порівняно з попередніми роками (у 1991 р. – 91,3% до попереднього, у 1992 р. – 90,1% до попереднього, у 1993 р. – 85,8% до попереднього, у 1994 р. – 77,1% до попереднього, у 1995 р. – 87,8% до попереднього) [4].

Початок 90-х років XX ст. у соціальній сфері України, яка проходила етап зародження, основне завдання по забезпеченню пенсіонерів було покладено на Пенсійний Фонд України (далі – Фонд). Тобто поширювались явища затримки виплат пенсій на термін від 2 до 3 місяців, на початку 2000 років відбувались процеси списання з обов'язкових до виконання платежів Фонду на суму більше 7 млрд. грн., крім цього відповідний період, а саме з початку 1995 року, ознаменувався високим рівнем безробіття, високою інфляцією та тотальним занепадом економіки, що супроводжувалось банкрутством багатьох підприємств, всі ці події негативно впливали на той період на єдиний орган системи пенсійного забезпечення [3].

Даючи характеристику поточній діяльності Пенсійного Фонду України (далі – ПФУ), як єдиного домінуючого суб'єкта системи пенсійного забезпечення в Україні слід зазначити, що протягом останніх п'яти років відносно кардинальних зрушень у структурі його діяльності не сталось. Так, активи ПФУ протягом досліджуваного періоду зросли від 197 млрд. грн. на кінець 2011 року до 266 млрд. грн. станом на кінець 2015 року, тобто в річному прирості сукупна відносна величина приросту коливалась на рівні 10 – 13% щорічно, як це відображено на рис. 1., зафіксоване від'ємне значення зростання активів – 4,2% у 2014 році спричинено недоотриманням надходжень ПФУ за рахунок АР Крим. З огляду на це, держава надалі проводить політику функціонування однорівневої системи пенсійного забезпечення, тобто відсутня стратегія переходу до трьохрівневої системи. Відповідний факт підтверджується зростанням величини асигнувань до ПФУ із Державного бюджету України, щорічний приріст, яких складає 3–4 відсотки. Тобто станом на кінець 2015 року дефіцит ПФУ склав 94,8 млрд. грн., що у відносному вираженні складає 35,6% від загальних активів ПФУ [2].

Проводячи паралелі із зростанням активів ПФУ та структури джерел надходжень слід

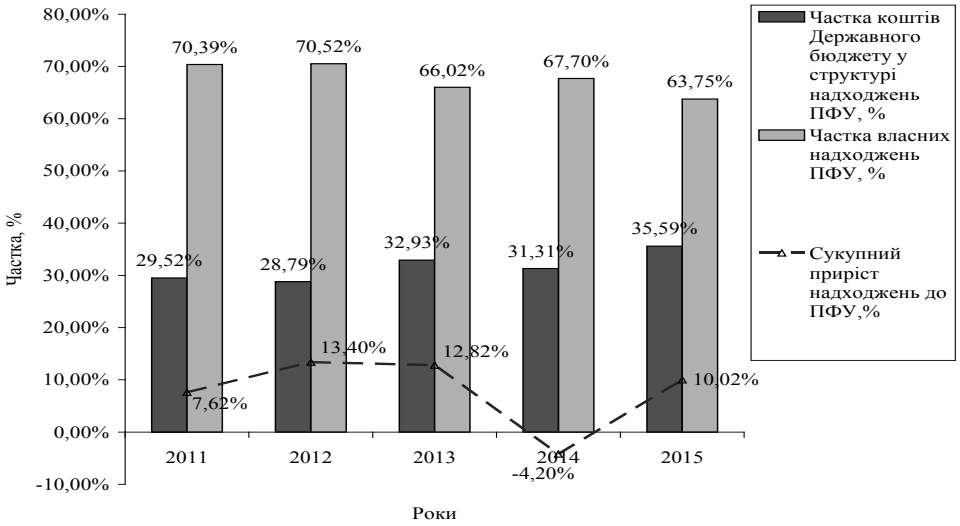


Рис.1. Структура надходжень до ПФУ за 2011–2015 роки

Джерело: [2]

зазначити, що зростання активів (надходжень) ПФУ в певній мірі здійснювалось за рахунок асигнувань із Державного бюджету України, оскільки темпи приросту власних надходжень ПФУ були значно меншими чим надходження від Державного бюджету, так для прикладу у 2013 та 2015 роках зростання величини надходжень по статтях балансу ПФУ отриманих коштів із Державного бюджету склали відповідно 29,06% і 25,06%, на противагу, відносних величин зростання у відповідних роках по статтям власних надходжень – 5,62% приросту на кінець 2013 року та 3,6% на кінець 2015 року [4]. Відповідні моменти можна пояснити, насамперед складними політичними процесами, які мали місце у 2013 – 2015 роках і тривають по сьогоднішній день, тому такі фактори, як: зростання безробіття, невизначеність на валютному ринку, можливість загострення конфліктів у державі, спад в економіці із закриттям певних ринків збуту продукції, змусили багато компаній зменшити витрати на відрахування до ПФУ та/або взагалі припинити свою діяльність.

Динаміка надходжень до ПФУ також вказує на той факт, що із кожним роком держава все більше заміщує недоотримані потоки ПФУ асигнуваннями із державного бюджету, як чітко вказано на Рис.1., їх частка зросла у більше чим 6% протягом 5 останніх років із 29,5 % у 2011 році до 35,6% у 2015 році. Така ситуація несе в собі ризик подальшого збільшення частки державних надходжень до ПФУ і відповідно значного навантаження на Державний бюджет України. В цьому випадку активне включення інших рівнів системи пенсійного забезпечення є вкрай необхідним, оскільки це, як позитивний фактор може призвести, до зменшення частки асигнувань із Державного бюджету України і перенаправлення коштів на розвиток окремих галузей чи процесів в економіці та відповідно підвищення рівня забезпеченості пенсіонерів, яке буде не повністю корелювати із рівнем відрахувань із Державного бюджету.

Список використаних джерел:

1. Закон України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” [Електронний ресурс]/ Верховна Рада України – Електрон. дан. (1 файл). – 2014. – Режим доступу до стор.:http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1058-15. – Назва з домашньої сторінки Інтернету

2. Інформація про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2015 рік [Електронний ресурс]/ Пенсійний Фонд України. – Електрон. дан. (1 файл). – 2015. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article?art_id=210010&cat_id=94750. – Назва з домашньої сторінки Інтернету

3. Історичні аспекти розвитку пенсійної системи [Електронний ресурс]/Пенсійний фонд України. – Електрон. дан. (1 файл). – 2013. – Режим доступу:http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article?art_id=208504&cat_id=95711. – Назва з домашньої сторінки Інтернету

4. Офіційний сайт Держаного комітету статистики України [Електронний ресурс]/Державний комітет статистики. – Електрон. дан. (1 файл). – 2015. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. – Назва з домашньої сторінки Інтернету

Павлюченко Я.К.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Петрова І.Л., доктор економічних наук, професор

Нові аспекти сучасного продакт-плейсмент в Україні

В сучасних умовах, коли використання існуючого комплексу маркетингових комунікацій виявляється недостатнім, не кажучи вже про традиційні методи просування продукції, настає «золотий» період у розвитку маркетингового напряму продакт плейсмент, як PR-технології імплементації у свідомість споживача образів, ситуацій та установок, щодо рекламованого продукту. Застосування продакт-плейсмент є дуже ефективним майже для всіх напрямків бізнесу. Разом з тим, правила застосування продакт-плейсмент із погляду можливих порушень економічних законів ринку, прав споживачів, дотримання правових норм є недостатньо вивченим питанням.

Продакт-плейсмент є рекламним прийомом, який полягає в тому, що реквізит у фільмах, телепередачах, комп'ютерних іграх, музичних кліпах або книгах має реальний комерційний аналог. Зазвичай демонструється сам рекламований продукт, його логотип, або згадується про його хорошу якість [1]. Разом з тим, згідно законодавства багатьох країн до яких відноситься і Україна продакт-плейсмент не підпадає під визначення „легітимної" реклами.

На етапі зародження продакт-плейсмент сприймався в основному через художні фільми, потім швидко завоював рекламу на телебаченні та радіо в якості альтернативи прямої реклами, і в реаліях сьогодення охопив всі медіа жанри.

Сьогодні продакт-плейсмент вже перестав бути новаторською тактикою і впевнено захоплює рекламний ринок, переростаючи в ключову маркетингову стратегію. Про активний розвиток продакт-плейсмент свідчать такі цифри:

- близько 70% рекламодавців використовують продакт-плейсмент [1];
- в кіноіндустрії Голівуду наданням послуг продакт-плейсмент займаються близько 200 спеціалізованих рекламних агенцій (не враховуючи рекламні агенції широкого профілю) [2, с. 9];
- приріст доходів рекламних компаній США від продакт-плейсмент у 2014 році склав 12,8% або 6,01 млрд. доларів порівняно з попереднім роком. При цьому відмічається подальше прискорення тенденції зростання, оскільки приріст доходів у першій половині 2015 року склав 13,2% [3].

Українські маркетологи також активно використовують технологію продакт-плейсмент, про що свідчить наявність спеціалізованого національного Інтернет-ресурсу, де можна укласти угоду з приводу розміщення продакт-плейсмент реклами та партнерами якого виступають ключові українські медійні групи – „1+1", „Інтер", „Перший національний канал" та інші [4].

Товари які рекламуються за допомогою продакт-плейсмент можуть варіюватись в залежності від традицій, уподобань, розвитку ринків, законодавства конкретної країни. Проте, оскільки найбільш потужні канали поширення продакт-плейсмент – кіно та відеокліпи мають міжнародне поширення, то можна говорити про типовий інтернаціональний перелік товарів, які найчастіше зустрічаються в продакт-плейсмент. Такими товарами є автомобілі, електроніка, косметика, алкогольні та тютюнові вироби, продукти харчування.

Привабливість продакт-плейсмент для рекламодавців полягає у більшій ефективності і меншій вартості порівняно з іншими видами реклами. Водночас ці риси продакт-плейсмент зу-

мовлюють необхідність державного регулювання даного типу реклами, оскільки відкривають широкі можливості для зловживань таких типів:

- порушення прав споживачів (аудиторії медіа контенту);
- порушення авторських прав компаній-власників торгівельних марок;
- існування „тіньового сектору" на ринку реклами, що пов'язане із слабкістю юридичних та економічних механізмів контролю та припинення використання прихованої реклами.
- порушення Закону України „Про рекламу" при телевізійній рекламі алкогольної та тютюнової продукції.

Так, можемо зробити висновок, що даний прийом маркетингу є ефективним та достатньо затребуваним в практиці вітчизняних фахівців, проте, зауважимо, що існує необхідність активного регулювання з боку держави щодо застосування реклами типу продакт-плейсмент як найбільш поширеного різновиду прихованої реклами та напрацювання відповідних методів виявлення та запобігання недобросовісній рекламі, через наявність негативних явищ продакт-плейсмент.

Список використаних джерел:

1. Вільна Інтернет-енциклопедія Вікіпедія [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Продакт-плейсмент

2. Рошка А.В. Исследование эффективности технологии Product Placement при работе с детско-подростковой аудиторией : Выпускная квалификационная работа [Електронний ресурс] / А.В. Рошка // НИУ-ВШЭ, СПб. – 2013. – С. 9. – Режим доступу : https://www.hse.ru/data/2013/06/07/.../Рошка%20А.В_243_2013.docx

3. Дослідження агентства PQ Media / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.pqmedia.com/about-press-20150615.html

4. Департамент Product Placement : Рекламное Агентство «Интера» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.productplacement.com.ua

Приступюк Т.С.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Румик І.І., кандидат економічних наук, доцент

Розвиток ринку державних цінних паперів (на прикладі ОВДП)

Ринок державних цінних паперів (строкові, фондові запозичення на фінансовому ринку) – важливий елемент економічної системи різних країн. Під державними цінними паперами слід розуміти такі фінансові інструменти, які випускаються й гарантовано погашаються тільки державою. Держава ініціює емісію своїх боргових зобов'язань як ефективний у відповідних умовах засіб запровадження неінфляційного механізму ліквідації бюджетного дефіциту – емітуються не у гроші, а цінні боргові папери, наприклад державні облігації, під які залучаються відповідні кошти. Боргові зобов'язання Уряду України виступають головним чином у вигляді облігацій внутрішніх державних позик (ОВДП). Облігації внутрішньої державної позики – це цінні папери, що засвідчують внесення грошових коштів до державного бюджету і підтверджують зобов'язання уряду відшкодовувати їхнім власникам номінальну вартість цих паперів в обумовлені строки з виплатою доходу, якщо це передбачається умовами випуску.

Вивченням проблеми боргових зобов'язань України, в тому числі і внутрішніх у формі облігацій внутрішньої державної позики займались: П. Алонсо, В.В. Корнєєв, АВ. Малишев, П.П. Павлюк, О. В. Чайка та інші науковці.

Аналіз досліджень з даної теми дозволяє зробити висновки про те, що серед науковців недостатньо висвітлені питання щодо емісії облігацій внутрішньої державної позики.

Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні боргових зобов'язань України та в аналізі емісії коштів в облігації внутрішньої державної позики.

Законом України «Про внутрішній державний борг України» визначено, що внутрішнім державним боргом України є строкові боргові зобов'язання Уряду України в грошовій формі. До боргових зобов'язань Уряду України належать випущені ним цінні папери, інші зобов'язання у грошовій формі, гарантовані Урядом України, а також одержані ним кредити.

Валютні облігації внутрішньої державної позики (ОВДП) – це боргові цінні папери держави, випущені Міністерством фінансів України та номіновані у валюті, в основному в доларах США. Валютні облігації внутрішньої державної позики є одним із найнадійніших інструментів інвестування, який одночасно страхує девальваційні ризики та зберігає відсотковий дохід, що часто перевищує відсоткову ставку за депозитами. Купівля валютних ОВДП є альтернативою купівлі долара.

Валютні державні облігації не всі однакові. Розрізняють облігації, номіновані в іноземній валюті та індексовані на валютний курс – номіновані у гривні. Валютні облігації внутрішньої державної позики мають різний термін обігу – від року до трьох років.

Загальний обсяг емісії ОВДП установлюється Верховною Радою України в Законі «Про Державний бюджет України» в межах визначеного на поточний рік граничного розміру внутрішнього державного боргу та дефіциту Державного бюджету. Виходячи з установлених обмежень Кабінет Міністрів України своєю постановою визначає характер і умови розміщення облігацій.

Найбільш поширеною формою випуску облігацій є дисконтні облігації на пред'явника. За дисконтними облігаціями Міністерство фінансів України виплачує лише основну суму боргу, а

процент набуває форми дисконту до номінальної вартості при первинному розміщенні. Досить рідко Міністерство фінансів України випускає купонні облігації на пред'явника. Процент за купонними облігаціями виплачується емітентом у вигляді фіксованих платежів з визначеною умовами емісії періодичністю. Наприклад, наприкінці 2002 р. Міністерство фінансів розміщувало три види довгострокових процентних облігацій.

Облігації внутрішньої державної позики випускаються у бездокументарній формі, тобто вони існують як грошові документи у вигляді записів на рахунках у системі електронного обігу цінних паперів.

Функціонування ринку облігацій неможливе без чіткого розподілу функцій та повноважень його учасників, відповідно Міністерство фінансів України за дорученням уряду виконує функції емітента облігацій і гаранта своєчасного їх погашення та сплати доходу за ними. Основні повноваження Міністерства фінансів України:

- визначає час та обсяги розміщення облігацій;
- установлює терміни обігу облігацій, дати їх погашення та сплати доходу;
- визначає форми розміщення облігацій та етапи проведення аукціонів;
- установлює граничний рівень дохідності облігацій;
- оформляє випуски облігацій глобальними сертифікатами;
- забезпечує своєчасне погашення облігацій та сплату доходу за ними.

Національний банк України на підставі угоди з Міністерством фінансів України виконує функції генерального агента з розміщення облігацій та проведення платежів за ними. Національний банк України поширює повідомлення Міністерства фінансів України про розміщення облігацій. Повідомлення є пропозицією Міністерства фінансів учасникам первинного ринку укласти угоду про купівлю чи продаж облігацій на визначених у повідомленні умовах. Національний банк надсилає повідомлення разом із супровідним листом учасникам розміщення облігацій за допомогою задачі «ЛІГА» системи «ОВДП – online». Розміщення облігацій здійснюється у вигляді електронних торгів з використанням телекомунікаційної мережі передавання даних.

Національний банк України також збирає заявки на придбання облігацій і на їх підставі готує аналітичну інформацію для Міністерства фінансів, розподіляє облігації між учасниками їх розміщення згідно з умовами, визначеними Міністерством фінансів, здійснює розрахунки за результатами розміщення облігацій, зараховує облігації на рахунки в цінних паперах учасників розміщення облігацій, здійснює облік та зберігання глобальних сертифікатів, якими Міністерство фінансів України оформляє випуски облігацій.

Ринок облігацій внутрішньої державної позики непостійний, на ньому досить часто відбуваються неочікувані зміни обсягів та дохідності. Все це ускладнює роботу простих трейдерів і фінансових аналітиків. А методи оцінювання і прогнозування, що застосовуються на провідних біржах світу, досить часто не допомагають в аналізі ситуації та виявленні головних тенденцій розвитку ринку облігацій внутрішньої державної позики.

Перший в Україні закритий аукціон з розміщення ОВДП був проведений у Національному банку 10 березня 1995 р. З того часу за станом на 1 січня 2016 р. проведено 3512 аукціонів, що дало змогу залучити для фінансування дефіциту державного бюджету майже 65 114,2 млн грн. Облігації внутрішньої державної позики, номіновані в доларах США, з'явилися на українському ринку цінних паперів у другій половині 2011 р.

Дохідність облігацій, які можуть запропонувати купити в банку, також може відрізнятися на кілька десятих відсоткового пункту. На дохідність облігацій впливають такі фактори: випуск облігації: якщо 22.05.2015 р. уряд розміщував облігації з дохідністю 9,2% річних, то дохідність паперів випуску 19.06.2015 р. становила вже 9,3% річних; час, що залишився до закінчення терміну обігу; комісія, яку банк – первинний агент Мінфіну бере за свої послуги. Незмінною залишається тільки номінальна вартість однієї облігації – 1000 дол. США.

На перший погляд державні облігації, номіновані в доларах США, для потенційного ін-

весторів мають деякі: висока дохідність таких паперів – більше 9% річних у доларах, повна гарантія повернення всіх коштів державою від будь-якої суми вкладення.

Перевагою також можна вважати і той факт, що за вкладенні коштів у валютні облігації внутрішньої державної позики інвестори самі визначають термін інвестування. Максимально він може досягати трьох років, але якщо вкладник захоче повернути свої гроші раніше, то може продати папери на вторинному ринку.

Прибуток інвесторів від операцій з валютними облігаціями внутрішньої державної позики оподатковується. З доходу у вигляді інвестиційного прибутку від операцій з облігаціями внутрішніх державних позик, зокрема внаслідок зміни курсу іноземної валюти, стягують прибутковий податок за ставкою 5%. При одержанні такого доходу він перераховується в гривні за курсом Національного Банку України, що діє на момент отримання прибутку.

При цьому подбати про сплату податку інвесторам доведеться особисто. Облік фінансового результату операцій з інвестиційними активами веде платник податку самостійно, окремо від інших доходів і витрат. Звітним періодом є календарний рік.

Недоліками валютних ОВДП, на відміну від депозитів у доларах, експерти називають також складність цього інструмента для інвесторів. Купівля цінних паперів, серед яких і ОВДП, пов'язана з певними труднощами, зокрема, з необхідністю відкриття рахунку в цінних паперах, а це додаткові витрати, які зменшуватимуть дохідність.

Насьогодні недосконала законодавча та податкова база, а до того ще й мінлива політична ситуація в Україні призвели до того, що державні облігації поступово зникають із портфелів інвесторів. І хоча рівнозначної їм заміни на українському фінансовому ринку поки не існує, без дотримання урядом встановлених правил гри на ринку, логічно припустити, що така тенденція спостерігатиметься і надалі.

Але, все ж державні облігації перспективний і потужний інструмент позики й багато у чому привабливий цінний папір, значні обсяги операцій з яким на фінансових ринках розвинених країн говорять самі за себе.

Список використаний джерел:

1. Алонсо П. Государственная экономическая политика и фондовий ринок. // БизнесКонсалтинг. – К., 2014. – С. 2-9.

2. Корнєєв В.В. Фінансові зигзаги на ринку запозичень // Фінанси України. – №3., 2005. – С. 116-122.

3. Украинская экономика: целостный комментарий. Ноябрь 2008. Киев. Агентство гуманитарных технологий. "Виконт-пресс". – С. 8-15.

4. Чайка О. Стан, проблеми та перспективи ринку державних цінних паперів України // Вісник НБУ. – №1., 2009. – С. 15-17.

Приходько М.М.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Плетенецька С.М., кандидат економічних наук, доцент

Злиття та поглинання в умовах бізнесу

У роботі розглянуто сучасні тенденції міжнародних злиттів і поглинань. Наведено приклади одних з найбільших злиттів та поглинань за останній рік. Наведено приклади, як і світових випадків злиття і поглинання, так і випадків, які трапились в Україні.

Злиття і поглинання – сукупність процесів об'єднання бізнесу (капіталу), в результаті яких на ринку з'являються укрупнені компанії замість декількох меншого розміру. У процесі цих угод відбувається передача корпоративного контролю, включаючи купівлю та обмін активів.

Злиття – це інтеграція двох або більше господарюючих суб'єктів в одну економічну одиницю. Поглинання передбачає встановлення контролю над суб'єктом господарювання шляхом придбання більше 30% його статутного капіталу при збереженні юридичної самостійності.

Щодня з'являється нова інформація про чергове злиття/поглинання в середовищі великих підприємств. У результаті таких великих угод, ціна яких часто обчислюється мільярдами доларів, на світовому ринку з'явилися нові компанії-гіганти. Причому, угоди зі злиття / поглинання активно укладаються у всіх сферах бізнесу – між авіа виробниками, автомобільними концернами, великими корпораціями у сфері охорони здоров'я, гігантами техніки, хімічними підприємствами, фінансовими установами тощо.

Виходячи з інформації, яку надала компанія Dealogic, 2015 р. побив рекорди за кількістю M&A угод, сума яких за рік налічує $ 5 трлн. Попереднім рекордним роком по здійсненню операцій по злиттю і поглинанням був 2007, де загальна сума угод за рік склала $ 4,6 трлн.

Чому підприємства все частіше прагнуть до об'єднання?

Якщо розглядати тенденцію розвитку підприємств у 80-х – 90-х рр., то можна побачити, що в той час основними принципами розвитку були:

- економія;
- гнучкість.

З другої половини 90-х пішла інша тенденція – великі компанії стали шукати інші способи розвитку і розширення свого виробництва – і такими способами стали злиття та поглинання. Тенденція до злиттів і поглинань також була способом компаній, які знаходилися в занепаді або в стадії банкрутства «вижити».

У багатьох роботах юристів, економістів, фінансистів, таких як П.А. Гохан, Д. Депамфіліс [1] які присвячені вивченню тенденцій злиттів і поглинань, наводиться безліч мотивів підприємств для укладання таких угод:

1. Вирішення нагальних проблем компанії (скорочення витрат, оптимізація виробництва, отримання більш вигідних податкових ставок, підвищення ефективності управління, та ін.);
2. Вихід на світовий ринок (об'єднавши зусилля, компанії розширюють сферу діяльності, мають шанс отримати нові великі контракти, значно збільшити прибуток);
3. Мотив монополії (часто шляхом злиттів і поглинань, компанії гласно або негласно прагнуть посилити своє монопольне становище в певному бізнес-середовищі).

Найбільш активна галузь злиттів і поглинань в минулому році – договори з сфері охорони здоров'я, де кількість угод збільшилася на 50% і склала $ 340 млрд., через високий інтерес інвесторів до розробки нових препаратів і сучасних способів діагностики різних захворювань.

Відзначилася і нафтова сфера, де кількість угод подвоїлася і склала $ 264 млрд. угоди у

сфері техніки склали $ 247 млрд., зростання на 69%, в телекомунікаційному секторі угод було на $ 211 млрд., зростання на 13%.

Один з керівників глобальної організації Ernst&Young і керівник міжнародної практики консультаційних послуг за угодами Піп МакКрості заявляє, що 2015 ознаменувався тим, що тенденція зростання кількості злиттів і поглинань спостерігалася у всіх сферах.

5 найбільших угод 2015 року:

1. Об'єднання Pfizer Inc. та Allergan Plc на суму $160 млрд.
2. Найбільше злиття в пивній індустрії – Anheuser-Busch InBev та SABMiller Plc за $107 млрд.
3. Договір про злиття між нафтогазовою компанією Royal Dutch Shell Plc з британською газовою компанією BG Group Plc за $ 81,5 млрд.
4. Об'єднання Charter Communications та Time Warner Cable за $ 79,6 млрд.
5. Угода зі злиття між двома великими хімічними корпораціями Dow Chemical та DuPont на суму $ 68,6 млрд.

Для порівняння, Україна в минулому році внесла в загальні показники по M&A операціям $1 млрд. Найбільш задіяні сфери – агросектор, IT і енергосектор. Ці галузі завжди цікаві інвесторам, незважаючи на політичні та економічні труднощі.

Найбільші українські угоди по злиттю і поглинанням в Україні за 2015 р. згідно з інформацією журналу Forbes:

1. Купівля турецькою компанією Turcell акцій Euroasia Telecommunications, власника вітчизняного телекомунікаційного оператора «Астеліт», 44,96 % акцій на суму $100 млн.
2. Інвестування американським мільярдером Джоном Соросом в українську IT-компанію Ciklum (точна ціна угоди не розголошується, хоча Сорос заявляв в інтерв'ю, що готовий інвестувати в Україну до $ 1 млрд.)
3. У сфері фармацевтики була укладена велика угода з продажу 30% акцій Борщагівського хіміко-фармацевтичного заводу фармацевтичній фабриці «Дарниця», ціна угоди – 171, 8 млн. грн.
4. Обмін активами між підприємствами «Воронеж Агро Холдинг» і земельним банком Agrokultura в Україні на 87%.
5. «Мандарин Плазу» купила іноземна компанія на Кіпрі, її назва тримається в секреті. Сума угоди становить приблизно $ 40 млн.

Висновки: Злиття та поглинання підприємств, як і будь-які інші економічні угоди, потребують ретельного обґрунтування шляхом оцінювання можливих переваг та ризиків. Минулий рік став рекордним по кількістю угод злиття і поглинання, сума яких за рік налічує $ 5 трлн. Ця сума стала на $ 0,4 трлн. більша в порівнянні з минулим рекордом який був поставлений в 2007 році і складав $ 4,6 трлн.. Цей показник зумовлений декількома факторами. По-перше це прагнення великих компаній до подальшого розвитку. По-друге це бажання малих компаній залишитись на ринку.

Список використаних джерел:

1. Гохан Патрік А. Злиття, поглинання та реструктуризація підприємств / Патрік А. Гохан; Перекл. з англ. − 3-е вид. − М.: Альпіна Бізнес Букс, 2007. − 741 с.
2. Інфонест. Видання для працівників Nestle в Україні і Молдові. – зима 2012. –35 с.
3. Інформаційний портал про інвестиції та фінанси. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.investfunds.ua/news/rynok-sliyaniy-i-pogloshenij-v-ukraine.
4. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку: Моног- рафія / За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2011. – 703 с.
5. Хандажевська Т. Деякі аспекти M&A в Україні // Правовий тиждень. – 2015. – № 84 (28 жовтня).

Руденко Ю.В.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Україна в системі міжнародних економічних відносин

Актуальність обраної теми полягає в тому, що утвердження державної незалежності України започаткувало її фактичний вихід на світову арену як суб'єкта міжнародних економічних відносин. Кардинальні зміни в геополітичному становищі України, що відбулися після здобуття нею незалежності, та ситуаційні особливості сучасного стану трансформаційних процесів в економіці істотно підвищили роль зовнішньоекономічних відносин у розвитку країни.

Мета роботи полягає у дослідженні необхідності та ролі міжнародних економічних відносин, зокрема для України, питання міжнародного поділу праці та міжнародної економічної інтеграції і дослідити місце України в даних процесах.

Жодна країна світу, на якому б рівні економічного розвитку вона не знаходилась, не може нормально розвиватися поза світовим господарством, без тісних економічних зв'язків з іншими країнами світу. Міжнародні економічні зв'язки – це система господарських зв'язків між національними економіками країн на основі міжнародного поділу праці. Саме зовнішні економічні відносини сприяють зростання національного доходу, прискореному розвитку науково-технічного прогресу, підвищенню рівня життя населення. Крім того, зовнішні економічні зв'язки впливають на загальну атмосферу довіри між країнами, на зміцнення їх партнерських відносин та взаєморозуміння і добросусідства.

Для України на сучасному перехідному етапі розвитку її економіки особливо важливим є повне і ефективне використання зовнішніх економічних зв'язків для вирішення нагальних науково-технічних і господарських проблем.

Розвиток ефективних зовнішньоекономічних зв'язків дасть змогу Україні швидше подолати глибоку економічну кризу, сприятиме стабільному і швидкому розвитку продуктивних сил і зростанню на цій основі життєвого рівня населення.

Об'єктивними причинами, що перешкоджають нині входженню України як повноправного партнера у світове господарство, є низька конкурентоспроможність її продукції на світових ринках. З вітчизняних промислових товарів на ринках далекого зарубіжжя може конкурувати не більше 1 %. Крім того, навіть ті товари, на які є попит на зовнішніх ринках, не відповідають міжнародним стандартам.

Невід'ємною частиною економічних реформ в Україні, її переходу до ринкової економіки, є поступова інтеграція країни в світове співтовариство. Виникає природна необхідність аналізу та вивчення тих процесів та тенденцій, які відбуваються у світі в умовах глобалізації. На сьогоднішній день найсуттєвіший вплив на міжнародні економічні відносини чинять такі фактори, як:

- формування на постсоціалістичному просторі нових держав, які ще повною мірою не усвідомлюють свої інтереси у світовому господарстві і, таким чином, чітко не визначили свою політику та цілі;
- економічна криза в країнах Східної Європи;
- криза світової фінансово-кредитної системи;
- збільшення обсягів і асортименту міжнародного товарного обміну;
- загострення ресурсної проблеми у світі;
- загострення глобальних проблем – екологічної, сировинної, енергетичної, продовольчої, демографічної та ін.;

- лібералізація зовнішньоекономічної політики майже всіх країн світу;

- зближення економічних рівнів розвитку різних країн;

- зміни в системі міжнародного поділу праці – місце країни в МПП все менше залежить від її природно-кліматичних умов і все більше – від «придбаних ресурсів»;

- подолання суперечностей між країнами, що виявляється у визнанні конкуренції головним фактором, що забезпечує рівновагу внутрігосподарського розвитку;

- процеси регіональної економічної інтеграції, що охопили усі континенти. Їх вплив на розвиток міжнародних економічних відносин є неоднозначним;

- створення та постійне вдосконалення системи світового і регіонального регулювання міжнародних економічних відносин;

- формування інфраструктури міжнародних економічних відносин (транспортні системи, комунікації, глобальні інформаційні мережі).

В результаті дії названих факторів виникли певні особливості розвитку сучасних міжнародних відносин. Вони стали однотипними, оскільки збільшилась кількість національних господарств із змішаною економікою.

Міжнародний економічний розвиток характеризується зростаючим впливом глобалізації. Її вплив не може бути однозначно позитивним для різних країн: індустріально розвинуті країни завдяки глобалізації отримують доступ до зовнішніх факторів виробництва таких, як сировина і трудові ресурси, посилюючи свою участь у МПП, з іншого боку – країни з низьким рівнем економічного розвитку стають втягненими у часто непосильну конкурентну боротьбу, що може становити для них економічну загрозу. В такій ситуації менш розвинуті країни повинні вживати заходи, які б мали на меті зменшення негативного впливу зовнішньоекономічних факторів.

Можна зробити висновок, що сучасні міжнародні економічні відносини постійно та динамічно розвиваються, змінюються, перебувають у пошуку нових географічних пріоритетів та набувають рис цілісної системи, у якій окремі елементи не тільки взаємозалежні, але й взаємообумовлені.

Список використаних джерел:

1. Ажнюк М. О. Основи економічної теорії : навч. посіб. / М. О. Ажнюк, О. С. Передрій. – К. : Знання, 2008. – 368 с.

2. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. посіб. /І.М.Бойчик.– К. : Атіка, 2012. – 543 с.

3. Буряк П. Ю. Економіка праці й соціально-економічні відносини : навч. посіб / П. Ю. Буряк, Б. А. Карпінська, М. І. Григорєва. – К. : Центр навч. л-ри, 2009. – 457 с.

4. В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2000. – 277 с.

5. Горбач Л. М., Плотніков О. В. Міжнародні економічні відносини: підручник. – К.: Кондор, 2005. – 266 с.

6. Романчиков В.І., Романченко І.О. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: ЦУЛ, 2008. – 256 с.

7. Рум`янцев А.П., Рум`янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність. – К., 2004.

8. Старостіна А. О. Економіка зарубіжних країн / А. О. Старостіна, А. О. Длігач, Н. В. Богомаз. – К. : Знання, 2009. – 454 с.

9. Шкодіна І. В. Сучасні тенденції самоорганізації світової економічної системи / І. В. Шкодіна // Економіка України. – 2012. – № 9. – С. 70–77.

Семенов О.В.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Румик І.І., кандидат економічних наук, доцент

Державний борг України: механізм управління та обслуговування

(1) Для успішного розвитку економіки та запобіганню подальшого виникнення та розвитку кризи визначення економічної природи державного боргу та пошук шляхів його погашення є вкрай важливими для сьогоднішньої України.

(2) Загальні теоретичні питання формування та управління механізмом державного боргу були предметом досліджень у наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як С. І. Юрія, В. М. Федосова, А.М. Іларіонова, В. М. Опаріна та інших. Аналіз наукових робіт зазначених авторів свідчить про відсутність об'єктивної оцінки сучасного стану державного боргу нашої держави. Крім того науковцями не приділено достатньої уваги аналізу передумов формування державного боргу та можливих шляхів його погашення.

(3) Мета дослідження полягає в вивчення основних шляхів формування боргу, аналізу теперішнього стану заборгованості та розробці заходів щодо оптимізації управління державним боргом.

(4) Для України вивчення питання державного боргу є вкрай важливим. Державний борг формується під впливом як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. До перших з них можна віднести несприятливий інвестиційний клімат, трансформаційний склад виробництва і звуження на цій основі податкової бази, від'ємне сальдо торговельного балансу, переважання застарілої технологічної бази із значною мірою морального старіння і фізичного спрацювання основного капіталу, уповільнені темпи виробничого відтворення. Суб'єктивні фактори пов'язані з ситуативними прорахунками у тактиці впровадження реформ і фактичною відсутністю стратегії щодо розвитку фінансового ринку.

Особливістю сьогоднішньої ситуації в Україні є фактичне існування двох типів державного внутрішнього боргу: номінального і реального. Номінальний трактується як сукупність державних запозичень на кредитних і фондових ринках і передбачає погашення основної уми боргу з виплатою процентів у визначені терміну. Реальний внутрішній державний борг, крім номінального боргу, включає також невиконані фінансові зобов'язання держави перед суб'єктами економіки (неоплачені державні замовлення, заборгованість по заробітній платі перед працівниками бюджетної сфери, невідшкодований податок на додану вартість і т. ін.).

Державний борг можна розглядати з двох позицій: з одного боку, державне запозичення сприяє економічному зростанню; з іншого – борг збільшує навантаження на державний бюджет. Тому необхідно знайти оптимальне співвідношення між інвестиціями, економічним зростанням та внутрішнім і зовнішніми запозиченнями. Умови залучення нових позик мають оцінюватися з урахуванням здатності країни обслуговувати внутрішній та зовнішній борг за раніше прийнятими зобов'язаннями.

Управління державним боргом в цьому контексті може розглядатися в широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні, під управлінням державним боргом мається на увазі формування одного із напрямів фінансової політики держави, пов'язаної з її діяльністю у вигляді позичальника і гаранта. Під управлінням боргом у вузькому розумінні мається на увазі сукупність дій, пов'язаних з підготовкою до випуску, розміщення боргових зобов'язань держа-

ви, надання гарантій, а також проведення операцій з обслуговування та погашення боргових зобов'язань.

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.

Важливою є сфера управління державним боргом, пов'язана з визначенням умов і випуском нових позик. При визначенні умов емісії позик, головними з яких є рівень дохідності цінних паперів для кредиторів, строк дії позик, спосіб виплати доходів, держава має керуватися не лише інтересами досягнення максимальної фінансової ефективності позик, а й враховувати реальну кон'юнктуру на фінансовому ринку. Успіх нових позик може бути забезпечений лише за умов правильного визначення реального стану економіки, стану грошового обігу, рівня дохідності й терміну чинних позик, пільг, які надаються кредиторам, а також багатьох інших факторів. Операції з управління державним боргом у низці країн із розвинутими ринковими відносинами тісно пов'язані з касовим виконанням бюджету і здійснюються зазвичай емісійними банками. Ці банки беруть участь у випуску позик, виплаті процентів за ними, а також проводять оплату облігацій, які підлягають викупу. Часто суми процентів, що сплачуються за державним боргом, перевищують суми його чистого приросту.

Оскільки джерелом погашення державного боргу є доходи бюджету, зокрема податкові надходження, то можна стверджувати, що зростання боргу порушує збалансованість бюджету і провокує бюджетний дефіцит із його негативними економічними, соціальними і фінансовими наслідками. Досвід більшості європейських країн підтверджує, що лише ті країни зуміли уникнути серйозних боргових труднощів, які змогли контролювати дефіцити своїх бюджетів. Використання державних запозичень на фінансування поточних витрат бюджету, у тому числі на обслуговування державного боргу, є найменш ефективним шляхом. Цілком очевидно, що кошти, які надходять від державних позик, повинні бути закріплені за бюджетом розвитку. Це створює передумови для їх інвестування в економічний розвиток, завдяки чому додаткові доходи, отримані від зростання ВВП, можуть бути джерелом погашення позик.

Значна перешкода у формуванні ефективної стратегії управління державним боргом в Україні – відсутність цілісної системи законодавчого забезпечення регулювання витрат з обслуговування та погашення. Зволікання із прийняттям основного закону про державний борг зумовлює виникнення суперечностей між положеннями в окремих нормативних актах з питань погашення й обслуговування державного боргу. Необхідно дотримуватися зниження розміру боргу та сплати процентів перед міжнародними офіційними кредиторами, розробивши стратегію переорієнтації на ринкові джерела запозичень із використанням широкого набору інструментів, випробуваних міжнародною практикою.

(5) Отже, щоб запобігти кризовій ситуації у сфері державного кредиту, необхідно вдосконалювати систему управління державним боргом на основі розробки стратегії управління кредитними зобов´язаннями. Головною метою стратегії державного кредиту, зокрема зовнішнього, є визначення оптимальної структури та обсягу державного боргу з метою зниження вартості обслуговування боргу і мінімізації ризику, який виникає при отриманні кредитів.

Список використаний джерел:

1. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. – 4-те вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2007.
2. Федосов В.М.. Фінанси: Навчальний посібник / Юрій С.І., Федосов В.М. – К. : Знання, 2012. – 611 с.
3. Юрій С.І. Фінанси: підруч. / С.І. Юрій, В.М. Федосов – К.: Знання, 2008.

Сізьов О.О.
студент
ВНЗ Університет економіки та права КРОК
Науковий керівник: Рокоча В.В., доктор економічних наук, професор

Бізнес-ідеї як розвиток українського бізнесу

Дослідження бізнес ідей у розвитку українського бізнесу. Визначення ефективності таких бізнес ідей та спосіб їх застосування в Україні.

Важливим напрямком економічних реформ в Україні є створення сприятливого середовища для формування та функціонування суб'єктів малого та середнього підприємництва, які є одним з дійових засобів розв'язання першочергових соціально-економічних проблем. Серед них можна назвати: прискорення структурної перебудови економіки; забезпечення насиченості ринку товарами та послугами; створення конкурентного середовища; істотне поповнення місцевих бюджетів; створення додаткових робочих місць; вирішення питання зайнятості в кризових регіонах, які є потенціальними осередками високого рівня структурного безробіття; поліпшення загальних параметрів інвестиційного клімату; забезпечення ефективного використання місцевих сировинних ресурсів.

У сучасних умовах кризових явищ в економіці та обмеженості фінансових ресурсів найшвидше і найефективніше вирішуватимуть ці проблеми саме суб'єкти господарювання малого та середнього бізнесу – малі підприємства, які не потребують великого стартового капіталу і мають високу оборотність ресурсів. Тепер, як ніколи, у ринковому середовищу створено сприятливі об'єктивні передумови для подальшого розвитку малого та середнього бізнесу.

У кожному суспільстві підприємництво передбачає функціонування поряд з великими цілої системи малих та середніх підприємств, у тому числі й таких, які базуються на індивідуальній трудовій діяльності окремих осіб або сімей. Ця форма господарської діяльності в нашій країні фактично не розвивалася. Проте перехід від командно-адміністративних до економічних методів господарювання створює реальні умови для розвитку малого та середнього бізнесу.

Важливою передумовою дрібної підприємницької діяльності є визначення її сфери. Вибираючи вид діяльності, підприємець повинен чітко бачити свою нішу на ринку. Вона має "вписуватися" у великий бізнес, не дублюючи його. Доцільно зосередити увагу на таких видах робіт, які з точки зору великого бізнесу виконувати невигідно. Організація дрібного підприємництва має базуватися на принципах самоокупності та одержання прибутку. Слід пам'ятати, що на противагу державним підприємствам індивідуальний дрібний бізнес передбачає банкрутство у справжньому розумінні цього слова. Тому підприємець повинен навіть за нормального стану його справи постійно поліпшувати економічну діяльність. Необхідно чітко бачити перспективу, а отже, робити відповідні прогнозні розрахунки, маркетингові дослідження .

Реальний бізнес має безліч напрямків, серед розмаїття яких легко загубитися, тому краще вибирати ту нішу, на якій ви самі добре розумієтесь або збираєтесь освоювати. І, звичайно ж, обов'язково потрібно проаналізувати актуальність ідеї для свого регіону та цільової аудиторії.

Найкращий бізнес той, на якому ви добре розумієтесь і який вирішує проблеми або задовольняє потреби людей. Але варто відзначити також, що регулярно фахівці складають списки популярних і дохідних напрямків бізнесу, які можуть вам знадобитись у плані вибору ідей. капіталу.

З метою посилення конкурентоздатності малих підприємств необхідно законом надати їм

право додатково списувати вартість основного капіталу залежно від обсягу реалізації продукції (робіт, послуг). При цьому має бути встановлена базова ставка амортизації, а на доповнення до неї треба встановити визначений процент від суми реалізації.

Вибір розглянутих форм підтримки малого бізнесу буде визначений їх ефективністю у конкретних умовах.

Таким чином, існує нагальна потреба кардинальних змін у підходах до розв'язання накопичених проблем у малому підприємництві, що потребує пошуку нових шляхів його реформування й здійснення таких заходів:

1. Визначення фінансування пріоритетних напрямів розвитку малого підприємництва та оптимізації використання ресурсів за галузями, сферами господарської діяльності й територіями з урахуванням сучасного високотехнологічного товаровиробничого сектору.

2. Розробки державної системи підтримки малого підприємництва на умовах широкого залучення позабюджетних ресурсів, нових позабюджетних схем відтворення капіталу, самофінансування малого бізнесу .

3. Формування ринку продукції малих підприємств шляхом розміщення на них установленої законом на конкурсній основі частки державного замовлення щодо поставок продукції для регіональних потреб.

4. Сприяння розширенню виробничо-технологічної та інноваційної кооперації малих підприємств із великим виробництвом і використанню потенціалу малого підприємництва при здійсненні заходів щодо підприємств-банкрутів.

5. Залучення так званих START- UPів ,нових ідей ,яких серед українського населення дуже багато .

В результаті виконання всіх завдань . Це дозволить без перешкод вести малий та середній бізнес в Україні з використанням багатьох бізнес-ідей .

Список використаних джерел:

1. Реверчук С. К. Малий бізнес: методологія, теорія і практика. – К.: ІЗМН, 1996. – 192 с.

2. Мале підприємництво в Україні. Збірник нормативно-правових актів / За ред. О. В. Кужель, А. К. Кінаха, В. В. Костицького. – К.: Інститут законодавчих передбачень і правової експертизи, 1999. – 190 с.

3. Плоткін Я. Д. Підприємцю про підприємництво. – Львів, 1993. – Ст. 63-75.

4. Варналій З. Тенденції становлення малого підприємництва в Україні // Ринкові перетворення, стр. 58-64.

5. Блинов А. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. – М.: Ось-89, 1997. – 336 с.

6. Варналій З. С. Малий бізнес України: проблеми становлення та перспективи розвитку // Урядовий кур'єр. – 1995. – № 62-63. – Стр. 4.

7. Герасимчук В. Г. Розвиток підприємництва: діагностика, стратегія, ефективність. – К.: Вища школа, 1995. – 267 с.

8. Экономика предприятия: Учебник для ВУЗов / Ред. Горфинкеля В. Я., Швандара В. А. – М.: ЮНИТИ, 1998. – Стр. 92-117.

9. Кузьмін О. Є., Загородній А. Т., Громяк Л. С. Малі форми підприємництва. Навчальний посібник. – Львів: Центр Європи, 1996. – Стр. 4-36.

Сімех Д.Р.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Рокоча В.В., доктор економічних наук, професор

Конкурентоспроможність українських підприємств в світовій торгівлі

Дослідження та визначення встановлення конкуренції українських підприємств на світовому ринку та надання шляхів підвищення конкурентоспроможності.

Угоди про вільну торгівлю між Україною та Європейського Союзу актуалізує проблему конкурентоспроможності економіки. Теоретичні проблеми забезпечення конкурентоспроможності завжди посідали чільне місце у системі наукових досліджень практично усіх економічних шкіл і течій. Можна стверджувати, що стан сучасної економічної науки в цілому, актуальність і невідкладність вирішення поставлених проблем її подальшого розвитку, аналіз ситуації, що склався на підприємствах, вказують на необхідність забезпечення їх конкурентоспроможності. Для формування системи управління конкурентоспроможністю підприємств в умовах ринкової економіки необхідні: ретельний аналіз існуючих точок зору; критичне осмислення існуючих у світі підходів до конкурентоспроможності.[3]

Конкурентоспроможність підприємства нерозривно пов'язана із впровадженням змін, тобто з процесом реструктуризації. Але здійснення змін також має свої особливості. Одноразові, надзвичайні заходи можуть на короткий час поліпшити конкурентоспроможність підприємства, але по-справжньому успішна реструктуризація є довготривалим процесом. Найважливішим завданням для сучасного підприємства є випуск конкурентоспроможної продукції із застосуванням передових технологій, прогресивного обладнання, кращих методів організації праці тощо. Тому адаптація господарської діяльності до ринкових умов стає ключовою проблемою економіки. Отже, одним з основних завдань науки сьогодення у сфері адаптації є допомога управлінцям й насамперед формулювання чіткого пояснення самої адаптації та її складових, що дасть змогу більш результативно проводити заходи адаптації на підприємстві. [4]

Нині під адаптацією підприємств слід розуміти здатність до безперервного самопристосування та самоналаштування відповідно до факторів зовнішнього середовища: плинності кон'юнктури ринку, промислових технологій, конкуренції, політичних змін, соціокультурних факторів; та внутрішнього середовища підприємства: організації процесу виробництва, технології виробництва, процесу праці робітників, забезпечення фінансовими ресурсами тощо.

Безумовно, тактичний бік адаптації підприємства повинен вирішуватися з урахуванням стратегічних напрямів його розвитку в ринковому середовищі. Тому доцільно систематизувати наслідки впливу позитивних та негативних аспектів інтеграції України до європейського та світового простору у тактичній перспективі.[2]

Встановлення особливостей Української економіки дає змогу сказати про те, що різні її сектори розвиваються за допомогою як природним, так і набутим перевагам. Своєю чергою, набуті переваги країна може мати внаслідок розвитку технології виробництва та високої кваліфікації робочої сили. Перевага у технології виробництва пов'язана зі здатністю виготовляти різноманітну або складну продукцію з меншими затратами.[1]

Розглядаючи у цьому контексті природні і набуті конкурентні переваги вітчизняної Української економіки, варто зауважити, що наявні як перші, так і другі.

Враховуючи досвід європейських промислових підприємств, забезпечити підвищення конкурентоспроможності української промисловості, а, відповідно, й здійснити крок у напрямку стабілізації економіки, можливо за рахунок реалізації наступного комплексу заходів:

1. Розробки стратегії розвитку промисловості, яка б визначила основи інноваційної політики з встановленням конкретних напрямків розвитку інноваційної діяльності окремих промислових підприємств. Це дозволило б стимулювати впровадження інновацій у виробничий процес, модернізувати виробничу базу промисловості і поєднати сектори науки та виробництва, їх інтелектуальний і виробничий потенціал, що забезпечило б створення науково- технічних результатів, на які існує попит в промисловості;

2. Впровадження ефективних механізмів фінансової підтримки інновацій та комерціалізації науково-дослідних результатів, створення державної системи трансферту технологій;

3. Впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій на всіх етапах виробництва продукції;

4. Стимулювання модернізації виробничих процесів в промисловості шляхом запровадження механізму часткової компенсації витрат за рахунок коштів держави та пільгового кредитування фінансово-кредитними установами;

5. Прискорення процесів адаптації системи стандартизації і сертифікації вітчизняних промислових товарів до норм Європейського Союзу;

6. Створення системи підтримки та розвитку творчих ініціатив, реалізація програм розвитку і нарощування інтелектуального капіталу працівників промисловості;

7. Впровадження сучасних методів та моделей управління процесом виробництва;

8. Покращення правового та інвестиційного середовища в галузі за рахунок здійснення ряду законодавчих змін в сфері податкового та митного регулювання, державної підтримки інвестиційно- інноваційної діяльності.[5]

Отже, існуючі позиції України на зовнішньому ринку свідчать про дуже низьку конкурентоздатність українських підприємств у світі, що обумовлено рядом проблем, насамперед – сировинною структурою українського експорту. Для підвищення конкурентоздатності української продукції, необхідно брати приклад з розвинутих країн, де конкурентоспроможність постійно перебуває в центрі уваги державних діячів та ділових кіл. Можна сказати, що українські підприємства мають великий потенціал для виходу на міжнародний ринок. Але тільки за умови комплексних дій держави можна вивести вітчизняну продукцію на конкурентоспроможний рівень.

Список використаних джерел:

1. Алтухова И. Н. Конкурентоспособностьпредприятий на внешнемрынке / И. Н. Алтухова // Вісник Донецького університету. – 2008. – Вип. 1. – С. 106–111.

2. Багрова І.В., Рєдіна Н.І. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Підручник / Багрова І.В., Рєдіна Н.І., Власюк В.Є., Гетьман О.О. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.

3. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В.М. Геєця. – К.: Ін-т екон. прогнозув.; Фенікс, 2003. – 1008 с.

4. Іванов Ю.Б. Стратегія формування конкурентних переваг підприємства в умовах інтенсивної конкурентної боротьби / Ю.Б. Іванов, О.Ю. Іванова // Проблеми економіки. – Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2012. – № 4. – С. 128.

5. Криворучко Я.Ю. Формування конкурентних переваг підприємства у контексті управління відносинами із бізнес-партнерами / Я.Ю. Криворучко, Л.Р. Прийма [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://readera.org/article/formuvannja-konkurentnyekh-perevah-pidpryeyemstva-ukonteksti-upravlinnja-10171982.html.

Січиокно Г.Б.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Літвін Н.М., кандидат економічних наук, доцент

Рейдерство як загроза економічній безпеці підприємств

Розглянуто сутність, стан та основні чинники рейдерства в Україні, а також подальші шляхи його подолання в сучасних умовах.

Однією з проблем забезпечення економічної безпеки підприємств є виникнення й поширення рейдерства (незаконного привласнення чужого бізнесу). Це вже відносно не нове поняття. Як відомо, через подібні процеси пройшла економіка багатьох розвинених країн світу. Але в Україні, внаслідок загострення складних процесів у суспільстві та економіці, ця проблема особливо загострилася та має свої особливості.

За результатами досліджень, проведених Національним інститутом стратегічних досліджень при Президентові України, рейдерство в державі набуло системного характеру. Кількість захоплень сягає 3000 на рік. Їх результативність – понад 90 %. В країні діє щонайменше 40-50 рейдерських груп. Середньостатистична норма прибутку рейдера в Україні становить близько 1000 % [2]. Також, за повідомленням Міністерства юстиції України, в 2015 році в країні було зафіксовано близько 3000 рейдерських захоплень. При цьому 2700 з них – були успішні [7].

Проблема рейдерства в Україні відображена в наукових працях таких учених : Андрушківа Б.М. [1], Варналія З.С. [2], Васильчака С.В. [3], Захарова О. І. [4], Крутова В.В. [5], Шевченка І.Л. [6] та інших.

Вченими досліджуються різні підходи щодо трактування поняття «рейдерство», пропонуються різні способи захисту підприємств від рейдерських захоплень тощо. Проте, враховуючи динамічність і складність цього явища, ще бракує комплексних досліджень, необхідних для формування ефективної цілісної системи протидії рейдерству.

Рейдерство в сучасному розумінні – це недружнє, поза межами дії законодавства, спрямоване проти волі власника, захоплення чужого майна на користь іншої особи, встановлення над майном повного контролю нового власника в юридичному й фізичному розумінні з використанням корумпованості чиновників та/або із застосуванням сили [2].

Серед основних чинників поширення рейдерства в Україні дослідники визначають такі: недосконаліть законодавства та судової влади, корумпованість владних структур і правоохоронних органів, недостатність іноземних прямих інвестицій, відсутність дієвих механізмів захисту прав власності, непублічність більшості власників, непрозорість фінансових потоків підприємств, внутрішні конфлікти в організації, низький рівень правової культури, правовий нігілізм та інші [1-3]. На нашу думку, це вказує на такі основні причини зазначеної проблеми. По-перше, це людський фактор з ілюзією вседозволеності та бажанням швидкої наживи. По-друге, це прогалини та недоліки у функціонуванні державних інститутів, а також безкарність, внаслідок недосконалості українського законодавства в цілому.

Серед сучасних способів захоплення підприємств варто виділити такі основні: через кредиторську заборгованість, акціонерний капітал, органи керівництва, оспорювання підсумків приватизації. При цьому, для вітчизняного рейдерства характерне завжди недружне поглинання, втрата контролю поза волею власника, раптовість здійснення атак і силове захоплення [6]. До новітніх проблем слід віднести: використання озброєних формувань та залучення ІТ-фахівців.

Варто зазначити, що в державі здійснені такі антирейдерські заходи. Прийняті відповідні Укази Президента України в 2007, 2009, 2014 рр., створені спеціальні комісії: при Верховній Раді України в 2008 р., Кабінеті Міністрів України в 2012, 2013 рр., підписаний Меморандум про співпрацю щодо боротьби з рейдерством між Міністерством юстиції України та Національною поліцією України в 2016 р. Зараз, Міністерством юстиції України внесений на розгляд Верховної Ради України законопроект № 5067 щодо 13-ти поправок до законодавства, для посилення боротьби з рейдерством. Але цього ще недостатньо. Більшість дослідників наголошують, що проблема рейдерства є комплексною, і одним лише введенням кримінальної відповідальності за силовий варіант рейдерства її не вирішити. Необхідне впровадження системних, послідовних і продуманих змін у законодавство, з урахуванням міжнародного досвіду. [2, 3, 5, 6].

Так, український вчений Крутов В.В., досліджуючи зарубіжний досвід протидії рейдерству наголошує на паралельному існуванні двох систем забезпечення безпеки фірм:

— загальнодержавних систем захисту, які формують систему безпеки на національному рівні;

— приватних систем захисту, що представлені суб'єктами підприємництва недержавної форми власності, які вправі створювати власні служби безпеки або ж укладати з такими відповідні угоди [5].

Науковець Захаров О.І. також зазначає, що в таких економічних умовах важливо забезпечити ефективну й тісну взаємодію влади та бізнесу [4].

Отже, рейдерство в Україні дійсно є актуальною проблемою, яка набула статусу загрози економічній безпеці як окремих суб'єктів господарської діяльності, так і держави в цілому. Через певні прогалини у законодавстві, випадки корумпованості державних органів, недоформування інституцій прав власності тощо цей феномен в Україні динамічно розвивається та трансформується в нові прояви. Протидія рейдерству має носити системний і комплексний характер, з постійним вдосконаленням законодавства та впровадженням дієвих механізмів його реалізації.

Саме поєднання скоординованих зусиль і забезпечення тісної взаємодії влади, бізнесу й громадськості є однією з основних передумов для подолання рейдерства в Україні.

Список використаних джерел:

1. Андрушків Б.М. Економічна та майнова безпека підприємства та підприємництва. Антирейдерство / Б.М. Андрушків, Л.Я. Малюта. – Тернопіль : Терно граф, 2008. – 424 с.

2. Варналій З.С. Основні передумови та шляхи подолання рейдерства в Україні [Електронний ресурс] / З.С. Варналій, І.І. Мазур // Аналітичні записки щодо проблем і подій суспільного розвитку. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/monitor/juli/1.htm

3. Васильчак С.В. Особливості прояву рейдерства в Україні / С.В. Васильчак, Н.Т. Копитко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. − Вип. 19. – С. 189-194.

4. Захаров О.І. Взаємодія влади та бізнесу в системі економічної безпеки / О. І. Захаров // Еволюція наукової думки в контексті європейського вибору України: матеріали Науково-практичної конференції молодих учених (Київ, 21 жовтня 2015 року). Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». − К.: Університет економіки та права «КРОК», 2015. − С. 61−62.

5. Крутов В.В. Зарубіжний досвід протидії негативним проявам рейдерства, шляхи його застосування в Україні / В. Крутов, Ю. Берлач // Підприємництво, господарство і право. – К: ТОВ «Гарантія», 2009. − № 12. − С. 76−79.

6. Шевченко І.Л. Рейдерство: основні схеми здійснення та засоби захисту / І.Л. Шевченко // Економічний простір. – 2008. − № 13. – С. 69−76.

7. В Україні зафіксовано близько 3 тис. рейдерських захоплень в 2015 р. [Електронний ресурс] / Сайт РБК–Україна. – Режим доступу : http:// rbc.ua/ukr/news/ukraine-zafiksirovano-okolo-3-tys-reyderskih -1470738189.html

Соломенко С.С.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Плетенецька С.М., кандидат економічних наук, доцент

Ринок корпоративних цінних паперів в України: стан та перспективи розвитку

Дослідження та обробка матеріалу для вивчення стану та перспектив розвитку ринку корпоративних цінних паперів на Україні.

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.

Ринок цінних паперів являє собою особливий сегмент фінансового ринку, на якому складаються відносини з приводу купівлі – продажу спеціальних документів, які мають свою вартість, вільно обертаються і засвідчують відносини співволодіння, займу і похідні від них між тими, хто залучає ресурси, випускаючи цінні папери (емітентами), і тими, хто їх купує (інвесторами), опосередкований, як правило, участю особливих суб'єктів підприємницької діяльності- фінансових посередників [5, с. 7].

Головним завданням, яке повинен виконувати ринок цінних паперів являється, насамперед, забезпечення умов для залучення інвестицій на підприємства, доступ цих підприємств до більш дешевого, порівняно з банківськими кредитами капіталу. Сьогодні в Україні триває активний процес розвитку ранку цінних паперів (РЦП), формування його інфраструктури. Успішне досягнення цієї мети безпосередньо залежить від створення необхідної правової бази у сфері цінних паперів.[5, 16]

На сучасному етапі розвитку вітчизняна економіка гостро потребує інвестиційних ресурсів. Цілком очевидно, що рівень зносу основних засобів в провідних галузях промисловості у 50-60 % суттєво знижує їх конкурентний потенціал як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. Виправлення такої ситуації можливе виключно за умови активізації вітчизняного фондового ринку, зокрема – сегменту корпоративних цінних паперів.

Ринок цінних паперів України виступає однією з найважливіших складових української економіки, яка є показником розвитку не тільки ринку капіталу, а й всієї фінансової системи країни. Сучасний стан ринку цінних паперів та його структура утворилися внаслідок процесів трансформації економічної системи, які відбулися в Україні під впливом внутрішніх факторів її розвитку, а також зовнішніх, тобто криз на світових фінансових ринках упродовж останніх років. [1]

Світовий досвід беззаперечно доводить визначальну роль корпоративного сектору у глобальному лідерстві окремих економік (зокрема, США, Японії, Франції, в останні десятиліття – Китаю та ін.). В першооснові такого лідерства – доступ до довгострокових ресурсів фондового ринку. В той же час, в Україні корпорації хоча й переважають інші організаційні форми підприємництва за основними кількісними показниками (зокрема, за обсягами випуску продукції), вкрай слабко реалізують власні можливості на ринку капіталів, позбавляючи себе явних переваг у сфері фінансування.[2]

Ринок цінних паперів, будучи важливим і специфічним елементом фінансового ринку,

здійснює вагомий вплив на економічний розвиток країни. На цьому ринку держава, органи місцевого самоврядування, суб'єкти господарювання мають можливість акумулювати фінансові ресурси за допомогою цінних паперів, що емітуються і продаються, для реалізації своєї діяльності. Разом з цим тимчасово вільні грошові кошти, які перебувають у розпорядженні інших суб'єктів, у тому числі й населення, і які вкладаються в цінні папери емітентів, дають їх власникам додатковий дохід.[3]

Основними показниками, що характеризують рівень розвитку корпоративних цінних паперів є: обсяг випуску цінних паперів, обсяг торгів на ринку цінних паперів, різноманітність руктури фондових інструментів.

Протягом січня-квітня 2015 року загальний обсяг зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів і фондового ринку (НКЦПФР) випусків цінних паперів становив 39,96 млрд. грн. (з них: акцій – 17,34 млрд. грн.; облігацій підприємств – 11,30 млрд. грн.; інвестиційних сертифікатів компаній з управління активами (КУА) пайовими інвестиційними фондами – 10,43 млрд. грн.; акцій корпоративних інвестиційних фондів (КІФ) – 0,89 млрд. грн.), а загальний обсяг торгівлі виконаних біржових контрактів з цінними паперами – 118,92 млрд. грн. (з них: акцій – 7,25 млрд. грн.; облігацій підприємств – 14,35 млрд. грн.; державних облігацій України – 87,70 млрд. грн.; облігацій місцевих позик – 0,53 млрд. грн.; інвестиційних сертифікатів – 1,76 млрд. грн.; похідних цінних паперів – 7,33 млрд. грн.

Проте ринок цінних паперів, на якому можна залучити необхідні фінансові ресурси на більш вигідних умовах, ніж, наприклад, банківське кредитування, є дуже привабливим для широкого кола учасників. Він є водночас сферою високих ризиків великих фінансових втрат для його учасників, причинами яких, зокрема, можуть бути недостатньо чітке нормативно-правове регулювання відносин, що виникають з приводу цінних паперів, відсутність санкцій за виявлені порушення правил належної поведінки на ринку цінних паперів, незрозумілість деяких правових положень, а іноді і їх суперечливість, що спричинюють значні труднощі в правозастосовній практиці, нескоординованість дій регулювальних і контрольних органів державної влади на ринку цінних паперів тощо. Тому стабільний розвиток ринку цінних паперів багато в чому залежить від якості правового регулювання і контролю економічних відносин, що складаються на ринку цінних паперів.[4]

Список використаних джерел:

1. Сучасні тенденції розвитку ринку цінних паперів в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/21_9/178_Wiw.pdf. – Назва з екрана.

2. Стеценко Б. Акціонерні товариства на ринку капіталів України: проблемні питання взаємодії / Б. Стеценко // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2011. – №1. – С.151-156.

3. Бєлікова О.В. Особливості фінансової діяльності на ринку цінних паперів / О.В. Бєлікова // Правова система України у світлі сучасних активних реформаційних процесів : Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 29–30 грудня 2010 р.) : у 2 т. – К. : Центр правових наукових досліджень, 2010. – Т. 2. – С. 17–19.

4. Бабіченко В. Структура акціонерної власності в Україні в контексті диспропорцій розвитку корпоративного сектору / В. Бабіченко // Економіст. – 2014. – № 6. – С. 4-7.

5. Кравченко Ю. Я. Ринок цінних паперів: навч. посіб. / Ю. Я. Кравченко // К.: КНТ 2009. – 672 с.

Столярчук Т.Ю.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Плетенецька С.М., кандидат економічних наук, доцент

Забезпечення захисту економічної безпеки держави та суб'єктів господарської діяльності в умовах євроінтеграції

Актуальним питанням сьогодення є зміцнення та удосконалення системи економічної безпеки України під час інтеграції, яка характеризується процесами глобалізації. Метою даного аналізу є дослідження теоретичних та практичних аспектів забезпечення зовнішньоекономічної стабільності та безпеки України за умов європейської інтеграції держави. А також розкриття сутності, ролі та значення зовнішньоекономічної безпеки у загальній системі національної безпеки України.

Головна цінність європейської інтеграції полягає не в самому факті вступу в ЄС. Європейська інтеграція дає чіткі критерії того, як можуть бути побудовані економіка та демократія. Шлях європейської інтеграції – це показник, що орієнтує, у якому напрямку та як потрібно рухатися, щоб побудувати економічно здорову, демократичну, соціальну та правову державу.

Стратегічний курс України в напрямку європейської інтеграції потребує вироблення механізмів постійного моніторингу заходів та стану зовнішньоекономічної безпеки країни. Потреба в поглиблених дослідженнях зміни умов зовнішньої торгівлі зумовлюється тим, що інтеграція в європейську економіку розглядається як головний момент розвитку національної економіки України, а з отриманням Україною від Європейського Союзу статусу країни з ринковою економікою та початком переговорів про створення зони вільної торгівлі потребує розроблення нової, раціональнішої моделі зовнішньоекономічної діяльності.

Під час аналізу статистичних даних реалізації європейського вектору інтеграційного розвитку України вдалось з'ясувати, що Європейський Союз, з огляду на його високу платоспроможність, швидкі темпи економічного розвитку, культуру виробництва та споживання, може мати для України привабливі перспективи щодо вирішення завдань національного економічного розвитку. Але на сьогоднішній день членство в ЄС також породжує ризики, пов'язані з потенційними загрозами національній економічній безпеці у таких сферах, як: політична, економічна, соціальна, військова, екологічна, науково-технологічна та інформаційна сфери.

Основною загрозою зовнішньоекономічній безпеці України є експортна орієнтованість її зовнішньої торгівлі на традиційні однорідні товари у зв'язку з ненасиченістю вітчизняного ринку диференційованою продукцією. Низький рівень виробничого потенціалу України не в змозі забезпечити конкурентоспроможність продукції на світовому ринку.

Ефективність використання земельних ресурсів – відображенням ступеня проведеної на ній господарської діяльності, результатом якої є вихід продукції з одиниці земельної площі й обсяг затрат на її виробництво (табл. 1).

Інтереси західних фірм, як правило, обмежуються використанням зв'язків з Україною задля придбання цінної і, насамперед, дешевої сировини, країні відводиться роль сировинного придатка розвинутих країн Європи. Належний рівень забезпечення зовнішньоекономічної безпеки України в умовах євроінтеграції неможливий без підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Тому стратегічною метою має стати підвищення конкурентоспромож-

Таблиця 1

Ефективність використання земельних ресурсів **у сільськогосподарських підприємствах**

Показники	**2010 р.**	**2011 р.**	**2012 р.**	**2013 р.**	**2014 р.**	**Відхилення 2010 р. до 2014 р.**	
						+, –	**у %**
Урожайність, ц/га	21,8	34,6	29,8	26,9	37,0	15,2	69,7
Вироблено на 100 га зерна,тис. т	90,3	172,5	141,7	121	174,6	84,3	93,3
Вироблено на 100 га с.-г. угідь молока, тис. т	29,4	29,4	28,0	27	26,7	- 2,7	- 9,2
Вироблено на 100 га ріллі свинини, тис. т	2,0	1,9	1,6	1,9	2,2	0,2	10,0
Вироблено на 100 га с.- г. угідь яловичини, тис. т	1,3	1,3	1,0	1,0	1,0	- 0,3	- 23,1
Вироблено на 100 га зернових м'яса птиці, тис. т	4,5	5,0	5,6	6,3	6,3	1,8	40,0
Вироблено на 100 га зернових м'яса птиці, тис. т	178,7	277,1	231, 4	226,3	291,3	112,6	63,0
Землевіддача, грн	0,17	0,26	0, 22	0,21	0,27	0,10	58,8

ності як економіки України загалом, так і її окремих галузей та суб'єктів господарювання на внутрішньому і зовнішньому ринках та активне залучення на цій основі у процеси європейської промислової співпраці, особливо, науково-технічної кооперації, транснаціоналізації та глобалізації виробництва.

Те, що ми бачимо в Україні, – це в якійсь мірі симбіоз решток системи «державної безпеки» тоталітарного режиму «радянського типу» і новостворених структур безпеки незалежної України. Така система несумісна з базовими принципами та пріоритетами розвитку демократичного суспільства, яке прагне увійти до європейської спільноти. Проте поступове запровадження в життя механізмів демократичного контролю над системою національної безпеки може стати ефективним стимулом розвитку громадянського суспільства, просування України до європейської інтеграції та повноцінного членства в євроатлантичних інституціях.

Список використаних джерел:

1. Грушко В.І. «Управління фінансово-економічною безпекою»: навч. посіб. / О.А. Кириченко, В.І. Грушко [та ін.]; за ред. В.С. Сідака, 2010 рік.

2. Грушко В.І. «Сучасний стан та перспективи розвитку системи економічної безпеки підприємств» // Друга наук.-практ. конф. студентів магістратури Навчально-наукового інституту менеджменту безпеки (Київ, 25 груд. 2008 р.) / ред. В.В. Крутов, В.С. Сідак, В.І. Грушко [та ін.]. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2009.

3. Парахонський Б.О., Яворська Г.М. «Актуальні виклики та загрози регіональній безпеці: висновки для України» навч. посіб. Київ, 2014 рік.

4. http://www.niss.gov.ua/ «Національний інститут стратегічних досліджень при президентові України» /Електронний ресурс/

Студзінський М.Ю.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Фінансово-економічна безпека підприємства

У статті розглянуті основні питання управління фінансово-економічною безпекою підприємства, функціональні цілі, ресурси, фактори та методи фінансової безпеки.

У сучасних умовах господарювання перед кожним підприємством стоїть проблема забезпечення його економічної безпеки. Фінансово-економічна безпека є важливою складовою системи економічної безпеки підприємства і займає в ній особливе місце.

Сутність економічної безпеки підприємства полягає в забезпеченні поступового його економічного розвитку з метою виробництва необхідних благ і послуг, які задовольняють потреби підприємства і суспільства. Економічна безпека підприємства проявляється в забезпеченні його стабільної діяльності [4, с.177].

Однією з головних складових економічної безпеки є фінансова безпека, під якою розуміють: ступінь захищеності фінансових інтересів підприємства на всіх рівнях фінансових відносин; здатність фінансової системи забезпечити ефективне функціонування економічної системи і стійке економічне зростання; здатність суб'єкта господарювання протистояти загрозам внаслідок формування відповідного фінансового забезпечення; рівень забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення його потреб та виконання існуючих зобов'язань; стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, виражене в найкращих значеннях фінансових показників [1, с.101].

Головною метою забезпечення фінансової безпеки є гарантування стабільного та максимально ефективного функціонування підприємства в поточному періоді і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Розуміння фінансово-економічної безпеки не буде цілісним без розгляду її основних функціональних цілей, до яких слід віднести: забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства; забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу підприємства; досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством; досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу; мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища; якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства; досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів і відділів підприємства; забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці; ефективна організація безпеки персоналу, капіталу і майна підприємства, а також комерційних інтересів [2, с.143].

В сучасних умовах суб'єкти господарювання постійно знаходяться під впливом погроз і небезпек, що виходять із зовнішнього і внутрішнього середовища.

Для забезпечення своєї економічної безпеки підприємства використовують сукупність корпоративних ресурсів – чинників бізнесу, серед яких виділяють ресурси: капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав на патенти, ліцензії, квоти, користування землею і т.п. Найбільш ефективне використання корпоративних ресурсів досягається шляхом запобігання негативним впливам загроз на економічну безпеку підприємства [5, с. 306].

Найбільшу загрозу для підприємства несуть фінансові небезпеки, які можуть мати як об'єктивний, так і суб'єктивний характер.

Об'єктивні чинники фінансової небезпеки можуть бути обумовлені змінами механізмів економічних і фінансових відносин, природними явищами і т.п. Зовнішні суб'єктивні чинники фінансової небезпеки можуть бути пов'язані зі спекуляціями цінними паперами, агресивним придбанням акцій підприємства конкурентами, ціновою конкуренцією суперників, шахрайством з боку окремих підставних фірм і фізичних осіб і т.п. Внутрішні суб'єктивні чинники виникають внаслідок недостатньої діяльності менеджерів фінансово-економічних служб, маркетингу та адміністративного менеджменту підприємства [1, с. 101].

Управління фінансовою безпекою підприємства передбачає наступні дії: захист фінансових інтересів суб'єкта господарювання; управління його фінансовою діяльністю; попередження виникнення і розвитку загроз фінансової безпеки, зниження ступеня їх негативного впливу; управління фінансовими ризиками; облік альтернативних шляхів забезпечення безпеки підприємства шляхом застосування фінансових інструментів і методів фінансового аналізу; оцінка фінансового стану підприємства з використанням порогових значень показників; аналіз негативних фінансових наслідків для підприємства з точки зору зміни його платоспроможності, рентабельності і прибутковості; аналіз ринку цінних паперів з точки зору стану привабливості цінних паперів підприємства, залучення їм фінансових коштів на інвестиції та розвиток; захист від агресивного придбання акцій підприємства конкурентами і можливого встановлення контролю над ним; аналіз інвестиційних проектів; аналіз ділових пропозицій підприємства з точки зору ділової етики та ін. [1, с. 102-103].

Управління фінансово-економічною діяльністю здійснюється за допомогою певних методів і принципів управління [3, с. 77-78].

Механізм управління фінансово-економічною безпекою підприємства включає такі методи, як: адміністративні, економічні, організаційно-технологічні, інституційно-правові, інформаційні, соціально-психологічні [3, с. 78-80].

Фінансово-економічна безпека підприємства, заснована на взаємозв'язку і дотриманні всіх принципів, дозволяє підприємству бути стійким, адекватно реагувати на небезпеки і загрози, розвиватися і вдосконалюватися.

Список використаних джерел:

1. Ареф'єва О. В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки [Текст] / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1(91). – С. 98-103.

2. Мойсеєнко І. П. Особливості формування фінансово-економічної безпеки підприємства [Текст] / І. П. Мойсеєнко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. Збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 1. – С. 140-147.

3. Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства [Текст]: навч. посібник / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.

4. Орлик О. В. Економічна безпека підприємства: властивості, стратегія та методи забезпечення [Текст] / О. В. Орлик // Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки: [колективна монографія у 2т.]. – Дніпропетровськ, 2014. – Т. 2. – С. 176-182.

5. Орлик О. В. Напрямки формування надійної системи економічної безпеки суб'єктів господарювання [Текст] / О. В. Орлик // Соціально-економічні аспекти розвитку економіки та управління: міжнар. наук.-прак. конф., 16-17 січня 2014 р.: матер. конф. – Дніпропетровськ, 2014. – С. 306-309.

Сугак Т.О.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Використання комплексного підходу в формуванні облікової політики з метою забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання

В рамках формування й реалізації механізмів управління процесом зміцнення економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності, забезпечення їх економічної безпеки слід розглядати як вид управлінської діяльності щодо формування, розвитку та реалізації конкурентних переваг і забезпечення життєздатності підприємств як суб'єктів економічної конкуренції.

В теорії економічної безпеки процес організації СЕБ суб'єкта господарювання розглядається як процес обумовлений наявними прямими та зворотними зв'язками між суб'єктом господарювання (керуюча підсистема) та функціональними складовими економічної безпеки (керована підсистема), що здійснюються на базі певних взаємопов'язаних способів, методів та процедур, які складають методику організації системи економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Значний внесок у дослідження теорії та практики управління економічною безпекою на різних рівнях управління зробили вітчизняні вчені: В.Г. Алькема, О.І Баранівський, О.І.Захаров, В.І. Грушко, І.П. Мігус, А.Г. Пастернак-Таранущенко, В.С. Сідак, В.В.Токар, В.І.Ярочкін та ін.

Вдосконалення управління системою економічної безпеки суб'єкта господарювання необхідно застосовувати на кожному організаційному рівні та проводити в декілька етапів.

На першому етапі формується перелік зовнішніх та внутрішніх загроз які можуть вплинути на підприємство. Для вивчення та аналізування відкритої інформації з зовнішніх джерел аналізується інформація щодо ринків збуту та постачання, визначаються основні конкуренти.

На другому етапі за допомогою певних методів та процедур отримана інформація аналізується та оцінюється у кількісному та якісному вимірюванні щодо виникнення джерела загроз внаслідок незбалансованості економічних інтересів зацікавлених сторін.

Моніторинг загроз та відбір їх за вірогідністю настання та впливу на діяльність підприємства відбувається на третьому етапі.

Вибір методів реагування на ідентифіковані загрози, визначення переліку та доречності тих чи інших дій відносно нейтралізації загроз, фінансовий розрахунок можливих варіантів та вибір оптимального рішення щодо нейтралізації або зниження впливу на підприємство відбувається на четвертому етапі.

На кожному етапі процесу управління системою економічної безпеки обліково-економічна інформація не тільки відіграє вагому роль у визначені загроз та своєчасному реагуванні для їх нейтралізації, а й безпосередньо впливає на прийняття управлінських рішень.

Використання комплексного підходу в розробці стратегії розвитку підприємства на основі впровадження інновацій в управлінні_вимагає постійного оновлення кожної підсистеми і на тактичному рівні, в тому числі і системи економічної безпеки. Для того, щоб СЕБ була здатна реагувати на обстановку, яка постійно змінюється необхідно здійснювати моніторинг основних параметрів, які несуть загрози економічній безпеці суб'єктів господарювання. Тобто,

фактори, які можуть становити загрозу економічній безпеці підприємства необхідно виявити на етапі стратегічного планування та з врахуванням їх впливу розробити комплекс системи збалансованих показників, у тому числі впровадити порогові значення, які повинні динамічно реагувати на певні зміни зовнішніх та внутрішніх змін.

Тенденції розвитку економічної концепції бухгалтерського обліку як частини управлінських інновації з акцентом зміцнення економічної безпеки суб'єкта господарювання, на наш погляд, завдяки кваліфікованому управлінню, надають можливості сталого розвитку підприємств, повинні забезпечить вирішення наступних завдань:

1) відповідність системи бухгалтерського обліку сучасним вимогам управління бізнесом;

2) формування методики обліку майна, капіталу і зобов'язань фактів господарської діяльності та результатів діяльності підприємства на основі загальноприйнятих принципів та правил;

3) забезпечення формування та своєчасного надання інформації різним користувачам (внутрішнім і зовнішнім), яка міститься у фінансовій звітності;

4) надання обліку планомірності та послідовності [1].

В процесі господарської діяльності на прийняття будь-яких економічних рішень впливають показники фінансової звітності.

Інформація фінансової звітності як результат застосування облікової політики, з одного боку, є наслідком ефективної чи неефективної діяльності, а з іншого – значною мірою залежить від того, на скільки вдало обрана облікова політика, та якою є мета її формування. Виходячи з цього, необхідно докласти максимум зусиль для того, щоб облікова політика була дієвим важелем впливу на досягнення стратегії розвитку підприємства, бухгалтерський облік був активним учасником функціонування підприємства та елементом системи його управління, а також забезпечував користувачів достовірною та неупередженою інформацією про стан та результати діяльності підприємства [2].

Враховуючи, що процес побудови облікової політики носить комплексний характер, в нього задіяні представники всіх управлінських систем. Можливості системи економічної безпеки суб'єктів господарювання в умовах стрімкого зростання невизначеності зовнішнього середовища, загострення політичних та соціально-економічних проблем суспільства мають проявлятися шляхом впровадження інноваційних проектів та програм завдяки кваліфікованому управлінню. Впровадження інструменту облікової політики як інформаційно-аналітичного забезпечення СЕБ дозволить синхронізувати дії менеджменту у формуванні місії та стратегічних цілей діяльності підприємства та надасть можливості сталого розвитку як підприємств, так і національної економіки в цілому.

Запровадження облікової політики, яка базується на концептуальному забезпеченні в процес управління економічною безпекою надасть політиці у сфері безпеки певний рівень нормативного регулювання її інформаційно-аналітичної складової. Інформаційне-аналітичне забезпечення економічної безпеки з врахуванням вимог законодавчих актів і нормативних документів як для внутрішніх так і зовнішніх користувачів для прийняття ними обґрунтованих управлінських рішень, запровадить управлінські інновації в системі обліку, що вплине на підвищення ефективності управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. Теорія і практика формування облікової політики: монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 260 с. http://nebook.net/book_teorya-praktika-formuvannya-oblkovo-poltiki_580_page_25/

2. Гарасим П.М. Облікова політика в системі управління сільськогосподарським виробничим кооперативом / П.М. Герасим, С.В. Зеленко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2008_5_1/zbirnuk_O_FN_5_%D0%A7_1_82.pdf

Сулейман Валид Миляд
аспирант
ВУЗ «Университет экономики и права «КРОК»
Научный руководитель: Одягайло Б.М., доктор экономических наук, профессор

Теоретические аспекты информации как экономической категории

Рассматриваются вопросы развития теории информации и обосновывается новое направление исследования вопросов, связанных с категорией «информации», проанализированы исследования в проблемной плоскости информационной экономики. Исследована роль информации в процессе производства и взаимоотношениях между субъектами экономической системы.

Информация, представляя собой общенаучное понятие, исследуется с различных сторон в разных науках, естественных, гуманитарных, технических. В результате этого информация появляется во всех процессов и представляет собой отражение предмета, явлений, отношений. Одной из наиболее насущных проблем XX века стала необходимость преодоления информационного кризиса, основным проявлением которого является противоречие между стремительно возрастающими объемами информации, знаний и снижением возможностей по получению необходимой информации и её дальнейшему использованию.

Современные фундаментальные разработки по теории информации принадлежат таким ученым, как Л. Бриллюен, Н. Винер, Р. Хартли , Р. Фишер, К. Шеннон, У. Эшби [15]. Информация как товар, особенности ее производства, распространения и использования были объектом исследования К. Эрроу. Работы А. Тоффлера позволили рассмотреть становление информационной экономики и тенденций ее развития.

Целью статьи стало рассматрение вопроса развития теории информации и обосновывание нового направления исследования вопросов, связанных с категорией “информации”, анализ исследования в проблемной плоскости информационной экономики, исследовать роль информации как фактора производства.

Любая из существующих сегодня парадигм не свободна от односторонности представления экономической реальности, в том числе и содержания информации, ее места, роли и функции в экономике. В то же время системный характер рассматриваемого предмета может быть, как утверждает Б.М. Одягайло [1], предпосылкой необходимого синтеза идей разных направлений.

М. Саймон пророчил эту проблему еще в 1976 г., говоря, что привлечение к экономическим исследованиям информационных проблем приведет к изменению [2].

В соответствии с подходом И. Лакатоса, любая научная теория основывается на определенных фундаментальных предпосылках, являющихся ее аксиоматическим полем, которое представляет собой исходную точку исследования. Кроме того, теория допускает набор других предпосылок, которые кажутся менее значимыми для ее целостности и образуют своеобразный защитный пояс исследовательской программы. Модификация защитного пояса приводит к модификации исследовательской программы, в то время как изменение элементов ядра означает переход на новую исследовательскую программу [3].

В неоклассической парадигме экономической теории твердое ядро образуется такими конструктами: совершенной реальности, индивидуализма, экзогенности и стабильности преимуществ, концепции «невидимой руки» рынка. А к защитному поясу принадлежит: совершен-

ство информационного поля, институциональное обеспечение, однородность товара и полная спецификация прав собственности. Нельзя не согласиться с И.Е. Рудаковой, заметившей, что «во многих случаях «кризис» экономичcкой теории – это есть проблема несоответсвия ее предпосылок и выводов изменившимся обсоятельствам» [4].

В реальности проблема доступности информации в процессе принятия решения экономическими агентами ставилась в теоретических исследованиях уже в первой половине XX ст. Еще в 1924 г. Ф. Найт рассматривал неопределенность как неотъемлемую характеристику экономической среды. [5]. Приблизительно в это же время Я. Маршак выдвинул гипотезу о возможностях экономического расчета в условиях неопределенности, рассматривая цены как основной источник информации.

Дж. Стиглер во второй половине XX ст. разработал концепцию выбора в условиях неопределенности, которая в целом сводиться к общему случаю неоклассической модели выбора в условиях совершенной информации [6]. Тем самым было положено начало зарождению экономической теории информации.

Информация всегда использовались в производстве, но именно сегодня, когда они заняли доминирующее место в организации национального хозяйства, становится понятной мера их исключительности. Уникальность информации как производственного фактора обусловлена в заключенной в ней дихотомией распространенности и редкости, неисчерпаемости и конечности. Ни одно из ранее известных условий производства не отличалось подобным сочетанием соответствующих свойств и характеристик.

В условиях, когда информация и знания – эти сущности, не получают адекватной объективизации вне владеющего ими человека становятся основным производственным фактором, проблема стоимости утрачивает свой прежний экономический характер и в определенной степени становится социологической и даже психологической проблемой. Следовательно, стоит развивать исследования в сфере разработки информации как специфического блага и как важнейшего фактора современного производства, поскольку информация активизируясь влияет на социально-экономические системы радикально и способна продемонстрировать принципиально новые, пока неизведанные и непрогнозируемые результаты. Исходя из этого, можно утверждать, что современная информационная парадигма пока что находится в состоянии своего становления.

Список использованных источников:

1. Одягайло Б.М. Національне та інтернаціональне в економічній системі України (спроба методологічного синтезу): монографія / Б.М. Одягайло. – Кривий Ріг: ЧП Залозний, 2009. – 183 с.

2. Herbert A. Simon. FROM SUBSTANTIVE TO PROCEDURAL RATIONALITY // Method and Appraisal in Econoics. Cambridge: Cambridge University Press. 1976. P. 148.

3. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты / Юдкевич М.М., Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А. Москва: Изд. дом ГУ – ВШЭ, 2007. 444 с.

4. Рудакова И. Е. Основное течения экономической теории: потенциал и научная критика // Вопросы экономики. – 2005. – № 9. – С. 21–35.

5. Ільїн В. В. Фінансова цивілізація в перспективах розвитку людини і суспільства // Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей: Матеріали IV Міжнародних філософсько-економічних читань (18–20 травня 2011 року, Львів) / Редколегія. Відп. секретар З. С. Скринник. – Львів, 2011. – 435 с. – С. 16-25.

6. Стиглер Дж. Экономическая теория информации. – В кн.: Теория фирмы. СПб, 1995. – 534 с.

Фігіна Л.О.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Петрова І.Л., доктор економічних наук, професор

Сучасні технології product placement

У роботі досліджено Product Placement, як унікальну сучасну технологію управління масовою свідомістю і купівельною поведінкою споживачів.

У сучасних умовах пришвидшеного розвитку науки і техніки з'явилась велика кількість способів доведення інформації до споживача, а також виникла можливість мультиканального впливу на цільову аудиторію з боку маркетологів. Тому ми виходимо на нову парадигму маркетингу, в якій з'являються інноваційні методи реклами, одним із яких є Product placement. У період бурхливого розвитку рекламної діяльності, питання його застосування набуває особливої актуальності.

Product placement (англ. product placement, дослівно: – «розміщення продукції» або «прихована реклама») – рекламний прийом, який полягає в тому, що реквізит у фільмах, телепередачах, комп'ютерних іграх, музичних кліпах або книгах має реальний комерційний аналог. Зазвичай демонструється сам рекламований продукт, його логотип, або згадується про його хорошу якість [1].

Виділяють три основні види product placement:

- Візуальний product placement (англ. visual product placement) – продукт, послугу або логотип глядачі можуть просто побачити. У кінокартині це, зазвичай, представлено таким чином: героїня йде по вулиці, і її увагу привертає яскрава вивіска з логотипом певної компанії, що використала даний вид product placement [2].
- Вербальний (spoken product placement).

У свою чергу даний вид product placement поділяється на два підтипи:

1. усний (або вербальний) – фраза (діалог), що рекламує продукт, послугу або компанію, – коли актор або «голос за кадром» згадують про продукт, послугу або компанію. Хорошим прикладом служить репліка Форреста Гампа з однойменного фільму після відвідин Білого дому : «Найкраще під час зустрічі з президентом було те, що можна було пити „Dr. Pepper" стільки, скільки хочеться!».
2. невербальний – звук, що є невід'ємною властивістю того чи іншого продукту. Застосовується достатньо рідко.

- Кінестичний (англ. usage product placement) – взаємодія актора з продуктом – це, в наш час, найпопулярніший різновид product placement, оскільки не завжди легко створити образ тільки за допомогою зображення або звукоряду [3].

В наш час діяльність прихованої реклами є досить розповсюдженою. За дослідженнями, що проводилися у 2010-2011 рр. у вітчизняній кіноіндустрії product placement набирає стрімких обертів. Усі провідні канали, такі як «Новий канал», «Інтер», «Тоніс», «1+1», «СТБ», «ТЕТ» включають у програми передачі та кінострічки з використанням product placement. Спостереження показують, що серед найвідоміших це телешоу: «Світське життя», «Танцюють всі», «Холостяк».

В цілому такий вид реклами є досить продуктивним. Розглянемо це на прикладі «Нового каналу». Добова тривалість традиційної реклами тут складає 6 годин. За результатами дослідження близько 60% глядачів перемикають канал на початку рекламного блоку і вмикають його за хвилину до його закінчення, тобто 60% глядачів бачать 1/10 частину традиційної реклами. У той час, product placement споживають 100% цільової аудиторії [4].

Отже, розміщення продукту/послуги органічно вплетене в канву художнього твору. Саме тому глядачів не дратує подібне розміщення, оскільки product placement не перериває хід фільму, як пряма реклама, і тому поява товару/послуги сприймається лояльно. Споживач переносить на рекламований продукт своє позитивне ставлення до носія реклами, в даному випадку, до художнього твору.

Product placement передбачає більш «витончену» форму подачі послання, надаючи безмежні можливості для креативних, нестандартних та ефективних ідей.

Список використаних джерел:

1. Васюткіна Н.В. Маркетинг: навч. посіб. (з грифом МОН України). – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2007.

2. Ирина Лылык. Интуитивный маркетинг потребителя.: монография / И. В. Лылык. – К. : УАМ, 2014. – 120, [5] с.

3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб. : Питер Ком, 1998.

4. Сорока К. О. «Product Placement» як новий напрямок реклами на вітчизняному ринку / К. О. Сорока // Економіка, фінанси, право. – 2006. – № 6 – С. 13-16.

Філатов О.А.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Плетенецька С.М., кандидат економічних наук, доцент

Сутність платіжних систем та їх класифікація

Розкрито сутність платіжної системи за різними визначеннями авторів, розглянуто підходи до класифікації платіжних систем у світі та в Україні в сучасних умовах, розглянуто інституційну структуру платіжної системи України.

Зазначимо, що більшість українських науковців підходять до визначення платіжної системи як макроекономічної категорії та визначають її зміст, виходячи зі структури. С. Г. Арбузов [6, с. 51] та О. Д. Вовчак [4, с. 54] уточнюють перше визначення, подане Комітетом із платіжних систем та систем розрахунків Банку міжнародних розрахунків, і визначають платіжні системи як «набір платіжних інструментів, банківських процедур і, як правило, міжбанківських систем переказу коштів, поєднання яких забезпечує грошовий обіг разом з інституційними й організаційними правилами та процедурами, що регламентують використання цих інструментів і механізмів». Порівняння визначень платіжної системи різними авторами подано в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняння визначень платіжної системи різними авторами

Автор (джерело)	Визначення
Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [1]	Платіжна система – це платіжна організація, члени платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними при проведенні переказу коштів
Вовчак О.Д. [4].	Платіжна система – це набір платіжних інструментів, банківських процедур і, як правило, міжбанківських систем переказу коштів, поєднання яких забезпечує грошовий обіг разом з інституційними й організаційними правилами та процедурами, що регламентують використання цих інструментів і механізмів
С. Г. Арбузов [6, с. 51] та О. Д. Вовчак [4, с. 54]	Уточнюють перше визначення, подане Комітетом із платіжних систем та систем розрахунків Банку міжнародних розрахунків, і визначають платіжні системи як «набір платіжних інструментів, банківських процедур і, як правило, міжбанківських систем переказу коштів, поєднання яких забезпечує грошовий обіг разом з інституційними й організаційними правилами та процедурами, що регламентують використання цих інструментів і механізмів».
Н. В. Байдукова [3]	Підходить до визначення платіжної системи як особливого інституту ринкової економіки та грошової системи та визначає її як «інституційне утворення, у основі якого лежить сукупність звичаїв, норм та правил, договірних відносин, технологій, технічних засобів, методик та організації розрахунків, за допомогою яких всі учасники можуть здійснювати фінансові операції і розрахунки один із одним»

Характеризуючи організаційну структуру української платіжної системи, можна виділити два основні типи: перший тип – це внутрішні платіжні системи, та другий – міжнародні платіжні системи (рис. 1).

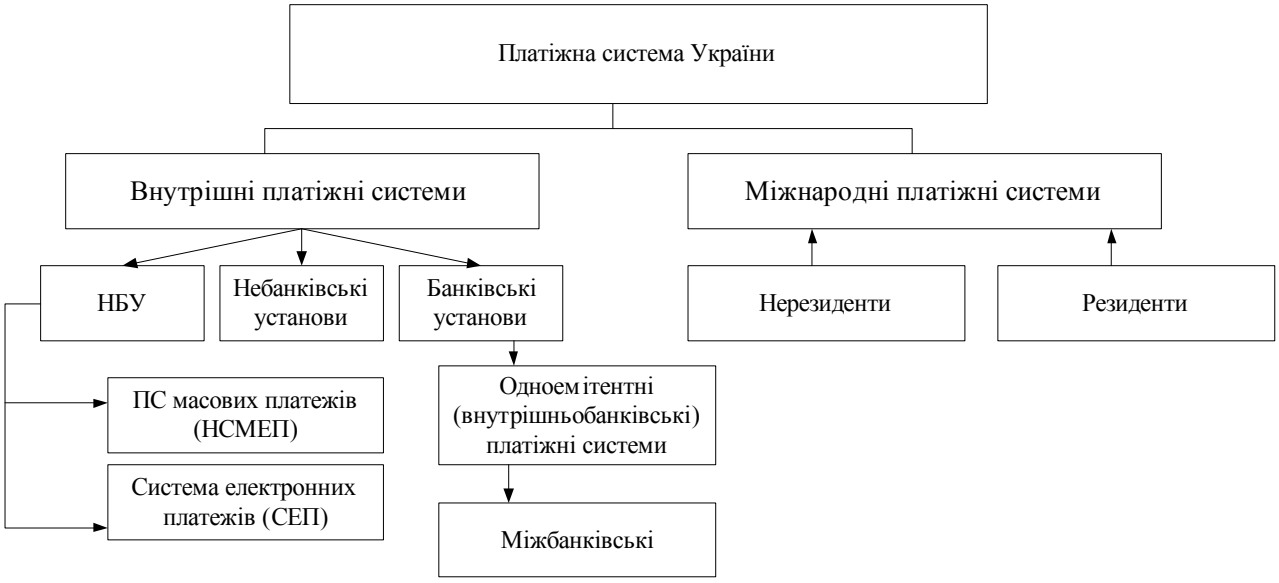


Рис. 1. Інституційна структура платіжної системи України

Головним органом в українських платіжних системах є Національний банк України, він також є платіжною організацією та розрахунковим банком для двох створених ним платіжних систем – Системи електронних платежів (СЕП) та Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП) [7]. Національний банк України визначає порядок функціонування цих платіжних систем, прийняття і виключення з них учасників процесу, проведення переказу коштів за їх допомогою та інші питання, пов'язані з їх діяльністю.

Необхідність класифікації, тобто визначення видів платіжних систем обумовлюється тим, що вона надає змогу, крім загальних ознак, притаманних усім платіжним системам, визначити специфічні риси кожного виду платіжних систем. Класифікація полегшує визначення місця і ролі конкретної платіжної системи; допомагає встановити найбільш важливі якості платіжних систем, сприяє їх більш глибокому пізнанню; дає змогу робити обґрунтовані прогнози стосовно шляхів подальшого розвитку платіжних систем; сприяє вдосконаленню платіжних систем тощо.

Дослідження наукової літератури та практичної діяльності платіжних систем дозволили визначити основні ознаки, за якими характеризуються платіжні системи та подати їх класифікацію у табл. 2. Суттєві класифікаційні ознаки можна згрупувати в ті, що вказують на відмінності та особливості організаційно-правової форми платіжної організації платіжної системи, і ті, що стосуються розрахунків у платіжній системі. Крім цього, ознакою, що має суттєве значення під час здійснення оверсайта, є роль платіжної системи в економіці (див. табл. 1.2).

Таблиця 2

Класифікація видів платіжних систем з точки зору їх оверсайта

Ознака	Види платіжних систем
1	2
Залежно від організаційно-правової форми платіжної організації платіжної системи	
Залежно від форми власності та виду власника	платіжні системи, створені центральним(и) банком(ами); платіжні системи, створені іншими, крім центрального банку, установами: приватні: створені резидентами: створені комерційними банками; створені небанківськими установами; створені нерезидентами: створені комерційними банками; створені небанківськими установами; державні: створені державними банками; створені небанківськими установами

Продовження табл. 2

1	2
Залежно від резидентності учасників	тільки учасники резиденти; учасники резиденти та нерезиденти
Залежно від структури участі	платіжні системи, у яких передбачена багаторівнева участь; платіжні системи, у яких не передбачена багаторівнева участь
Залежно від особливостей розрахунків у платіжній системі	
Залежно від форми та строків розрахунків	платіжні системи валових розрахунків (брутто-розрахунки) у режимі реального часу; платіжні системи відкладених нетто-розрахунків: розрахунки на основі одностороннього неттингу; розрахунки на основі багатостороннього неттингу; гібридні платіжні системи
Залежно від масштабів діяльності	внутрішньодержавні; транскордонні
Залежно від кредитного механізму	з наданням кредиту впродовж дня; без надання кредиту
Залежно від порядку резервування коштів	з попереднім депонуванням; без попереднього депонування
Залежно від середньої суми платежів та сегменті[1] обслуговування	роздрібні платіжні системи (retail payment systems): J системи переказу коштів; карткові платіжні системи; оптові системи (wholesale payment systems)
Залежно від функцій платіжної організації з виконання розрахунків	платіжна організація виконує функції тільки оператора платіжної системи: J платіжні системи, у яких розрахунки здійснюються центральним банком; платіжні системи, у яких розрахунки здійснюються комерційним(и) банками; платіжна організація самостійно виконує розрахунки
Інші ознаки	
Залежно від ролі платіжної системи в економіці / можливості платіжної системи призвести до системного ризику / від важливості	важливі платіжні системи: системно важливі платіжні системи; соціально важливі; інші

Найбільш відомими міжнародними електронними платіжними системами є: *Visa, Mastercard, E-Gold, Liberty Reserve, PayPal, Perfect Money, Moneybookers, Fethard, EasyPay, ChronoPay.* Провідною міжнародною електронною платіжною системою є *Visa International Service Association.*

Таким чином, платіжну систему можна розуміти як систему механізмів, що призначені для переказу грошових коштів між суб'єктами господарювання з метою розрахунку за зобов'язаннями. Визначальними характеристиками будь-якої платіжної системи є передача інформації та здійснення розрахунків [4].

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2346-14

2. Аністратенко О. О. Деякі аспекти розвитку платіжних систем / О. О. Аністратенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т. 8. – Суми : ВВП "Мрія-1" ЛТД, УАБС, 2013. – 364 с.

3. Байдукова Н. В. Методология формирования и функционирования платежной системы: автореф. дис. д-ра ек. наук : 08.00.10 / ГОУВ- ПО «СПб гос. ун-т эк. и финансов». – СПб, 2007. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dissercat.com/content/metodologiya- formirovaniya-i-funktsionirovaniya-platezhnoi- sistemy.

4. Вовчак О. Д. Платіжні системи : навчальний посібник / О. Д. Вовчак, Г. Є. Шпаргало, Т. Я. Андрейків. – К. : Знання, 2008. – 341 с.

5. Климчук А. В. Проблеми розвитку платіжної системи України та шляхи їх вирішення / А. В. Клим-

чук, Н. А. Стеценко // Соціум. Наука. Культура [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://intkonf.org/klimchuk-a-v-stetsenko-n-a- problemi-rozvitku-platizhnoyi-sistemi-ukrayini-ta- shlyahi-yih-virishennya 2016/.

6. Косова Т. Д., Папаика А. А., Арбузов С. Г., Цыганов О. Р., Деева Н. Е. Центральный банк и денежно-кредитная політика. – К. : Центр учебной л-ры, 2011. – 328 с.

7. Криворучко С. В. Модернизация национальной платежной системы на основе институционального и инфраструктурного взаимодействия : автореф. дис. д-ра ек. наук : 08.00.10 / Рос. академия предспинимательства. – М, 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dissercat.com/content/modernizatsiya-natsionalnoi-platezhnoi-sistemy-na-osnove- institutsionalnogo-i-infrastrukturn.

Щека Е.Р.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»
Науковий керівник: Пекна Г.Б., кандидат економічних наук, доцент

Українські підприємства: переваги та недоліки входу в ЄС

Розкрито основні напрямки співпраці і шляхи інтеграції України до ЄС. Охарактеризовано основні переваги та недоліки інтеграції в ЄС.

Членство у ЄС формує міжнародний імідж України на світовому ринку товарів та послуг. Завдяки приєднанню до Євросоюзу ми на крок наблизились до СОТ. Це ознака інтеграції нашої держави до світової господарської системи, це нові конкурентні умови співпраці на міжнародному рівні. Саме завдяки лібералізації торгівлі товарами та послугами, а також разом зі зниженням ввізних мит на товари, економіка України почала набувати вагомості на світовому ринку. І саме ЄС є організацією, яка формує правила торговельно-економічної, інвестиційної, податкової, митної гри на глобальному рівні і суттєво впливає на умови економічного співробітництва в рамках регіональних угруповань.

Вчені дослідили не лише сучасний стан співпраці України з ЄС, але й зробили припущення стосовно подальшого розвитку співпраці. Вагомий внесок у дослідженні співпраці України з ЄС та її впливу на розвиток вітчизняної економіки зробили такі науковці: І. Бараковський, О. Білорус, В. Лановий, В. Мазуренко, В. Черевко, А. Мокій, І. Бураковський, О. Шнирков, Т. Циганкова, В. Сіденко, А. Філіпенко, А. Лук'яненко, А. Гальчинський та інші [1].

Метою дослідження є вивчення сутності членства України у ЄС, а також визначення існуючих позитивних та негативних сторін розвитку українських підприємств.

Забезпечення розвитку середнього та малого бізнесу. На етапі економічного зростання набуває особливої значущості здійснення регулюючих заходів, спрямованих на ліквідацію прихованого безробіття, проведення політики продуктивної зайнятості. Зусилля органів державної влади, і насамперед уряду, мають концентруватися на запровадженні дієвих стимулів створення нових робочих місць, забезпеченні гарантій зайнятості в процесі приватизації та реструктуризації підприємств, на підтримці підприємництва й самозайнятості населення, розширенні практики громадських робіт, підвищенні гнучкості ринку праці [2].

Протягом десятиліть українські підприємства були фактично „відрізані" від світового ринку. Тому їх вихід на європейський ринок має велике значення як джерело досвіду та практичних вмінь конкурувати з виробниками інших країн, розробляти та реалізовувати стратегію виробничо-комерційної діяльності, зорієнтованої на світову кон'юнктуру відповідних ринків. При цьому слід окремо вказати, що вміння успішно діяти на міжнародних ринках веде до підвищення рівня задоволення потреб національних споживачів. Особливо велике значення для української економіки, в разі вступу до ЄС, буде приєднання до Лісабонської стратегії щодо підняття конкурентноздатності.

Серед стратегічних завдань наступного десятиліття – глибокі якісні перетворення в енергетичному секторі економіки. Це питання, що належить до найскладніших в економічній політиці, великою мірою визначає національну безпеку держави. Україна задовольняє свої потреби в природних енергоресурсах за рахунок власного їх видобутку приблизно на 45%.

Співпраця України з Європейським Союзом необхідна для технологічного оновлення українського виробництва. Виробничі технології українських підприємств відстають від тих,

що їх використовують передові європейські країни, Україна не має капіталу, необхідного для модернізації наявних та створення нових сучасних підприємств. Головним завданням стосовно науково-технічної кооперації України з країнами Західної Європи є підключення України до робіт, що виконуються в рамках програми науково-технічної інтеграції у галузі високих технологій і міжнародних науково-технічних програм ЄС, спрямованих на вирішення фундаментальних науково-технічних проблем і досягнення на цій основі якісно нового рівня виробничого потенціалу, участь у створенні і роботі міжнародних дослідницьких центрів [3].

Головною перевагою, яку отримають українські підприємці внаслідок вступу України до ЄС, стане створення прозорого та передбачуваного бізнесового середовища в Україні. Після набуття Україною членства у ЄС країни – торговельні партнери зобов'язані будуть знизити імпортні тарифи та інші нетарифні торговельні бар'єри щодо української продукції.

Зменшення рівня ввізних мит практично на всі види продукції, яка імпортується до України, позитивно вплине на конкурентоспроможність підприємств, що використовують імпортні комплектуючі. Підприємства громадського харчування отримають кращі можливості вибору продуктів та напоїв. Також це дасть змогу збільшити асортимент продукції на ринку України, від чого найбільше виграють споживачі.

Важливим для українського бізнесу стане спрощення митних процедур і збільшення їх прозорості та контрольованості. На сьогодні майже всі торговельні партнери України визнають, що процедури митного оформлення при імпорті є одними з основних нетарифних бар'єрів у торгівлі. Лібералізація ринку фінансових і банківських послуг сприятиме здешевленню кредитних ресурсів для підприємств України. Нині це одна з головних проблем підприємств України. Багато з них відчувають необхідність певних, іноді значних змін у своїй діяльності, але не мають можливості залучити кошти на вигідних для себе умовах [4].

Потенційні небезпеки інтеграції України з країнами ЄС практично однакові, з тими, що й з країнами СНД чи Євразійським Економічним Союзом, оскільки визначаються не стільки стороною інтеграції, скільки внутрішніми проблемами України.

Спрощення чи повне скасування митних режимів зовсім не гарантують розширення масштабів експорту українських товарів та послуг. Українські виробники можуть виявитися об'єктивно неконкурентоспроможними, що цілком вірогідно з огляду на структуру національної економіки, технологічну відсталість підприємств та нерозвинутість інфраструктури. Водночас імпортні товари/послуги стануть дешевшими та доступнішими, тобто національні виробники можуть втратити позиції навіть на вітчизняному ринку.

Низький рівень бізнесової культури, викривлені стандарти ділової етики, поширення корупційних практик серед українських підприємців та чиновників здатні звести нанівець найкращі міжнародні проекти.

Зрештою коли інвестори почують, що в Україні змінюється законодавство, ми переходимо на європейські стандарти, коли ми заберемо цей непотрібний надмірний державний контроль, який не є ефективний. Тоді ми станемо привабливими для залучення іноземних інвестицій. Іншого шляху нема, слід підписувати асоціацію з ЄС якнайшвидше!

Країни ЄС мають потужний економічний потенціал, що базується на сучасних технологіях і забезпечує високу якість зайнятості населення. Попри поширені уявлення про деіндустріалізацію та знищення так званого «реального» виробництва, промисловість залишається основою економіки переважної більшості країн ЄС, в ній зосереджено майже чверть загальної чисельності зайнятого населення. Інтеграція з ЄС полегшить Україні доступ до сучасних технологій та соціальних інновацій, допоможе здійснити давно потрібні структурні зміни в економіці та кардинально поліпшити якість зайнятості [5].

Отже, приєднання України, в загальному, відповідає її національним інтересам за умови врахування наданих вище переваг та недоліків, об'єктивного та всебічного вивчення факторів інтеграції, її впливу на політичну, економічну, соціальну та культурну сфери держави, вироблення власної лінії поведінки в межах, які не суперечитимуть членству України в ЄС.

Список використаних джерел:

1. Діагностика сектору текстильних виробів України, БІЗПРО, Агентство США з міжнародного розвитку (USAID), жовтень 2006, – 205 с.

2. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. Б. Базилюк, Я. В. Белінська, Я. А. Жаліло та ін. – К.: НІСД, 2014.

3. Інформаційно-аналітичні матеріали з питань вступу України до ЄС. Міністерство економіки України, 2013 р. – 19 с.

4. Кушніренко О. Економіка України та європейський вибір. // Європейська інтеграція та Україна. – К.: Макрос, 2014. – С.409-421.

5. Науменко І. Конкурентоспроможність економіки та конкурентна політика України в контексті європейської інтеграції. // Європейська інтеграція та Україна. – К.: Макрос, 2012. – С.90-107.

Юрійчук Д.С.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Плетенецька С.М., кандидат економічних наук, доцент

Управління ліквідністю підприємства

Розглядається суть поняття упраління ліквідності підприємства та його основні шляхи.

В сучасних умовах розвитку економіки, що супроводжується посиленням глобальних кризових явищ, гостро постає необхідність дослідження ліквідності та ефективне управління нею на підприємстві для ведення господарської діяльності.

Функціонування підприємств в ринкових умовах передбачає ліквідність як один з ключових критеріїв для оцінки фінансового стану, платоспроможності, бізнесу, ринкової привабливості цінних паперів, умов і можливостей надання і отримання кредиту.

З початку дамо визначення поняттю ліквідності. Під ліквідністю підприємства можна розуміти здатність підприємства забезпечити своєчасне виконання всіх своїх зобов'язань у всій доступній для огляду перспективі свого існування. Під своєчасністю розуміється: точно в термін, згідно з укладеними договорами та угодами. Є. Є. Іонін вважає, що ліквідність підприємства – це спроможність своєчасно перетворювати активи на гроші з метою виконання необхідних платежів, становить одну із необхідних умов забезпечення платоспроможності. При цьому окремі вчені стверджують, що "платоспроможність ширше поняття, ніж ліквідність" [1, с.34], а інші стверджують, що "ліквідність більш містке поняття" [2, с.143]. А. Д. Шеремет стверджує, що платоспроможність підприємства визначається як здатність покриття всіх зобов'язань підприємства (короткострокових та довгострокових) усіма активами [3, с.165].

Розглядаючи поняття управління ліквідностю підприємством можна зробити висновок що це сукупність методів організації бізнес-процесів підприємства, використання яких дозволяє йому забезпечити оптимальну можливість своєчасного і повного виконання всіх своїх зобов'язань в будь-який осяжній перспективі.

Для визначення напрямів покращення ліквідності та ефективного управління нею спочатку необхідно проводити ретельний аналіз ліквідності підприємства. На практиці застосовують наступні методи аналізу ліквідності:

1. Горизонтальний;
2. Вертикальний;
3. Трендовий;
4. Розрахунок фінансових коефіцієнтів.

Проаналізувавши стан ліквідності на підприємстві доцільно визначати механізм управління та шляхи удосконалення стану ліквідності.

Механізм управління ліквідністю підприємства являє собою сукупність конкретних методів управління ліквідністю, що забезпечують виконання зобов'язань підприємства перед своїми контрагентами.

Основними напрямами удосконалення управління ліквідністю можна розглядати раціональне управління дебіторською заборгованістю, запасами та грошовими потоками господарюючого суб'єкта.

Управління ліквідністю можна здійснювати, застосовуючи три підходи:

1) політику пильного контролю над резервами;

2) політику постійної підтримки ресурсів на рівні, достатньому для задоволення потреб підприємства, враховуючи непередбачувані ситуації;

3) комплексний підхід, який полягає в програмуванні майбутніх ситуацій таким чином, щоб в будь-який момент часу підприємство не відчувало ні надлишку в ресурсах, ні їх нестачі.

Отже, можна зробити висновок що процес управління ліквідністю на підприємстві є невід'ємною складовою процесу управління самим підприємством.

Для підтримки підприємств в ліквідному стані обов'язковим є управління ліквідністю.

Необхідність управління ліквідністю на підприємствах України в сучасних умовах є очевидним і дуже важливим аспектом їх фінансово-господарської діяльності. Нехтування відповідною політикою на підприємстві може призвести до значних збитків або взагалі до банкрутства і наступної ліквідації.

Список використаний джерел:

1. Іонін Є. Є. Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять "платоспроможність" і "ліквідність" / Є. Є. Іонін // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С.30–43.

2. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз промислового підприємства / Н. В. Тарасенко. – Л.: ЛБІ НБУ, 2010. – 386 с.

3. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М. : Инфра-М, 2008. – 208 с.

Менеджмент

Петрова І.Л.
доктор економічних наук, професор
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Чорна Д.Г.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Роль event-маркетингу в системі маркетингових комунікацій

Сьогодні, в умовах жорсткого конкурентного змагання в багатьох сферах економічного життя набуває не аби якої актуальності застосування найдієвіших інструментів PR, що забезпечили б отримання довготривалого ефекту у формуванні позитивного іміджу фірми,таких, як event-маркетинг. Ще зовсім нещодавно цей інструмент був невід'ємною складовою PR, сьогодні ж його виокремлено у самостійний вид діяльності і це вже не просто функція інформування споживача,це – повноцінна індустрія з планування, організації, проведення, аналізу заходів, подій, шоу як приватного, громадського характеру, так державного і міжнародного масштабу, що є джерелом мільярдних прибутків.

Щорічне багатовідсоткове зростання витрат на event-послуги, збільшення кількості кількості event-агенцій в загальносвітовому масштабі не дивлячись на кризові явища в економічних процесах загалом, переконливо свідчить про сталий розвиток ефективності, прибутковості та актуальності event-маркетингу як системна одиниця маркетингових комунікацій та цієї індустрії в цілому.

Попит на новітні маркетингові технології внаслідок насичення ринку товарами та рекламною продукцією спричинив виникнення таких підходів, що були засновані не на специфіці каналу, а на особливому трактуванні сутності і механізмів функціонування бренду. Таким чином з'явився Event (подієвий) маркетинг, що було цілком закономірним з точки зору необхідності оновлення маркетингового інструментарію і пошуку найефективніших з них задля відстоювання право на існування в бізнес-просторі для суб'єктів ринку.

Розвиток event-маркетингу змусив фахівців розглянути бренд, як серединний об'єкт в системі маркетингових комунікацій та дало початок концепції інтегрованих маркетингових комунікацій. Це спричинило появу «агенції повного циклу», коли замовник прагне реалізації загальної політики позиціонування та розвитку бренда за допомогою використання всього розмаїття каналів комунікації.

Еволюція корпоративного сектору економіки викликала необхідність створення не просто проектних груп для організації круглих столів, ділових конференцій, виставок, корпоративних свят, а окремих департаментів, бригад і малих підприємств. [1]. Це згодом дозволило професіоналам в даній галузі виділитись в окрему сферу бізнесу і сьогодні не втрачати попит на ці послуги, адже організація спеціальних подій – незмінна складова життя суспільства на всіх етапах його розвитку.

Так, подієвий маркетинг (event marketing) – це: 1) вид інтегрованих маркетингових комунікацій, що представляє собою комплекс заходів, направлених на просування бренду у внутрішньому та/або зовнішньому маркетинговому середовищі шляхом організації спеціальних заходів; 2) сфера послуг з організації спеціальних заходів[2].

Перевагою спеціально організованої події є гарантоване встановлення безпосереднього контакту між клієнтом (продуктом, брендом) та аудиторією, створення між ними емоційного зв'язку. [3]. Цінність і якість івенту пов'язані з почуттями та емоціями аудиторії, тому простим

цей формат маркетингової комунікації назвати складно. З одного боку це вимагає виваженого підходу до організації подій, з іншого – відповідних фахівців та фінансування. Напевне тому сьогодні в Україні найбільшим попитом користуються такі event-послуги, як промо-акції, конференції та презентація послуг, що є дещо простішими, аніж, наприклад, повноцінні конференції за участю асоціацій підприємств. Ринок цих послуг в Україні почав активно розширюватися за останні два-три роки. Сьогодні на даному ринку з'являються нові компанії, він бурхливо розвивається і значно змінюється не тільки кількісно, але й якісно. Послуги, що надаються, стали більш високого рівня, а жорстка конкуренція на ринку вимагає від компанії, що надає такий вид послуг, дедалі більше і більше креативних ідей. Замовники віддають перевагу тим фірмам, які пропонують найбільш цікавий сценарій проведення заходу, що містить не тільки розважальне, але й смислове навантаження[4].

Потужний розвиток рекламної виробничої бази, величезне розширення асортименту рекламно-сувенірної продукції сприяє яскравішому оформленню не тільки корпоративного заходу, а й приватних подій, це стає нормою навіть для дитячих свят. Сам асортимент пропонованих агенціями форматів організації подій значно розширився, що не може не переконувати у позитивних прогнозах щодо перспектив розвитку ринку івенту в Україні як для населення так і для бізнесу, адже можливості цього виду маркетингових комунікацій надзвичайно сприяють закріпленню конкурентних позицій.

Список використаних джерел:

1. Мелентьева Н.И., Бичун Ю.А. Маркетинговые коммуникации (теоретические и методические основы): Учеб. пособие/Санкт-Петербургскийгос. ун-т экономики и финансов. Кафедра маркетинга / Г.Л. Багиев(науч.ред.). – СПб.: Издательство СПб ГУЭФ, 2001. – 99 с.

2. Слупский С. Event-рынок Украины: взгляд в будущее // Маркетинг и реклама. – 2008. – № 10. – С. 30-33.

3. Сендідж Ч.Г., Фрайнбургер В., Ротцолл К. «Реклама: теорія і практика»: Пер. з англ. Є.М. Пенькова. – М.: «Прогрес», 1999. – 630 с. / Класифікація реклами.

4. Event-рынок Украины сократился на 50% – держатся сильнейшие [Електронний ресурс] // Magic advertising. - Режим доступу: http://www.magic-events.com. ua/news/text3/. – Назва з екрану.

5. Ивенторы и клиенты: Есть контакт! [Електронний ресурс] // Ассоциация ивенторов Украины. – Режим доступу: http://www.aeu.com.ua/news/show/id/12/page/6/menu/53/lang/ru ~ Назва 3 екрану.

ння основних
ної стратегії є
дри як струк-

винна робити
цьому з того,
ляд з майбут-

Необхідність детального дослідження основних принципів розробки стратегії розвитку випускної кафедри обумовлена рядом факторів, а саме:

ринок освітніх послуг перенасичений пропозиціями зі сторони різних держаних та не-

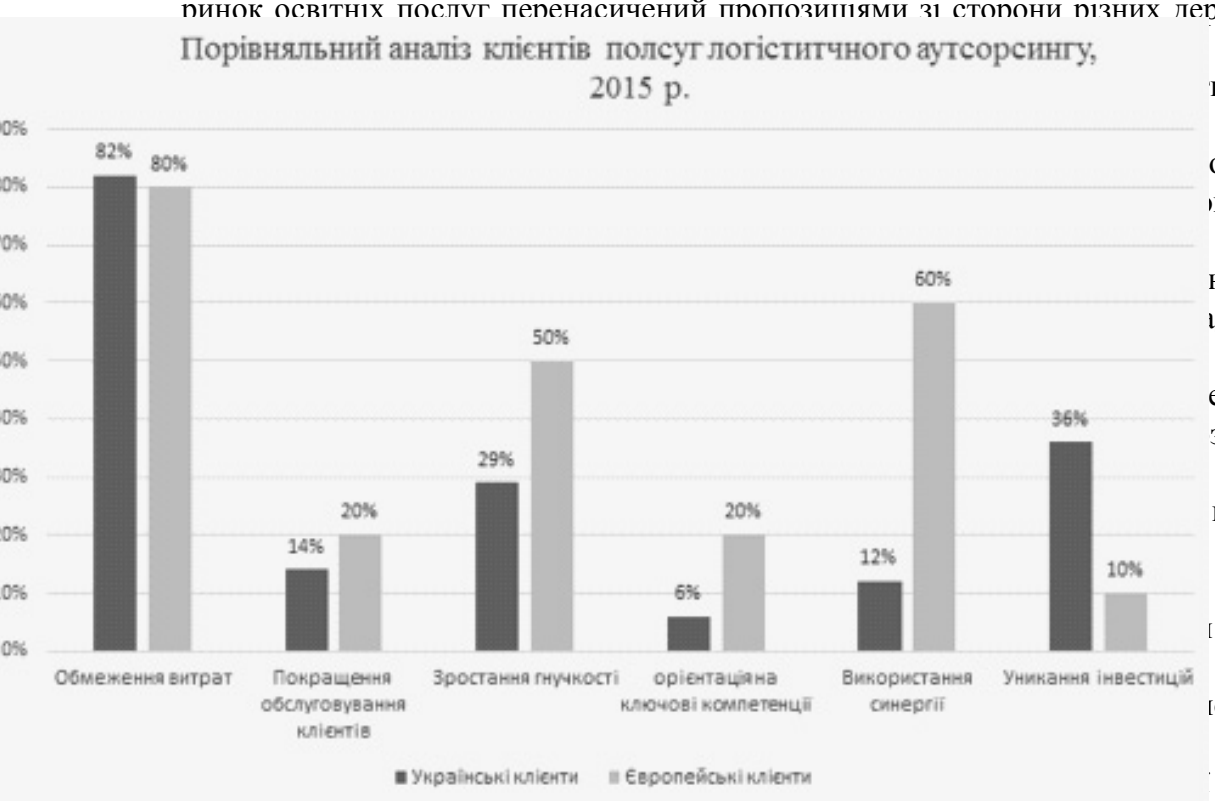
нього просто-

ослуг;
нтингент сту-

них продуктів;
даючи платні

едри.
звитку випус-

випускної ка-



стратегії роз-

ної кафедри та

розвитку ви-
пускної кафедри.

Дослідженням особливостей управління функціональними процесами кафедри займались наступні науковці: Г. Алексеев [1], Е. Володарска [2], Н. Гуськова [3], В. Дубников [4], С. Резник [5-7] та інші.

В процесі дослідження використовували такі наукові методи: комплексний аналіз наукової літератури для визначення основних принципів розробки стратегії розвитку випускної кафедри, наукової абстракції та логічного узагальнення для розвитку категоріально-понятійного апарату дослідження, структурно-факторний та порівняльний аналізи для класифікації та

структуризації критеріїв оцінки ефективності розробленої стратегії розвитку випускної кафедри. Інформаційною базою дослідження були текстові та електронні матеріали щодо дослідження основних принципів розробки стратегії розвитку випускної кафедри.

На першому етапі дослідження на основі проведеного аналізу бібліографічних джерел [1-7] було з'ясовано, що стратегія розвитку випускної кафедри розробляється з метою: протидії зростаючій конкуренції, своєчасного реагування на постійні зміни в навколишньому освітньому середовищі, більш ефективного використати наявних ресурсів та можливості надання відповіді на такі важливі питання як:

у якому стані знаходиться кафедра на даний момент?;

у якому стані вона повинна знаходитись через 3, 5, 10 років?

яким способом досягнути бажаного результату?

Стратегія дозволяє скоротити або виключити діяльність, яка не відповідає головним інтересам та цілям та зосередитись вивільненим ресурсам на більш важливих завданнях.

На другому етапі дослідження визначили основні етапи організації розробки стратегії розвитку випускної кафедри та функціональні задачі, які необхідно виконати під час її розробки. Робота з організації розробки стратегії розвитку випускної кафедри полягає у виявленні і обґрунтуванні пріоритетності в напрямках діяльності та розподілу ресурсів та встановленні відповідності між стратегією та внутрішньо-організаційними процесами (структура, система оцінки і винагород, норми і правила поведінки, кваліфікація співробітників тощо) що існують на кафедрі [5, с.300].

Організацію, розробки та прийняття стратегії пропонується здійснювати на наступних етапах [6, с.34]:

1. Створення творчих груп для розробки конкретних показників програми стратегічного розвитку кафедри: форм, таблиць, способів вимірів та розрахунків;

2. Обговорення на засіданні кафедри методики розробки стратегічної програми. Формулювання місії та цілей розвитку кафедри;

3. Проведення досліджень і розрахунків за показниками стратегічної програми. Оцінка потенціалу, обмежень тощо.

4. Розробка програми стратегічного розвитку випускної кафедри.

5. Обговорення на засіданні кафедри проекту програми стратегічного розвитку кафедри.

6. Представлення стратегії кафедри на робочій нараді завідуючих кафедр ВНЗ або факультету. Обґрунтування показників, узгодження їх з загальними умовами розвитку ВНЗ.

7. Прийняття стратегічної програми кафедри вченою радою ВНЗ;

8. Здійснення стратегічного контролю за процесами;

9. Регулярні обговорення стратегії на засіданнях кафедри, внесення необхідних корегувань.

Основними пріоритетами стратегії випускної кафедри та діяльності її завідувача можуть бути визнання завідувача кафедрою (в науці, навчальному процесі, в суспільстві); повага до кафедри зі сторони викладацького складу, згуртованість колективу кафедри, комфортна психологічна атмосфера на кафедрі, покращення матеріального становища викладачів та співробітників кафедри, розвиток технологічної та методичної бази навчального процесу та наукових досліджень.

На завершальному етапі дослідження розробляли систему критеріїв оцінки ефективності розробленої стратегії розвитку випускної кафедри. Було визначено, що оцінити ефективність розробленої стратегії кафедри можна за наступними критеріями:

1. Попит на випускників;

2. Попит на учбові програми (платні) основні та додаткові;

3. Науковий статус кафедри: відсоток викладачів, маючих вчені ступені та наукові звання; кількість публікацій в престижних виданнях.

4. Контакти та зв'язки кафедри, в тому числі міжнародні;

5. Забезпеченість навчального процесу (технологічна та бібліотечна);

6. Участь викладачів у вирішенні актуальних проблем суспільства, влади та бізнесу;

7. Здатність розробляти цікаві учбові програми (загальні та додаткові);

8. Здатність залучати та утримувати перспективних викладачів;

9. Відповідність учбових програм потребам суспільства тощо.

Отже, на підставі проведеного дослідження можна констатувати, що розробка стратегічних планів розвитку кафедри – одне з важливих напрямків її діяльності, елемент перспективного розвитку студентів та викладачів. Від того на скільки детально розроблена стратегія, залежить ефективність її реалізації та, відповідно успіх діяльності кафедри як структурного підрозділу навчального закладу в умовах ринкової економіки.

Список використаних джерел:

1. Алексеев Г.В. Проектирование структуры и реализация нормативно-методической базы кафедры // Образовательный стандарт вуза. – Томск: Изд-во ТПУ, 2014 – 247 с.

2. Володарская Е.П. Управление научной деятельностью: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013 – 184 с.

3. Гуськова Н.Д. Мониторинг качества образования // Стандарты и качество. – 2014 – №5 – С.32-37.

4. Дубников В.В. Менеджмент сферы образования. Т 1. – М., 1995, – 198 с; Т.2 – М., 1999. – 246 с.

5. Резник С.Д. Управление кафедрой: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 635 с.

6. Резник С.Д. Я б заведовать пошел, пусть меня научат // Лидеры образования. – 2002 – № 5 – С.32-37.

7. Резник С.Д. План всему голова // Лидеры образования. – 2002 – № 11 – С.44-47.

Naumova O.O.
Ph.D., Assistant Professor of Marketing and Economic Behavior Department,
«KROK» University

Non-functional benefits from the consumption of luxury goods

The areas of the consumer "irrational" and "non-functional" benefits from the consumption of luxury brand are presented.

Consumers in the luxury industry are becoming more aware of the brand value as compared to the reaction of the consumers to the brand offered on the mass market.

"Regardless of the persistently negative connotations of the idea of luxury, contemporary researchers usually take a more neutral approach and define the concept of luxury as a designation for expenses that exceed the necessary, that is, the commonly recognised and generally accepted minimum standard of living" [1, p. 69].

We have conducted an analysis of the luxury brand functions and on the basis of which we identified "irrational" and "non-functional" benefits from the consumption of luxury brand:

1) external benefits:

- the symbol of "social recognition and professional prestige renewed". For example, sociological studies [2] found out that the German lawyers are more likely to choose the car brand "BMW" and programmers – "Volkswagen". The main benefit of luxury brands is hence expressed in the opportunity to publicly demonstrate one's values, moral concepts and belonging to a particular social stratum (demarcation function) [3, p.13];

- the symbol of "self-identity", which you can often observe in the fashion industry. For example, in July 2016, a former Finance Minister of Ukraine Natalie Jaresko at the annual solemn commemoration on the occasion of awarding diplomas to graduates of the Ukrainian Catholic University was dressed in a sophisticated dress with a unique pattern Ukrainian embroidery from brand "2Kolyory" and that was her way of expressing her love and respect for her native land;

2) internal benefits:

- the symbol of "personal fulfillment", the attainment of a certain social position through the purchase and possession of luxury goods. For example, "in buying a Porsche owners simply want to prove to themselves that have the ability to buy such a car. In fact, this purchase might be premature in terms of career prospects and to some extent a gamble on their materialization. In this sense, Porsche is constantly forcing to push beyond one's limits (hence its slogan: "Try racing against yourself, it's the only race that will never have an end" [4, p. 186];

- the symbol "hedonistic consumption". For example, the incentive to buy for themselves the precious hours of the brand "Harry Winst" – it's a desire to get aesthetic pleasure and to experience the joys of a rich life, with its luxurious combination of diamonds, precious metals and elegant shape of the product.

"Luxury objects are objects of luxury brands. Only diamonds are luxury objects appreciated without brand. What counts is their size and purity. For everything else, there is no luxury without brands: even an emerald is 'from Colombia', a ruby 'from Burma', a caviar 'from Iran'. The luxury brand goes beyond the object: it is constructed from the reputation made from its objects and its service within the social micro-groups favoured by the elites" [5, p.116].

References:

1. Mühlmann H. Luxus und Komfort: Wortgeschichte und Wortvergleich / H. Mühlmann. – Bonn. – 1975. – 180 p.

2. Review of consumer preferences of German motorists. [online] Available at: <http://www.de-online.ru/forum/50-2324-1c> [Accessed 08 March 2016].

3. Kastner O.L. When Luxury Meets Art / O.L. Kastner. – Springer Gabler. – 2014. – 127 p.

4. Kapferer J.-N. The new Strategic Brand Management. Creating and sustaining brand Equity long term / J.-N. Kapfere. – Kogan Page, London. – 2004. – 443 p.

5. Kapferer J.-N. Luxury strategy break the rules of marketing. To build luxury brands / J.-N. Kapferer, V. Bastien. – Kogan Page, London. – 2014. – 324 p.

Пекна Г.Б.
кандидат економічних наук, доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Функціонування міжнародних логістичних систем

Визначено особливості сучасного стану, цілі, проблеми та перспективи розвитку міжнародних логістичних систем у сучасному глобалізованому світі.

Значний внесок у розвиток теорії та методології логістики, а також механізмів управління ланцюгами поставок внесли такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Д. Бауерсокс, Р. Баллоу, Т. Вань, Д. Клосс, М. Кристофер, М. Месарович, І. Такахара, Д. Уотерс, Ж. Шевальє, Б. Анікін, О. Альбеков, М. Гордон, С. Карнаухов, Д. Костоглодов, Є. Крикавський, Р. Ларіна, Л. Мяснікова, В. Николайчук, Д. Новіков, О. Новіков, М. Окландер, І. Проценко, М. Постан, М. Румянцев, А. Семененко, В. Сергєєв, А. Смєхов, Н. Чухрай, В. Щербаков та ін.

Метою дослідження є розробка теоретико-методологічних основ формування логістичної стратегії розвитку світової економіки в умовах глобалізації.

Розвиток логістики стимулює необхідність швидкого реагування виробників на кон'юнктуру ринку, породжує прагнення за короткий термін адаптуватися в нових умовах. У результаті створюється логістика підприємства. Але основні цілі логістики коригуються у зв'язку з розвитком інтеграційних процесів у світовому економічному просторі. Створюється простір для впровадження міжнародних логістичних систем, характерною ознакою яких є рух товарів через державні кордони.

В сучасних умовах активно розвиваються певні утворення (суб'єкти глобалізації), які є об'єктами впровадження міжнародних логістичних систем, тобто потребують створення таких систем для свого ефективного розвитку та формують відповідні передумови.

До об'єктів міжнародної логістики відносять: транснаціональні корпорації; промислово-фінансові групи; вільні економічні зони [1].. Міжнародний поділ праці і кооперація привели до створення великої кількості ТНК, що використовують в бізнесі глобальні логістичні ланцюги і канали. Перспективи їх розвитку пов'язані насамперед з можливим збільшенням віддачі на вкладений капітал, більш низькими тарифами логістичних посередників в інших країнах, найкращими фінансовими умовами. Створенню логістичних каналів сприяють великі міжнародні транспортно-експедиторські фірми, страхові компанії, що використовують глобальні телекомунікаційні мережі.

В сучасному глобалізованому світі національні логістичні системи практично завжди інтегровані в міжнародні логістичні системи (МЛС). Прикладами створення ефективних логістичних систем у міжнародному масштабі можуть служити логістичні системи деяких відомих західних фірм, таких як: компанії «Крафт, Інк.», корпорацій «3М» і «Дженерал Моторе». Компанія "Крафт, Інк." продає продовольчі товари на 10 млрд дол. у рік. Операції, що здійснюються нею, є прикладом інтегрованої логі-стичної системи. Дистрибуційна структура успішно зв'язує всі ланки руху матеріалів, у тому числі закупівлю, управління активами, виробниче календарне планування, управління запасами і транспортування.

Основними цілями управління такими логістичними системами є [2]:

- цінова конкурентоздатність у кожному аспекті: придбанні, розподілі і транспортуванні;
- неухильне дотримання стандартів якості, в тому числі якості, гарантованої постачальниками і перевізниками;

- розвиток індивідуальних зв'язків із постачальниками матеріалів і послуг;

- розвиток управління з метою найму, притягнення і розвитку людей на будь-якій посаді з «чистим» відпливом в інші організаційні підрозділи «Крафт, Інк.».

Компанія «3М» (річний обсяг продажу 7 млрд. дол.) підтверджує, що глобальною метою її логістичної системи є забезпечення прогнозованого, стійкого і надійного обслуговування, відповідно, за доступними цінами, а також створення високоякісної системи матеріально-технічного забезпечення. "3М" визначає якість як "відсутність необхідності переробляти те, що було зроблено неякісним з першого разу". "3М" впроваджує в життя програму "партнери по якості" (корпорація має зв'язок "комп'ютер – комп'ютер" із 27 компаніями з перевезень).

Корпорація "Дженерал Моторс" використовує японську логістичну систему "канбан", за допомогою якої необхідні матеріали в необхідній кількості в потрібний час доставляються в потрібне місце працівниками, які знаходяться на наступних етапах виробничого процесу. При цьому засобом для передачі замовлень на виробництво і постачання є картка (японською – "канбан"). Споживач чи наступна за ним у технологічній ланці ділянка диктує асортиментну програму виробнику. Конкретного графіка роботи підприємства немає, і кожний попередній в технологічній ланці учасник виробничого процесу, навіть співробітник закупівельної служби, дізнається про завдання, коли з такої ланки надходять замовлення, оформлені в картці. Таким чином, обумовлений планом постачань графік робіт має тільки ділянку кінцевого складування, що "розкручує клубок інформації у зворотний бік". Така система має багато переваг, серед яких особливо виділяються дві [4]:

- розміри запасів зменшуються, і значною мірою зменшуються витрати на збереження матеріальних запасів;

- проблеми якості відразу ж виявляються, і їх можна швидко відкоригувати.

Провідні логістичні компанії світу: DHL Logistics DPWNDHL (Німеччина), Exel Logistics (Великобританія); FM-Logistics (Франція), Kuehne & Nagel (Швейцарія),Schenker (Австрія), TNT (Нідерланди), UPS (США) [4].

Логістичні провайдери в Україні: ТОВ "АсстрА Україна", АТ "УВК Україна", ТОВ "Комора-С", ДП "Шенкер Україна" та ін.

Політика своєчасності функціонування всіх ланок логістичної системи корпорації визначається такими положеннями: гнучкими методами перевезень; використанням спеціалізованого устаткування для перевезення комплектуючих; послідовним прийманням; автоматичним розвантаженням; прийманням у місці використання; бездокументним прийманням (електронний зв'язок); застосуванням інтегрованих систем для переміщення вантажів.

У створенні логістичного ланцюжка міжнародного масштабу виникає ряд специфічних проблем. Наприклад, перетинання кордонів, якщо ще не сформований загальний економічний простір.

Таким чином, можна сказати, що глобалізація логістичних систем дозволяє: створювати велику кількість транснаціональних компаній, що використовують в бізнесі глобальні логістичні ланцюги і канали; впливати на міжнародну торгівлю, соціально-політичні та економічні взаємини між країнами; формувати сприятливі умови для експорту та імпорту необхідної продукції.

Список використаних джерел:

1. Гаджинский А.М. Логистика. – М.: «Маркетинг», 2004. – 324 с.

2. Гаевская О.Б. Управление международным сотрудничеством. – К.: МАУП, 2005. – 168 с.

3. Гриценко С.И. Становление и развитие глобальной логистической инфраструктуры // Вісник Тернопільської академії народного господарства. № 8-1, 2002. – С. 127-130

4. Тюріна Н. М. Логістика [Текст]: Навч. посіб. / Н. М.Тюріна, І. В. Гой, І. В. Бабій. – К.: «Центр учбової літератури», 2015. – 392 с.

Бабенко А.В.
студентка
Коледж економіки, права та інформаційних технологій
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Наумова О.О., кандидат економічних наук, доцент

Типи поведінки споживачів товарів розкоші

У роботі автором здійснено узагальнення теоретичних підходів до типології поведінки споживачів товарів розкоші на основі аналізу наукових праць іноземних вчених.

Споживач є ключовою ланкою у маркетинговій діяльності будь-якого підприємства. Саме тому науковців та практиків більш за все цікавить такий аспект його поведінки, як прийняття рішення про купівлю товару. Адже знаючи це, можна сприяти задоволенню його потреб, формувати його лояльність до підприємства та збільшувати прибуток.

Споживання товарів розкоші серед інших категорій товарів вирізняє пріоритетне задоволення соціально-психологічних потреб споживача, а не утилітарних. Мотивом придбання товару розкоші часто є потурання слабкостям споживача, намагання отримати від споживання рівень корисності понад необхідний і достатній мінімум потреби людини [1, с. 129].

Проведений аналіз наукової літератури дозволив нам прийти висновку про переважну відсутність базових раціональних мотивів у всіх типах поведінки споживачів товарів розкоші.

Теорія Т. Веблена про демонстративне споживання передбачає наступне пояснення: володіння розкішшю розглядається як символ соціального статусу. Психологічний контекст споживання передбачає аналіз дилеми: «масове споживання – персональна ідентифікація» [3].

Намагаючись сформувати типи поведінки споживачів на ринку товарів розкоші можна визначити критерії та фактори, які впливають на прийняття остаточного рішення. Загальноприйнятими критеріями є географічний, демографічний, психографічний та поведінковий принципи. Вони базуються на вивченні стилю життя, доходів споживача, а також аналізують мету з якою здійснюється покупка.

На рис. 1 відображено запропоновану нами систематизацію та групування факторів, які впливають поведінку споживачів товарів розкоші [2]:

Серед найбільш поширених моделей споживчої поведінки на ринку товарів розкоші в науковій літературі та на практиці зустрічаються [2]:

1. Модель імпульсної покупки – це покупка, зроблена спонтанно, але не безпричинно. Така покупка спрямована на задоволення потреби і на підкреслення статусу покупця.

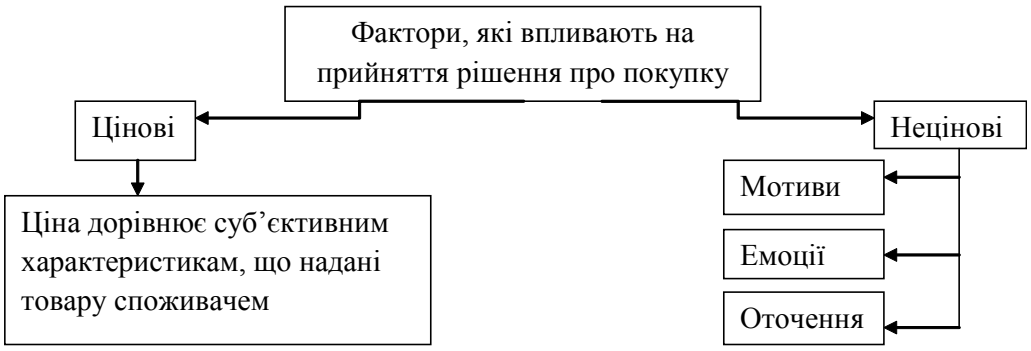


Рис. 1. Фактори, які впливають на прийняття рішення людиною про купівлю товару розкоші

2. Модель Бетмана – відповідно до цієї моделі споживач займається постійним пошуком інформації про товар, аналізує потребу придбання цього товару, здійснює покупку, але продовжує збирати інформацію. Тобто процес не припиняється, а отже покупка товару розкоші не є одноразовою.

3. Модель розвитку поведінки – полягає в тому, що спочатку покупець виділяє бажаний предмет, аналізує бюджетні обмеження, пов'язує бажання та можливість придбання товару, робить вибір і, безпосередньо, здійснює покупку.

Дослідивши наукову літературу, ми дійшли обґрунтованого висновку про те, що на формування типів поведінки споживачів товарів розкоші впливають мотиви покупця та цілі здійснення покупки. Найчастіше покупки товарів розкоші здійснюються з метою емоційного задоволення та підкреслення статусу. З даного аналізу можна виокремити такі типи поведінки споживачів товарів розкоші, як:

1) гедоністичний тип – здійснення покупки задля задоволення власних, зазвичай емоційних, потреб і відсутністю бажання ділитися придбаним товаром з іншими;

2) нарцистичний тип – купівля товару розкоші з метою підкреслення статусу, доходів, положення в суспільстві.

3) раціональний тип – попередній аналіз потреби чи необхідності даного предмету, напрям використання, можливість його придбання.

Зауважимо, що кожен з перелічених типів носить індивідуальний характер і формує цільову аудиторію на ринку товарів розкоші.

Список використаних джерел:

1. Наумова О.О. Порівняльний аналіз товарів розкоші та їх підробок: намір споживача здійснити покупку та бажання володіти розкішшю / О.О. Наумова // Вчені записки Університету «КРОК» / Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». – № 43. – К., 2016. – С. 125-138.

2. Павлішина Н. М. Маркетинг розкоші. Моделювання поведінки споживача / Н. М. Павлішина // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. : Економічні науки. – 2014. – № 2. – С. 94-99.

3. Скоробогатых И. И. Семантический анализ понятия роскоши (результаты международного маркетингового исследования) [Електронний ресурс] / И. И. Скоробогатых. Гильдия маркетологов. – Режим доступу: http://www.marketologi.ru/publikatsii/stati/semanticheskijj-analiz-ponjatija-roskoshi/ – Назва з екрана.

Бурдель Ю.С.
студент
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»
Науковий керівник: Терон І.В., кандидат економічних наук

Теоретичні аспекти позиціювання бренду на ринку споживчих товарів

У публікації в контексті сучасних трансформацій ринків товарів та послуг сформульовано необхідність формування бренду. Дано визначення умови ефективного позиціонування бренду, наведено його типові найбільш поширені стратегії.

Сучасний споживчий ринок – це війна товарних знаків, товарних марок і рекламних образів за їх місце у свідомості покупців. Тому трансформації споживчого ринку вимагають наявності ефективних маркетингових інструментів впливу на цільові ринки. Сьогодні компанії часто розглядають створення та позиціювання бренду як той крок, котрий може допомогти їм у вирішенні істотних маркетингових завдань і насамперед – виграти у конкурентній боротьбі на ринку.

Особливого значення набуває сьогодні бренд на ринку споживчих товарів: саме на ньому представлена велика кількість марок аналогічної продукції, і без застосування основних елементів бренда неможливо привернути увагу споживача, а тим більше – завоювати його лояльність. Саме в умовах кризи, коли споживачі обмежені у фінансових ресурсах і дозволяють собі купувати лише найнеобхідніші товари, від улюблених брендованих товарів вони відмовляються аж наостаннє, коли немає дешевшого товару під улюбленим брендом. І тому бренди стали найважливішим стратегічним ресурсом компанії, від якого залежать перспективи її розвитку; вони також сприймаються як вигідний об'єкт для інвестування і все частіше виступають засобом забезпечення довготермінового, тривалого впливу на споживачів.

Сьогодні бренди сприймаються і як аксесуари та персональна філософія. Купуючи бренди, людина вибирає не просто товари з бажаними характеристиками, вона купує частину власного іміджу, можливість демонстрації своїх власних цінностей, які володіють певною значущістю для неї. Інакше кажучи, бренду можна дати наступне визначення: бренд – це колекція зображень та ідей, що представляють виробника.

Узагальнюючи думки дослідників, можна стверджувати, що структура бренду – це, по суті просто структура уявлень, ідей, думок, елементів і інших чинників, за допомогою яких споживач створює значення бренду.

Протягом останніх років позиціювання бренду все частіше стає об'єктом наукових досліджень. Значний доробок у формування теоретико-методичних засад бренду внесли такі вчені, як Д.Аакер, А.Бадьїн, Д.Герман, П.Дойль, Ф.Котлер, Т.Нільсон, В.Перция, Ф.Шарков, Л.Чернатоні та ін. Одне з перших згадувань про позиціювання відноситься до 1971 року, коли в журналі «Industrial Marketing» з'явилася стаття Дж. Траута «Позиціювання – гра, в яку грають люди на сучасному «і я теж» ринку».

За думкою Ф. Котлера: «Позиціювання – це комплекс заходів, завдяки яким у свідомості цільових споживачів даний товар займає власне, відмінне від інших і вигідне для компанії місце по відношенню до аналогічних товарів» [3]. Позиціювання бренду – це процес створення впізнаваної ідентичності компанії або продукту. Позиціонування є базовим початковим етапом розробки бренду, що включає в себе як визначення конкурентних переваг, так і визначення «ніші» бренду, його позиції в свідомості цільової аудиторії. Саме воно є відправною точкою для подальшої розробки назви, комунікаційного образу і візуального стилю бренду.

У процесі позиціювання бренду необхідно ідентифікувати і донести до споживача серйозну причину купівлі того чи іншого товару, яка надає істотні переваги, реальні чи уявні. Позиціювання орієнтоване на конкуренцію: воно показує найкращий спосіб атаки сегменту ринку, що зайнятий конкурентами. Це передбачає бажання захопити довгострокову позицію і захистити її. Відомо, що бренд формується протягом тривалого періоду і за умови відсутності принципових змін ключової сутності й збереження послідовності. Концепція позиціювання передбачає, що базові аспекти ідентичності бренду залишатимуться незмінними у часі [2; 5].

У процесі формування іміджу бренду та його складових у свідомості споживача та на ринку формується певна позиція бренду, яка відображає те місце, яке займає бренд у свідомості споживачів по відношенню до конкурентів і яке базується на здатності бренду виконувати свої обіцянки і зобов'язання та відповідати ідентичності бренду, яка закладається спонсором бренду в процесі позиціонування бренду. У процесі формування стратегій управління активами бренду концепція позиціонування стає ефективним підґрунтям усіх маркетингових комунікацій

Доцільно навести умови ефективного позиціонування товару на ринку, сформульовані Ж.Ж. Ламбеном [4]:

- розуміння реальних позицій бренду в свідомості покупця (тобто ступінь популярності і ступінь лояльності бренду);
- знання позиціонування конкуруючих брендів, особливо головних конкурентів;
- вибіри власної позиції та аргументів її обгрунтування;
- оцінка потенційної рентабельності обраної позиції;
- достатність потенціалу бренду, щоб досягти бажаного позиціонування у свідомості покупця;
- захищеність позиції (і достатність для цього ресурсів);
- узгодженість обраного позиціонування з іншими маркетинговими факторами (ціною, комунікацією і збутом).

Найбільш поширеними стратегіями позиціонування бренду є: центрове; диференційоване щодо споживачів; щодо продукту; суперництво; наслідування; додаткова вигода; ніша; ціновий виклик.

Простота і зрозумілість позиціонування для цільової аудиторії, передається за допомогою цікавої іміджевої реклами або інших засобів комунікацій. Потрібно пам'ятати, що позиціонування бренду має проходити через всі рівні комунікацій.

Список використаних джерел:

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Підручник. – К.: Лібра, 2008. – 712 с.

2. Дэвис С.М. Бренд-билдинг: Создание бизнеса, раскручивающего бренд / Дэвис С.М., Данн М. – СПб: Питер, 2005. – 320 с.

3. Котлер Ф. Основы маркетинга / Филипп Котлер: Пер. с англ. – М.: Ростингер, 2008. – 704 с.

4. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: Стратегический и операционный маркетинг: пер. с англ. / Ж.-Ж. Ламбен. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2011. – 720 с.

5. Траут Дж. Позиционирование. Битва за узнаваемость / Дж. Траут, Э. Райс. – СПб: Питер, 2004. – 256 с.

6. Чеховский А. В. Как не подорвать доверие к собственному бренду. Внутренний брендинг как средство укрепления бренда / А.В. Чеховский // Бренд-менеджмент. – 2011. – № 6. – С. 390–395.

Волков О.С.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Наумова О.О., кандидат економічних наук, доцент

Удосконалення діяльності в сфері мережевого маркетингу

У роботі автором висвітлено результати аналізу головних проблем мережевого маркетингу та рекомендації щодо покращення роботи мережевого маркетингу підприємств.

Багаторівневий маркетинг або мережевий маркетинг – вид маркетингу, який забезпечує товарообіг через багаторівневу мережу агентів збуту (дистриб'юторів) фірми-виробника. Кожен з агентів встановлює безпосередні контакти з потенційними покупцями та отримує прибуток від безпосередньої реалізації їм товарів, а також у вигляді додаткових виплат від реалізації продукції усією або частиною підпорядкованої йому та створеної ним власноруч мережі агентів збуту, що стимулює індивідуальне підприємництво і спонукає дистриб'юторів працювати професійно. Ця система дозволяє будь-якій людині проводити незалежну комерційну діяльність, причому соціальне становище, освіта, досвід, стать і вік значення не мають [1, с. 272].

Основна ідея мережевого маркетингу полягає в наступному:

• компанія виробляє товари, надає послуги або виконує роботи;

• вона хоче розповсюдити свою, охопити максимальну кількість споживачів, щоб про неї всі знали і, як результат, щоб всі її купували, при цьому компанія хоче виключити всіх посередників і доставити продукцію безпосередньо тій людині, яка хоче її придбати.

Основним завданням мережевого маркетингу є інформаційний охоплення максимальної кількості людей. Продаж буде природним результатом цього інформаційного обхвату [2, с. 192]. В мережевому маркетингу не існує продажу в традиційному сенсі слова, хоча необхідно, щоб існував товарообіг (якщо його не буде – ніхто не зможе отримати дохід). Товарообіг в мережевому маркетингу виникає і підтримується завдяки тому, що люди інформують про продукцію компанії своїх друзів і знайомих і виявляють з них тих, кому вона потрібна [2, с. 192]. Таким чином, вони просто рекомендують замінити (виходячи з власного досвіду) давно використовувану продукцію (послугу), на нову аналогічну, але якіснішу, і яку неможливо купити в магазині.

Сьогодні мережевий маркетинг активно розвивається. В Україні у такий спосіб продають свою продукцію понад 100 підприємств, зокрема, за принципом MLM-маркетингу функціонують: Amway, Herbalife, Mary Kay, Oriflame, Avon Products [3, с. 123].

Існує багато проблем, які гальмують перспективний розвиток мережевого маркетингу, зокрема:

1) проблеми взаємодії різних органів державної влади з регулювання мережевого підприємництва, питання формування єдиної галузі, розробки концепції та державних програм її розвитку, аналіз стану і тенденцій, розробка стратегічних позицій виконавчої влади по відношенню до мережевого маркетингу і прямих продажів;

2) проблеми правового регулювання МЛМ-діяльності, її оподаткування та ліцензування;

3) проблеми дистриб'юторів компаній мережевого маркетингу, їх правовий статус, оподаткування і соціальна захищеність. Відзначимо, що відповідно до світової практики вони не є співробітниками мережевих компаній і їх взаємини з ними регулюються не трудовим, а цивільним правом і особистою зацікавленістю один в одному;

4) проблеми захисту населення від недоброякісних і не сертифікованих товарів, а також від вступу в нелегальні «піраміди»;

5) суспільство відноситься з недовірою до мережевого маркетингу відносячи його до «фінансових пірамід».

Вищеперераховані проблеми вказують, що мережевий маркетинг потребує державної підтримки, в першу чергу шляхом його державного регулювання.

Вважаємо, що з метою впорядкування МЛМ-діяльності необхідно:

- розробити державний реєстр підприємств мережевого маркетингу;
- вжити заходів щодо легалізації МЛМ-діяльності, виведення її зі сфери тіньової економіки, підвищенню надходження до бюджетів держави податкових платежів і страхових внесків;
- удосконалити нормативно-правове регулювання МЛМ-діяльності, систему протидії виникненню пірамід, концепцію розвитку мережевого підприємництва;
- формалізувати в одному правовому акті положення дистриб'юторського договору;
- розробити єдині санітарні правила для компаній мережевого маркетингу і прямих продажів на державному рівні;
- розробити правила торгівлі для компаній мережевого маркетингу і прямих продажів.

Як свідчить світовий досвід мережевий маркетинг розвивався за принципом «бракує якості – візьмемо кількістю», але сьогодні такий метод вимагає крутих змін. Склад кожної мережевої структури безперервно поповнюється новими обличчями, що дозволяє знаходити людей – дійсно природжених продавців, бізнесменів, вчителів. Внаслідок цього зміниться і ставлення споживачів до таких організацій та їх представників

Якщо вирішити вище наведені проблеми і враховуючи сучасний розвиток мережевого маркетингу в Україні можна з упевненістю сказати, що в майбутньому компанії, що застосовують напрямки мережевого маркетингу будуть мати великий успіх та фінансову стійкість.

Список використаних джерел:

1. Абчук В.А. Азбука маркетинга / В.А. Абчук. – СПб: СОЮЗ, 1998. – 272 с.

2. Барбер Д. Сетевой маркетинг: Руководство для новичков / Д.Барбер. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2000. – 192 с.

3. Колгушкина А. В. Развитие сетевого маркетинга как системы распространения товаров и услуг / А. В. Колгушкина. – Сервис +. – 2007. – №4. – С.122-137.

Гонченко І.В.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Терон І.В., кандидат економічних наук

Сутність бренду та природа його позиціювання на ринку споживчих товарів

Викладено актуальність бренду в умовах посилення євроінтеграційних процесів. Розкрито сутність, елементи бренду, підходи до його формування. Сформульовано зміст та завдання позиціювання бренду на ринку споживчих товарів.

Трансформація економіки в умовах євроінтеграції, суттєва динамічність ринків товарів і послуг, зумовлена стрімкою зміною уподобань споживачів, скороченням життєвого циклу ринкових продуктів, розширенням їх пропонованого асортименту і одночасно - зростання схожості товарів, і адекватне зростання конкуренції, примушує українські суб'єкти господарювання впроваджувати новітні маркетингові технології, а саме, брендинг. Бренд як потужна торгова марка виконує одночасно ролі інструментів ідентифікації, комунікації і засобу генерування додаткової вартості – марочний капітал. Сьогодні бренд (торгова марка) є важливим нематеріальним активом будь-якої компанії.

Бренд - це більше, ніж назва, емблема, символ чи образ: це стосунки, емоції, які може сформувати лише тільки споживач.

Призначення бренду – генерування довгострокових переваг ринкових продуктів, що базується на комплексному впливі на споживача: товарного знака (знака обслуговування); упакування; рекламного звернення; колірної гами, сейлз-промоушн та інших елементів реклами, об'єднаних конкретною ідеєю і відповідним оформленням, що виділяють товар (послугу) серед його конкурентів на певному ринковому сегменті, формуючи його імідж. Володіння брендом – це переможний результат економічної історії компанії, фарту її засновників і менеджменту, умілих талановитих бренд-менеджерів. В науковій літературі з питань маркетингу і брендингу обґрунтовано декілька варіантів визначення сутності бренду:

- це ім'я (назва) об'єкта збуту (фірми, товару, послуги, ідеї, особистості тощо), особливостями якого є повсюдна популярність і глибока вкоріненість у масовій свідомості;
- це позитивна аура, що оточує торгову марку; це щось нематеріальне, що не просто свідомо споживається, але і оплачується споживачем;
- це комплекс вражень, які залишаються у покупця в результаті використання товару.
- це частка душі і свідомості, відданість споживача, закладена в товарі.

З наведеного вище можна зробити висновок про відсутність єдино визнаного і прийнятого тлумачення бренду. Аналіз відповідної літературної бази свідчить, що кожний дослідник/маркетолог зосереджується і виокремлює одну з особливостей бренду, що в певний момент економічної діяльності є найбільш актуальною для нього.

Проте найбільш загальноприйнятим визначенням є наступне:

- бренд – це образне поєднання самого товару або послуги з набором властивих йому характеристик, очікувань та асоціацій, які виникають у споживача товару.

Узагальнюючи викладені вище формулювання, доцільно навести бренд у наступному вигляді:

Бренд = Продукт + Назва + Асоціація + Емоція

Ключовою умовою позиціонування бренду на ринку споживчих товарів є формування у споживача нагального переконання, що обрана ним торгова марка є унікальною і відповідає його індивідуальним запитам.

Основною метою позиціонування – домогтися стійкого уявлення у свідомості покупців про бренд як про найкращий товар/послугу для певних умов і такого враження, що покупець/клієнт має можливість (шанс!) придбати єдиний на своєму сегменті ринку продукт, якому не можна знайти навіть приблизно рівноцінного замінника.

Тобто позиціонування – це процес керування враженнями і думками споживачів/клієнтів щодо місця (позиції) бренду серед безлічі різних марок конкретної чи суміжної (взаємозамінної) товарної групи.

Отже, завданням позиціонування виступає не полегшення виробникам реалізації їх товарів та послуг, а полегшення процесу вибору споживачем товару та його купівля.

Позиціонування марки є невід'ємною складовою цілісного образу, іміджу, котрий створюється у свідомості споживача/клієнта і йменується брендом. Позиціонування ґрунтується на тому, як саме споживачі сприймають і оцінюють призначення; корисність, вигоду, якість і надійність, імідж, функціональність, ергономічність та інші характеристики товару чи послуги. Позиціонування бренду є запорукою конкурентоспроможності товарної пропозиції компанії і в цілому – її діяльності. Для споживача позиціонування – це яскравий малюнок про компанію, продукцію, який сформований комбінаціями реальних параметрів та характеристик товару (упакування, ціна, канали розподілу, тип і рівень сервісу даного товару тощо). Позиціонування базується на отримуваній вигоді, і ефективність позиції ринкового продукту залежить не лише від чіткості іміджу, але також і від його безпосереднього зв'язку з характеристиками (якостями), які надають споживачам чіткі підстави (вигоди) придбання товару саме у даної компанії.

Список використаної літератури:

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д.Аакер. – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2003. – 522 с.

2. Будякова О.О. Концепція позиціонування брендів/ О.О. Будякова //Маркетинг в Україні. – 2005. – №2. – С.30-33.

3. Дэвис С. М. Бренд-билдинг: Создание бизнеса, раскручивающего бренд / Дэвис С. М., Данн М. – СПб: Питер, 2005. – 150 с.

4. Колобова Е. Схема формирования и развития лояльности на потребительском рынке // Брендменеджмент. –2012. – № 3. – С. 182-189.

5. Кунде Й.. Уникальность теперь... или никогда. Брэнд – движущая сила компании в новой экономике ценностей: переводное издание/ Йеспер Кунде. – СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005. – 349 с.

Гребенюк О.А.
студентка
Коледж економіки, права та інформаційних технологій
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Наумова О.О., кандидат економічних наук, доцент

Мотиви споживання товарів-підробок

У роботі автором здійснено узагальнення теоретичних підходів щодо визначення та аналізу мотивів споживання товарів-підробок.

Проблема зростання кількості товарів-підробок є досить складною,але вимагає нагального вирішення, тому мною і буде розглянута саме ця тема.

Спираючись на проведений нами аналіз наукової літератури, ми узагальнили та систематизували мотиви споживання товарів-підробок, які охоплюють такі аспекти, зокрема, як:

1) бажання виглядати соліднішим у будь-яких випадках, навіть якщо є можливість натрапити на недобросовісних продавців і отримати контрафактні товари.

2) наявність низького соціального статусу у споживача, що унеможливлює придбання оригінального товару.

Контрафактні товари є незаконними, з дешевими цінами, які ззовні нагадують справжні товари, але, як правило, більш низької якості з точки зору продуктивності, надійності або довговічності [1, с.247].

На відміну від контрафактних товарів, піратські продукти є точними копіями оригіналу і, як правило, обмежені до технології категорій, таких як програмне забезпечення.

Глобальний ринок підробок сьогодні за оцінками, перевищує $ 600 млрд, що становить близько 7% світової торгівлі(Всесвітня митна організація 2004). Наприклад, патент США-Торгово-промислова палата проводить відповідальну підробку за втрату більш 750000 робочих місць США в рік [1, с. 247].

За обсягами підробок у світі лідирує виробництво та збут одягу, взуття, сумок, аксесуарів та ювелірних прикрас і годинників [2, с. 132].

Аналізуючи ринок підроблених брендових товарів, слід зробити наголос, що споживачі, переважно, орієнтуються виключно на соціальні мотиви демонстрації «уявного» положення в суспільстві. Функціональні характеристики товарів таких споживачів цікавлять не в першу чергу, на відміну від гедоністичного споживання.

Список використаних джерел:

1. Wilcox K. Why Do Consumers Buy Counterfeit Luxury Brands? / K. Wilcox, H. M. Kim, S. Sankar // Journal of Marketing Research. – 2009. – № 46 (2). – P. 247-249.

2. Наумова О.О. Порівняльний аналіз товарів розкоші та їх підробок: намір споживача здійснити покупку та бажання володіти розкішшю / О.О. Наумова // Вчені записки Університету «КРОК» / Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». – № 43. – К., 2016. – С. 125-138.

Гричик Т.М.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Алькема В.Г., доктор економічних наук, професор

Використання ABC-XYZ аналізу у сфері закупівель фармацевтичних компаній

В цьому дослідженні використано комплексний метод аналізу ABC-XYZ аналіз для вирішення завдання розподілу постачальником фармацевтичної продукції в ланцюгу поставок компаній споживачів на певні групи для наступної розробки для кожної з них індивідуальних програм лояльності.

Сучасний розвиток економічних відносин в Україні свідчить про важливість запровадження та використання у вітчизняних каналах та ланцюгах поставок фармацевтичної продукції нових методів управління в цілому та мотивації учасників зокрема. В XXI столітті виробництво фармацевтичних товарів у світі та Україні одна з перспективних галузей. Протягом декількох останніх років вітчизняний фармацевтичний ринок динамічно зростає, і основними чинниками приросту ринку є успіх у конкуренції серед виробників фармацевтичних препаратів та збільшення обсягів споживання лікарських засобів за рахунок мотивації учасників у каналах збуту та розподілу.

Метою дослідження є використання ABC-XYZ аналізу для ранжування фірмою постачальником компаній споживачів вітчизняних фармацевтичних компаній для подальшої їх диференціації для розробки індивідуальних програм лояльності.

В процесі проведеного дослідження отримали ряд оригінальних результатів. Встановлено, що для базовим критерієм ранжування корпоративних споживачів фармацевтичного ринку фірмами постачальниками є об'єми закупівель у вартісній формі. Тобто їх диференціація в маркетинговій базі даних постачальника базується на розмірі вкладу кожної фармкомпанії споживача у його загальний прибуток. Для цього найчастіше використовують ABC аналіз як простий, зручний і наочний інструмент ранжування компаній споживачів по їх вкладу в прибуток від продажу постачальника. Практики вважають, що завдяки такому ранжирування можна правильно розставити пріоритети у різних напрямках спільної діяльності з просування цінності, раціонально сфокусувати використання обмежених ресурсів компанії (трудові, часові, інвестиції), забезпечити справедливий розподіл рівня сервісу та визначити доцільний розподіл ресурсів між учасниками ланцюга поставок. Проблемним з точки зору використання ABC аналізу є періодичність його проведення. І тут на сьогодні відсутні науково-обґрунтовані підходи. Одні вважають, що періодичність повинна здійснюватися один раз на рік перед початком планування на наступний бюджетний рік, а інші, впевнені, що це слід робити поквартально. Другим проблемним питанням є визначення ступеню диференціації компаній за обсягами закупівель. Більшість компаній постачальників поділяють корпоративних споживачів на три групи, а саме A, B і C:

A-група: забезпечує 80% продажів, зазвичай складає 15-20% від усіх фармацевтичних компаній споживачів;

B-група: забезпечує 15% продажів, зазвичай складає 35-20% від усіх фармацевтичних компаній споживачів;

C-група: забезпечує 5% продажів, зазвичай складає 50-60% від усіх фармацевтичних компаній споживачів;

Отже з цього підходу до поділу фармацевтичних компаній споживачів ланцюга поставок

можна зробити наступні висновки важливі для постачальника: Група фармацевтичних компаній А – найважливіші компанії, локомотиви компанії, приносять максимальний продажі. Компанія постачальник нестиме великі втрати при різкому зниженні ефективності цієї групи, а отже, цю групу слід постійно мотивувати до закупівель, жорстко контролювати надійність та якість поставок, чітко прогнозувати ймовірні обсяги продажу, постійно моніторити ступінь задоволення їх запитів, бути максимально конкурентоздатними і не втрачати свої сильні сторони. На цю групу компаній мають бути виділені максимальні інвестиції, кращі ресурси. Успіхи групи А мають бути проаналізовані і максимально транслюватися на інші категорії. Друга група В – група компаній, які забезпечують хороші стабільні продажі. Ці компанії також важливі для постачальницької організації, але можуть модернізуватися спокійнішими і помірнішими темпами. Ці компанії зазвичай є "дійними коровами", відносно стабільні в короткостроковій перспективі. Інвестиції в ці компанії не значні і потрібні тільки для підтримки існуючого рівня. Третя С група компаній – скоріше розглядається як резерв чи майбутній актив. При аналізі цієї групи компаній необхідно бути дуже уважним і в першу чергу зрозуміти причину низького вкладу [1] та за рахунок програми лояльності сприяти поступовому переведенню компаній цієї групи в групу В. Однак не всі поділяють диференціацію на три групи достатньою. На практиці існують і більш глибокі диференціації які передбачають поділ компаній споживачів на п'ять та шість груп. Хоча на нашу точку зору крім зростання трудомісткості методу це особливих переваг не надає у вирішення завдань мотивації учасників.

Не зважаючи на очевидну простоту такий аналіз має певні, і на нашу думку, суттєві вади. Він дозволяє проводити коректну класифікацію компаній на основі порівняння при певному рівні стабільності об'єму закупівель які здійснює компанія протягом визначеного періоду. Однак якщо попит коливається в певних межах то АВС аналіз є недостатнім інструментом. І його слід доповнювати XYZ – аналізом. Метою якого є диференціація компаній споживачів фармпродукції на групи за характером коливання попиту. У основі XYZ – аналізу лежить визначення коефіцієнтів варіації для аналізованих параметрів. Коефіцієнт варіації – це відношення середнього квадратичного відхилення до середньоарифметичного значення вимірюваних параметрів. У класичному варіанті XYZ – аналізу при диференціації компаній до категорії X відносять такі організації, що характеризуються стабільною величиною обсягів закупівель, незначними коливаннями в цих обсягах. Це дає можливості постачальнику забезпечити довготривалий прогноз продажів з високою точністю прогнозу. Значення коефіцієнта варіації попиту для таких компаній знаходиться в інтервалі від 0 до 10 %. До категорії Y – відносять компанії, що характеризуються деякими коливаннями в обсягах закупівель(наприклад, сезонними). Значення коефіцієнта варіації попиту – від 10 до 25%. Постачальник в цьому випадку має середні можливості щодо прогнозування продажу фармацевтичної продукції. Категорія Z – група компаній, які здійснюють нерегулярні і часто низько прогнозовані закупівлі. Значення коефіцієнта варіації – понад 25%. В такому випадку постачальник не може використовувати надійні методи прогнозування і обмежується методом прогнозних сценаріїв. На практиці використовуються різні градації компаній за величиною варіації попиту. З урахуванням специфіки сфери застосування цього методу, об'єктів і параметрів аналізу можливе встановлення інших градацій категорій X, Y, Z. Наприклад, для категорії X може бути вибраний діапазон 0-15%, для категорії Y – 16-50%, а для категорії Z – 51-100%. XYZ – аналіз має значний інтерес для постачальників фармацевтичної продукції, що мають свої склади. Будь-яка закупівля пов'язана з великими витратами для компанії (логістика, зберігання тощо), а також з прямими ризиками, наприклад списанням товару через псування чи за терміном придатності. Ведення точної збалансованої з продажами закупівлі є пріоритетним завданням підприємства постачальника. Таким чином, застосування XYZ – аналізу дозволяє розділити фармацевтичні компанії на групи залежно від стабільності продажів. За отриманими результатами доцільно провести роботу по виявленню і усуненню головних причин, що впливають на стабільність і точність прогнозування продажів. При

комплексному аналізі управління товарними ресурсами найбільш продуктивне поєднання результатів АВСт- і XYZ- аналізу.[2]

В результаті цього поєднання за двома показниками – міра впливу на кінцевий результат (АВС) і стабільність/прогнозованість цього результату (XYZ) – отримуємо дев'ять груп об'єктів аналізу.

Організації груп А і В забезпечують основний товарообіг компанії постачальника. Тому необхідно, щоб товари для цих компаній постійно були в наявності. Загальноприйнятою є практика, коли по товарах для цих компаній групи А створюється надмірний страховий запас, а по товарах групи В – достатній. Використання XYZ – аналізу дозволяє розробити точнішу асортиментну політику і за рахунок цього суттєво знизити витрати на утримання запасів[3].

Проводячи аналіз ABC-XYZ аналіз для фармацевтичних компаній «Юніфарма», «ВО Фармація», «Оріон Фарма», ЗАТ «Натурфарм», АТЗТ «ФарКоС», «Медком Україна», «Сона-Фарм» отримали наступні результати.

До групи АХ відноситься вітчизняна фармацевтична компанія ВО «Фармація». До вітчизняних фармацевтичних компаній групи АУ і ВУ відносяться ЗАТ «Оріон Фарм» та ЗАТ «Натурфарм». Компанії групи AZ і BZ це ЗАТ «Юніфарм», АТЗТ «Фаркос». Наприклад ці компанії

Використання інтегрованого ABC-XYZ аналізу дозволяє фірмі постачальнику здійснити ефективний розподіл вітчизняних фармацевтичних компаній для коректної розробки індивідуальних програм лояльності для корпоративних споживачів та підвищити ефективність системи управління товарними ресурсами; підвищити долю високоприбуткових товарів без порушення принципів асортиментної політики; виявити ключових споживачів; перерозподілити зусилля персоналу залежно від його кваліфікації і досвіду, що мається для співпраці з першочерговими компаніями-постачальниками.

Висновки. В умовах глобалізації економіки важливим завданням є належна мотивація усіх суб'єктів ланцюга поставок. Проблемним є питання пошуку компромісу між витратами на просування цінності та рівнем обслуговування учасників ланцюга. Для забезпечення неперервності та ефективності поставок постачальнику важливо розробити і реалізувати сценарії програм лояльності для кожного із споживачів. Основним завданням в розробці портфелю програм лояльності є вибір критерія диференціації корпоративних споживачів та розробки для кожного з них індивідуальної програми мотивації з урахуванням вкладу в результативність діяльності ланцюга. В цій роботі в якості інструмента диференціації пакету програм лояльності пропонується ABC-XYZ аналіз. Перевагою такого інструменту є врахування не лише обсягів продажу (закупівлі) продукції, а характер впливу попиту споживача на асортимент продукції постачальника. В результаті в маркетинговій базі даних постачальника усі споживачі фармацевтичної продукції класифіковано на 9 груп. Для кожної з яких постачальником розроблено пакет мотивів та стимулів, який спонукатиме до переведення останніх в більш пріоритетні категорії.

Список використаних джерел:

1. Кондратюк Д. М. АВС-аналіз як інструмент зростання результативності діяльності фармацевтичних підприємств / Д. М. Кондратюк // Матеріали сьомої між факультетської науково-практичної конференції молодих вчених, 20 трав. 2014 р. – Житомир, 2011. – С. 35–38.

2. Голубков Е. П. АВС- и XYZ-анализ: проведение и оценка результативности / Е. П. Голубков // Маркетинг в Украине и за рубежом. – 2010. – № 3. – С. 12–23.

3. Григор'єв, М. Н. Логістика. Базовий курс: підручник/М. Н. Григор'єв, С. А. Уваров – М .: Издательство Юрайт, 2011. – 782 с.

4. Ковтун С. Управління затратрми / Ковтун С., Ткачук Н., Савлук С. – Х. : Фактор, 2010. – 272 с.

Данілова М.О.
студентка
Коледж економіки, права та інформаційних технологій
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Наумова О.О., кандидат економічних наук, доцент

Фактори споживання товарів розкоші в аспекті гедонізму

У роботі автором запропоновано узагальнення теоретичних підходів до дослідження факторів споживання товарів розкоші в аспекті гедонізму.

Суть гедонізму – у специфічній ієрархії цінностей. На її вершині знаходиться задоволення. Гедоністичне споживання позначає ті сторони споживчої поведінки, які відносяться до мультисенсорних, фантазійних і емоційних аспектів переживань, викликаних споживанням товарів.

Проведений нами аналіз дозволяє дійти висновку, що гедоністичне споживання нерозривно пов'язано зі споживанням товарів розкоші, нефункціональним попитом на них, домінуванням соціальних та нераціональних мотивів їх придбання та користування.

Ми стверджуємо, що існує певна залежність між характеристиками товарів розкоші та гедоністичним споживанням.

Гедоніст сприймає товар розкоші через призму рідкості, його лімітованого випуску. Оскільки гедоніст – це споживач з високою емоційною залученістю, він скептично та холістично ставиться до товарів-субститутів. Гедоністична поведінка зосереджена на емоційних переживаннях, які викликані взаємодією з товаром. Тобто суб'єктивний сенс і значення заміщують фізичні властивості товару.

Гедоністичне споживання, як бажання розширити межі власних відчуттів – це придбання товарів людиною, яка від споживання очікує задоволення власного смаку. Для появи даного мотиву споживання необхідним є досягнення крім заможного статусу ще й високого культурно-освітнього рівня. Людина з таким мотивом вирізняється глибокою обізнаністю про бренд та всі споживацькі властивості товару [1, с. 105].

Світові виробники товарів розкоші основою своїх маркетингових концепцій визначають те, що покупці більше схильні сприймати товар або послугу як продукт, що відноситься до розкоші, якщо він є об'єктом бажання. І цей фактор споживання товарів розкоші для гедоніста є одним з першочергових.

Під час аналізу факторів гедоністичного споживання товарів розкоші доцільно враховувати «ефект сноба», який передбачає прагнення відрізнятися від більшості людей і свою індивідуальну особистість виражати через споживання таких товарів.

Наступний фактор споживання гедоністом товарів розкоші – це співвідношення «ціна-якість». Споживач-гедоніст, аналізуючи товар розкоші крізь призму свого споживацького та життєвого досвіду, керуючись власним evoked set, завжди орієнтується на високий рівень ціни й якості товару.

Крім того, як було вище згадано, провідний фактор у споживанні розкоші займає культурний чинник. Так, становлення та розвиток поведінки споживача-гедоніста прямо залежить від його освітнього рівня, який він постійно та систематично нарощує.

Символ «гедоністичного споживання», в тому числі, проявляється через поєднання усвідомлення культурної та матеріальної цінності товару. Наприклад, мотивом придбання жінкою

для себе коштовного годинника бренду «Harry Winst» є бажання отримати естетичне задоволення та відчути радість від заможного життя, завдячуючи розкішному поєднанню діамантів, дорогоцінних металів та витонченої форми виробу [1, с. 110].

Підсумовуючи, робимо наголос, що з точки зору світосприйняття гедоніста, споживання ним товарів розкоші надає йому широкі можливості виразити себе як індивідуальну особистість з багатим внутрішнім світом.

Список використаних джерел:

1. Наумова О.О. Вплив функцій бренду на поведінку споживачів товарів розкоші / О.О. Наумова // Теоретичні та прикладні питання економіки. – №1(32). – К., 2016. – С. 103-110.

Желепа А.А.
студентка
Коледж економіки, права та інформаційних технологій
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Наумова О.О., кандидат економічних наук, доцент

Вибір ефективних соціальних мереж для просування товару в залежності від цільової аудиторії

У роботі автором здійснено узагальнення портретів користувачів кожної соціальної мережі та їх вплив на просування товарів та послуг.

Останнім часом все більше і більше сфера бізнесу починає використовувати маркетинг в соціальних мережах (SMM) для просування своїх брендів, своїх продуктів та послуг. Це дійсно є дуже ефективний спосіб для роботи зі своєю цільовою аудиторією. Методи просування можуть бути самими різними. Створення сторінок та груп товарів, організація конкурсів, реклама в популярних групах або діректреклама с таргетингом тощо.

Просування в соціальних мережах – це комплекс заходів по використанню соціальних сервісів, як каналів для просування компаній та вирішення других бізнес-задач. Для того щоб створити ефективну стратегію просування, потрібно визначитися хто ваша цільова аудиторія, тобто ви повинні розуміти для кого працюєте та кого хочете бачити на сайті або перед касою в магазині.

Соціальні мережі дуже вигідні для представників товару тим, що користувачі, заповнюючи свої анкети на персональних сторінках, вказують смаки та інтереси, захоплення, улюблені фільми і так далі [1]. Тобто інформація про людину знаходиться в одному місці. При правильному використанні такої інформації, продавець застосовує таргетовану рекламу. Вона є унікальним інструментом, що дозволяє створювати оголошення і показувати їх потенційним клієнтам з урахуванням його інтересів і більш ранніх пошукових запитів [1]. Ми є прихильниками цієї маркетингової концепції, оскільки соціальні медіа мають велику кількість переваг, а якщо правильно виділити свою цільову аудиторію, то попит буде швидко зростати.

Проведений нами аналіз показав, що соціальні мережі:

1) є сховищем персоніфікованої інформації про особу користувача (вік, місце проживання, інтереси, освіта, хобі, коло соціальних зв'язків тощо);

2) користувачам надають можливість оприлюднювати свою громадську думку про компанії та їх товари;

3) миттєво поширювати інформацію серед широкого кола користувачів про компанії та їх товари.

За даними PromoRepublic [2] можна створити конкретний портрет користувачів кожної соціальної мережі, що ґрунтується на статистичних даних, зокрема:

- Facebook: 24+, високий рівень доходу, успішний в своїй сфері, стильний, освідчений, обертається у відповідних колах і має в них вага. Така соціальна мережа буде гарним помічником в просуванні ресторанів, кафе, туризму, спа-салонів.
- Twitter: 18+, швидкий та смішний, часто має сторінку на Фейсбуці. Зручно швидко поширювати інформацію в 140 символів. Аудиторія дуже схожа на тих, хто користується Фейсбуком, тому якщо ваша ціль Файсбук, то можете сміливо робити рекламу в Твітері також.

• Instagram: 18+, любить фотографувати та подорожувати, модний, стильний. Чудовий варіант для тих, хто багато та гарно фотографує. Якщо це кафе чи ресторан, то фотографії ваших страв, салон краси – результати До та Після, магазин – фото товарів.

• LinkedIn: 25+, професіонал в своїй справі, використовує соц.мережу для ділових контактів. Така соц.мережа ідеально підійде для тих, хто хоче представити свій бізнес формально та найти ділових партнерів.

• Vkontakte: 18-22, студент, не працює або має тимчасовий заробіток, любить тусовки, часто буває вульгарним та любить критикувати. Ця соціальна мережа в основному варіант для інтернет-магазинів.

• Одноклассники: 30+, середній рівень доходу, шукає спілкування зі старими знайомими, ностальгує за минулим. Якщо ваша цільова аудиторія старші, ніж 35 і в основному це домогосподарка, то сміливо обирайте цю соц.мережу.

Для збільшення попиту компанії слід обирати для управління лише ті інформаційні майданчики, користувачі яких є цільовою аудиторією.

Список використаних джерел:

1. Ильяшенко С.Б. Социальные сети internet как инструмент повышения эффективности электронной торговли // Закономерности и тенденции формирования системы финансово-кредитных отношений: Сборник статей Международной научно-практической конференции, 10 февраля 2016 г. – Уфа, 2016. – С. 105-107.

2. Платформа PromoRepublic [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.promorepublic.com/university/lessons-page/lesson-0

Кестель Д.І.
студент
Навчально-науковий інститут менеджменту безпеки
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Шикова О.М., кандидат економічних наук, доцент

Механізм управління системою економічної безпеки підприємства

В умовах дестабілізації всіх сфер економіки України, все більшої актуальності набирає питання забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства дає змогу проаналізувати ефективність його господарської діяльності, виявити проблемні ділянки та запобігти можливим загрозам, які можуть виникнути у майбутньому [1].

Сучасні підприємства стикаються як із зовнішніми, так із внутрішніми факторами виникнення кризи, які проявляються у наступному: зниження кількості обігових коштів і труднощі з отриманням кредитів; зміна напрямків діяльності компанії і організаційної структури; зниження заробітної плати працівників і загального рівня життя; відсутність повного завантаження працівників; загострення відносин між співвласниками підприємства; розрив економічних відносин з РФ, зменшення торгового обігу з країнами СНГ, агресивна поведінка країн-сусідів, збільшення випадків невиконання договірних обов'язків контрагентів і збільшення заборгованостей спрямованих на забезпечення економічної безпеки підприємства. Натомість високий рівень економічної безпеки дає можливість підприємствам здійснювати ефективно та надійно економічну діяльність та підвищувати власні конкурентні позиції [3].

Об'єктом дослідження є процес забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності.

Предметом дослідження є механізм забезпечення економічної безпеки підприємства.

Метою роботи є дослідження механізму забезпечення економічної безпеки підприємства та розробка практичних рекомендацій щодо його подальшого удосконалення.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішували наступні завдання:

– визначали теоретичні аспекти щодо сучасного розуміння механізму забезпечення економічної безпеки підприємства;

– оцінювали існуючий механізм забезпечення економічної безпеки на підприємстві;

– розробляли пропозиції щодо удосконалення механізму забезпечення економічної безпеки підприємства.

Дослідженням теоретичних та практичних аспектів формування механізмів економічної безпеки підприємств займались такі українські науковці: В. Алькема, О. Захаров, Т. Васильців, М. Копитко, В. Ортинський, С. Міщенко, С. Ільяшенко, тощо. Серед зарубіжних науковців дане питання вивчали: І. Ансофф, У. Баумоль, Ю. Бірігхем, Дж. Ван Хорн, та інші. Проте аналіз цих досліджень свідчить про те, що існуючі сьогодні підходи до визначення поняття «механізм забезпечення економічної безпеки підприємства» не є універсальними та не дозволяють повністю визначити реальну сутність цієї категорії в економічному просторі.

У процесі дослідження використовували такі наукові методи: порівняльного аналізу для визначення сутності та особливості системи економічної безпеки підприємства, метод синтезу, метод аналізу, метод групування та узагальнення, метод коефіцієнтів, метод абсолютних та відносних відхилень для оцінки рівня економічної безпеки підприємства.

Інформаційною базою дослідження були монографії, підручники вітчизняних і зарубіж-

них авторів, періодичні видання, звітність підприємства, а також нормативно-законодавчі акти та ресурси інтернет мережі.

Практичне використання результатів дослідження та впровадження запропонованих заходів на вітчизняних підприємствах дасть позитивний результат, підвищить рівень прибутковості підприємства, сприятиме підвищенню загального рівня економічної безпеки.

Першим етапом дослідження є визначення теоретичних аспектів сучасного розуміння механізму забезпечення економічної безпеки підприємства. Механізм забезпечення економічної безпеки це – це сукупність суб'єктів управління, методів і засобів управління, організаційно-правових та функціональних основ, міжособистісних взаємовідносин, технічних засобів і технологій, з яких складається процес управління діяльністю з комплексного забезпечення економічної безпеки підприємства [4].

Для детальнішого розуміння, спочатку розглянемо структуру системи економічної безпеки підприємства.

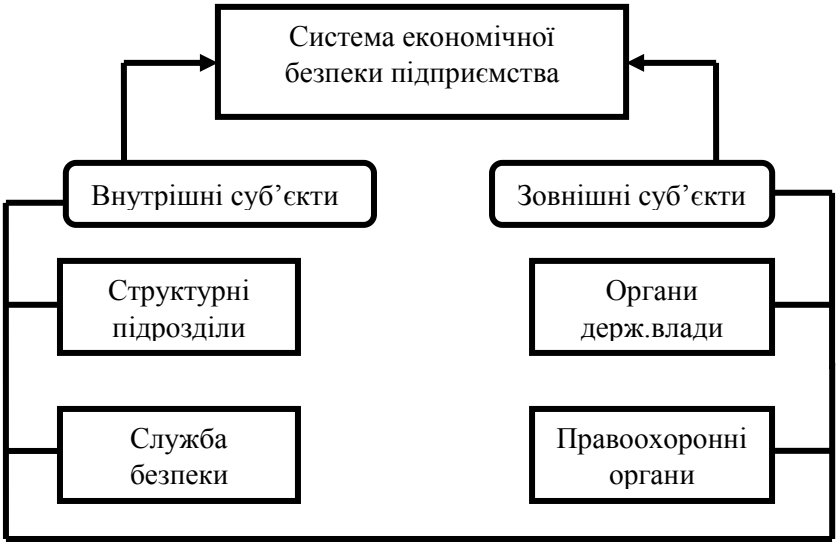


Рис. 1. Структура системи економічної безпеки

Далі потрібно розібрати, що саме собою являє « механізм управління».

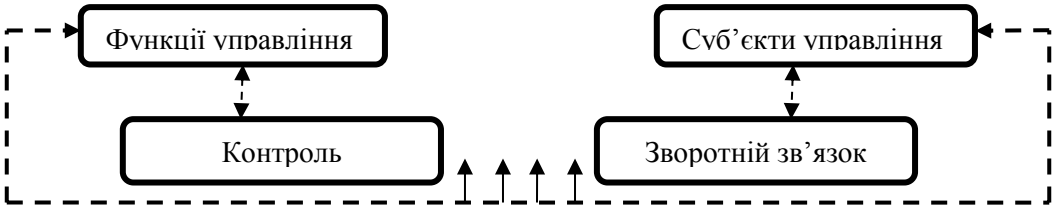


Рис. 2. Основні складові механізму управління системи економічної безпеки

Наступним кроком є визначення принципів роботи механізму управління.

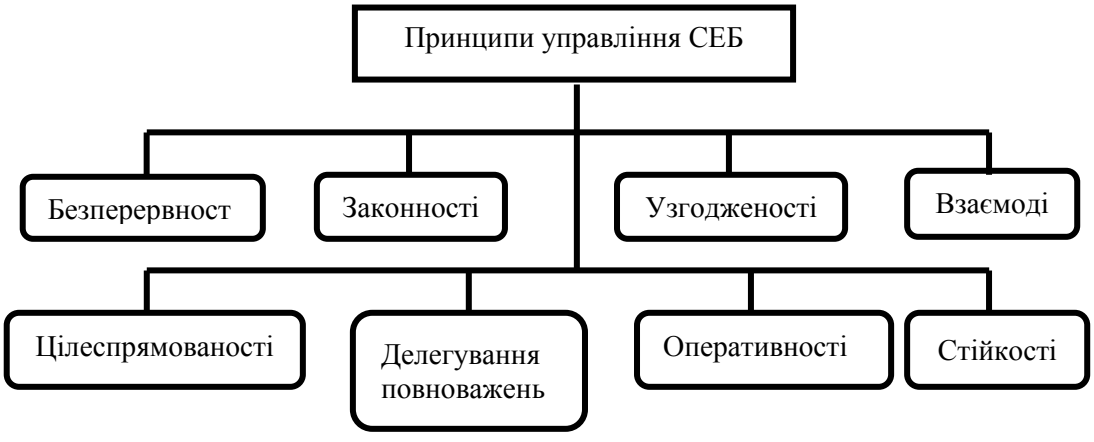


Рис. 3. Принципи роботи механізму управління

Завдяки вище наведеним даним, можна розглянути наступну модель механізму управління системи економічної безпеки.

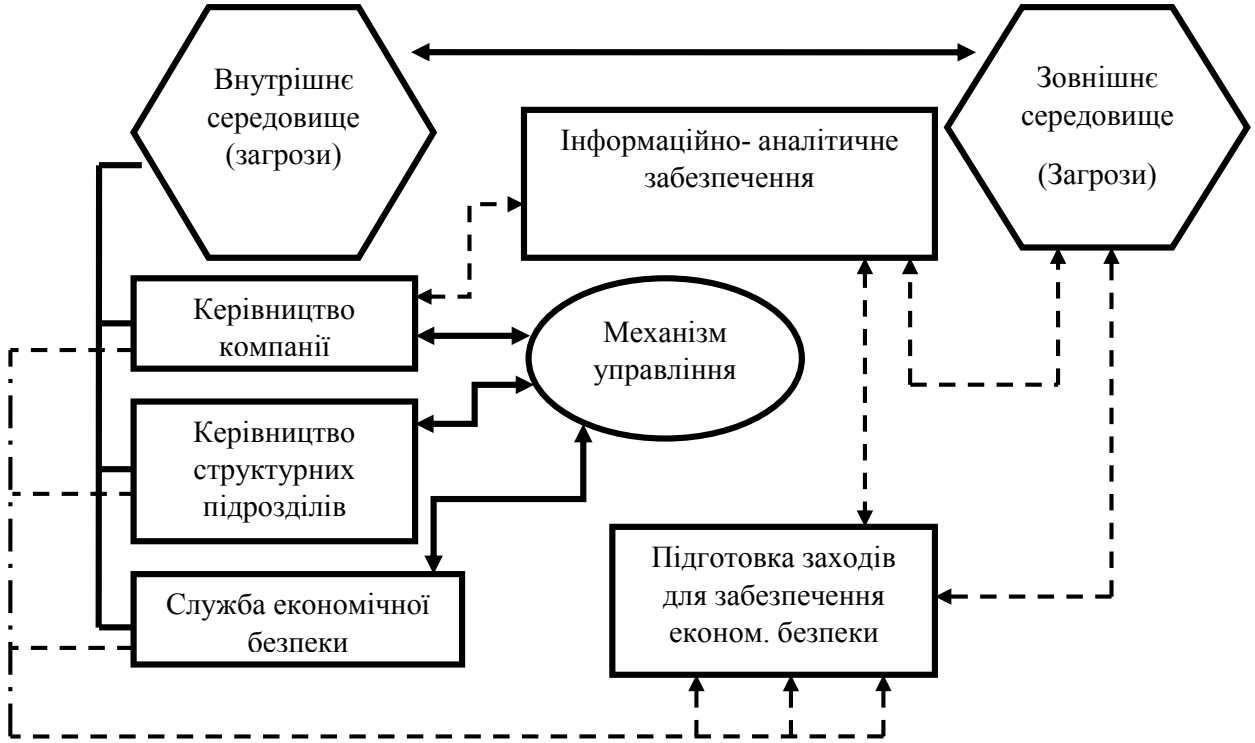


Рис. 4. Модель механізму управління систем ЕБ

Отже, на підставі проведеного дослідження було визначено теоретичні аспекти механізму забезпечення економічної безпеки підприємства, зокрема, проаналізовано підходи до трактування даного поняття.

Список використаних джерел:

1. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізм забезпечення : монографія / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин ; за ред. Т.Г. Васильціва. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 386 с.

2. Економіна безпеки підприємств з виробництва транспортних засобів: монографія / М.І. Копитко. – К.: Ліга-Прес, 2015. – 556 с.

3. Міщенко С.П. Концептуальні основи забезпечення економічної безпеки підприємства / С.П. Міщенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 215–220.

4. Система управління комплексним забезпеченням економічної безпеки підприємства / Захаров О.І. // Черкаси: Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету (Економічні науки), випуск 37, частина 3. 2014. – 149 с.

5. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.

6. Алькема В.Г. Система економічної безпеки логістичних утворень / В.Г. Алькема//Монографія. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2011. – 378 с.

Клименко А.В.
студентка магістратури,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Максимчук Л.В., старший викладач

Особливості контролю та управління виробничими запасами

Ефективне управління виробничими запасами дозволяє знизити тривалість виробничого і операційного циклу, зменшити поточні затрати на їх зберігання, вивільнити з поточного господарського обороту частину фінансових коштів, реінвестуючи їх в інші активи.

Управління запасами передбачає організацію контролю їх фактичного стану. Контроль стану запасів – це вивчення і регулювання рівня запасів виробничо-технічного призначення, виробів народного споживання та ін. З ціллю виявлення відхилень від норм запасів та прийняття оперативних заходів з ліквідації відхилень [2, с.297].

Необхідність контролю за станом запасів обумовлена підвищенням витрат в разі виходу фактичного розміру запасу за рамки, передбачені нормами запасу. Контроль за станом запасу може проводитися на основі даних обліку, переписів матеріальних ресурсів, інвентаризацій або в міру необхідності.

На практиці застосовуються різні методи контролю. Класифікація систем контролю стану запасів надана на рис.1.

Для прикладу розглянемо систему з фіксованим розміром замовлення. Система з фіксованим розміром замовлення – проста і є свого роду класичною. У даній системі розмір замовлення на поповнення запасу є постійною величиною. Замовлення на постачання продукції здійснюється за умови зменшення наявного на складах логістичної запасу до встановленого мінімального критичного рівня, який називають “точкою замовлення”.

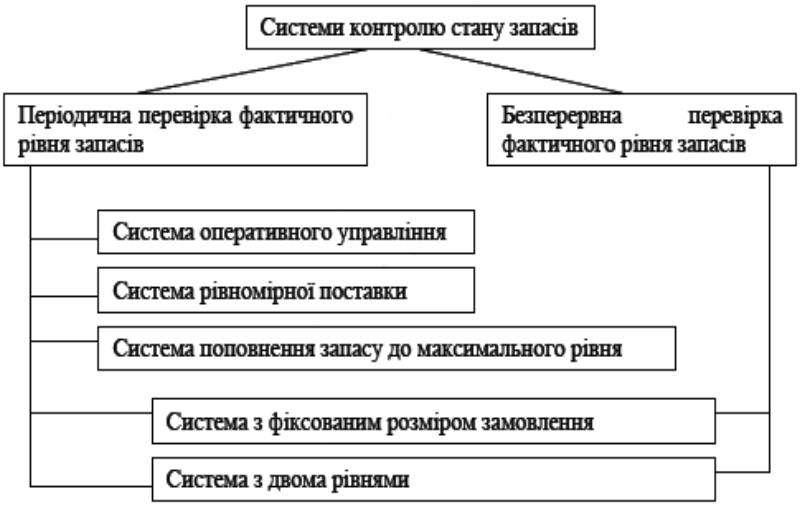


Рис. 1. Класифікація систем контролю стану запасів [2, с. 298]

Система з фіксованим розміром замовлення іноді ще називається “двобункерною” оскільки в даному випадку передбачається, що запас зберігається ніби в двох бункерах. З першого бункера матеріальні ресурси витрачаються з моменту надходження чергової партії до моменту подачі замовлення, а з другого бункера – у період між подачею замовлення і його виконанням, тобто до моменту постачання. Таким чином, дана система контролю передбачає захист підприємства від утворення дефіциту.

Істотним недоліком цієї системи є те, що вона передбачає безперервний облік залишків матеріальних ресурсів на складах, з тим, щоб не пропустити момент досягнення "точки замовлення". За наявності широкої номенклатури матеріалів (або асортименту – для торгового підприємства) необхідною умовою застосування даної системи є використання технології автоматизованої ідентифікації штрихових кодів [1, с.135].

Метою управління виробничими запасами є забезпечення безперебійного процесу виробництва та реалізації продукції за дотримання оптимального запасу матеріальних цінностей. Виходячи з мети управління виробничими запасами перед фінансовим менеджером ставляться наступні завдання:

1. Провести аналіз запасів товарно-матеріальних цінностей у минулому періоді.

2. Обчислити оптимальні розміри основних груп поточних запасів.

3. Оптимізувати загальну суму запасів товарно-матеріальних цінностей, які включаються в оборотні активи.

4. Побудувати ефективну систему контролю за рухом запасів на підприємстві.

Виконання даних завдань передбачає вирішення ряду питань:

1) дослідження ринку закупок та вибір постачальників [1, с.146];

2) здійснення закупок, що включає визначення середніх величин придбання, цикли придбання, а також відхилення від середніх величин;

3) поставки, до яких відносяться середні величини поставок, а також відхилення від середніх величин;

4) стан запасів на конкретний день, а також на кількість днів виходячи з наявного запасу;

5) визначення кількості днів, на які вистачить одноразової середньої поставки, розрахованої відносно середньої величини і середнього циклу придбання та ін. [3, с.41];

6) вибір системи обліку запасів, що найкраще підходить для підприємства;

7) безперервна оцінка реальної вартості запасів на складі;

8) ліквідація застарілих товарів на складах шляхом продажу з великими знижками або простого списання;

9) контроль витрат, пов'язаних з товарними запасами;

10) оптимізація об'єму запасних частин до виробничого обладнання;

11) аналіз можливості впровадження сучасних управлінських прийомів регулювання запасів;

12) оптимізація асортименту продукції з точки зору скорочення об'єму запасів.

Отже, важливо дотримуватися балансу інтересів – з одного боку, запаси забезпечують безперервне виробництво і безперервний розподіл, а з іншої сторони, запаси – це ті ресурси, що в даний момент часу не використовуються, самі по собі вони мають певну вартість і потребують додаткових витрат на своє утримання. Таким чином, управління запасами являє собою складний комплекс заходів. Ефективність цього управління досягається за рахунок реалізації спеціальної фінансової політики управління запасами. Вона включає аналіз динаміки розміру, складу й оборотності запасів у передплановому періоді, визначення цілей формування запасів, визначення потреби в запасах товарно-матеріальних цінностей, що включаються до складу оборотних активів, визначення необхідного обсягу фінансових коштів, авансованих у формування ТМЦ, мінімізацію поточних витрат з обслуговування запасів, реальне відображення у фінансовому обліку вартості товарно-матеріальних цінностей [1, с.167].

Список використаних джерел:

1. Бондар Н.М. Економіка підприємства.: Видавництво А.С.К., 2014. – 287 с.

2. Грузинов В.П. Економіка підприємства і підприємництва – М.: СОФІТ, 2014. – 363 с.

3. Чабанюк О. А. Організація документообігу як засіб удосконалення обліку наявності та руху виробничих запасів [Текст] / О. А. Чабанюк // Фінанси, облік і аудит: Збірник наукових праць. – К.: КНЕУ. – 2011. – Вип. 18 – С. 386-390

Коваль В.Є.
студентка
Коледж економіки, права та інформаційних технологій
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Наумова О.О., кандидат економічних наук, доцент

Чинники формування споживацької поведінки українських підлітків

У роботі автором висвітлено результати проведеного емпіричного дослідження чинників споживацької поведінки українських підлітків.

Споживацька поведінка допомагає нам зрозуміти купівельні тенденції і структуру витрат споживачів. Особисті фактори відіграють важливу роль у впливі на споживацьку поведінку підлітків. Підлітковий вік – цей час становлення характеру. Саме на цей період життя людини припадає найбільший вплив навколишнього середовища. Звертаємо увагу, що саме найближче оточення значною мірою обумовлює реакцію вітчизняного підлітка на вибір та споживання товару.

Чинники формування споживацької поведінки охоплюють: вік, рід занять, спосіб життя, рівень доходу та індивідуальність. Досліджуючи проблеми споживання товарів підлітками, ми аналізували вік, стать, рівень доходу у власному розпорядженні, вплив референтних груп на формування бажання купити та користуватися товаром.

Гендерні відмінності у формуванні споживацької поведінки починають проявлятися ще з дитинства. Наприклад, при народженні дитини, товари та послуги ділять «для дівчат» та «для хлопців». Ляльки вважаються жіночою іграшкою, а пластмасова машинка – чоловічою.

Проведене нами дослідження дозволило виокремити такі чинники формування споживацької поведінки українських підлітків:

1. Матеріальні погляди. Завдяки опитуванню українських підлітків (кількість респондентів 120 чоловік, віком від 14 до 18 років) ми виокремили гендерний чинник – батьки підлітків мають різні погляди на виховання дітей різної статі. Наприклад, було виявлено, що донькам батьки виділяють менше грошей на кишенькові витрати, ніж хлопцям. Більш того, якщо хлопець витратить усі гроші, то батьки йому компенсують ці витрати швидше, ніж донькам.

2. Засоби масової інформації. Підлітки – це категорія людей, які вразливо реагують на рекламний продукт компаній. Під час опитування, більшість респондентів вважали, що вони приймають рішення, покладаючись на власну думку. Втім, наше емпіричне дослідження дало інші результати. Так, на поставлене запитання «Якому товару ви віддаєте перевагу – новинці або перевіреному товару?», ми в 87% випадків отримали відповідь: «Новинці, яку побачили: в рекламі на ТВ, постах, розміщених в соціальній мережі Facebook, Instagram». Отже, наша гіпотеза є істотною про те, що підлітки в переважній більшості випадків дізнаються про товари новинки з рекламних продуктів.

3. Вплив батьків. Ми висунули гіпотезу про те, що підлітки, як члени родини, приділяють достатню увагу формуванню споживацької корзини їх батьків. Проведений нами аналіз результатів опитування респондентів показав, що у 82% випадків підлітки беруть активну участь у обговоренні споживацької корзини родини. Крім того, проведене опитування дозволило сформулювати важливий висновок про те, що у кожній родині присутнє своє виховання та свої заборони на купівлю певних категорій товарів, що має вплив на формування споживацької поведінки вітчизняних підлітків.

Підсумовуючи, зазначимо, що проведене нами дослідження дозволило виокремити три базові чинники формування споживацької поведінки українських підлітків та дійти висновку про значний вплив референтних груп на процес споживання ними товарів.

Козлова Т.
студентка магістратури
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Формування індивідуальності бренду

У статті робиться спроба зрозуміти як саме формується індивідуальність бренду, які етапи потрібно знати і в чому орієнтуватися для його глибшої індивідуалізації. Виділені головні компоненти структури формування характеристик бренду, а також представлені визначення індивідуальності та бренду.

Створення індивідуальності бренду є одним з основних компонентів маркетингу і дуже важливим процесом як для дизайнерських фірм, так і для фахівців з маркетингу та топ-менеджерів компаній. Індивідуальність означає візуальне та вербальне вираження бренда. Стратегія побудови індивідуальності бренду ґрунтується на баченні бізнесу компанії, її історії, культури і відображає глибинне розуміння потреб клієнтів. Індивідуальність підвищує обізнаність споживачів про бренд і допомагає розвивати бізнес. Вона виявляється на візитних картках і веб-сайтах, в рекламних кампаніях і корпоративних буклетах.

Термін "бренд" є похідним словом від давньогрецького, що означає "ставити клеймо". Первинне поняття було створено для позначення джерела, виробника чи власника продукту або речі, а також використовувалось для таврування худоби. Пізніше слово бренд стало означати походження продукту і застосовувалося з метою відокремлення одного виробника від інших, що виготовляли подібні продукти. Звідси випливає, що бренди стали ядром реклами вже з моменту виникнення розвинутих ринкових відносин.

Таким чином, поняття "бренд" можна розуміти як індивідуально сформульоване ставлення людей до торгової марки, товару, послуги, компанії або особистості.

Класик теорії і практики реклами Девід Огілві визначає бренд як невідчутну сукупність властивостей товару: його імені, упаковки і ціни, його історії, репутації та способу рекламування. Бренд також є поєднанням враження, яке він створює у споживачів, і результатом їх досвіду у використанні даного бренду [1, 215].

Достатньо повно сутність бренда виявляється у матеріалізованому символі відносин між продавцем і покупцем, що базуються на певній торговельній марці, фірмовому найменуванні, стилі, слогані, оформлених у вигляді певного візуального продукту за законами прегнантності, чітко сприйнятої покупцями сукупності функціональних та емоційних елементів, єдиних з самим товаром та способами його представлення [2, 14]. Також бренд являє собою досить широке поняття і його структура включає такі елементи: 1) сутність являє собою основну характеристику бренду та його легенду; 2) атрибути бренду означають набір асоціацій: звукових, візуальних, емоційних, позитивних чи негативних. Мова йде про довготривалі асоціації, які становлять індивідуальність бренду і надаються бренду споживачами чи потенційними клієнтами; 3) образ бренда означає миттєву характеристику, тобто асоціації, які з'являються в даний момент в голові споживача. Якщо імідж бренда формується і змінюється за допомогою рекламної компанії, то індивідуальність бренда залишається незмінною тривалий час. Бренд розглядається як продукт масовий, незалежно від того, подобається він споживачам чи ні, бренд передбачає високий рівень свідомості та запам'ятовування асоціацій; 4) товар чи послуга з їх характеристиками; 5) інформація про споживача; 6) ставлення споживача до товару. В цілому процес створення і управління брендом всередині фірми називається брендингом [3].

На нашу думку, основне поняття бренду має символічне втілення інформації, що включає: назву, товарний знак, логотип, певні візуальні елементи шрифти, кольорову гаму, символи.

За умови успішного просування бренду компанії, товару, послуги в аудиторії виникає певний набір асоціацій та очікувань, що пов'язані з ним, а конкурентоспроможність компанії порівняно з іншими учасниками ринку посилюється, забезпечуючи можливість розвитку та подальшого існування на ринку. Брендом може бути фактично що завгодно: товар, послуга, бізнес, організація, особистість.

Разом з тим, бренд не може існувати без його індивідуальності. Під індивідуальністю розуміємо, насамперед, особливість і неповторність образу. Це основний елемент пізнаваності людиною індивідуальних характеристик товару, послуги тощо. Індивідуальність бренду, на нашу думку, потужний і досить поширений інструмент сучасного маркетингу.

Процес формування індивідуальності бренду являє собою пошук творчого рішення та його впровадження в життя. Він передбачає жорсткий процес, для здійснення якого необхідне поєднання дослідницької роботи, стратегічного мислення, особливих навичок проектування та управління проектом. Цей процес складається з чітких етапів, які мають логічний початок і завершення, що дає змогу планувати час прийняття рішень.

На наш погляд першим етапом є дослідження та аналіз бренду. Воно проявляється в формуванні бачення, визначення стратегії, цілей, цінностей; досліджені потреб і поглядів зацікавлених осіб; проведенні внутрішнього, конкурентного, технологічного та правового аудиту; опитуванні ключових менеджерів; оцінці існуючих брендів і їх архітектури.

Для розробки індивідуальності бренду, розуміння організації, її місії бачення цільових ринків, корпоративної культури, конкурентних переваг, сильних і слабких сторін маркетингових стратегій і майбутніх проблем має бути пріоритетним. Зрозуміти бізнес клієнту допомагають різні джерела інформації, починаючи від стратегічних документів і бізнес-планів і закінчуючи інтерв'ю з ключовими зацікавленими особами. Ключ для творчого процесу формування нової індивідуальності бренду передбачає здатність розібратись в баченні стратегії організації, що відноситься як до сьогодення, так і до майбутнього [4; с, 93].

Маркетингові дослідження, як збір і оцінка інформації про переваги продукції, послуг і брендів, дають змогу розуміти відношення, сприйняття та поведінку як потенційних, так і вже існуючих споживачів різних сегментів ринку. Вони також допомагають знайти і уточнити характеристики тих сегментів ринку, які можуть бути найбільш перспективними для компанії в майбутньому.

Також важливим є конкурентний аудит як динамічний процес збору інформації. Мова йде про збір різноманітної інформації про бренди конкурентів: ключові повідомлення, відомості про атрибути їх індивідуальності на ринку, торгові марки і ключові фрази, реклама на вебсайтах. В сучасному світі досить легко можна отримати інформацію про конкурентів в Інтернеті, але не слід на цьому зупинятися. Найчастіше корисно поставити себе на місце клієнтів своїх конкурентів.

Метою внутрішнього аудиту вважається методичне вивчення і аналіз усіх маркетингових комунікацій і систем індивідуальності: ті, що існують зараз, а також ті, що використовувалися в минулому. Процес, який іноді називають маркетинговим аудитом або аудитом сприйняття, націлений на уважне вивчення бренду і всіх його змінених з часом елементів і проявів. Для того, щоб створити концепцію майбутнього бренду, потрібно познайомитися з історією компанії.

Другим етапом даного дослідження слід виділити процедуру вибору стратегії формування бренду. Даний етап передбачає: узагальнення зібраних даних, уточнення стратегії бренда, розробку принципів позиціонування, розробку атрибутів бренду, підготовку короткого опису бренду, розробку стратегії вибору назви.

На цьому етапі вся інформація, яка зібрана на першій фазі, синтезується, щоб виробити центральну ідею і стратегію позиціонування. Учасники проекту домовляються про цільові ринки, конкурентні переваги, основні цінності, переваги і атрибути бренду, а також визначають мету проекту. Нерідко вони коригують і розвивають уявлення про проект, його завдання

та труднощі. Вибір назви – це складний, творчий, багаторазово повторюваний процес, який вимагає знань лінгвістики, маркетингу, законодавства про торгові марки і маркетингових досліджень. Всі назви потрібно перевірити за критеріями ефективності, а також переконатися, що вони відповідають позиціонуванню і стратегічним цілям компанії.

Наступним етапом у формуванні індивідуальності бренду є розробка його концепції, а саме: візуалізація образу майбутнього; визначення підходів до формування індивідуальності бренду; уточнення архітектури бренду; перевірка застосування; подання візуальної стратегії.

Мова йде про інтерактивний процес інтеграції сенсу і форми. Дуже важко створити просту форму, яка була б сміливою, виразною, що швидко запам'ятовується і вкрай доречною. Так як суспільство живе в перенасиченому візуальному середовищі, потрібно тверда впевненість, що запропоноване рішення унікальне і буде відрізняти компанію-замовника від конкурентів. Крім того, індивідуальність бренда мусить добре виявлятися на різних носіях та в різних додатках.

Вибір кольору для нової індивідуальності бренду вимагає розуміння теорії кольору, чіткого уявлення про те, як бренд повинен сприйматися і виділятися, і здатності передати послідовний і свідомий образ на найрізноманітніших носіях.

Так, колір використовується для того, щоб викликати емоції, висловити індивідуальність і стимулювати корисні для бренду асоціації. В одних випадках колір можна використовувати для того, щоб консолідувати індивідуальність бренду, в інших – щоб прояснити архітектуру бренду і диференціювати різні види продукції та напрямки бізнесу. Дизайнери обирають специфічні і унікальні стратегії кольору для вираження індивідуальності бренду. Традиційно основний колір бренду прив'язують до графічної емблеми, а другий за значенням – до логотипу, опису бізнесу або до ключової фрази. В доповнення до основного кольору бренду створюється більш широкий набір кольорових палітр для різних потреб і способів комунікації. Домогтися оптимального відтворення кольорів бренду – одне з основних завдань і досить складна проблема, особливо враховуючи, що постійно з'являються нові типи носіїв бренду і сучасні комунікативні інструменти.

Графічне оформлення друкованого тексту є центральним елементом ефективної програми формування індивідуальності бренду. Типографіка повинна допомагати стратегії позиціонування і підтримувати інформаційну ієрархію. Як елемент програми розвитку індивідуальності бренду типографіка повинна бути послідовною і стійкою. Для того, щоб вибрати потрібний шрифт, треба мати базові уявлення про діапазон можливих варіантів і про те, що необхідно для ефективної типографіки. Вимоги до функціональності шрифту, наприклад, для бланків документів, упаковок ліків, журнальної реклами та веб-сайту істотно відрізняються. Малюнок шрифту повинен бути гнучким, легким для використання, мати широкі можливості вираження змісту. Основні для нього якості: зрозумілість і легкість читання [5; с.25].

Важливим етапом також є пошук засобів вираження бренду, який включає в себе: уточнення напрямків проектування; ініціювання процесу реєстрації торговельної марки; конкретизацію робіт та їх пріоритетність; розробку програми розвитку індивідуальності бренду; практичне застосування архітектури бренду.

Насамкінець, останнім етапом у дослідженні індивідуальності бренду є процес управління брендом, який означає: формування навколо нового бренду атмосфери, що створює ефект синергії; розробку стратегії та плану «запуску» нового бренду; виведення бренду на ринок; розробку стандартів та інструкцій; підтримка бренду.

Висновки. В процесі проведеного дослідження вдалося з’ясувати, що поняття бренд дуже широке і має безліч визначень, але одну глибинну сутність. Бренд, на нашу думку, це індивідуально сформульоване уявлення людей про торгову марку, товар, послугу, компанію або особистість; сукупність властивостей продукту: його імені, упаковки і ціни, його історії, репутації та способу рекламування; матеріалізований символ відносин між продавцем і покупцем, що базуються на певній торговельній марці, фірмовому найменуванні, стилі, слогані, оформлених

у вигляді певного візуального продукту; символічне втілення інформації, що включає: назву, товарний знак, логотип, певні візуальні елементи (шрифти, кольорову гаму, символи).

Індивідуальність включає в себе усі видимі прояви бренду і стає внутрішнім елементом корпоративної культури – постійним нагадуванням про її ключові цінності і традиції.

Індивідуальність бренду характеризується певними атрибутами (бачення, зміст, автентичність, диференціація, стійкість, узгодженість, гнучкість, прихильність, цінність), які не залежать ні від розміру компанії, ні від характеру її бізнесу. Облік цих атрибутів обов'язковий для ефективного творчого процесу, і компаніям важливо розуміти, як вони реалізуються.

Процес формування індивідуальності бренду передбачає пошук творчого рішення та його впровадження в практику діяльності компанії. Він являє собою жорсткий процес, для здійснення якого необхідне поєднання дослідницької роботи, стратегічного мислення, особливих навичок проектування та управління брендом. Даний процес складається з чітких етапів, які мають логічний початок і завершення, що дозволяє планувати час прийняття рішень. Процедура ефективного формування індивідуальності бренду суттєво впливає на соціально-економічні показники діяльності компанії в сучасних умовах.

Список використаних джерел:

1. Панкратов Ф. Г. Рекламная деятельность / Ф. Г. Панкратов, Ю. К. Баженов, В. Г. Шахурин. – М. : Данников и Ко, 2004. – 526с.

2. Андреева В. М. Психологическиеосновыобразования и функционирования бренда: дис. канд. психол. наук: 19.00.05 / В. М. Андреева. – М., 2003. – 214с.

3. Криволуцкая Т. Чтотакоебрэнд и чем он отличается от торговой марки? // Маркетолог. – 2002. – № 2.

4. Маркетинг. Навч. Посібник для студ. вищ. навч. Закладів / Іванілов О. С Чорна М. В Кушнір Т.Б. та ін 2-е вид. доп. і переробл Донецьк: Східний видавничий дім, 2009. – 312 с.

5. Рожков И. Я Кисмерешкин В.Г. Особенности современного брендинга (зарубежный опыт): Учеб. пособие М.: Высшая школа рекламы, 2003. – 90 с.

Кудра О.О.
студент,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Васюткіна Н.В., кандидат економічних наук

Паблік рілейшнз у системі маркетингових комунікацій

Викладено актуальність паблік рілейшнз в системі маркетингових комунікацій. Розкрито цілі, завдання і основні функції паблік рілейшнз. Сформульовано зміст заходів паблік рілейшнз.

Успіх діяльності підприємства на ринку в чималому ступені залежить від його репутації, громадської думки, які в свою чергу багато в чому залежать від обраної комунікаційної і рекламної політики. Важлива роль у цьому належить діяльності, що отримала в англійській мові назва «паблік рілейшнз».

Паблік рілейшнз – функція управління, покликана оцінювати ставлення публіки, ідентифікувати політику і дії приватної особи або організацій стосовно до громадських інтересів та виконувати програму діяльності, спрямовану на досягнення розуміння і сприйняття її масами.

В умовах жорстокої конкуренції комерційний успіх залежить не тільки від якості товарів і послуг, але і від того, яке уявлення про фірму складається у споживача. Таким чином, паблік рилейшнз тісно пов'язаний з формуванням репутації, іміджу тієї чи іншої компанії або політичного обличчя.

Корпоративна (іміджева) реклама – це початкова форма паблік рилейшнз. Основне її завдання – просувати товари і послуги, створюючи сприятливий імідж фірми.

Що стосується маркетингу, то PR застосовується в будь-якій точці маркетингової стратегії – ім'я товару, упаковка, дослідження, визначення ціни, продаж, дистрибуція і післяпродажні послуги. Розглядаючи PR з точки зору маркетингових комунікацій, Е. Ромат дає наступне визначення: «Паблік рілейшнз – система формування гармонійних комунікацій організації з її цільовими аудиторіями на основі повної і об'єктивної інформованості в рамках досягнення маркетингових цілей комунікатора»

PR орієнтується на просування товару не на ринку, а в суспільстві.

2. Цілі, завдання і основні функції паблік рилейшнз.

Цілі і завдання PR:

1. Формування сприятливого суспільного іміджу фірми.

2. Розробка системи прийомів і методів, спрямованої на поліпшення взаєморозуміння між фірмою і її численними аудиторіями.

3. Реалізація заходів, спрямованих на усунення бар'єрів, що перешкоджають поширенню інформації про фірму, і зайвих перешкод, що виникають в процесі комунікації фірми і її аудиторій (шкідливі, помилкові чутки і т. П.).

4. Розробка системи заходів в конфліктних і кризових ситуаціях.

5. Створення яскравого індивідуального образу фірми.

Основні функції PR:

- Аналітико-прогностична, спрямована на вироблення інформаційної політики (вивчення партнерів, аналіз конкретних ситуацій, оцінка громадської думки, підготовка результатів аналізу для прийняття рішень);

-організаційно-технологічна включає заходи і дії з проведення та активізації активних дій PR-кампаній, ділових зустрічей, презентацій з використанням ЗМІ;

- ***інформаційно-комунікативна функція*** передбачає підготовку і поширення інформації при виконанні роз'яснювальної та пропагандистсько-рекламної роботи.

3. Заходи паблік рілейшнз: класифікація та конкретні прийоми.

Для досягнення цілей паблік рилейшнз використовуються численні і різноманітні засоби і прийоми.

Презентації, прес-конференції, симпозіуми. Спеціально організовувані рекламодавцем заходи рекламно-інформаційного характеру, на які завчасно шляхом розсилки запрошень запрошують постійних, нових і потенційних ділових партнерів, а також представників засобів масової інформації.

Фінансування суспільно корисних заходів. Ця діяльність може являти собою цільової безоплатний грошовий внесок на організацію і проведення будь-якого важливого суспільно-політичного або благодійного заходу з освітленням цього факту в засобах масової інформації.

Спонсорство є, як правило, пайова участь у фінансуванні яких-небудь суспільно-політичних або культурно-масових заходів з правом отримання певних рекламних послуг. Спонсорування заходів може мати націленість на конкретну аудиторію і забезпечує високий рівень її залученості й відгуку, сприяє створенню сприятливого іміджу фірми в очах громадськості і створює можливості для поширення інформації про фірму.

Розміщення редакційних матеріалів у пресі та інших засобах масової інформації. Основними формами проведення заходів з використанням засобів масової інформації є:

- Організація фірмою прес-конференцій та брифінгів на яких обговорюються проблеми її діяльності;

- Розсилка в засоби масової інформації прес-релізів (або прес-бюлетенів);

- Виробництво за участю фірми кіно- і телефільмів, теле- і радіорепортажів; написання статей про саму фірму, її співробітниках або про сферу її діяльності;

- Організація інтерв'ю керівників, інших співробітників фірми із засобами масової інформації;

Список використаної літератури:

1. Бебик В. Менеджмент виборчої кампанії: ресурси, технології, маркетинг. / Бебик В. – К.: МАУП, 2001. – 216 с.

2. Королько В.Г. Паблік рилейшнз. Наукові основи, методика, практика. Підручник, 2-е вид. доп./ Королько В.Г. – К.: Видавничий дім „Скарби", 2012. – 400 с.

3. Ньюсом Д. Все о PR. Теория и практика паблик рилейшнз.: пер. с англ / Д. Ньюсом, Д. Ван Слайк Терк, Д. Крукеберг. – М.: Консалтинговая группа "ИМИДЖ-контакт": ИНФРА–М, 2009. – 628 с.

4. Яковлев И. Паблик рилейшнз в организациях./ Яковлев И. – СПб.: ГООТК "Петрополис", 2005. – 148 с.

Лебедєв Б.А.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Алькема В.Г., доктор економічних наук, професор

Логістичний аутсорсинг: сучасний стан та перспективи розвитку в Україні

В роботі проведено дослідження сутності аутсорсингу як форми організації бізнесу у сфері логістичних послуг. З'ясовано місце і роль логістичного аутсорсингу в глобальній економіці. Ідентифіковано сучасний стан та перспективи розвитку аутсорсингу логістичних послуг в Україні. Ключові слова: бізнес, посередництво, послуги, логістика, підприємство, аутсорсинг, логістичний аутсорсинг,.

Глобалізація та регіоналізація економіки сприяє поглибленню супутніх процесів інтеграції, структурування суб'єктів в канали та ланцюги поставок та поглиблює їх спеціалізацію. Для забезпечення конкурентоспроможності суб'єкти господарювання прагнуть зосередити свою діяльність на ключових компетенціях.

Мета роботи є дослідження сутності та сучасного стану логістичного аутсорсингу у міжнародній економіці та оцінка перспектив його розвитку в Україні.

Для досягнення поставленої мети вирішували наступні завдання:

- визначали аспекти генезису та сучасного стану логістичного аутсорсингу в міжнародній економіці;

- аналізували результативність та ефективність застосування логістичного аутсорсингу вітчизняними підприємствами;

- досліджували перспективи розвитку логістичного аутсорсингу в Україні.

В процесі дослідження використовували наступні методи дослідження:

- систематизація та узагальнення при теоретичному обґрунтуванні поняття аутсорсингу логістичних послуг;

- порівняння у процесі виокремлення спільних і відмінних рис для з'ясування різниці між субпідрядом та логістичним аутсорсингом;

- аналіз та синтез складових аутсорсингу для детального вивчення природи та сутності даної форми організації бізнесу;

- метод угрупувань для дослідження динаміки процесів застосування аутсорсингу;

В результаті проведеного дослідження з'ясували, що термін «аутсорсинг» (outsoursing) походить від англійського «outside resourse using» – використання зовнішніх ресурсів. Іншими словами – це інструмент управління підприємством, який допомагає підвищити ефективність та конкурентоспроможність підприємства [5, ст. 264]. Встановлено генезис поняття «аутсорсинг» на підставі аналізу сучасних фахових джерел. Підходи до розуміння поняття «аутсорсинг» наведено на рисунку 1.

У найбільш широкому розумінні аутсорсинг означає передачу неосновних функцій або бізнес-процесів деякого суб'єкту господарювання і всіх пов'язаних з ними активів в управління професійному підряднику (аутсорсеру) [3, ст. 72].

За даними Sign Up for Free Basic Account, світовий ринок аутсорсингу протягом 2000-2012 рр. поступово зростав, а у 2013 р., порівняно з 2012 р., зменшився на 16,2 млрд дол. або на 16,35 %. Після зростання у 2014 році, у 2015 році відбувся спад на 8, 07%. Основною причиною зниження вартості ринку було збільшення контрактів з одночасним зменшенням їх вартості.

Рис. 1. Підходи до розуміння поняття «аутсорсинг»

Джерело: скомпоновано автором на підставі [1-5].

Розвиток аутсорсингу в світі показано на рисунку 1.2.

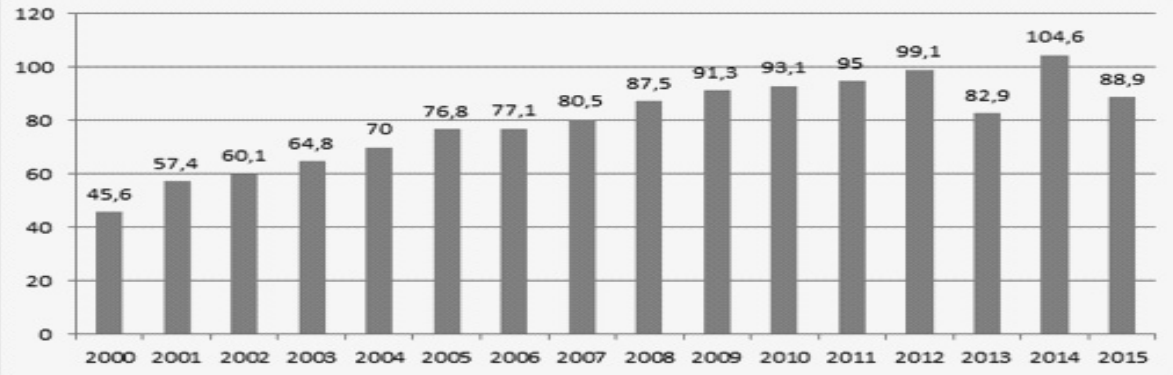


Рис.2. Розвиток аутсорсингу в світі [1]

Аутсорсинг в Україні має свої особливості щодо популярності окремих його видів. Згідно з проведеними дослідженнями в Україні частіше на аутсорсинг передають: ІТ-послуги (40,5 %), логістику (35,1 %), ресурсне забезпечення виробничих процесів (27 %), маркетингові послуги (21,6 %), рекрутмент (18,9 %), бухгалтерський облік (13,5 %), розрахунок заробітних плат (13,5 %),обробку й систематизацію інформації (8,1 %), аутсорсинг медичних представників (8,1 %), облік кадрів та кадровий супровід (5,4 %), адміністративні функції (2,7 %). Види діяльності які в Україні передають на аутсорсинг найчастіше показані на рисунку 1.3.

В Україні дані щодо діапазону розвитку аутсорсингу загалом і в логістиці зокрема обмежені, що обумовлюється, насамперед, високим рівнем тінізації економіки та становленням ринку логістичних послуг. Водночас, важливість та комплексність проблеми розвитку аутсорсингу на вітчизняному ринку актуалізують необхідність проведення більш ґрунтовних, «польових» досліджень на вітчизняному ринку логістичних послуг.

В процесі дослідження було здійснено порівняльний аналіз клієнтів логістичного аутсорсингу в Україні та Європі, результати якого наведено на рисунку 1.4.

В Україні не сформовано запит клієнтів на послуги логістичного аутсорсингу. Потенційні споживачі аутсорсингових послуг в Україні та Європі мають різні очікування від цього виду діяльності. Європейські клієнти очікують від логістичного аутсорсингу підвищення рівня обслуговування, зростання гнучкості постачальника послуг, його орієнтації на ключові компетенції та використання синергії логістичної та інших видів діяльності.

Рис. 1.3. Види діяльності які передають на аутсорсинг в Україні [2]

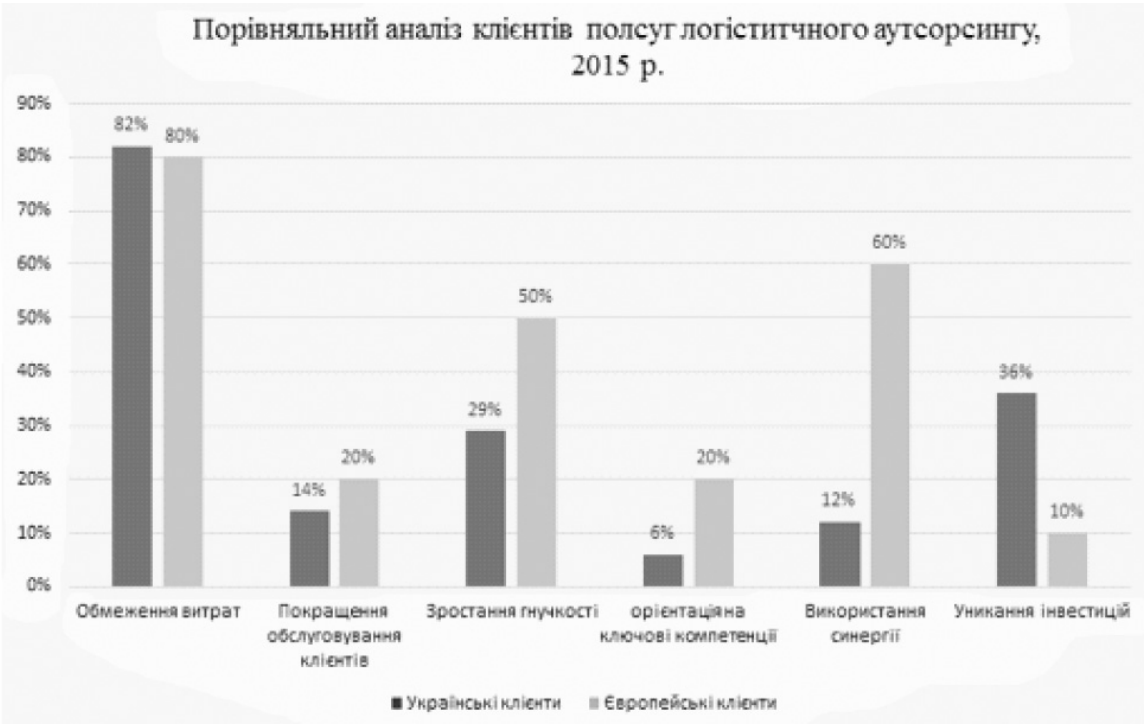


Рис. 1.4. Порівняльний аналіз клієнтів послуг логістичного аутсорсингу, 2015 р [4, ст. 81].

Висновки: Отже, розвиток логістичного аутсорсингу як інструменту забезпечення конкурентоспроможності та ефективності діяльності компаній є загальносвітовою тенденцією. В умовах глобалізації економіки спостерігається стійка динаміка зростання обсягів світового ринку логістичного аутсорсингу. Найголовнішою перевагою аутсорсингу є якість, швидкість та зручність вирішення того чи іншого питання та здібність сприяти збільшенню сегменту ринку, який охоплює підприємство. Поряд із очевидними перевагами використання аутсорсингу в Україні стримують: недосконаліть нормативно-правової бази діяльності, нерозвинутість ринку логістичних послуг, неефективність фінансово-кредитної системи держави, та несприятливий діловий та інноваційно-інвестиційний клімат.

Перспективними напрямками розвитку логістичного аутсорсингу в Україні на нашу думку слід вважати: передачу фірмами виробниками виконання комплексу послуг пов'язаних з забезпеченням доступності продукту для споживачів цільових ринків комплексним логістичним операторам; делегування транспортно-експедиційних, митно-брокерських та інших функцій складськими комплексами.

Список використаної літератури:

1. Офіційний сайт консалтингового агентства "Capgemini [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.ro.capgemini.com

2. Державний комітет статистики України [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Ревуцкая, Т. Особливості національного транспортного аутсорсингу [Текст] / Т. Ревуцкая; UkrLogist, 2009. – 72 с.

4. Карпенко, Е. Быть ли высокими украинским логистическим операторам? [Текст] / Е. Карпенко // Food&Drinks, 2010. – Вып. №8. – С. 80 – 85.

5. Крикавський, Є. Навчальний посібник. Логістика [Текст] / Є. Крикавський; Львів. Вид. ДУ "Львівська Політехніка", 2005. – 264 с.

Ніколко В.В.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Наумова О.О., кандидат економічних наук, доцент

Пошукові системи в Інтернеті як рекламоносій

У роботі автором здійснено узагальнення переваг та недоліків пошукових систем в Інтернеті як рекламоносія для компаній та споживачів.

Історія Інтернету складна, вона включає в себе багато сторін, а кажучи узагальнено – технологічний, організаційний і соціальний аспекти. Вплив Інтернету поширюється не тільки на технологічну область комп'ютерних комунікацій; він пронизує все суспільство у міру того, як все більш широке поширення набувають оперативні засоби електронної комерції, отримання знань і здійснення суспільних дій.

Інтернет як нова технологія мас-медіа, комунікаційного та рекламного середовища складався протягом 90-х років, реклама в Інтернет ставала і розвивалася паралельно з розвитком мережі. Інтернет є засобом представлення інформації, що значно відрізняється від традиційних засобів масової інформації інтерактивною природою, високою гнучкістю і масштабованістю. Також Інтернет – це глобальний віртуальний електронний ринок, що не має яких-небудь територіальних чи часових обмежень. Це дозволяє робити інтерактивну покупку товарів і значно змінює можливості компаній у просуванні товару і місце дистриб'юторів в цьому процесі.

Використання Інтернет у якості одного з елементів системи маркетингу може мати значний вплив на позитивний імідж фірми і на поінформованість споживача про товари і послуги. Однією з головних особливостей системи маркетингу в Інтернет є можливість інтерактивної оплати товарів, що дозволяє організовувати інтерактивні магазини безпосередньо в Інтернет і є основою розвитку Інтернет як глобального інтерактивного електронного ринку.

Мережа Інтернет надає компаніям такий спектр можливостей: створення сприятливого іміджу компанії та продукції; зростання міри доступності інформації про компанії та її продукцію для сотень мільйонів користувачів мережі Інтернет, у тому числі географічно віддалених; скорочення витрат на рекламу, тому що реклама в Інтернет – один з найдешевших способів просування продукції, забезпечення підтримки своїм рекламним агентам; реалізація всіх можливостей подання інформації про товар: графіки, звуку, анімації, відеозображення тощо; оперативне внесення змін у прайс-лист, в інформацію про компанію або товари, анонсування нової продукції, оперативна реакція на ринкову ситуацію; продаж продукції через мережу Інтернет без відкриття нових торгових точок.

Сьогодні обсяг світового ринку Інтернет-реклами налічує сотні мільйонів доларів США. Не менші обсяги коштів акумулюються і в суміжних з Інтернет-рекламою галузях: на ринку віртуальних promotion-акцій, у створенні web-сайтів тощо.

Інтернет-реклама продовжує залишатися найбільш швидкозростаючим сегментом рекламного ринку. Очевидно, що зростання ринку Інтернет-реклами буде тривати не тільки завдяки постійному зростанню Інтернет-аудиторії, але й тому, що мережа все глибше проникає у життя людей, стає звичним і доступним засобом отримання інформації (в тому числі про товари і послуги), спілкування та покупок.

Ми вважаємо, що вивчення питань, пов'язаних з рекламою в мережі Інтернет, є актуальним як на сьогоднішній день, так і ще довгий час не втратить своєї актуальності.

Інтернет є унікальною комунікаційною системою, ресурси якої можуть використовуватися в різних елементах комплексу маркетингу: реклама, піар, стимулювання збуту тощо, та привабливість якої полягає в різноманітті наданих можливостей.

Ми вважаємо, що як рекламоносій, мережа Інтернет має наступні переваги: конкретний склад аудиторії; висока цитованість інформації з Інтернету; можливість ефективного і повного уявлення об'єкта реклами; висока оперативність управління рекламною кампанією; можливість вимірювання ефекту від реклами; більш низька вартість контакту, в порівнянні з іншими ЗМІ.

Серед недоліків Інтернет, в аспекті рекламоносія, ми виокремили досі недорозвинений кредит довіри до інформації в мережі.

Звертаємо увагу, що на сьогодні Інтернет – це найбільш «надійний», поширений і доступний засіб пошуку інформації. З його допомогою ми можемо дістати практично всю потрібну інформацію, знайти і підтримувати зв'язок із потрібними людьми незалежно від місця їх розташування. Інтернет також є найбільш вигідним і практичним центром доступу до інформації. На даному етапі розвитку суспільства нам важко уявити себе без Інтернету, тому що ця мережа дійсно допомагає нам.

В Інтернеті знайти для себе потрібну інформацію може кожен, незалежно від віку. Звісно, така «залежність» трохи й лякає, тому що ми з кожним днем все більше і більше стаємо залежними від комп'ютерів, Інтернету та іншої техніки. Наголошуємо, що більшість користувачів Інтернет вже й забула про інші місця, де можна було б отримати інформацію, наприклад, бібліотеки. Але, ми вважаємо, що зважаючт на досягнений суспільством рівень НТР, було б нерозумно нехтувати таким джерелом доступу до інформації, як Інтернет.

Список використаних джерел:

1. Бокарьов Т. Энциклопедия интернет-рекламы / Т. Бокарьов. – М. : Промо-Ру, 2000. – 400 с.

2. Лучко Л.М. Розвиток мережі Інтернет в Україні / Л.М. Лучко. – Х.: Шлях, 2002. – 53 с.

3. Nielsen J. The Most Hated Advertising Techniques [Електронний ресурс] / J. Nielsen, D. Norman. – Режим доступу: useit.com/alertbox/20041206.html.

Поршнєв Д.О.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Алькема В.Г., доктор економічних наук, професор

Основні тенденції застосування аутсорсингу на ринку логістичних послуг в Україні

У статті розглянуті основні тенденції застосування аутсорсингу на ринку логістичних послуг в Україні.

Актуальність теми полягає у тому, що економічний розвиток і пов'язана з ним конкуренція спонукає суб′єктів господарювання до освоєння нових інструментів управління, одним з яких стає аутсорсинг.

Метою дослідження є аналіз аутсорсингу як інструменту конкурентних переваг підприємства який дозволяє оптимізувати структуру витрат, підвищувати гнучкість внаслідок використання вивільненого потенціалу, швидко адаптуватись до зовнішніх умов функціонування та покращувати економічні результати.

Особливо актуальним сьогодні є використання аутсорсингу на ринку логістичних послуг [3]. Аутсорсинг – це передача сторонній організації функціональних блоків, пов'язаних як з основною, так і з допоміжною діяльністю. Аутсорсинг – це також і використання спеціалізованих логістичних компаній у галузі розподілу (перевізників, складів, інших третіх сторін) для здійснення всіх чи деяких функцій з розподілу продукту компанії, а також транспортування, зберігання, контроль за запасами, обслуговування клієнтів та побудови систем логістичної інформації.

Проте, приймаючи рішення про аутсорсинг, необхідно проаналізувати, якими є нинішні витрати, а якими вони будуть після делегування деяких функцій іншим організаціям. Менеджерам, які займаються логістикою самостійно, все важче конкурувати із професійними логістичними операторами. Саме це і зумовлює необхідність використання аутсорсингу в логістиці. Адже нерідко те, що не є ключовою сферою діяльності фірми, можна доручити зовнішнім послугонадавачам. Це означає, що якщо логістика у якомусь сенсі не є пріоритетною сферою діяльності підприємства, можна доручити її реалізацію спеціалізованій організації. Як показують дослідження науковців, спектр логістичних послуг в Європі постійно збільшується, відповідно зростає ринок аутсорсингу, а це свідчить, що аутсорсинг логістичних послуг є актуальним у новому тисячолітті.

Найпоширенішими в Україні функціями, що передаються на аутсорсинг, є функції управління персоналом, фінансовий аудит та бухгалтерський облік, маркетингові дослідження, рекламні та PR послуги, охорона, IT-забезпечення, адміністрування корпоративними інтернет-сайтами. Серед логістичних послуг, переданих на аутсорсинг, вагоме місце займають транспортування та складування. Великого розповсюдження за останніх кілька років набув аутсорсинг автоперевезень. Це зумовлено, насамперед, об'єктивними передумовами прискореного, порівняно з іншими видами транспорту, розвитку автомобільного сектора. Це пояснюється: по-перше, розвитком ринку товарів і послуг, по-друге, зростанням фермерства, дрібного й середнього бізнесу, по-третє, великою маневреністю і гнучкістю автомобільного транспорту. І це за умови, що в Україні близько 60% виробничих і транспортно-розподільних структур (зо-

крема й сільськогосподарський сектор), а також значна частина населених пунктів не мають інших комунікацій, крім автомобільних.

В українському секторі міжнародних автоперевезень задіяно понад 2 тис. автопідприємств і близько 60 тис. персоналу. Автомобільний парк нараховує близько 16,5 тис. одиниць. Сукупний річний оборот тільки найбільших транспортних підприємств, що займають близько 20% ринку міжнародних автоперевезень, становить близько 37 млн. доларів. При цьому їхні перевізні потужності становлять не більш як 5% загальноукраїнського парку дальнобійників. Негативним моментом у розвитку і конкурентній боротьбі вітчизняних автоперевізників із зарубіжними є присутність України (разом з Білоруссю, Росією й Казахстаном) у переліку країн з підвищеним митним ризиком Міжнародної спілки автотранспорту. У результаті перевізникам довелося збільшувати розмір страхових депозитів для компенсації можливих ризиків, зокрема митних. Однак головний наслідок цього – недовіра до наших компаній в Європі.

Поступово в Україні розвивається і аутсорсинг складського господарства. Проте високоякісні складські приміщення є великим дефіцитом. Знайти спеціалізовані складські комплекси, що відповідають чинним нормам і забезпечені необхідним обладнанням, практично неможливо. Менш проблематично підшукати хіба що склад, перепрофільований з промислових приміщень.

Сьогодні на ринку логістичних послуг складування, 70% займають перепрофільовані склади і лише близько 10% – високопрофесійні центри логістики та нові сучасні складські комплекси, які відповідають сучасним вимогам. У сучасних умовах перевага віддається складським комплексам, для яких крім наявності під'їзних шляхів, інфраструктури та опалення є можливість надання митних послуг, ведення обліку, кваліфікований персонал, здійснення клімат-контролю на складах тощо.

Також актуальним для розвитку складської мережі є використання під час управління складом сучасних інформаційних технологій. Проте, варто зазначити, що впровадження цих технологій є прийнятним і економічно вигідним тільки для потужних логістичних компаній.

Нині спостерігається активізація логістичних компаній, які планують створити мережу складів по всій Україні. Це пов'язано з тим, що дедалі більше вітчизняних компаній віддають на аутсорсинг весь комплекс логістичних послуг, заощаджуючи, отже, на оренді та утриманні складу власним коштом. Основними параметрами, що визначають привабливість промислово-складського комплексу, сьогодні є місце розташування, наявність митного терміналу, присутність залізничної та автомобільної рампи, пропозиція сучасної комп'ютерної системи обліку руху складських запасів.

На ринку логістичних послуг метою діяльності логістичного оператора є надання логістичних послуг на користь третіх осіб. Це відбувається за принципом аутсорсингу. Провайдери логістичних послуг за ступенем інтегрованості з бізнесом замовника, кількості реалізуючих логістичних функцій, а також рівнем доступу до міжнародних і регіональних ринків збуту поділяються на три основних групи: вузькоспеціалізовані логістичні посередники, що пропонують аутсорсинг окремих задач; 3PL-провайдери, які пропонують комплексний логістичний сервіс, тобто беруть під свій контроль декілька або всі логістичні функції; 4PL-провайдери – це логістичні інтегратори повного циклу, тобто компанії, які використовують системний підхід до управління всіма логістичними бізнес-процесами замовника та координують дії компанії і її ключових контрагентів в ланцюгу поставок.

Український ринок логістичних послуг поступово розширюється і набирає все більших обертів, вже присутні на ринку кілька підприємств, яких можна класифікувати, як 3PL-операторів ("Українські вантажні кур'єри", ICT, Raben, Kune&Nagel та інші). Серед них і національні, і міжнародні компанії, але активність останніх залежить від конкурентного середовища, готовності ринку до послуг рівня 3PL, політичної ситуації, і яким потрібно рік-два часу на побудову повноцінної інфраструктури, щоб на рівних конкурувати з уже працюючими національними операторами [1]. Основними мотивами, якими керуються фірми, що при-

ймають рішення про аутсорсинг, є бажання зменшити обома сторонами витрати логістики, збільшення гнучкості, покращання обслуговування клієнта. Проте, в Україні аутсорсинг на ринку логістичних послуг розвивається не так активно, як у країнах Західної Європи. Що пояснюється низкою причин, серед яких є: недотримання прийнятих зобов′язань щодо рівня обслуговування;відсутність в управлінського персоналу стратегічного бачення; складність у досягненні зниження витрат; зростання цін після початку співпраці; зниження можливості впливу та контролю за функціями, переданими послугонадавачу.

У контексті з світовими тенденціями та із розвитком ринку логістичних послуг популярність аутсорсингу в Україні зростатиме і охоплюватиме все більше сфер господарської діяльності підприємств. Проте ускладнює прийняття рішення про аутсорсинг слабко розвинутий ринок логістичних послуг та мала кількість операторів, які їх надають. Мала кількість операторів обумовлена, насамперед, відсутністю малих і середніх фірм-надавачів послуг, для яких основним обмеженням подолання бар'єрів входження на ринок є наявність відповідного капіталу. Ще однією із причин повільних темпів формування ринку логістичних послуг є відсутність вмінь погляду на логістичні процеси як на єдине ціле, вони сприймаються як їх окремі фрагменти.

Також істотною проблемою є малий досвід логістичних операторів і через це – гірше розуміння процесів, характерних для цієї галузі, порівняно з операторами, які працюють у Західній Європі.

Подальше дослідження проблематики використання аутсорсингу потребує з′ясування особливостей обгрунтування рішень щодо аутсорсингу в логістиці та виконання порівняльного аналізу логістичних витрат за умови власного виконання послуг і передачі їх виконання аутсорсеру [2] .

Список використаних джерел:

1. Крикавський Є. Логістичне управління : підручник / Є. Крикавський. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.

2. Чухрай Н.І. Логістичне обслуговування: Підручник. – Львів: Видавництво НУ "Львівська політехніка", 2006. – 292 с.

3. Управління логістикою : розробка стратегій логістичних операцій: пер. з англ. ; за наук. ред. О. Є. Міхейцева. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 368.

Пустовойт О.А.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Наумова О.О., кандидат економічних наук, доцент

Розробка програми маркетингових комунікацій компанії

У роботі проаналізовано сутність та напрями використання інтегрованих маркетингових комунікацій в діяльності підприємств.

Одними з найбільш перспективних антикризових заходів, якими можуть скористатися компанії – це застосування оптимального інтегрованого комплексу маркетингових комунікацій, що відрізняються вартістю, характером впливу на цільову аудиторію і спрямовані на вирішення різних комунікативних завдань.

Ефективне комбінування методів та підходів до їх використання, перехід від дорогих до більш дешевих засобів маркетингових комунікацій дозволять оперативно реагувати на ринкову ситуацію та перемагати в умовах конкуренції.

Проведений нами аналіз наукової літератури дозволив нам узагальнити критерії інтегрованості комунікацій, зокрема:

– узгодженість комунікаційних цілей з маркетинговими цілями та загальними цілями підприємства;

– взаємодія маркетингових комунікацій з іншими функціями бізнесу, пов'язаними з виробництвом та менеджментом;

– узгодженість інструментів маркетингу («4Р») з необхідними комунікативними повідомленнями;

– використання всіх складових комплексу маркетингових комунікацій для надання необхідної допомоги споживачу на кожному етапі процесу здійснення акту покупки;

– взаємодія внутрішніх підрозділів і зовнішніх агенств над спільно розробленими та узгодженими планом та стратегією;

– ефективне використання розробленого та виділеного бюджету на маркетингові комунікації.

Аналіз сучасних наукових концепцій про маркетингові комунікації, процеси інтеграції, дозволяє сформулювати їхню основну рису, яку слід трактувати як множинність зв'язків і обмінів [1, с. 189].

Досягнення інтегрованості маркетингових комунікацій неможливе без їх здійснення в рамках єдиної системи. У свою чергу, це потребує системності під час їхньої розробки та впровадження.

Інтегровані маркетингові комунікації можна розглядати як комплексну концепцію, яка допомагає ефективно здійснювати економічну діяльність підприємства з метою забезпечення відповідної норми прибутку та капіталізації компанії. Під маркетинговою комунікацією розуміють технологію маркетингу, що дозволяє забезпечити комунікацію з певним цільовим сегментом ринку, з метою виконання завдання, які стоять перед компанією на ринку [1, с. 195].

На інтеграційні процеси різних маркетингових комунікацій покладено завдання досягнення максимальних соціальних та економічних зисків від використання ресурсів компанії.

Отже, основними завданнями комунікаційної діяльності є підвищення економічних показників і більш ефективна робота всіх ланок компанії з метою реалізації маркетингової

стратегії. Тому для виконання поставленого завдання, необхідна тісна взаємодія різних підрозділів підприємства, що обумовлює, перш за все, відлагоджені комунікації всередині підприємства та великий арсенал різних засобів для створення і підтримки комунікації із зовнішнім середовищем.

Саме ефективне управління комплексом маркетингових комунікацій буде позитивно впливати на комерційний успіх підприємства, його прибутковість, забезпечувати його інвестиційну привабливість, підвищувати імідж та конкурентоспроможність.

Список використаних джерел:

1. Романенко О.О. Інтегровані маркетингові комунікації: сутність, характеристика та особливості формування / О.О. Романенко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – С. 187-196.

Расходова Ю.В.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»
Науковий керівник: Алькема В.Г., доктор економічних наук, професор

Управлінські завдання сучасних закупівельних центрів

У тезах розглянуті сучасні проблеми закупівельних центрів та запропоновані шляхи їх вирішення.

Актуальність дослідження пов'язана з важливістю забезпечення ефективності процесів закупівель в умовах кризового стану економіки.

Метою дослідження є аналіз існуючих проблем у сфері закупівельної діяльності пов'язаних з адекватним і повним задоволення потреб підприємств в матеріалах з максимальною можливою економічною ефективністю .

Підтримка на заданому рівні і систематичне зростання обсягів суспільного виробництва можлива лише за умови безперервного надходження необхідних засобів виробництва для відшкодування вже спожитих знарядь і предметів праці, а також для збільшення їх споживання. Забезпечення безперервності процесів виробництва та комерційної діяльності передбачає реалізацію економічних відносин в каналах поставок [3]. Мова йде про відносини як з зовнішніми так і внутрішніми клієнтами. Ці взаємовідносини є єдиним комплексом. Дослідження ринку закупівель сировини і матеріалів можуть розглядатися усередині підприємства і як засіб вирішення проблем, що виникають в наукових дослідженнях і конструкторських розробках, які пов'язані з характеристиками нової сировини і комплектуючих. Крім того, необхідно мати на увазі, що важлива інформація про зміни і тенденції розвитку ринку закупівель сировини і матеріалів може бути одержана на основі внутрішньозаводської або внутрішньо фірмової звітності. Вивчення ринку з метою закупівель сировини і комплектуючих виробів, як правило, проводиться паралельно з розробкою нової продукції. Завдання закупівельних центрів (ЗЦ) – забезпечити конструкторів необхідними каталогами, описами, проспектами за профілем роботи, що проводиться, з метою їх повної і об'єктивної орієнтації у відповідних питаннях. Проте каталоги і описи звичайно не містять інформації про ціни, без чого важко добитися економічно вигідних рішень за матеріалами і конструкцією майбутніх виробів. Тому прямою задачею ЗЦ є збір інформації про ціни, можливих термінах поставок, транспортних витратах і пошук їх оптимального поєднання.

Для більшості закупівельних центрів на практиці важливою є проблема пов'язана з конфліктом «оперативність-вартість». Реалізація процесу закупівлі економічно вигідних матеріалів на оптимальних умовах поставки вимагає додаткового часу. Якщо підприємство має незначний лаг планування закупівлі необхідних матеріалів здійснюються в оперативному режимі. Це мотивується необхідністю виконання замовлення в найкоротші терміни. Оптимізація витрат часу та інших ресурсів в таких умовах здійснюється менеджером із закупівель. Він вивчивши ринок закупівель і зупинившись на конкретних постачальниках визначає потреби підприємства в конкретних поставках, їх якості та кількості шляхом визначення потреби на основі замовлень і планомірного визначення потреб на основі витрат. Якщо потреби на основі замовлень не можуть бути визначені або використання цього методу недоцільне, тоді використовують метод визначення потреби на основі витрат або минулого досвіду.

Важливим є також способ поставки матеріалів, що закуповуються. Товари, потреба в яких виникає непередбачено і не вимагають тривалого зберігання, закуповуються, як пра-

вило, в терміни, близькі до їх споживання. Матеріали разового і постійного споживання, що зберігаються до певного моменту, закуповуються на умовах договірної поставки, що обумовлює точний час підвезення. При такому способі поставки обсяги запасів матеріалів на підприємстві зменшуються, а пов'язані з ним витрати скорочуються. Сприяють різкому зниженню виробничих запасів регулярні поставки таких партій матеріалів, які доставляються споживачу через певні інтервали часу відповідно до графіка потреби в них виробництва на той або інший період. В цілях спрощення процедури оформлення замовлень і зниження невиробничих витрат застосовуються групові поставки декількох видів споріднених товарів, що купуються дрібними партіями [2] .

На нашу точку зору недостатньо уваги в політиці закупівель сьогодні приділяється аналізу цін товарів, що закуповуються. Для аналізу ціни закупівель використовуються різні види розрахунків: простий метод калькуляції (показник загальних витрат ділиться на показник виробничої продукції); калькуляція за еквівалентними показниками (витрати розділяють по окремих статтях і беруться середні показники); постійна калькуляція (точний облік витрат за кожною операцією на базі автоматизованої системи обліку – АСО) [4]. Аналіз цін враховує також додаткові роботи і послуги, наприклад, проведення консультацій, підготовку документації, упаковку, митні збори, транспортування тощо. При цьому застосовуються наступні види аналізу ціни: аналіз ціни в термін від виникнення продукту до його надходження споживачу (постатейною калькуляцією визначають ціну – НЕТТО, включаючи заготовчі витрати); аналіз ціни, розрахованої за загальною вартістю проведеної роботи, і послуг (тут додатково враховують витрати на контроль, зберігання, фінансування); аналіз ціни на основі корисності продукту (на базі суб'єктивних оціночних критеріїв визначається, скільки даний продукт або послуга можуть коштувати на ринку); аналіз ціни при тенденції її підвищення на аналогічні товари (за допомогою розподілу витрат на первинні, з розрахунку на одиницю продукції зараз, і подальші витрати – для розрахунку ціни на певну партію продукції); аналіз ціни (за допомогою кривої освоєння нової продукції); аналіз ціни в тимчасовому періоді (порівнюються стара і нова комерційна пропозиція, при цьому враховуються зміни в сировині, витратах, ринкових відносинах, що використовуються); аналіз ціни первинних витрат на одиницю продукції; аналіз за допомогою змінних цін (застосовуються в основному при розробці довгострокових договорів при раптовій зміні цін); аналіз цін на основі відкритих даних (курс валют, біржові курси, митна статистика тощо).

При здійсненні закупівель покупець не обов'язково повинен розраховувати складові ціни одержуваного товару, проте останнім часом все частіше між покупцем і продавцем відбувається обмін даними, що містять складові витрат виробництва і інші елементи, з яких складається ціна продукту закупівель. Особливо широке використання така практика одержала при укладанні довгострокових договорів про поставки. Транспортні витрати також знаходяться в полі зору органів матеріально-технічного забезпечення. Беруться до уваги не тільки дальність перевезень, але і вид транспорту, швидкість доставки, розмір вантажів, спосіб їх упаковки, методи перевантаження у разі змішаних договорів. Крім транспортних витрат значні витрати викликає зберігання матеріалів (про них буде сказано нижче). Необхідно відзначити, що в даний час, в умовах відсутності дефіциту на більшу частку сировини, напівфабрикатів і різних комплектуючих виробів в західних країнах, органи постачання не відчувають потреби в створенні зайвих запасів (така потреба стихійно формується при здійсненні дефіциту). Проте, було б неправильно вважати, що у сфері виробництва відсутні спонукальні причини створювати зайві запаси. Кон'юнктурні і сезонні коливання цін, інфляція, зміна політико-економічної обстановки в регіонах світу, що виробляють сировину, і інші чинники можуть бути такими стимулами.

Важливою функцією служб постачання різних підприємств є вибір постачальника для компанії. Такий вибір здійснюється в даний час, в основному, двома методами. Перший – аналіз можливих варіантів і пропозицій здійснює торговий агент підприємства, який відповідає за

закупівлі. Він вибирає постачальника, виходячи перш за все з найнижчих закупівельних цін, робить замовлення, стежить за його виконанням і прагне вирішити виникаючі проблеми. Всі питання звичайно розв'язуються за допомогою сучасних засобів зв'язку, обмін офіційною документацією зведений до мінімуму [1].

Список використаних джерел:

1. Банько В. Г. Логістика : навч. посіб. / В. Г. Банько. – 2-е вид., переробл. – К. : КНТ, 2007. – 332 с.

2. Власова Н.О., Пономарьова Ю.В. Формування ефективної закупівельної політики підприємств роздрібної торгівлі: Навч. посіб. – Х., 2003. – 144 с.;

3. Кальченко А. Г. Логістика : підруч. / А. Г. Кальченко. – 2-е вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 284 с.

4. Крикавський Є. В. Логістичне управління: підруч. /Є. В. Крикавський. – Львів : Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. – 683 с.

Самчинська К.І.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»
Науковий керівник: Алькема В.Г., доктор економічних наук, професор

Управління процесами логістичного обслуговування в сучасній компанії

У статті розглянуті проблеми та запропоновані шляхи їх вирішення з приводу роботи компанії, що надає логістичні послуги замовникам.

Актуальність теми обумовлена необхідністю забезпечення належної конкурентоспроможності сервісної компанії на ринку логістичних послуг в умовах кризового стану економіки та постійного зниження платоспроможності замовників логістичних послуг. Ключовим напрямком вирішення цього завдання є розробка та реалізація ефективного механізму управління процесами логістичного обслуговування в сучасній компанії який функціонує на принципах раціоналізації процесів та оптимізації витрат. Метою дослідження є оптимізація параметрів логістичної діяльності шляхом економії ресурсів на прикладі підприємства ТОВ «Кір-автотранс».

В процесі дослідження здійснювали бібліографічний аналіз джерел з обраного предмета дослідження та використовували емпіричні методи спостереження щодо статистичних даних фактичної діяльності ТОВ "КІР- АВТОТРАНС".

Було проаналізовано різні точки зору на категорію «логістична діяльність». Найбільш доречним, на нашу точку зору, є визначення Г.Л. Матвієнко-Біляєва, який вважає, що логістична діяльність – це система дій і рішень, пов'язаних з формуванням оптимального співвідношення матеріальних, фінансових, трудових та інформаційних потоків, які проходять послідовний ланцюг від джерела їх виникнення до кінцевого споживача готової продукції [1].

Обране в якості об'єкту дослідження підприємство ТОВ «Кір-автотранс» (далі по тексту – Товариство) виступає «джерелом» надання логістичних послуг в місті Києві та Київській області з 2011 року. Згідно із даними Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, Товариство займається п'ятьма видами діяльності (табл.).

Таблиця

Види діяльності ТОВ «Кір-автотранс» за КВЕД

№ за/п	Код КВЕД	Назва
1	45.20	Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів
2	45.32	Роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобі
3	49.31	Пасажирський наземний транспорт міського та приміського сполучення (основний)
4	49.39	Інший пасажирський наземний транспорт, н. в. і. у.
5	49.41	Вантажний автомобільний транспорт

Джерело: скомпоновано автором [3].

Найбільшим замовником послуг Товариства є ПАТ «КИЇВЕНЕРГО», з яким укладений договір щодо надання вантажного автомобільного транспорту, технічного обслуговування та ремонту автотранспортних засобів. Специфікою даного замовника є терміновість, а саме, при аварійних ситуаціях Товариство зобов'язане надати ті чи інші послуги протягом години (за винятком форс-мажорних обставин). У випадках, коли Товариство не виконує свої зобов'язання

перед замовником, згідно з діючим договором виконавець несе відповідальність у вигляді штрафу, розмір якого залежить від об'єму завданих збитків. Щоб усунути затримку автомобільного транспорту, необхідно виявити ряд проблем що її спричиняють.

Проаналізувавши роботу Товариства, були виявлені наступні проблеми та їх наслідки:

1. Загороджений виїзд із гаражу сторонніми транспортними засобами – зашкоджує виїзду автомобільного транспорту Товариства на термінову заявку що призводить до порушення умов договору;

2. Заповнення подорожнього листка водіїв «на довірі», що надає їм можливість вільно розпоряджатися транспортом та паливом під час своєї зміни.

Задля усунення першої проблеми, були прийняті рішення щодо встановлення знаку-заборони на паркування стороннього транспорту на території виїзду із гаражу, але очікуваного результату не відбулося. Більш рішучим кроком для усунення даної проблеми, було запропоновано встановлення паркувальних бар'єрів, за допомогою цього методу, паркування стороннього транспорту стає неможливим, а вільний виїзд транспорту Товариства прискорює виконання термінового замовлення.

Проблема безконтрольного розпорядження транспортом та ресурсами для його функціонування та обслуговування може бути вирішена завдяки встановлення портативного автомобільного GPS-пристрою в кожну одиницю автомобільного транспорту з можливістю передавання даних про пересування авто та кількість подоланих кілометрів до корпоративної мережі. GPS-приймач − радіоприймаючий пристрій для визначення географічних координат поточного місцезнаходження антени приймача, на основі даних про тимчасові затримки надходження радіосигналів, випромінюваних супутниками групи NAVSTAR. [2] Саме таким чином, Товариство зможе мати об'єктивне уявлення щодо причин запізнення водіїв та отримувати об'єктивні данні щодо кількості подоланих кілометрів.

Отже, задля своєчасного виконання термінових замовлень, орган управління повинен усунути виявленні проблеми, шляхом модернізації автомобільного транспорту GPS-пристроями та встановленню паркувальних бар'єрів при виїзді із гаражу. Даний вклад усуне щомісячні збитки компанії та посприяє покращенню господарських відносинам між Товариством та ПАТ «КИЇВЕНЕРГО», що дасть змогу ефективно продовжувати співпрацю у майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Матвієнко-Біляєва Г.Л. Бюджетування логістичних витрат підприємства / Г.Л. Матвієнко-Біляєва // Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 9. 2016 – С. 343–345.

2. Мельник А.В. Сучасні інформаційні технології: GPS-туризм та популяризація туристичної привабливості / А.В. Мельник // Збірник наукових праць Військового інституту Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – Вип. 39. – С. 337-341. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpviknu_2013_39_58

3. Сайт Міністерства юстиції України – Режим доступу: https://usr.minjust.gov.ua.

Семилетков О. Г.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Наумова О.О., кандидат економічних наук, доцент

Електронний маркетинг

У роботі автором розглянуті перспективи електронного маркетингу, проблеми використання в Україні та світі.

Новітні технології сьогодні дуже тісно вплітаються в життя суспільства і докорінно змінюють життя людей, а стрімкий розвиток та розповсюдження інформаційних і комунікаційних технологій починає набувати характеру глобальної інформаційної революції.

Науково-технічний прогрес проникає усюди, і не дивно що й маркетинг – не став виключенням. Кожний елемент традиційного маркетингу так чи інакше підкріплюється та вдосконалюється завдяки технологіям, елементам електронного маркетингу: створюються нові маркетингові інструменти та методи, змінюється сам ринок і умови успішного функціонування на ньому.

Для більшості людей, уявити життя без інтернету майже так само складно, як і життя без електроенергії загалом. До 1990 р. використання Інтернету для бізнесу було заборонено регламентом Національного наукового фонду США, але пізніше доступ до нього отримали великі компанії [1]. У період з 2000 по 2015 рр. питома вага користувачів інтернету збільшилася майже в сім разів – з 6,5 до 43 відсотків світового населення [3]. У відсотковому відношенні, найбільше проникнення інтернету спостерігається в розвинених країнах – 81%(в деяких сягає більше 90%), в порівнянні з 40% в країнах, що розвиваються і до 15% в найменш розвинених країнах. В Україні проникнення інтернету становить 62% [3].

Разом з можливістю продавців ефективніше доносити інформацію до споживачів, самі користувачі отримали можливість спілкуватися між собою, ставати більш обізнаними з приводу своїх прав та можливостей вибору. Саме тому для підприємств вкрай важливо використовувати інструменти інтернет-маркетингу, котрий є елементом комплексу електронного маркетингу.

Якщо говорити про інтернет маркетинг, то тут можна казати про певний його зсув в бік мобільного маркетингу. Так наприклад, світовий мобільний ecommerce (mCommerce) зростає на 300% швидше, ніж електронна комерція на десктопах(компьютерах) [3]. В 2015 році приблизно 1/3 всієї електронної комерції вже працювала на мобільних пристроях, а запити з мобільних в google, уже перевищили кількість запитів з комп'ютерів. Сьогодні в світі люди проводять в мобільних пристроях більше часу, навіть ніж дивляться телебачення: 52% і 27% відповідно. На фоні таких тенденцій мобільний маркетинг виділяється як в край важливий та перспективний напрямок. При цьому сам мобільний маркетинг на практиці часто сприймається як SMS-маркетинг, хоча він давно перестав бути його основним представником. Не кажучи про важливість адаптації сайтів до мобільного перегляду, слід згадати про мобільні додатки та ігри, що набувають зараз шаленої популярності. Вони не тільки дають можливість розміщення сторонньої реклами, але й можуть бути потужними інструментами для формування лояльності клієнтів через надання їм додаткових сервісів та зручностей.

Деякі старі інструменти оффлайн-маркетингу втрачають ефективність, стають неактуальними, але в електронному маркетингу, який і без того залишається досить малодослідженим напрямком, зміни відбуваються навіть швидше. Те що сьогодні є цікавою тенденцією, вже завтра може стати неактуальним. Технології та програмне забезпечення швидко застаріває(як неактуальним стало використання WAP, як зменшилась ефективність email-маркетингу). Соціальні

мережі та сторонні сайти змінюють політику реклами. «Банерна сліпота» про яку мовлять все частіше доповнюється використанням додатків що блокують рекламу. Правила оформлення сторінок, ведення соц. мереж поповнюються новими рекомендаціями та правилами.

В свою чергу, в Україні проблеми та питання використання електронного маркетингу доповнюються своїми проблемами, як наприклад невелика кількість кваліфікованих спеціалістів та відсутність стратегічного та комплексного бачення використання електронного маркетингу; недовіра частки клієнтів до інтернет-покупок та безготівкових розрахунків; низький рівень добробуту населення та як наслідок розвитку технологічного забезпечення, вміння та звички їх використання, тощо.

Беззаперечно, що електронний маркетинг сьогодні є одним з найперспективніших та доволі недооцінених видів маркетингу в Україні, але який потребує більш глибокого вивчення.

Список використаних джерел:

1. Кожушко О. А. Интернет-маркетинг и digital-стратегии. Принципы эффективного использования: учеб. пособие / О. А. Кожушко, И. Чуркин и др. ; Новосиб. гос. ун-т, Компания «Интелсиб». – Новосибирск : РИЦ НГУ, 2015. – 327 с.

2. Michaelidou N. Usage, barriers and measurement of social media marketing: an exploratory investigation of small and medium b2b brands / N. Michaelidou, N. T. Siamagka, G. Christodoulides. // Industrial Marketing Management. – 2011. – №7. – С. 1153–1159.

3. Пользовати интернета в мире [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.bizhit.ru/index/polzovateli_interneta_v_mire/0-404

Фаузер О.І., Шевченко К.Д.
студенти,
ВНЗ Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»
Наукові керівники: Миколенко О.П., Сумець О.М.

Недержавні пенсійні фонди в Україні: стан та перспектива розвитку

В роботі проаналізовано сучасний стан недержавних пенсійних фондів в Україні, їх нормативне забезпечення та форми існування. Показано актуальність вивчення досвіду функціонування таких фондів в європейських та інших розвинених країнах, враховуючи фрагментарність існуючої недержавної системи та наявність різних елементів трирівневої моделі пенсійного забезпечення.

Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» визначає недержавний пенсійний фонд (далі НПФ) як юридичну особу, створену відповідно до Закону, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), яка функціонує та провадить діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників фонду, а також здійснює інші виплати учасникам зазначеного фонду у визначеному цим Законом порядку. Відповідно до цього нормативного акту НПФ – це суб'єкт другого рівня системи пенсійного забезпечення, який створений та діє відповідно до законодавства про недержавне пенсійне забезпечення і відповідає вимогам цього Закону для отримання ліцензії на надання послуг у накопичувальний системі пенсійного страхування. Проте досвід функціонування зарубіжних НПФ вказує на те, що вітчизняні організації не відповідають за деякими ознаками даному визначенню.

В Україні існують НПФ у формі самостійних юридичних осіб трьох видів: відкритих, корпоративних і професійних непідприємницьких товариств. Переважною більшістю є відкриті товариства. При цьому в світовій практиці, як і в Україні, існують корпоративні НПФ, які відносяться саме до другого рівня системи пенсійного забезпечення. Засновками є роботодавці, а учасниками можуть бути тільки наймані працівники. Крім того, значний обсяг послуг надають і неавтономні НПФ, які складаються з резервів чи інших активів, юридично не відокремлені від вкладника чи адміністратора. Такі фонди функціонують на засадах тієї юридичної особи, яка є адміністратором для такого фонду. Найпоширенішими видами адміністраторів в Україні є банківські установи.

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, станом на 31.03.2016 в Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 69 НПФ як юридичних осіб та 23 адміністратори. Дані показники хоч і мають тенденцію до зниження, але все-таки не є критичними, зважаючи на економічну кризову ситуацію у державі. Згідно з визначенням, наданим комісією, недержавне пенсійне забезпечення становить саме третій рівень пенсійної системи, тоді як у Законі йдеться мова про другий рівень. Віднесення НПФ до третього рівня має своє підґрунтя, оскільки більшість країн світу реалізує одночасно три напрями пенсійного забезпечення. І в цій моделі НПФ здебільшого є елементом саме третього рівня у формі засновницьких та трастових інвестиційних фондів або інших пенсійних фондів контрактного типу.

Важливим елементом функціонування НПФ є те, що переважну більшість учасників НПФ становлять особи віком від 25 до 50 років, що вказує на збільшення попиту серед молодого та середнього віку населення, а також на збільшення кількості НПФ. Саме економічна, політична

та соціальна причини є тією дієвою силою, яка впливає на збільшення НПФ на території України. Проте нестабільність фінансової системи в деякій мірі «підриває» довіру населення, що зменшує кількість вкладників у НПФ.

Існують держави, у яких функціонування НПФ налічує багаторічну історію, у той час як в Україні Закон «Про недержавне пенсійне забезпечення» був підписаний лише 2003 році, і подальше реформування є дуже повільним та неефективним. Отже, нормативно-правове регулювання не стимулює ставати учасниками НПФ.

Реформування вітчизняної системи пенсійного забезпечення потребує дослідження досвіду інших країн, таких як Німеччина, Австрія, Італія, Франція, Бельгія, Греція, Швеція та інших європейських країн, які мають трирівневу пенсійну систему.

Вітчизняну пенсійну систему можна порівняти з пенсійною системою США. В американській моделі пенсійного забезпечення існують державні та приватні пенсійні програми, що працюють за принципом накопичувальних систем. Одні виконують соціальну, інші – інвестиційну роль. Таким чином виникають дві підсистеми: розподільча та накопичувальна. Розподільча пенсійна система, так як і в Україні, є «обміном між поколіннями», тобто працюючи громадяни утримують пенсіонерів, в результаті чого виникає виконується принцип солідарності.

Відмінним є те, що основним джерелом надходжень до накопичувальних пенсійних фондів є щорічні внески Федерального уряду, а також інвестиційний дохід фондів. Участь громадян у приватних накопичувальних пенсійних програмах є добровільною. Накопичувальні пенсійні фонди є найбільшим джерелом довгострокових інвестицій в економіку США.

Щодо особливостей трирівневої пенсійної системи потрібно розглянути німецьку модель пенсійного забезпечення, яка є розподільчо-накопичувальною. До першого рівня пенсійних вкладів відносять «обов'язкові системи», у якій головними учасниками є роботодавець і працівник., які порівну вносять внески до Пенсійного фонду (18,7%). Другий рівень – корпоративне пенсійне забезпечення за рахунок добровільних відрахувань роботодавців. Третій рівень німецької моделі – це недержавні пенсійні фонди, учасники яких добровільно вирішують інвестувати чи ні свої кошти. Вітчизняна система відрізняється від німецької моделі тим, що у Німеччині влада стимулює недержавні пенсійні фонди шляхом податкових пільг та трансферів до НПФ. Дуже важливим елементом в ефективному функціонуванні НПФ є саме державна підтримка та стимулювання збільшення кількості НПФ та підвищення довіри до них.

Подальший розвиток пенсійної системи в Україні потребує, перш за все, дослідження зарубіжного досвіду функціонування та принципів побудови недержавного пенсійного забезпечення. Оскільки існуюча солідарна система не в змозі підтримувати достатній рівень пенсійних виплат за рахунок солідної системи. Отже нагальним є скорочення відрахувань до солідарної системи на користь обов'язкових індивідуальних накопичень, заохочення до добровільних пенсійних заощаджень, які в ринковій економіці є значним інвестиційним ресурсом. Для вибудовування ефективної системи пенсійного недержавного забезпечення необхідно враховувати інституційні особливості української економіки. Найбільш прийнятною в даному випадку є саме трирівнева пенсійна система, де недержані пенсійні фонди мають концентрувати значний обсяг накопичень.

Список використаних джерел:

1. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]: Закон України № 2664-III; із змін., внес. згідно із Законом України № 1414-VIII від 14 черв. 2016. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2664-14

2. Про недержавне пенсійне забезпечення [Електронний ресурс]: Закон України № 1057-IV; із змін., внес. згідно із Законом України № 1323-VII від 5 черв. 2014. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1057-15

3. Криклій В. А. Зарубіжний досвід функціонування недержавних пенсійних фондів та можливості його застосування в Україні / В. А. Криклій // Економічний часопис – XXI. – 2013. – №1-2(2). – С. 34 – 37.

Управління проектами

Лепський В.В.
кандидат медичних наук, доцент
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

Стратегічне управління медичними закладами

В роботі представлено сучасний стан медичної галузі України та необхідність її негайонго реформування враховуючи механізми стратегічного та проектного управління

Сучасний стан системи охорони здоров'я України є вкрай негативним. Це проявляється високими показниками захворюваності, смертності та інвалідності, особливо від неінфекційних захворювань, таких як рак, серцево-судинні та цереброваскулярні захворювання, хвороби обміну речовин. З 1994 до 2014 року населення України скоротилося з 52 до 45,3 млн. чоловік [1].

Основними причинами такого стану можна назвати неефективне фінансування галузі, відсутність модернізації, застарілі фонди, зневага до потреб населення та його зубожіння, невраховування сучасних світових моделей та методів управління, високий рівень корупції. Кількісним індикатром прояву вказаних факторів є середня тривалість життя, яка у 2012 році складала 66,1 років у чоловіків та 76 років у жінок, при тому, що середньоєвропейські дані складають 72,5 та 80 відповідно. В порівнянні з Європейським Союзом, в Україні високі показники смертності, інвалідності та загальної захворюваності. За вказані 20 років показник смертності в Україні виріс більш ніж на 12%, а у той же час в Європі зменшився на 6,7%.

Разом з тим, в Україні відсутній потенціал, який би був здатним покращувати рівень життя населення. Мова йде про низьку частку ВВП на душу населення. При цьому за останні 2 роки має місце негативна тенденція щодо її зменшення. Так, у 2015 році вона скоротилася майже на 30% і склала 2115,4 дол. на душу населення, при тому, що населення України у 2015 році скоротилося ще майже на мільйон чоловік [1]. Нажаль, у 2016 році має місце така ж негативна тенденція. У другому кварталі 2016 року реальний номінальний ВВП впав ще на 11,6% до попереднього періоду.

Крім того, медичні установи не свободні переміщувати наявні кошти на інші статті бюджету. Наприклад, фінансування пріоритетів персоналу не можна виконувати за рахунок оплати комунальних послуг, придбання сучасного устаткування за рахунок витратних матеріалів та ін., без погодження із фіскальними органами [2]. При цьому, невитрачені на кінець року кошти мають бути повернені до бюджету, і на цю величину фіскальними органами будуть зменшені бюджетні асигнування медичного закладу на наступний рік. Це робить управління медичним закладом алогічним та неефективним. Очікування таких учасників медичних проектів, як пацієнти — споживачів медичних послуг, тут навіть не розглядається.

Таким чином, представлений стан Української медичної галузі за всіма ознаками не відповідає ані очікуванням споживачів медичних послуг, ані сучасним світовим стандартам та надбанням. Зрозуміло, що галузь потребує негайного реформування.

Реформування медичної галузі України проводять майже всі роки її незалежності. Черговою спробою реформування галузі є створення Стратегічною дорадчою групою (СДГ) з питань реформування системи охорони здоров'я в Україні (Наказ МОЗ № 522 від 24.07.2014 р.). СДГ створила проект Національної стратегії побудови нової системи охорони здоров'я в Україні на період 2015–2025 [2].

Стратегічне управління медичними закладами повинно забезпечити економічну, соціальну та наукову перевагу на конкурентному ринку медичних послуг. Актуальність дослідження

стратегічного управління вітчизняними медичними закладами обумовлена динамічністю життєвого циклу продукту медичних проектів на фоні жорсткого конкурентного оточення, необхідністю якісного задоволення потреб в лікуванні населення України, необхідністю створення життєдієвої національної системи охорони здоров'я та підвищення її ефективності задля національної безпеки. Вирішення таких завдань потребуватиме розробки інноваційного інструментарію стратегічного управління медичними закладами, які є проектно-орієнтованими організаціями.

Застосування системного, проектного, програмного та портфельного підходів передбачатиме формування збалансованої стратегії інноваційного розвитку медичних закладів, що забезпечуватиме стійкі конкурентні переваги.

Загально відоме значення стратегії від давньогрецької στρατηγία — це «мистецтво полководця», чи «мистецтво ведення війни» [3]. Це тлумачення співпадає у словниках Ожегова, Єфремова, Ушакова та Даля.

Стратегічне управління — це таке управління організацією, яке спирається на людський потенціал як основу організації, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, гнучко реагує і проводить своєчасні зміни у організації, відповідні виклику із боку оточення і дозволяють домагатися конкурентних переваг, що в сукупності дає можливість організації виживати в довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому власних цілей [4].

Сучасний погляд до стратегічного управління доцільно провести через аналіз процесів, що його утворюють. В [5] модель стратегічного процесу включає такі складові: формування мети; аналіз зовнішнього і внутрішнього оточення; розробка та реалізація стратегії.

О. Виханский виділяє такі процеси стратегічного управління: аналіз середовища; визначення місії і цілей; вибір і виконання стратегії, оцінка і контроль реалізації [6]. Формулюванні стратегії за В. Ансофф складається з: внутрішньої оцінки фірми, оцінки зовнішніх можливостей, формулювання цілей та задач, розробки портфелю проектів, конкурентної стратегії, створення альтернативних варіантів проектів [7].

Таким чином, формат і структура майбутніх (реформованих) медичних установ створюють вимоги для проекту реформування медичної галузі. Тому керівництво реформуванням і оновленими медичними установами повинне здійснюватися виключно на основі проектного підходу, що включає системний підхід, елементи цілепокладання та ціледосягнення на основі стратегії розвитку галузі та кожного її структурного елементу [8].

Список використанних джерел:

1. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу – http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Проект Національної стратегії побудови нової системи охорони здоров'я в Україні на період 2015–2025. [Електронний ресурс] – Режим доступу – http://www.apteka.ua/article/315522

3. Стратегія // Вікіпедія. [Електронний ресурс] – Режим доступу – https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%8F

4. Стратегический менеджмент. Под ред. д.э.н., проф. Чернышова М.А. [Електронний ресурс] – Режим доступу – http://management61.ru/index.php?do=static&page=strategtitul

5. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент [Текст] / В.Д.Маркова, С.А. Кузнецова. Курс лекций. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999. – 288 с.

6. Виханский О.С. Менеджмент: учебник для вузов [Текст] / О.С. Виханский. – М.: Гардарика, 1999. – 528 с.

7. Ансофф И. Новая корпаротивная стратегия [Текст] / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 2009. – 415 с.

8. Лепский В.В. Проектный подход к реформированию медицинской отрасли / В.В. Лепский // Вісник Черкаського державного технологічного університету. Серія: Технічні науки. – Черкаси: вид-во ЧДТУ. – 2015. – № 3. – С. 47 – 52.

Просянчук В.Л.
заступник директора ДП «МТП «Южний» з управління персоналом

Мотиваційний фактор підвищення конкурентоспроможності стивідорної компанії

Доведена єдність основ зовнішнього впливу на дію стимулів і мотивів та показана домінантна роль мотиваційного механізму в системі управління підприємством.

Мета дослідження – подальше удосконалення теоретичного підґрунтя мотиваційного механізму системи управління підприємством для розробки практичних пропозицій щодо підвищення його конкурентоспроможності на світовому ринку.

Морська портова галузь є важливою складовою частиною транспортно-виробничої інфраструктури національної економіки і однією з небагатьох галузей економіки, яка в останні роки демонструє стійку позитивну динаміку. Виручка стивідорних компаній є вагомим джерелом іноземної валюти. В інтересах покращення перспектив України у світовому розвитку першочергову увагу необхідно приділяти удосконаленню роботи, підвищенню конкурентоспроможності підприємств бюджетоутворюючих галузей, в тому числі основних підприємств морегосподарського комплексу – стивідорних компаній.

Конкурентоспроможність стивідорної компанії багато в чому залежить від якості мотиваційного механізму, який є домінантним елементом системи управління підприємством. Оскільки усі проблеми господарських організацій є проблемами управлінськими, то і вирішення цих проблем завжди треба починати з формування та удосконалення саме елементів мотиваційного механізму.

Дослідженню і розвитку теоретичних та практичних питань стимулювання праці приділили серйозну увагу зарубіжні та вітчизняні вчені і фахівці: Альберт М., Балабанова Л.В., Бреддік У., Галенко В.П., Гандлер Г.Х., Герчиков В.І., Гончаров В.Н., Гроув Е.С., Данюк В.М., Друкер П., Колот А.М., Краснокутська Н.С., МакАдамс Д., Мескон М.Х., Хедоурі Ф., Лавренко В.В., Мінцбергер Г., Річі Ш., Мартін П., Пітер Ф. та багато інших.

Незважаючи на велику кількість розроблених науковцями мотиваційних методик, залишається актуальним подальше удосконалення їх теоретичної бази, понятійного апарату, практичного використання тощо.

Для дослідження еволюції та ключових термінів теорій мотивації, а також для знаходженні місця мотивації і мотиваційного механізму в системі управління підприємством в роботі застосовані методи і методики історичного аналізу та порівняння, а також – системного підходу.

Концепції принципів, методів стимулювання і мотивації пройшли довгу історію еволюційного розвитку. Упродовж багатьох років майже до середини двадцятого століття в наукових працях основною була модель грубого фізичного спонукання до праці, пізніше – різноманітні моделі свідомої економічної необхідності стимулювання праці відповідно до її персональної продуктивності [1].

Одночасно з еволюцією концепцій стимулювання і мотивації праці відбувалось і переосмислення самих понять стимулювання і мотивації. Стимулювання і мотивування по сутності своїй є антиподами. Стимул (з грецької) – палиця із загостреним кінцем для керування віслюком. Стимулювання – зовнішній примус людини щось робити. Мотив – набір приємних звуків. Мотивування – створення у людини внутрішнього власного переконання, бажання щось робити.

Управління в соціальних системах здійснюється через цілеспрямований вплив одних людей на поведінку інших. Людина є центральним фактором в будь-яких моделях соціально-трудових відносин і водночас – елементом великої кількості соціальних систем, кожна з яких певним чином формує її поведінку. Одним із важливих елементів системи управління підприємством є процес управління. Він проходить у три стадії: планування, організація, контроль. На стадії організації процесу управління менеджер здійснює функції мотивації/стимулювання, координації і регулювання.

Функція мотивації/стимулювання персоналу на практиці здійснюється за допомогою мотиваційного механізму, який можна представити як комплекс взаємодіючих і взаємопов'язаних елементів, що завдяки своїм специфічним властивостям в ході операційних процесів перетворюють вхідні завдання і ресурси на конкретні вихідні цільові результати: продукти і показники ефективності [2, 3, 4].

В ході наукового дослідження вперше одержано такі результати.

1. Доведена єдність основ зовнішнього впливу на появу та дію стимулів і мотивів. Незважаючи на свою протилежну сутність стимулювання і мотивування мають спільні коріння. Процес мотивування не можна вважати цілком внутрішнім процесом, як це прийнято у науковому середовищі. Він також, як і стимулювання, здійснюється під зовнішнім впливом. Різниця між ними полягає в тому, що стимулювання здійснюється під явно видимим, сьогоднішнім зовнішнім впливом, а мотивування – по мозкових програмах, які створені також під зовнішнім впливом, але ще з дитинства і удосконалюються на протязі всього життя людини [5, 6].

Таке сприйняття поведінки людини є теоретичною основою для філософського розуміння і виховання вмотивованої людини, як особистості глибоко соціальної. А це є особливо актуальним для подальшого розвитку соціально-відповідальних компаній, соціально-відповідальної економіки та світу в цілому в епоху глобалізації, коли успішність розвитку земної цивілізації, навіть її виживання, залежать від єдності та тісної взаємодії усіх людей доброї волі, від функціонування віртуального «єдиного суспільного розуму», «єдиного духу».

2. Показана домінантна роль мотиваційного механізму в системі управління, який фактично виступає двигуном-запускачем усієї господарської діяльності підприємства. Саме цей альфа-механізм заохочує (або спонукає) персонал діяти, виконувати свої посадові функції та виробничі завдання. І саме він здебільшого впливає на організаційний рівень системи управління і рівень ефективності використання усіх ресурсів підприємства.

Теоретичне підґрунтя визначення домінантної ролі мотиваційного механізму в системі управління складають системний аналіз і теорія управління, як цілеспрямованого вмотивованого впливу керівників на поведінку підлеглих з використанням певних мотивів і стимулів.

Наслідком визнання домінантної ролі мотиваційного механізму в системі управління є визнання унікальності, важливості і пріоритетності саме мотиваційного фактору у боротьбі за підвищення конкурентоспроможності стивідорної компанії.

Список використаних джерел:

1. Колот А.М. Мотивація,стимулювання і оцінка персоналу: Навч. посібник.– К.:КНЕУ, 1998. – 224 с.

2. Кваша Н. Некоторые вопросы мотивации труда в сельскохозяйственном производстве / Н. Кваша // Экономика Украины. – 2004. – №1. – 23-32 с.

3. Колот А. М. Мотиваційний менеджмент: підручник / А. М. Колот, С. О. Цимбалюк. – К.: КНЕУ, 2014. – 479 с.

4. Питере Т., Уотерман Р. В поисках эффективного управления: опыт лучших компаний. Пер. с англ., общ. Ред. И вступ. Статья Л.И. Евенко. М.: Прогресс, 1986.

5. Экер Т.Х. Думай как миллионер / Т. Харв Экер [пер. с англ.]. – Самара: Палитра, 2010. – 156 с.

6. Лоренц К. Агрессия. Пер. с нем. – М.: Издательская группа «Прогресс», «Универс». 1994. – 272 с.

Бас Д.В.
аспірант
Черкаський державний технологічний університет
Науковий керівник: Данченко О.Б., доктор технічних наук, доцент

Класифікація арт-проектів

У даній роботі розглянуто визначення арт-проектів, їх специфічні особливості та критерії для класифікації, які повинні ґрунтуватися на ціннісно-орієнтованому підході до управління.

Розвиток будь-якої діяльності у глобальному конкурентному середовищі спрямований на постійне збільшення цінностей, що мають бути отримані за його результатами. Це, в свою чергу, залежить від постійності та серйозності намірів щодо впровадження інновацій [1].

Будь-який проект реалізує визначену місію та цілі замовника відповідно до його позиції, що призводить до створення нової цінності, яка характеризується унікальністю, відмінними рисами та інноваціями [1].

Цінність проекту визначається вигодою, яку надасть продукт проекту при виконанні вимог, що містяться у місії проекту. Існує дві необхідні умови, що гарантують створення цінності проекту. Перша умова є обов'язковою та полягає у практичній спроможності керівника проекту виконати проект відповідно до плану. Друга умова є достатньою для створення цінності та, в свою чергу, полягає у знаходженні способу гармонізувати цінність проекту для всіх зацікавлених осіб через властивості продукту проекту [1, 2].

У зв'язку із постійним зростанням в світі інтересу до відносин між культурою, творчістю та менеджментом, пропонується застосовувати проектний підхід у мистецькій діяльності та ввести термін «арт-проект».

Арт-проект – завершений цикл художньої діяльності, що спрямований на створення оригінального художнього твору в умовах обмеженого часу та ресурсів [4].

Крім того, були виділені наступні специфічні особливості арт-проектів [4]:

- ціль творчого проекту є дуже рухливою та пластичною (проте вона є постійно присутньою в свідомості автора і веде його до бажаного результату);
- персоніфікація продукту проекту;
- особливі вимоги до ресурсів (до матеріальних засобів, до умов реалізації, власне, до виконавця, до його індивідуальних особливостей);
- висока ступінь ризику у зв'язку із суб'єктивним сприйняттям продукту арт-проекту.

Мета даної роботи є визначення критеріїв для класифікації арт-проектів.

Виходячи із специфічних особливостей арт-проектів, можна дійти висновку, що більшість критеріїв, які застосовуються в загальноприйнятій практиці проектного менеджменту для класифікації проектів, не підходять до арт-проектів, оскільки вони мають дуже високий рівень унікальності.

Можна виділити наступні критерії для класифікації арт-проектів:

1) за рівнем ефекту проекту: комерційні (з отриманням прибутку) та некомерційні (з отриманням соціального ефекту). У зв'язку зі своєю специфічною особливістю, арт-проекти можуть приносити прибуток лише через деякий час, а не одразу, тому необхідний час для визнання його продукту в мистецькому колі;

2) за класом проекту: живопис, графіка, скульптура, художня фотографія, театр, кіно. На сьогоднішній день більш затребуваними в світі є живопис та художня фотографія;

3) за складністю проекту (кількість задач, які необхідно виконати в проекті): малі (де-

сятки задач нижнього рівня СДР), середні (сотні задач) та великі (тисячі задач). Цей показник залежить від технології виконання проекту;

4) за характером проекту/рівнем учасників: міжнародні (іноземні замовники) та вітчизняні (державні, територіальні або місцеві замовники);

5) за рівнем цінності для замовника та користувача (яке задоволення отримає замовник від продукту проекту і скільки він згодний за нього заплатити) – мала, середня та висока. Оцінити цей показник може тільки замовник/користувач за бальною шкалою.

6) за типом використання продукту – індивідуальне (один користувач, він же може бути замовником чи власником проекту) та масове (багато користувачів, група людей, населення) використання.

Отже, враховуючи специфічність арт-проектів, їх класифікація повинна ґрунтуватися на ціннісно-орієнтовані критерії, оскільки цей підхід є самим актуальним в сучасній методології управління проектами.

Список використаних джерел:

1. Руководство по управлению инновационными проектами и программами : т. 1, версия 1.2 / пер. на рус. язык под ред. С. Д. Бушуева. – К. : Наук. Світ, 2009. – 173 с. – Библиогр. : с. 171-173.

2. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK). – 5-е изд., 2013.

3. Мочалов Д. В. Менеджмент культуры и арт-менеджмент: взаимосвязь и взаимообусловленность // Вестник КазГУКИ. 2011. №4. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/menedzhment-kultury-i-art-menedzhment-vzaimosvyaz-i-vzaimoobuslovlennost (дата обращения: 29.07.2016).

4. Бас Д.В. Визначення АРТ-проектів / Д.В. Бас // XII міжнародна наук.-практ. конф. «Управління проектами: стан та перспективи», 13-16 вересня 2016 р.: тези доп. – Миколаїв, 2016. – С. 10-12.

Бєляєв С.Р.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Данченко О.Б., доктор технічних наук, доцент

Особливості управління політичними проектами

Розглянуто сутність політичних проектів, сформульоване авторське визначення політичних проектів, окреслено ознаки проектів та специфіку політичних проектів з позицій проектного управління.

У сучасних наукових та публіцистичних виданнях активно здійснюється вивчення та обговорення політичних проектів як з теоретичної, так і з прикладної позицій. При цьому, науковці, журналісти, громадські діячі, активісти, блогери, пересічні громадяни вживають термін «політичний проект» переважно не замислюючись над його змістом. Метою дослідження виступає вивчення підходів до визначення сутності політичних проектів, формування авторського визначення даної категорії та розкриття специфіки управління політичними проектами.

Актуальність дослідження особливостей управління політичними проектами обумовлена сучасними українськими реаліями та необхідністю формування чітких критеріїв визначення сутності політичних проектів.

Для проведення комплексного та системного дослідження було використано методи літературного пошуку, систематизації і узагальнення результатів дослідження, порівняльний аналіз, індукцію, дедукцію. Під час написання тез було розглянуто матеріали досліджень науковців в сфері управління проектами (П. Мартін, К. Тейт [6] та Ф. Беґ'юлі [1]) та в сфері політичного проектування (М. Н. Грачев [2], П. М. Кралюк [3], Р. Г. Латфуллін та М. В. Новічков [4], Я. Д. Макух [5], І. Л. Пилипенко [7], О. К. Шевченко [8]).

Російські вчені Г. Р. Латфуллін та М. В. Новічков [4] визначають політичний проект як комплекс спланованих заходів, обмежений часовими та ресурсними рамками, спрямований на вирішення певних політичних завдань, відповідно управління політичними проектами – вид управлінської діяльності в політичній сфері, спрямований на вирішення політичних та інших завдань шляхом розробки та реалізації політичних проектів. М. Н. Грачев [3] при розгляді політичних проектів використовує більш вузьке значення − документ або сукупність документів зі створення або зміни вже існуючих об'єктів політичної сфери та/або зв'язків, відносин між ними у відповідності зі встановленими політичними цілями.

Вітчизняний дослідник Я. Д. Макух вважає, що під політичними проектами слід розуміти будь-яку позитивну діяльність кандидата (партії), результати якої в подальшому можуть бути використані у виборчій кампанії [5].

Ґрунтовний підхід представлено в дослідженнях І. Л. Пилипенко, який визначає сутність політичних проектів як «науково обґрунтоване судження про ймовірні стани політичної системи або окремих її суб'єктів у майбутньому й про можливі шляхи й терміни їхнього досягнення, які мають чітко визначений період реалізації й тісно пов'язані з можливістю оперативної реакції на них у вигляді політичних рішень» [7]. В управлінні політичними проектами автором запропоновано їх розділення на:

1. Проекти з механізмом управління «держава» − вибори, референдуми, громадські слухання, доктрини, тощо (конкретно визначені політичні події, наприклад Президентські або Парламентські вибори 2014 року, а не процеси загалом).

2. Проекти з механізмом управління «політична партія» − створення політичних партій, проведення кампаній протесту, акцій підтримки, PR- кампанії, робота зі ЗМІ тощо [7].

О. К. Шевченко політичні проекти розглядає з позиції дій політичних партій та окремих політиків в певних обставинах, наголошуючи на тому, що більших складових проектів «залишаються «за кадром», або навіть цілеспрямовано камуфлюються….проекти стосуються істинних цілей політиків, їх неможливо вивести з програмних установок, більше того риторика політиків часто знаходиться в гострій суперечності з цими цілями» [8].

Професор П. М. Кралюк розглядає сучасну політичну реальність в Україні як сукупність короткотермінових («тимчасових») політичних проектів «без визначеної ідеології, зорієнтованих переважно на певні бізнес-групи» [3]. Дослідник підходить до вивчення сучасних подій в суспільстві з позиції реалізації політичних проектів – розкриває процеси створення партій як результат прояву необхідності отримання влади та захисту фінансових інтересів бізнесу, описує трансформації партійних гасел та програм як реакцію на «попит політичного ринку» з метою максимального впливу на електорат.

Систематизувавши вищевикладене, було сформовано авторське визначення політичних проектів як заздалегідь спланованіполітичні дії чи бездіяльність політичних або бізнесових груп, спрямовані на досягнення певних політичних цілей, часові та ресурсні рамки яких можуть модифікуватися в процесі реалізації проекту залежно від зворотної реакції контактних аудиторій (внутрішнього електорату, міжнародної спільноти, інших політичних сил, бізнес-груп).

Підхід до визначення сутності політичних проектів має враховувати ознаки проектів, які досить чітко були сформовані в роботах П. Мартіна, К. Тейта [6] та Ф. Бег'юлі [1]: наявність конкретних виділених цілей (у Ф. Бег'юлі – результату); унікальність проекту; разовий характер (діяльність, що повторюється, виступає бізнес-процесом; проект розробляється, реалізовується, завершується); обмеженість проекту у часі; обмеженість ресурсів. Визначення політичних проектів, сформовані дослідниками, та авторське визначення враховують перелічені ознаки проектів. При цьому, політичні проекти мають певну специфіку – їх цілі та очікувані результати корегуються в процесі досягнення проміжних результатів; проекти можуть повторювати один одного з незначними модифікаціями; терміни і тривалість проектів важко визначити, оскільки вони залежать від сукупності факторів, які постійно уточнюються в процесі реалізації проектів. Ресурси для реалізації політичних проектів виділяються за потребою в межах можливого; виділення ресурсів переважно залежить від результатів реалізації попередніх етапів проекту.

Список використаних джерел:

1. Бэгьюли Ф. Управление проектом: пер. с англ. / Ф. Бэгьюли. – М. : Гранд ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 202 с.

2. Грачев М. Н. «Политическое проектирование» и «политический проект»: концептуализация понятий / М. Н. Грачев // Вестник Российского университета дружбы народов. – Серия: Политология. – 2013. – № 3. – С. 117–119.

3. Кралюк П. М. Чому політичні партії в Україні не мають визначених ідеологій? (матеріали «Радіо Свобода», рубрика «Точка зору» 02.11.2015 р.) [Електронний ресурс] / П. М. Кралюк. – Режим доступу: http://www.radiosvoboda.org/a/27340205.html

4. Латфуллин Г. Р. Политическая организация : учебное пособие / Г. Р. Латфуллин, Н. В. Новичков. − СПб. : Питер, 2007. – 655 с.

5. Макух Я. Д. Термінологічні рівні поняття "проект" / Я. Д. Макух // Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. − Л. : ЛРІДУ НАДУ, 2003. − С. 35−37.

6. Мартин П. Управление проектами : пер. с англ. / П. Мартин, К. Тейт – СПб. : Питер, 2006. – 224 с.

7. Пилипенко І. Л. Політичні проекти. [Електронний ресурс] / І. Л. Пилипенко. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/21DNIS_2009 / Gosupravlenie/49382.doc.htm

8. Шевченко О. К. Основні політичні проекти в Україні та перспектива їх взаємодії [Електронний ресурс] / О. К. Шевченко // Газета «День». 20.10.2006 р. – Режим доступу : http://day.kyiv.ua/uk/article/nota-bene/osnovni-politichni-proekti-v-ukrayini-ta-perspektiva-yih-vzaiemodiyi

Денчик О.Р., Паливода С.О.
аспіранти
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Данченко О.Б., доктор технічних наук, доцент

Порівняльний аналіз процесів управління ризиками в сучасних методологіях проектного менеджменту

Проведено порівняльну характеристику рекомендаційних процесів управління проектними ризиками з точки зору різних методологій (PMBoK, PRINCE2, IPMA, P2M).

Актуальність досліджень. При управлінні будь-яким проектом кожного разу перед проектним менеджером постає питання, яку методологію управління ризиками в проекті обрати. Це займає багато часу, і не завжди вибір є найкращим. Тому після детального аналізу пропонується інтегрувати різні методології в одну, яка б враховувала корисні риси всіх існуючих.

Мета дослідження – порівняти різні підходи до управління ризиками згідно сучасних стандартів проектного менеджменту та намітити шляхи інтеграції методологій управління ризиками.

Матеріали та методи досліджень: порівняльний аналіз, процесний підхід, системний аналіз.

Основні результати

Виклад основного матеріалу. Управління ризиком можна визначити як мистецтво і науку аналізу ризику з подальшою організацією заходів, які дозволяють найкращим чином, з точки зору цілей проекту, ліквідувати або мінімізувати ризик [1].

Методологія управління ризиком визначає розмах і глибину заходів, які вживаються щодо контролю ризиків [2].

PMBoK (*Project Management Body of Knowledge*) являє собою суму професійних знань з управління проектами.

Процеси управління ризиками включають в себе наступні задачі [3]:

- Планування управління ризиками. В результаті планування управління ризиками ми повинні отримати План управління ризиками. Це документ, котрий описує загальні підходи до управління ризиками в проекті, їх класифікацію, способи ідентифікації та реагування.
- Ідентифікація ризиків – визначення того, які ризики можуть вплинути на проект, та документальне оформлення їх характеристик.
- Якісний аналіз ризиків – розташування ризиків за ступенем їх пріоритету для подальшого аналізу або обробки шляхом оцінки та сумування вірогідності їх виникнення та впливу на проект.
- Кількісний аналіз ризиків – це процес проведення кількісного аналізу впливу ризиків на цілі проекту.
- Планування реагування на ризики – це процес розробки шляхів і розробки плану дій по збільшенню можливостей та зменшенню загроз для цілей проекту.
- Моніторинг та управління ризиками являє собою процес реагування на ризики, відстеження виявлених ризиків, контролю остаточних ризиків, ідентифікації нових ризиків та оцінки ефективності управління ризиками протягом проекту.

В PMBoK допущення проекту управляються як ризики. Заходи по управлінню ризиками потрібно включити в графік проекту.

Стандарт PRINCE2 (Projects IN Controlled Environments 2) це структурований метод управління проектами, широко використовується у Великобританії. У структурі досліджуваного стандарту виділена глава, в якій описується процес управління ризиками. Варто також відзначити, що процес ризик-менеджменту в PRINCE2 заснований на роботі OGC «Management of risk guidance for practitioners». Ризик – невизначена подія або множина подій, які в разі реалізації вплинуть на досягнення цілей. Таким чином, в якості ризикової події це «можливість» і «загроза».

У стандарті PRINCE2 виділяються 5 процесів управління ризиками [4]:

• Ідентифікація середовища і ризиків – збір інформації про проект в цілому і відповідно до цього складання реєстру ризиків.

• Аналіз і оцінка ризиків – визначення ймовірності і впливу ризиків на проект.

• Планування – підготовка плану реагування на ризики.

• Контроль – перевірка ефективності плану реагування і його поліпшення.

• Комунікація – обговорення проектних ризиків всередині команди проекту і зі стейкхолдерами проекту.

Перші чотири процесу є послідовними, а п'ятий процес виконується паралельно кожному етапу. Згідно стандарту PRINCE2, всі процеси управління ризиками проекту є ітеративними [5].

IPMA International Competence Baseline (ICB) 3 – це міжнародний стандарт компетентності фахівців з управління проектами. Стандарт побудований за ідентичним принципом, що і інші стандарти: кілька розділів, один з яких присвячений управлінню ризиками. Проте, інформація в даному розділі представлена дуже коротко. Поняття «ризик» і «можливості» розділені, однак аналізуються і оцінюються разом, як і в стандарті COSO ERM.

Процеси управління проектами, відповідно до стандарту ICB 3.0, можуть бути представлені таким чином [6]:

• Ідентифікація та оцінка ризиків і можливостей

• 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

• Документування інформації щодо ризиків для майбутніх проектів. Удосконалення інструментів ідентифікація ризиків.

За основними ознаками процес управління ризиками в стандарті ICB практично не відрізняється від інших стандартів. Відмінною особливістю даного стандарту є останній пункт процесу ризик-менеджменту – «Документування інформації щодо ризиків для майбутніх проектів. Удосконалення інструментів ідентифікації ризиків». На даний момент великою проблемою в управлінні проектами в компаніях являється відсутність наступності досвіду, іншими словами, кожен новий проект в компанії стикається з тими ж проблемами, що і попередній. Стандарт ICB, в розрізі управління ризиками, важливим елементом виділяє необхідність збереження інформації про ризики, для більш успішної реалізації майбутніх проектів.

P2M «A Guidebookof Project and Program Management for Enterprise Innovation» – японський стандарт з управління проектами, що дозволяє візуалізувати проекти з більшою доданою вартістю та інноваційні програми [7]. Згідно P2M, управління ризиками проекту – це сукупність процесів, спрямованих на визначення, аналіз і формування заходів реагування на ризики в проекті. Включає прогнозування і визначення ризиків, кількісну оцінку ризиків, розробку методів реагування на ризики і контроль реагування на ризики.

Проаналізувавши данні стандарти, можна зробити висновок, що, незалежно від країни походження, кожна методологія має право на існування в тому вигляді, в якому вона представлена в стандарті. Але для більш ефективного управління ризиками є потреба адаптування даних стандартів до умов України. Також можлива інтеграція різних стандартів для вирішення практичних здач в конкретних проектах.

Список використаних джерел:

1. Данченко О.Б. Огляд сучасних методологій управління ризиками в проектах / О.Б. Данченко // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2014 – №1(49). – С. 16-25. – Режим доступу – http://pmdp.org.ua

2. Керцнер, Г. Стратегическое планирование для управления проектами с использованием модели зрелости [Текст]: пер. с англ. – М.: Компания АйТи; М.: ДМК Пресс, 2003. – 320 с.

3. A Guide to the Project Management Body of Knowledge. (PMBOK Guide) – Fifth edition. Project Management Institute, 2013. – 589 c.

4. Bentley C. Prince2: a practical handbook. – Routledge, 2010.

5. Клишин А.И. Анализ стандартов управления проектами и управления рисками. Аспект: управление проектными рисками // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 6 [Электронный ресурс]. URL: http://web.snauka.ru/issues/2016/06/69232.

6. IPMA I. C. B. IPMA Competence Baseline Version 3 //Nijkerk, The Netherlands. – 2006.

7. http://pmpractice.ru/knowledgebase/normative/projectstandarts/p2m/.

Любимая Ю.А.
аспирант
ВУЗ «Университет экономики и права «КРОК»
Научный руководитель: Морозов В.В., кандидат технических наук, профессор

Функциональная модель управления проектами в области нанобиотехнологий

Предложены к рассмотрению результаты исследований функционирования живых организмов в системах нанобиотехнологий и определены граничные пределы измерений. Разработана функциональная модель управления проектами в области нанобиотехнологий посредствам изменения микроэлементного статуса среды.

В процессе коммерциализации проектов в подавляющем большинстве случаев используют экономические методы оценки [1], и применяют общепринятые математические модели. Такие методы не всегда применимы для описания моделей функционирования биологических объектов, на базе которых могут быть построены соответствующие модели управления.

На предварительных стадиях оценки таких проектов важно, прежде всего, установить пределы изменений и возможности расширения функциональных характеристик живых организмов в зависимости от внешних и внутренних воздействий [2], а также определить приоритетные для коммерциализации проекты.

Применительно к биологическим объектам ранжирование проектов не всегда следует осуществлять исходя сугубо с экономических показателей, которые в инновационных проектах в области нанобиотехнологий, зачастую, не представляют главную целевую функцию, а являются лишь производной величиной более важных ценностных характеристик. Их объективное определение исходит из понимания особенностей существования того или иного биологического объекта, как многофакторной системы и перечня основных задач, которые необходимо решить в процессе исследований. Входными данными каждого из процессов управления являются данные мониторинга окружающей среды [3], которые в наших проектах будут использоваться как вспомогательные.

Учитывая, что областью исследований является биоэлементология, то была предложена модель функционирования биологического объекта в зависимости от изменений микроэлементного состава питательной среды и среды его обитания и на этой основе разработана модель управления функциональными параметрами живого организма.

Список использованных источников:

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом, выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1996.

2. Колесников С.И. Экология: Учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»; Ростов н/Д: Наука-Пресс, 2006. – 384 с.

3. Управління проектами, програмами та проектно-орієнтованим бізнесом: Колективна монографія. Том 3 / В.В. Морозов, Є.Д. Данченко та ін.; за наук. Ред. В.В. Морозова. – К.: ВНЗ "Університет економіки та права «КРОК", 2012. – 238 с.

Нахімі Мохаммад Ясін Мохаммад Хусайн
аспірант
ВНЗ Черкаський Державний Технологічний Університет
Науковий керівник: Данченко О.Б., доктор технічних наук, доцент

Особливості організаційних структур управління будівельними проектами

Тези присвячені аналізу особливостей організаційних структур управління сучасними будівельними проектами.

Будівельні проекти нині являються масштабним елементом менеджменту розвитку країни. Рівень розвитку будівельних проектів впливає на формування пропорцій і темпів розвитку галузей господарства країни, розміщення і регіональний розвиток продуктивних сил [1].

В умовах нинішнього ринку будівельні організації стикаються з безліччю непередбачуваних факторів, що викликає необхідність відмови від жорсткої командної системи і переходу до гнучкої системи діяльності організації. Реалізація такого шляху пов'язана з розробкою стратегії діяльності організації, в якій визначають головні стратегічні цілі і завдання, тактичні шляхи ресурсного і фінансового забезпечення, способи та методи досягнення цілей і вирішення виникаючих проблем. Для успішної діяльності організація, як суб'єкт ринкових відносин, повинна визначити стратегічні цілі і тактичні завдання, щоб забезпечити досягнення задуманого.

У будівництві, як в будь-якій іншій галузі матеріального виробництва, повністю проявляються основні ринкові економічні закони з урахуванням наявних особливостей галузі. Тому є очевидним, що система управління повинна бути не такою, як це було раніше в «командній» економіці.

Перехід до ринкової економіки викликав великий інтерес і потребу до методів управління в умовах ринку. Одним з ефективних сучасних напрямів у цій галузі є управління проектами (Project Management) [2].

Пошук прогресивних організаційних форм управління спрямований на створення систем, розрахованих на дотримання сучасних жорстких вимог замовника до технічного рівня та якості об'єктів за підвищення ступеня індивідуалізації запитів і мінімізації вартості й строків реалізації проектів. Відбувається модернізація існуючих організаційних форм, хоча досі не винайдено ідеальної структури, яку можна було б застосовувати для реалізації проекту. Розглянемо організаційні форми та структури, які застосовують в управлінні будівельними проектами, їх переваги й недоліки; питання вибору організаційної структури, адекватної конкретним вимогам проекту; розподілу функцій між учасниками проекту, виходячи з конкретних умов; функціональні обов'язки учасників проекту.

Успішність реалізації будівельного проекту багато в чому залежить від його організаційної структури. Поняття організаційної структури охоплює організаційні структури управління проектом та організаційні форми. Під організаційною структурою управління проектом розуміються сукупність взаємозалежних органів управління, що перебувають на різних рівнях системи, а під організаційною формою – організацію взаємодії та взаємовідносин учасників інвестиційного процесу.

Організаційні форми управління проектом можна класифікувати лише умовно залежно від того, хто є керівником проекту, а також розподілу функцій між учасниками проекту (будівництво, фінансування, ліцензійні заходи, монтаж, налагодження, запуск та експлуатація устаткування і так далі). У будь-якому з варіантів застосування системи управління проекта-

ми припускається створення спеціальної групи, що стає самостійним учасником проекту (або структурно входить до складу одного з цих учасників) і здійснює управління інвестиційним процесом у межах реалізації проекту. Така група створюється на період реалізації проекту і після його завершення розпускається.

Взаємовідносини учасників проекту всередині цієї групи розкриває її організаційна структура. Завдяки такій формі управління досягається підвищена відповідальність кожного учасника, оперативно виявляються «вузькі місця» і вирішуються питання, пов'язані з їх усуненням.

Відомі два основних принципи формування груп для управління проектом.

1. Головні учасники проекту – замовник і підрядник (можуть бути й інші учасники) – створюють власні групи, які очолюють керівники проекту з боку цих учасників. Ці керівники підпорядковуються одному керівникові. Залежно від організаційної форми реалізації проекту керівник від замовника чи підрядника може бути керівником проекту. У будь-якому разі керівник проекту має власний апарат співробітників, які загалом координують діяльність усіх учасників проекту.

2. Для управління проектом створюють єдину групу на чолі з керівником проекту. До неї входять повноважні представники всіх учасників проекту з метою виконання функцій відповідно до прийнятого розподілу зон відповідальності [3].

Основні роботи в більшості будівельних проектів, як правило, визначаються в контракті, що включає в себе обсяг робіт, зміни замовлень, компенсації, а також графік. У той час, як є багато інших конкретних питань, які можуть бути важливі, такі як компенсації, страхування, гарантії, припинення, призупинення, і вирішення спорів, жоден з цих пунктів, як правило, не вступають в гру, якщо обсяг робіт виконується в рамках бюджету і відповідно до графіка [4].

Обсяг робіт в будівельному проекті повинний бути чітко визначений. Це включає в себе переконання, що креслення, технічні характеристики, стандарти і розподіл відповідальності між всіма сторонами чітко визначені.

Будівельний проект дає змогу вирішити такі завдання:

- визначення цілей проекту та його обґрунтування;
- формування структури проекту (під цілі, основні етапи роботи і так далі);
- визначення необхідних обсягів і джерел фінансування;
- добір виконавців, наприклад, через процедури торгів і конкурсів;
- підготовка і укладання контрактів;
- визначення термінів виконання проекту, складання графіка його реалізації,
- обчислення необхідних ресурсів;
- проведення калькуляції й аналізу витрат;
- планування і врахування ризиків;
- аналіз виконання проекту, в тому числі добір «команди» проекту;
- забезпечення контролю за ходом виконання проекту і так далі.

Отже, задля успішної реалізації проекту важливим є грамотне створення організаційної структури. Враховуючи це, було приділено увагу основним принципам формування груп для управління будівельними проектами та їх класифікації.

Список використаних джерел:

1. Бєлугін В.С. Управління будівельними організаціями в умовах ринкової економіки // Будівництво України. − 2005. −№5. − С. 13–15.

2. Кобиляцький Л.С. Управління проектами: Навч. посіб./МАУП. – К.: МАУП. 2002. – 198 с.

3. Товб А.С., Ципес Г.Л. Управление проектами: стандарты, методы, опыт. – 2-е изд., стер. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 240 с.

4. Christopher J. Sullivan A Game Plan for Successful Construction Contracts article 27 October 2012.

Піонтковський М.М.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Данченко О.Б., доктор технічних наук, доцент

Проект разработки и внедрения системы бизнес анализа в управляющей компании

Выбор и реализация проектов из портфеля сформированного в результате разработки стратегии ИТ на Предприятии.

Видение ИТ на предприятии

Информационные технологии предназначены для повышения управляемости и эффективности бизнеса.

Миссия ИТ на предприятии

Департамент ИТ вносит свой вклад в решение задач Предприятия, повышая эффективность, надежность и прозрачность ее деятельности, обеспечивая необходимую информационную поддержку ключевых бизнес-процессов в соответствии с передовыми международными практиками.

В управлении Предприятием используется проектный подход. Для определения стратегии развития ИТ на Предприятии реализован проект разработки ИТ стратегии.

В ходе проекта был проведен анализ существующих на рынке Украины лидеров информационных систем в области автоматизации направлений деятельности Предприятия. Согласно целевому состоянию архитектуры КИС, анализ осуществлялся среди систем следующих классов:

- CPM – системы управления эффективностью бизнеса
- BI – системы бизнес-анализа
- ERP – системы управления ресурсами предприятий
- HRM – Системы управления персоналом
- ITSM – Системы управления службой ИТ

С поставщиками услуг выбранных информационных систем были проведены встречи и переговоры, в ходе которых переданы основные требования по автоматизации бизнес-процессов Предприятия. По результатам полученной информации сформирована оценка соответствия выбранных систем функциональным и техническим требованиям, а также оценка рисков их внедрения.

Основной задачей реализации ИТ стратегии является переход от текущего состояния ИТ к целевому (требуемому) состоянию. Переход к целевому состоянию обеспечивается за счет реализации последовательности конкретных проектов сформированных в портфель проектов. Портфель проектов для Предприятия приведен в таблице 1.

Учитывая масштабность и сложность задач, связанных с внедрением новых систем, интеграцией информационных ресурсов и образованием единого информационного пространства ГК в качестве приоритетных выбраны проекты

«Разработка единого корпоративного хранилища данных» и «Внедрение системы бизнес-анализа (BI)»

Таблица 1

Портфель проектов

№	Наименование проекта
	Приложения
	Разработка единого корпоративного хранилища данных
	Внедрение системы бизнес-анализа (BI)
	Автоматизация процессов планирования, бюджетирования и консолидации данных (CPM)
	Внедрение системы управления денежными потоками (казначейство)
	Пилотный проект по внедрению системы управления ресурсами предприятия (ERP).
	Внедрение мобильных решений.
	Внедрение кадрового учета и расчет з/п (HRM)
	Управление ИТ
	Внедрение методологии ITIL в области управления ИТ процессами: процессное управление; организация службы технической поддержки ИТ (Service Desk) разработка каталога ИТ сервисов, внедрение SLA на предоставление ИТ сервисов

Список используемой литературы:

1. Тарасов В.Б. Новые стратегии реорганизации и автоматизации предприятий: пути к интеллектуальным предприятиям // Управляющие системы и машины УС и М. – 1998. -№ 1. – С. 52-64.

2. Верников Г. Стандарт MRP II. Структура и основные принципы работы систем, поддерживающих этот стандарт / www.cfm.ru.

3. Автоматизация управления предприятием / В.В. Баронов, Г.Н. Калянов, Ю.И. Попов и др. – М.: ИНФРД-М, 2000. – С.239.

Сепеда Гуаман Діего Фернандо
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Шарова О.С., кандидат технічних наук, доцент

Проект будівництва нового аеропорту в Гуайякілі (Еквадор)

У доповіді мова йтиме про проект будівництва одного з найбільших аеропортів у Південній Америці в м. Гуайякіль (Еквадор). Будуть розглянуті проект, основні його ідеї та виклики, які супроводжуватимуть його будівництво.

Новий аеропорт поблизу м. Гуайякіль (Еквадор) (надалі – Аеропорт) планується почати будувати в 2021 або 2022 році, а закінчення будівництва планується у 2029 році. Він знаходитиметься на території у 2 020 гектарів [1].

Всього буде дві смуги (2 500 м і 4 100 м), які дадуть можливість приземлятися, обслуговуватися і злітати великим вантажним літакам на кшталт «Мрії».

Якщо говорити про концепцію Аеропорту (див. малюнки нижче), то ідея така: дві (2) великі смуги, що розміщуються одна напроти другої; військова зона; відділ обслуговування літаків і, власне, термінал міжнародних і внутрішніх польотів [2]. Насправді загалом планується побудова трьох (3) злітно-посадкових смуг, але спочатку задіяні будуть лише 2.

Чому, власне, була створена ідея будівництва Аеропорту? Еквадор є країною, спрямованою на експорт, власне, як і чимало інших латиноамериканських країн. Наразі найбільший і найбільш новий аеропорт розташований у столиці, в Кіто (*Mariscal Sucre International Airport*), на висоті 2 400 м. В силу фізичних умов (наявність гір, вітрів, дощів, можливість злив) та пропускної здатності робота великих вантажних літаків фізично забезпечена бути не може. Саме тому постала ідея будівництва аеропорту, по-перше, у відносно незаселеній зоні поблизу великого портового міста (Гуайякіль), що дозволить розвинути інфраструктуру, відсутність якої часто є найбільшою перепоною для розвитку міжнародної торгівлі.

У Гуайякілі насправді є свій аеропорт, але його проблема, по-перше, це невеликі розміри, а по-друге, той факт, що він розташований в центрі міста (*Aeropuerto de Guayaquil – José Joaquín de Olmedo*) (надалі – аеропорт Ольмедо). Раніше аеропорти в латинській Америці будувалися за принципом місцезнаходження в центрі, це, до речі, стало однією з підстав побудови нового аеропорту в Кіто (*Mariscal Sucre International Airport*) замість старого, що був в центрі (*Antiguo Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre*).

Крім того, перевагою нового місця для Аеропорту є те, що швидкість вітру є меншою, зона, де розташовуватиметься Аеропорту, має інший склад ґрунту, він на відміну від Гуайякілю, не глиняний, а скелястий, що сприяє міцності конструкцій Аеропорту. Якщо аеропорт Ольмедо витримує 0,5 тон на метр^2, то зона Аеропорту витримує 21 тону на метр^2 [3].

Взагалі дослідження показали, що сукупні погодно-природні фактори, як-от: температура, вологість, видимість, дощі, шторми, блискавки тощо дозволяють виконувати операції зі злету й приземлення протягом 99,75% часу [3]. Тут правда, різниця з аеропортом Ольмедо невелика, процент ефективності якого 95 % [3].

За даними Міжнародної організації цивільної авіації (ІКАО), що встановлює обов'язкові вимоги для цивільної авіації, аеропорти повинні мати вільну площу, еквівалентну 150 метрам від центру злітно-посадкової смуги до обох кінців. З цієї відстані, на кожні сім метрів ви можете будувати будівлі висотою до 1 метра.

Ми описали проект Аеропорту, угода щодо створення кого має бути підписана у кінці

2016 р. Що стосується проектування, то на наш погляд, з огляду на оптимальне місце розташування та природні умови варто розглянути такі проблеми: встановлення ефективних енергозберігаючих технологій [4], адже Еквадор, як країна, що розташована на екваторі, має майже невичерпні джерела сонячної енергії. Крім того, варто прорахувати майбутній ріст та обмеження росту у вигляді обов'язкових вимог щодо, наприклад, авіаційного шуму (АШ), пропускної здатності (ПЗ) тощо [5].

Аеропорт повинен буде мати свою стратегію розвитку. Ми вважаємо, що Аеропорт може претендувати на роль «хаба», яку мають аеропорт на Франкфурті-на-Майні (*Fraport*), у Стамбулі (*TAV Istanbul Ataturk Airport*), у Сінгапурі (*Singapore Changi Airport*) тощо.

Важливо створити систему, аби літаки, у разі затримки, не спричиняли затримку усіх інших літаків. Саме цей фактор призводить до збоїв, які негативно впливають на роботу аеропорту в цілому.

Коли наприкінці року буде підписано договір, можна буде сподіватися на можливість доступу до офіційних планів, які дадуть змогу більш детально проаналізувати проект Аеропорту.

Список використаних джерел:

1. Diseños conceptuales del nuevo aeropuerto de Guayaquil estarán listos en 18 meses [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.eluniverso.com/noticias/2015/07/30/nota/5045656/se-firma-contrato-disenos-conceptuales-nuevo-aeropuerto-guayaquil.

2. En tres años arrancarían las obras del nuevo aeropuerto de Daular [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.eluniverso.com/noticias/2015/01/07/nota/4404256/tres-anos-arrancarian-obras-nuevo-aeropuerto

3. Guayaquil avizora su futuro aeropuerto [Electronic resource]. – Mode of access: http://inmobilza.inmored.co/main-noticia-id-171-q-aeropuerto_en_la_zona_daular_chongon.htm#.WA4pJ-CLSM8.

4. Бармашина Л. М. Впровадження енергоефективних технологій в аеропортах / Л. М. Бармашина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://er.nau.edu.ua:8080/jspui/bitstream/NAU/9894/.pdf

5. Коновалова О. В. Аналіз методології та практики проведення екологічної експертизи проектів будівництва / реконструкції аеропортів / О. В. Коновалова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ndibv.kiev.ua/wp-content/uploads/2016/04/.pdf.

Політологія

Терещук В.І.
кандидат політичних наук, доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Інституціональні аспекти публічної дипломатії України

Аналізується інституціональний вимір реалізації публічної дипломатії України, зокрема, приділено увагу державним та приватним ініціативам в цій сфері.

Актуальність. Для України необхідність реалізації тих чи інших форм публічної дипломатії пов'язана з декількома чинниками. По-перше, перед Україною після здобуття незалежності, як і перед іншими колишніми радянськими, стояла задача формування своєї ідентичності та забезпечення своєї впізнаваності, адже як незалежна держава Україна фактично виникла заново, навіть якщо брати до уваги попередні періоди державності. По-друге, реалізація стратегії публічної дипломатії разом із іншими комунікативними засобами, зокрема, національним брендингом, могли б забезпечити певну підтримку серед зарубіжних аудиторій зовнішньополітичних акцій України, що особливо є актуальним, зокрема, в контексті реалізації євроінтеграційної політики України та у нинішніх умовах воєнної агресії з боку Росії.

Метою дослідження є характеристика інституціонального виміру публічної дипломатії України.

Фактично необхідність реалізації елементів публічної дипломатії на офіційному рівні була визнана у 2006 році. Тоді у затвердженому Указом Президента України № 142/2006 «Положенні про культурно-інформаційний центр у складі закордонної дипломатичної установи України» були визначені завдання та засади організації діяльності культурно-інформаційного центру у складі закордонної дипломатичної установи України. Основними завданнями цих центрів були визначені такі: сприяння розвитку міжнародного співробітництва України з державою перебування в галузі культури, освіти, науки та техніки, туризму, фізичної культури і спорту; поширення в державі перебування інформації про Україну; ознайомлення громадян держави перебування з історією і культурою України, сприяння вивченню української мови на території цієї держави; підтримання зв'язків з українцями за кордоном, сприяння задоволенню їх культурномовних, інформаційних та інших потреб; поширення інформації про туристичні можливості і привабливість України, сприяння співробітництву з державою перебування у туристичній галузі [1]. На сьогоднішній день, згідно із затвердженим у 2006 році та доповненим у 2008 та 2012 роках «Переліком закордонних дипломатичних установ України, у складі яких утворюються культурно-інформаційні центри», діє 31 культурно-інформаційний центр, у т.ч. 27 при дипломатичних представництвах України та 4 – при Генеральних консульствах України [2].

Посилення інтересу з боку зовнішньополітичного відомства України до публічної та, зокрема, культурної дипломатії відбулося лише в останні роки. Так, у червня 2015 та у квітні 2016 року з ініціативи МЗС відбулися Форуми культурної дипломатії України, а 22 грудня 2015 року утворене Управління публічної дипломатії Міністерства закордонних справ України. Основними завданнями Управління були визначені такі: розвиток відносин з громадськістю, громадськими об'єднаннями та медіа інших країн та України; реалізація іміджевих, культурних та інформаційних проектів України за кордоном; координація заходів інших органів виконавчої влади у цих сферах.

Говорячи про такий напрям публічної дипломатії як культурна дипломатія необхідно зауважити, що основною інституціональною формою здійснення культурної дипломатії традиційно є створення спеціальних закладів, як от Британська рада (Велика Британія), Інститут Сервантеса (Іспанія), Ґете-Інститут (Німеччина), Інститут Адама Міцкевича (Польща), Альянс Франсез (Франція), Інститут Конфуція (Китай) тощо. Про ініціативу щодо створення нової

інституції для просування української культури за кордоном 31 березня 2015 року оголосило Міністерство культури України. Проект Концепції Українського Інституту Тараса Шевченка, розроблений в Українському центрі культурних досліджень, було винесено на громадське обговорення. 28 квітня того ж року в Міністерстві культури України відбувся круглий стіл за участю керівництва культурних центрів європейських країн (Великої Британії, Польщі та Чехії), які представили досвід та особливості діяльності своїх інституцій, а також представників органів влади та громадських організацій. Пропозиції, подані в ході громадського обговорення, та пропозиції учасників круглого столу було враховано в ході підготовки до публічної презентації проекту Концепції, який відбувся 11 червня 2015 року.

У презентованій Концепції створення Українського інституту (Інституту Тараса Шевченка) були визначені такі основні цілі його діяльності: поширення у світі, передусім в інтернет-просторі, інформації про культурне життя України, її культурну спадщину та історію; сприяння розвитку тісних зв'язків між культурно-мистецькими та інтелектуальними колами України та інших країн; більшій обізнаності світової громадськості з культурною спадщиною та сучасною культурою України; забезпечення присутності української культури у світовому культурно-інформаційному просторі, сприяння просуванню національного культурного продукту на світовий ринок; сприяння у забезпеченні культурних та освітніх потреб українських громад у різних країнах, популяризація й вивчення української мови; формування позитивного образу України у світі засобами культури та міжнародного культурного співробітництва [3]. На сьогоднішній день Український Інститут Тараса Шевченка ще не створено.

Багаторічна інертність держави у питаннях культурної дипломатії спричинила появу низки (щоправда, поодиноких) приватних ініціатив у цій сфері. Найяскравішим прикладом є створений за ініціативи української піаністки Н. Пасічник та солістки Варшавської опери О. Пасічник Український Інститут у Швеції, який розпочав роботу 24 серпня 2014 року. Метою його діяльності було проголошено «відкрити культуру України для світу, відкрити Україну як країну обдарованих музикантів, художників, поетів, письменників, акторів, режисерів тощо», а місією – через низку мистецьких та благодійних заходів помістити Україну в культурний простір Швеції [4].

Результати. Інституціональний вимір публічної України дипломатії характеризується тим, що тривалий час вона як окремий вектор була фактично відсутньою у зовнішньополітичній діяльності України. Створення, починаючи з 2006 року, культурно-інформаційних центрів у складі окремих закордонних дипломатичних установ України було лише формальною спробою запровадити публічний вимір в українську дипломатичну практику. Переосмислення ролі публічної дипломатії в Україні відбулося лише в останні роки зі створенням Управління публічної дипломатії МЗС України, а також появою низки державних та приватних ініціатив у сфері культурної дипломатії. З одного боку, це дозволяє говорити про появу реальної уваги держави та інших стейкхолдерів до ролі публічної дипломатії у просуванні країни на міжнародній арені, з іншого — ставить питання координування зусиль різних установ.

Список використаних джерел:

1. Положення про культурно-інформаційний центр у складі закордонної дипломатичної установи України. Затверджене Указом Президента України від 20 лютого 2006 року № 142/2006 [Електронний ресурс] // Законодавство України. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/142/2006

2. Перелік закордонних дипломатичних установ України, у складі яких утворюються культурно-інформаційні центри. Затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19 квітня 2006 р. № 213-р [Електронний ресурс] // Законодавство України. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/213-2006-р

3. Концепція створення Українського інституту (Інституту Тараса Шевченка). 11 червня 2015 року [Електронний ресурс] / Міністерство культури України; Український центр культурних досліджень // Міністерство культури України. — Режим доступу: http://mincult.kmu.gov.ua/document/244963749/Institut_Shevchenka.doc

4. Український інститут у Швеції [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ukrainskainstitutet.se/

Кучук К.С.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Скуратівська М.О., старший викладач

Багатовекторність сучасних німецько-українських відносин

У статті здійснено спробу комплексного аналізу основних напрямів співпраці між Україною та Німеччиною на сучасному історичному етапі.

Німецько-українські білатеральні відносини відіграють вагому роль у загальноєвропейському історичному, політико-економічному, культурному тощо процесах. Федеративна Республіка Німеччина – це одна з найрозвиненіших в економічному аспекті країн світу, важливий гравець на сучасній міжнародній політичній арені. Для України ФРН є передусім одним із найважливіших торговельних партнерів.

Метою нашої розвідки є дослідження змісту та форматів співробітництва між Україною та ФРН у політико-економічній, культурній, технологічній, освітній галузях упродовж періоду 1991–2016 рр.

У ході здійснення дослідження нами було проаналізовано низку правових документів, матеріалів ЗМІ тощо з зазначеної проблематики.

Новизну отриманих результатів дослідження становить власне спроба комплексного вивчення білатеральної співпраці двох країн у розмаїтті її вимірів (політичний, безпековий, економічний, культурний, технологічний тощо), оскільки більшість наявних праць із досліджуваної проблематики охоплюють окремі аспекти німецько-українських відносин [1, 4].

Фундамент сучасної взаємодії між Німеччиною та Україною було створено відразу після здобуття нашою країною незалежності. Так, Німеччина вже 26 грудня 1991 р. визнала незалежність України, а вже 9 червня 1993 року було підписано Спільну декларацію про основи відносин між Україною та ФРН, що є базовим документом розбудови співпраці між двома державами [2, с. 74].

Німеччина завжди підтримувала демократичні перетворення в Україні, її курс на західноєвропейську інтеграцію, виступала за стабільність в українському внутрішньополітичному ландшафті, підкреслюючи таким чином ключову роль України для загальноєвропейської безпеки.

Сьогодні між двома державами активно розвивається співпраця на міжпарламентському та міжурядовому рівнях. Німеччина надає консультаційну підтримку уряду України, що здійснюється німецькими експертами з економіки.

В Україні представлено понад 1000 німецьких компаній [6].

А зовсім нещодавно, 11 жовтня 2016 року, в Києві було урочисто відкрито Німецько-українську промислово-торговельну палату, що сприятиме подальшим торговельним і інвестиційним відносинам між німецькими й українськими фірмами [5].

Німеччина протягом тривалого часу посідає важливе місце у структурі зовнішньої торгівлі України, є одним із лідерів щодо обсягу інвестування, так, ще у 2011 р., за науковцем С. Гуцал, Німеччина була другою після Кіпру за обсягом прямих іноземних інвестицій в Україну [3, с. 152].

Найважливіші німецькі експортні товари в Україні – транспортні засоби, хімічні та фармацевтичні товари, електротехнічні вироби, харчові продукти. Натомість, українські експортні товари в Німеччині – текстиль, продукція машинобудування, метали тощо.

ФРН надає Україні допомогу також у науково-технологічній сфері, у питаннях розвитку біоенергетики, підвищення енергоефективності тощо.

У галузі освіти пріоритетним продовжує залишатися питання кількісного збільшення кола осіб, що вивчають німецьку мову, активізації співробітництва між навчальними закладами двох країн. Так, завдяки стипендії німецького парламенту щорічно українські молоді кадри відвідують Берлін, щоб пройти практику у німецьких державних відомствах.

З 1993 року діє українсько-німецька угода про культурне співробітництво. У цьому ж році було відкрито Німецький культурний центр Гете-Інститут у Києві. Пізніше, у 1998 р. розпочав свою роботу київський офіс Служби Німецьких академічних обмінів (DAAD) та підписано угоду про співробітництво у галузі вищої освіти. Сьогодні в німецьких університетах навчається понад 9000 українців, стипендії DAAD отримує щорічно приблизно 1500 осіб, нараховується понад 160 кооперацій між німецько-українськими вузами тощо [6].

На сучасному етапі деякі науковці визначають стан двосторонньої співпраці як недостатньо ефективний, як-от С. Гуцал [3, с. 148]. Це зумовлено низкою внутрішньоукраїнських чинників, що становлять собою перешкоду для ефективного розвитку співпраці з Німеччиною: економічна нестабільність, криза банківської сфери, неефективна законодавча база. А сьогодні це ще і військовий конфлікт на сході України.

Також існують і зовнішні чинники деякого охолодження взаємовідносин між офіційними Києвом та Берліном. Так, сьогодні Німеччина вимушена приділяти значну увагу вирішенню проблем всередині ЄС: подолання наслідків економічної кризи у країнах – нових членах спільноти, проблеми з імміграцією біженців із Близького Сходу, і відповідно необхідність активізувати власні безпекові механізми тощо.

Все частіше високопосадовцями Німеччини, зокрема канцлером Ангелою Меркель, артикулюється питання неможливості надання Україні на даному етапі будь-яких конкретних обіцянок щодо вступу нею в ЄС, а натомість піднімається проблематика необхідності інтеграції України до європейської спільноти спочатку в економічному, а не в політичному сенсі.

Також, серед пересічних німців наявний певний скепсис щодо України, щодо здатності керівництва нашої держави подолати корупцію та постійні внутрішньополітичні суперечки.

Серед інших проблем, що гальмують двосторонню взаємодію держав можна назвати також прорахунки нашої країни у здійсненні зовнішньої інформаційної політики з формування позитивного іміджу України у Німеччині.

Подальша активізація двосторонньої взаємодії між ФРН та Україною, на нашу думку, уможливить імплементацію німецького досвіду демократичної розбудови країни, здійснення успішних економічних реформ, допоможе Україні швидше пройти шлях становлення сучасної правової держави з ефективною ринковою економікою.

Список використаних джерел:

1. Валіон О. Динаміка українсько-німецьких політичних відносин упродовж 1991 – 2001 р. / О. Валіон // Збірник наукових праць Україна-Європа-Світ [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ues/2008_2009/Articles/2/Valion.pdf.

2. Верховна Рада України / Комітет з питань Європейської інтеграції : «Співробітництво України та Німеччини» : Парламентські слухання. – Київ : 2006. – 144 с.

3. Гуцал С. А. Відносини України та Німеччини : пріоритети, проблеми, перспективи / С. А. Гуцал // «Стратегічні пріоритети» Науково-аналітичний щоквартальний збірник Національного інституту стратегічних досліджень, №4 (21). – 2011. – С. 148 – 155.

4. Мельничук О. Українсько-німецькі зв'язки у шкільній освіті на сучасному етапі / О. Мельничук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Історичні науки». – Випуск 24. – 2015. – С. 124 – 128.

5. Офіційний сайт посольства Федеративної Республіки Німеччина в Києві [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.kiew.diplo.de/Vertretung/kiew/uk/08/04__Wirtschaft/Er_C3_B6ffnung__IHK.html.

6. Офіційний сайт Федерального міністерства закордонних справ Німеччини [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.auswaertiges-amt.de/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/Ukraine/Bilateral_node.html.

Психологія

Васильченко О.М.
доктор психологічних наук, доцент, професор кафедри психології
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Дослідження соціальної поведінки особистості у соціокультурному та життєдільністному контекстах

Поєднання у дослідженні методологічних і методичних переваг концептів «образ життя», «життєвий шлях» та «соціальні практики» дозволяє описати соціальну поведінку особистості як соціокультурно визначений безперервний процес рутинного життя та виокремити його дискретність, визначити вектори розгортання.

Будь-який історичний період має специфічні форми економічного, політичного та культурного життя людей. Сьогодні у рамках соціогуманітарних наук накопичена значна інформація про індивідуальні і соціальні фактори, що спонукають людину до активності, з одного боку, і про об'єктивні, предметні характеристики середовища, у яких ці форми реалізуються, з іншого. Категорією, що поєднує ці сфери, містить зв'язок між ними, є категорія «образ життя». Категорія «образ життя» дозволяє вивчати людину, її психіку та поведінку в нерозривному зв'язку з навколишнім світом, із середовищем її існування, тобто в її безпосередньому бутті; вона дозволяє змістовно описувати цей зв'язок, інтегруючи протилежності в деяку цілісність. В ній фіксується буттєва визначеність життя людини [1].

У дослідженні соціальної поведінки людини концепт «образ життя» дозволяє сконцентрувати науковий інтерес на соціокультурних механізмах породження, підтримки й змін форм її організації і здійснення у повсякденному житті. Звернення до соціокультурних особливостей соціальної поведінки людини є тим рівнем аналізу, що дозволяє охарактеризувати не тільки кінцеві результати поведінки, але й описати соціальної процеси в конкретних умовах існування. Застосування категорії «образ життя» дозволяє розглянути у відносно вузьких часових межах (до трьох поколінь) особистісний і груповий аспекти формування норм, цінностей, стереотипів соціальної поведінки, механізмів їхньої актуалізації на різних рівнях культури; характерні для певного культурного осередку й для широкого контексту соціокультурні наслідки, пов'язані із цією актуалізацією.

Категорія «образ життя» дозволяє вивчати активність людини через рухливі сукупності виділених зв'язків людини з оточенням і передбачає звернення до соціокультурної життєдіяльності. У буденних формах поведінки й взаємодії між собою люди виступають як члени суспільства, носії культури. Цим їхнім соціальним якостям відповідають специфічні набори предметів, знаків і навичок обігу з ними - особливі «простори».

Образ життя є категорією, налаштованою на характеристики повсякденного життя людей; вона служить для виявлення співвідношення сталих, типових, мінливих, індивідуальних характеристик життєвої активності людей у різних осередках культури.

Форма образу життя визначається способом організації людьми змісту свого життя - організацією процесів діяльності, поведінки, взаємодії в різних сферах.

Категорії «образ життя» є інтегративною щодо таких понять, як «уклад життя», «рівень життя», «якість життя», «стиль життя», «стандарт життя"». Ці поняття розкривають і конкретизують зміст категорії «образ життя» при різних рівнях аналізу соціокультурної динаміки.

Вивчення соціальної поведінки із застосуванням категорії «образ життя» додає до сфери дослідницької уваги повсякденне життя людей, рухливість і розмаїття його форм у певний історичний період. Поняття «образ життя» доцільно використовувати з метою виявлення спе-

цифічних характерних рис соціальної поведінки представників різних соціокультурних груп, ідентифікуючи їх стосовно один одного. Така ідентифікація залежно від дослідницьких завдань може здійснюватися за двома класами ознак:

- за соціально-типовими ознаками – індивід повинен бути схарактеризований за соціальними і культурними факторами, що визначають умови й форми його життєдіяльності залежно від його групової приналежності, етнічних, регіональних особливостей;

- за індивідуально специфічним ознаками – індивід повинен бути схарактеризований за стильовими особливостями, приналежність до соціокультурних і субкультурних груп; ідентифікація має здійснюватися не стільки за фундаментальними ознаками змісту його активності, скільки за зовнішніми поведінковими проявами.

На відміну від поняття «образ життя», що задає якісну визначеність форм організації життя й діяльності людини в їх найбільш стійких і цінних для людини характеристиках, поняття «*життєвий шлях*» відбиває, переважно, процесуальний характер життя. Ю.М. Швалб зауважує, що концепції життєвого шляху та образу життя доповнюють, а не виключають одна одну. «Їх можна розглядати як дві ортогональні площини, що і задають психологічний простір буттєвості людини» [1].

Залучення до аналізу життєвого шляху понять «ситуація» та «подія» виводить дослідження цього феномену на новий рівень. Застосування категорії «життєвий шлях» у досліджені соціальної поведінки особистості дозволяє описати індивідуальний життєвий шлях особистості; надає спрямованості і дискретності соціальній поведінці особистості; дозволяє виявити як особистісні параметри, так і соціальні умови у яких соціальна поведінка відбувається.

Поняття «життєва ситуація» є теоретичною одиницею аналізу образу життя як процесу, одиницею аналізу життєвого шляху. Воно по-перше, надає можливість установити межі між різними етапами життя. По-друге, поділ ситуацій на сталі і проблемні дозволяє більш детально зрозуміти механізми породження й посилення спроб відхилення від сформованих структур образу життя і його умов. У ситуації виділяється динамічна елементарна соціокультурна цілісність, що має специфічну структуру, тобто набір стійких компонентів, що оформлюють образ життя людей як спрямований процес.

Поняття «життєва ситуація» дозволяє простежувати механізми підтримки або зміни елементів оточення на індивідуальному рівні. За допомогою цього поняття виокремлюються різні періоди в процесі життєдіяльності людини, для яких характерна відносна сталість структури, змісту й спрямованості руху способу життя.

«Подія» найчастіше розуміється як точка, що задає траєкторію руху особистості по життєвому шляху. Саме поняття «подія» дозволяє переводити безперервний, а тому «невидимий» процес життя у послідовність точок, що можуть усвідомлюватися і інтерпретуватися індивідом. За допомогою подій індивід сприймає свій життєвий шлях як дискретний. Усвідомлення дискретності власного життя виконує для індивіда мінімум дві важливі функції: дозволяє інтерпретувати своє життя як наділене смислом, цінне, важливе; дозволяє будувати перспективу власного життя, ставити цілі і планувати засоби їх досягнення.

Концепція життєвого шляху має обмеження у своєму застосуванні. У концепції життєвого шляху час представлений як розгорнуте минуле і майбутнє, а теперішнє є лише мінливою точкою, яку не можливо зупинити і зафіксувати [2]. На нашу думку, цей недолік може бути подоланий залученням у дослідження соціальної поведінки особистості концепту «соціальні практики», який здатен «вхопити» теперішнє суб'єкта, розкриває саме рутинність життя.

Список використаних джерел:

1. Швалб Ю.М. Образ жизни как базовая категория психологии. Режим доступу: http://www.sudexp.org/publ/9-1-0-284

2. Швалб Ю.М. Соотношение категорий «жизненный путь» и «образ жизни» личности. Актуальні проблеми психології. Зб. наук. праць. Інституту психології ім.. Г.С. Костюка НАПН України / за ред.. С.Д. Максименка. – Т. 7, вип. 24. Житомир: «Вид-во ЖДУ ім. І. Франка», 2010. - 274 - 283 с.

Петрунько О.В.
доктор психологічних наук, старший науковий співробітник, професор
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Психологічні чинники соціального оптимізму

Соціальний оптимізм розглянуто як репрезентовану в індивідуальній і масовій свідомості систему світоглядних уявлень, заснованих на вірі в правильний розвиток і дружність соціуму, де є місце і умови для власної самореалізації.

Життя в умовах кризового суспільства ставить на порядок денний питання про пошук соціально-психологічних ресурсів, які об'єднували б суспільство і давали йому сили не тільки для виживання, а й для зміцнення і розвитку. Тому дослідження ресурсних психологічних феноменів, що містять відповідний потенціал, є нині надзвичайно актуальними. Одним із таких ресурсних феноменів, на нашу думку, є соціальний оптимізм.

Термін «соціальний оптимізм» нині досить широко вживаний, але він належно не усталений у науковому дискурсі психології. Відповідний феномен досліджувався у т.ч. і в нашій країни переважно соціологами в режимі моніторингів соціального самопочуття населення. Зокрема, в Україні такі моніторинги здійснювалися Інститутом соціології НАН України, Київським міжнародним інститутом соціології (КМІС), фондом «Демократичні ініціативи», організацією «Research & Branding Group» та іншими [1; 2; 4; 5]. При цьому дослідники акцентували увагу на відносно низькому рівні соціального оптимізму населення України, а незначні сплески оптимізму, які траплялися, наприклад на піку тих чи тих революційних змін у суспільстві, невдовзі оберталися неодмінними спадами [2; 4; 5]. На думку соціологів, соціальний оптимізм є «барометром» соціальних змін в суспільстві. Він, на відміну від песимізму, позитивно корелює з успішним суспільним розвитком, стабільністю соціальної ситуації, зростанням рівня і якості життя тощо [1; 2].

Психологи розпочали досліджувати соціальний оптимізм відносно недавно, проте окремі праці, присвячені даному феномену, нині вже досить відомі. Це, зокрема, праці зарубіжних психологів, серед яких – С. Петерсон, М. Селігман, М. Шевер, О. Сичов, Є. Ільїн, Ш. Боташева, К. Муздибаєв, Д. Цирінг, Р.І.Юнацкевич та інші [6; 7]. Наприклад, Ш. Боташева розглядає оптимізм як світоглядну настанову, яка характеризується позитивним сприйняттям і прийняттям світу, активною взаємодією з ним, вірою в краще майбутнє і гарні перспективи розвитку своєї країни, у можливість реалізувати в цьому майбутті особистий потенціал [1]. Інші автори, зокрема, Д. Цирінг та К. Евніна, наголошують на ціннісному вимірі оптимізму (справедливість – несправедливість; добро – зло; щастя – лихо [7]. Своєю чергою українська дослідниця А.М. Терещенко розглядає соціальний оптимізм як репертуар продуктивних копінг-стратегій і вважає, що ширший їх репертуар в оптимістів гарантує їм краще пристосування і спротив стресам [Цит. за 6].

На думку більшості дослідників, соціальний оптиміст – це людина, яка вірить, що світ, попри наявні труднощі, справедливий і сповнений добра й любові, що з будь-якими проблемами можна впоратися і що в майбутнє можна дивиться без страху. І цим оптиміст відрізняється від песиміста, для якого світ ворожий, сповнений зла і нерозв'язуваних проблем [1; 6; 7]. Цікава й думка про оптимізм як універсальний механізм соціальної адаптації, сутність якого полягає в перетворенні негативного на позитивне, а кінцева мета – виживання і розвиток людини у динамічному кризовому світі [7].

З огляду на сказане, цілком очевидним видається висновок, що бути соціальним оптимістом значно продуктивніше, ніж бути песимістом. Проте, як кожного разу свідчать дані соціологічних досліджень, найкращим розподілом респондентів між тим і тим полюсом є «fifty/fifty», та в дійсності соціальний песимізм найчастіше переважає [2; 4; 5]. І це факт активує питання про чинники соціального оптимізму, про те, що саме – за однакової політичної та соціально-економічної ситуації в країні –одних людей дає змогу визначати як соціальних оптимістів, а інших – як соціальних песимістів.

Щоб дослідити це питання ми застосували експертний метод (опитування експертів). На відміну від традиційних формалізованих методів, в **основі експертного методу лежить думка експерта** чи групи експертів (експерт – від латинського expertus – це той, хто добре розбирається у якійсь конкретній справі або знається на певному питанні) [3]. Нашими експертами були знані фахівці, а також доктори і кандидати психологічних наук у сфері знань про людину, суспільство, соціальну комунікацію та поведінку (N = 38).

У результаті експертного опитування виявлено:

1) широкий спектр категорій, за допомогою яких експерти визначають соціальний оптимізм (система уявлень; картина світу; антиципація, рефлексія щодо майбутнього; базова настанова; життєва позиція; бачення можливості для самореалізації; стабільна готовність індивідуального або колективного суб'єкта позитивно сприймати й оцінювати соціально значущі події і смисли в теперішньому і/або передчувати й передбачати їх позитивний характер і розвиток у майбутньому; ставлення до світу; ставлення до життя; соціальний альтруїзм; бачення перспективи в соціальній сфері, в соціальних проектах, соціальних стосунках; схильність вбачати позитивні наслідки своєї діяльності, спрямованої на підтримку інших членів групи; передбачення соціального успіху; інтуїтивне відчуття; віра; копінг-стратегія і т. ін.);

2) не менш широкий спектр різновекторних чинників соціального оптимізму (психологічна структура суб'єкта; здатність до рефлексії і саморозвитку; високий рівень осмислення життя; емпатія й самоемпатія; асертивність; стресостійкість; толерантність; соціально-психологічна адаптованість; позитивна оцінка наявних можливостей для розвитку і саморозвитку; особисті досягнення; несуперечливі очікуваньня і домагання; ціннісно-орієнтаційна єдність суб'єкта; задоволеність життям; соціальний інтелект; переважання інтернальності над екстернальністю; упевненість; самоефективність; високий рівень особистісної ініціативи; активність; задоволення комунікацією зі світом; простір для вибору; досвід вибору; позитивний життєвий досвід; позитивні соціальні емоції; групова підтримка; створення підстав для самореалізації та соціального захисту; позитивна оцінка загального вектору політичного і економічного розвитку країни тощо).

Зафіксоване розмаїття визначень соціального оптимізму та потенційно можливих його чинників є природним в умовах, коли усталена точка зору щодо досліджуваного нами феномену соціального оптимізму відсутня (принаймні в нашому суспільстві). А отже дослідження психологічних чинників соціального оптимізму є надзвичайно актуальним і перспективним.

Список використаних джерел:

1. Боташева Ш.Х. Роль социального оптимизма в изменении социальной стратификации общества / Ш.Х. Боташева // Современные проблемы науки и образования [Електронний ресурс]. – 2015 – № 1 – Режим доступу: http://www.science-education.ru / 121-17256.

2. Головаха Е.И., Панина Н.В., Горбачик А.П. Интегральный индекс социального самочувствия / Е.И. Головаха, Н.В. Панина, А.П. Горбачик // Социс, 1998. – № 10. – С. 45-72.

3. Інформаційний вплив: теорія і практика прогнозування // За ред. П.Д.Фролова. – К.: Міленіум, 2011. – 248 с.

4. Копатько Є. Социальное самочувствие граждан Украины. Оценка ситуации в стране. – [Електронний ресурс] // Research & Branding Group. – 2015. – Режим доступу: http://rb.com.ua/rus/projects/omnibus/9001

5. Копатько Є. В українців відсутній соціальний оптимізм http://24tv.ua/kopatko_v_ukrayintsiv_vidsutniy_sotsialniy_optimizm_n76971

6. Петрунько О.В., Рафіков О.Р. Соціальний оптимізм як психологічний механізм ціннісної взаємодії з референтним оточенням / О.В. Петрунько, О.Р. Рафіков // Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Т. VI: Психологія обдарованості. – Випуск 12. – Київ-Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2016. – С. 169-178.

7. Циринг Д.А., Эвнина К.Ю. **В**опросы диагностики оптимизма и пессимизма в контексте теории диспозиционного оптимизма / Д,А. Циринг, К.Ю. Эвинина. – [Електронний ресурс] // Психологические исследования. – 2013, 6 (31). – Режим доступу: http://psystudy.ru/index.php/num/2013v6n31/887-tsiring31.html

Ковалькова Т.О.
кандидат педагогічних наук, доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Застосування викладачем методу аналізу конкретних ситуацій під час навчання майбутніх психологів

Здійснено аналіз необхідності використання педагогом методу аналізу конкретних ситуацій в процесі навчання майбутніх фахівців з психології.

При плануванні роботи викладача особливу увагу доцільно приділяти ретельному добору навчального матеріалу з психологічної проблематики, зокрема специфіці роботи психолога в різних галузях, щоб сформувати готовність психологів до професійної діяльності в цих галузях. У процесі навчання майбутніх психологів необхідно використовувати методи розвитку творчого потенціалу, саморозвитку та самовиховання студентів.

Під час практичних занять у вищому навчальному закладі «Університет економіки та права «КРОК» на заняттях з психологічних дисциплін викладачем застосовуються такі форми організації навчальної діяльності студентів: індивідуальна, фронтально-колективна й групова.

В процесі навчальної діяльності майбутніх фахівців з психології педагогом використовується метод аналізу конкретних ситуацій (case-study), який є одним з методів активного навчання. Він дає змогу наблизити процес навчання до реальної практичної діяльності спеціалістів, у даному випадку – до діяльності психолога в будь-якій галузі.

Основна мета кейсового методу – навчити на прикладі конкретної ситуації (кейса) групового аналізу проблеми і самостійному прийняттю рішень. Педагогом використовуються методи групового навчання при прийнятті рішень у різних психологічних аспектах, які сприяють ефективному аналізу ситуацій, що виникають у найкоротші терміни, привчають студентів працювати в одній команді, захищати свою точку зору, враховуючи думку і критику інших. Саме завдяки цьому розвивається дух змагальності, проявляється активність, виявляються здібності до лідерства у студентській групі.

Робота психолога пов'язана з великою кількістю непередбачуваних ситуацій. На заняттях з психологічних дисциплін студентам пропонувалося п'ять уявних кейсів, які зображували різноманітні події. Досліджуваним необхідно було представити себе психологом і виконати відповідну психологічну роботу.

Наприклад, при розгляді першого кейсу студенти зазначили, що якби їх призначили на посаду психолога на підприємстві, то вони б використовували методики на вимірювання уваги, пам'яті, психічного стану людини, тривожності, агресивності, стресостійкості та емоційності. Зокрема вони змогли назвати всі методики, якими потрібно виконувати профвідбір фахівців на різні спеціальності: методики для аналізу когнітивної сфери (тест структури інтелекту Р. Амтхауера, кільця Ландольта, таблиці Шульте тощо), вимірювання емоційної сфери (В. Бойко), мотиваційної та вольової сфер, особливостей комунікативної сфери, використання тепінг-тесту Є. Ільїна для визначення властивостей нервової системи за психомоторними показниками, методики САН (методика діагностики оперативної оцінки самопочуття, активності й настрою), методики діагностики «Комунікативних та організаторських схильностей» (КОС-2), методик для встановлення типу темпераменту, оперативності пам'яті, типу мислення, діагностики сфери ціннісних орієнтацій [1; 2].

Зокрема, при відповіді на другий кейс, який стосувався вибору функцій діяльності психолога на підприємстві й методів, якими буде проходити психологічна робота, студенти визначили, що психологом буде застосований метод бесіди та здійснено інтерв'ю. Ця уявна ситуація викликала жваву дискусію в аудиторії, причому майбутні фахівці з психології змогли визначити повною мірою основні методи діяльності психолога на підприємстві, якими є: психодіагностика, бесіда та метод релаксації.

Усі ці кейси спонукають майбутніх фахівців з психології до розвитку умінь практичної діяльності, а також практичних умінь психолога під час діяльності в будь-якій сфері. Вони допомагають досліджуваним почувати себе більш упевнено у вивільненні своїх знань та умінь, що в подальшій діяльності значно скоротить їхню адаптацію у професійному середовищі.

За допомогою цього методу студенти у процесі вивчення навчального матеріалу розглядають виробничі, управлінські та інші ситуації, які можуть виникнути у фахівця з психології, складні конфліктні випадки, проблемні ситуації та інциденти. Аналіз запропонованих ситуацій установлює зв'язок між теорією та практикою, формує вміння майбутніх фахівців аналізувати ситуації, робити висновки, приймати відповідні рішення, вести конкретну продуктивну психологічну діяльність у нетипових або непередбачуваних ситуаціях. Отже, викладачам доцільно стимулювати отримання студентами знань і умінь шляхом вирішення теоретичних і практичних проблем, а не лише передавати готову інформацію.

Список використаних джерел:

1. Крылов А. А. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологи / А. А. Крылов, С. А. Маничев. – 2-е изд., доп. и перераб. – СПб. : Питер, 2004. – 560 с.

2. Райгородский Д. Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты: учебное пособие / Д. Я. Райгородский. – Самара : Изд. дом «Бахрах-М», 2002. – 672 с.

Кутас М.С.
кандидат психологічних наук, доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Вивчення впливу асертивності фахівців ВНЗ на їх конфліктність

Подані результати дослідження рівня конфліктності серед фахівців ВНЗ та рівня їх асертивності. На основі кореляційного аналізу доведено, що асертивність впливає на конфліктність.

Високий рівень конфліктогенності педагогічного середовища в освітніх закладах зумовлює актуальність розвитку конфліктологічної компетентності у співробітників освітніх організацій. Цілеспрямована організація роботи з формування конфліктологічної компетентності набуває пріоритетного значення.

Велику небезпеку несе в собі невміння передбачати конфліктну ситуацію, а постійна загроза виникнення конфліктів у педагогічному середовищі призводить до виникнення синдрому «професійного вигорання». Ряд учених, які досліджували причини виникнення конфліктів у педагогічному колективі (А.Я. Анцупов, А.І. Шипілов [1], І.А. Сорока [7], В.А. Семиченко [6]), виділяють наступні особливості педагогічних конфліктів:

- конфлікти у педагогічній діяльності на тривалий час погіршують взаємовідносини;
- викликають незадоволення роботою у викладачів;
- міжособистісні конфлікти у системі «студент-викладач» погіршують психологічний стан усіх учасників конфлікту, призводять до виникнення стресу;
- конфлікти мають негативний вплив на навчальну діяльність, призводять до ігнорування студентами вимог викладачів;
- педагог відчуває свою велику відповідальність за педагогічно правильне вирішення конфліктних ситуацій, що слугує зразком та приймається за норму учнями;
- різний соціальний статус учасників конфліктів впливає на їхню поведінку;
- різниця у життєвому досвіді учасників конфлікту породжує різну міру відповідальності за помилки при вирішенні конфліктів;
- конфлікт у педагогічному середовищі легше попередити, ніж успішно вирішити.

Для вивчення психологічної готовності до взаємодії в умовах конфлікту ми обрали психодіагностичні методики, підібрані та розроблені Т.М. Дзюбою [2].

Результати діагностики когнітивного, операційного та особистісного компонентів психологічної готовності фахівців ВНЗ до взаємодії в умовах конфлікту відображені у таблиці 1.

Чеські психологи В. Каппоні та Т. Новак розглядають асертивність як гармонійне поєднання особистісних якостей людини, що відображаються у формі конкретних світоглядних позицій і позитивної спрямованості та проявляються у знаннях про людську сутність, в уміннях і навичках ефективної взаємодії. Асертивність – це спосіб організації своєї поведінки, уміння формулювати особисті потреби і бажання, прагнення до честолюбства у досягненні поставлених цілей, шанобливе ставлення до людей, а головне – пошана і любов до себе [3]. Асертивність – це якість, яка відображає адекватний рівень мотивації досягнень, відчуття упевненості у собі, емоційно-ціннісні установки, які, інтегруючи, трансформуються у відчуття власної гідності і самоповагу.

Для визначення рівня асертивності серед фахівців ВНЗ було проведено дослідження за допомогою методики Левінсона (діагностики здатності до асертивності) [10]. Результати дослідження представлені у таблиці 2.

Таблиця 1

Когнітивний компонент психологічної готовності фахівців ВНЗ до взаємодії в умовах конфлікту (у % від кількості опитаних)			
Методика дослідження	**Рівень розвитку компоненту**		
	Низький	середній	високий
Оцінка рівня компетентності у вирішенні конфліктів (П.П. Хеппнер, І.Х. Петерсен)	40,9	59,1	-

Операційний компонент психологічної готовності фахівців ВНЗ до взаємодії в умовах конфлікту (у % від кількості опитаних)					
Методика дослідження	**Стратегія поведінки під час конфлікту, яку найчастіше обирали респонденти**				
	Втеча	Примус	Згладжування	Компроміс	Конфронтація
Методика діагностики стратегій розв'язання конфліктних ситуацій Д. Джонсона і Ф. Джонсона (адаптований варіант Т.Д. Кушнірук)	20,4	18,2	34,1	2,3	25%

Особистісний компонент психологічної готовності фахівців ВНЗ до взаємодії в умовах конфлікту (у % від кількості опитаних)				
Методика дослідження	**Переважаючий стан**			
	Тривожність	Фрустрація	Агресивність	Ригідність
Самооцінка станів тривожності, фрустрації, агресивності та ригідності» (адаптований варіант методики Г. Айзенка)	13,6	15,9	47,8	22,7

Методика дослідження	**Рівні конфліктності особистості**				
	Низький	нижчий за середній	середній	вищий за середній	високий
Оцінка рівня конфліктності особистості	-	13,7	47,7	34,1	4,5

Таблиця 2

Особливості прояву асертивної поведінки

Методика дослідження	Прояв пасивної, асертивної, агресивної поведінки		
Методика Левінсона (діагностика здатності до асертивності)	пасивна поведінка	асертивна поведінка	агресивна поведінка
	6,8 %	72,7 %	20,5 %

Проведений кореляційний аналіз підтвердив, що рівень конфліктності особистості знаходиться у прямій залежності від рівня асертивності ($r_p = 0,773$, $p < 0,01$). Тобто, ті респонденти, для яких характерний високий рівень конфліктності, отримали високі показники за шкалою асертивності (агресивна поведінка). Для респондентів з середнім рівнем конфліктності характерна асертивна поведінка. Таким чином, можемо стверджувати, що рівень асертивності особистості впливає на її рівень конфліктності.

Список використаних джерел:

1. Анцупов А.Я. Конфликтология: учебник для вузов. – [3-е изд.]. / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – Спб.: Питер, 2007. – 496 с.

2. Дзюба Т.М. Комплекс методик для діагностики психологічної готовності керівника школи до взаємодії в умовах конфлікту / За наук. ред. Л.М. Карамушки. – Полтава: ПОІППО, 2005. – 64 с.

3. Каппони В. Как делать все по-своему / В.Каппони, Т.Новак. – СПб., 1995. – 125 с.

4. Семиченко В.А. Психологія педагогічної діяльності: навч. посібник для студ. вищих пед. навч. закл. / В.А. Семиченко. – К.: Вища школа, 2004. – 336 с.

5. Сорока І.А. Психологічна профілактика конфліктів у педагогічному колективі вищого навчального закладу [Текст] : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.10 / Сорока І. А.; ВНЗ "Ун-т економіки та права "КРОК". – Київ, 2015. – 21 с.

6. Шпалинский В.В. Психология менеджмента: Учебное пособие. 2-е изд. / В.В. Шпалинский. – М.: Изд-во УРАО, 2003. – 184 с.

Сингаївська І.В.
кандидат психологічних наук, доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Сучасний викладач вищого навчального закладу: очікування суспільства

Висвітлено необхідність поєднання очікувань суспільства та особистісних інтересів викладача під час реалізації його професійної діяльності.

Для розвитку професійної успішності викладача вищого навчального закладу (внз) важливого значення набуває врахування суспільних вимог до особистості й професійної діяльності викладача та виокремлення їх психологічних складових. Формування професійної успішності викладача залежить від його індивідуальних особливостей – характерних рис, інтелектуальних, творчих здібностей, емоційної рівноваги, світогляду, моральних цінностей тощо. І суспільство (в особі студентів, їх батьків, роботодавців та ін.) очікує від сучасного викладача високого рівня професіоналізму та особистісного розвитку.

Професійна діяльність є соціальним інститутом і обумовлена соціальними нормами. Звідси випливає й соціальна обумовленість професійної успішності викладача, його орієнтація на відповідність вимогам суспільства, власної професійної групи (колег) чи споживачів його діяльності (учнів, студентів, аспірантів).

Професійна успішність викладача внз значною мірою залежить від суспільного визнання. Зважаючи на це, при формуванні своєї стратегії успіху викладач має:

а) вибудувати власну систему цінностей з обов'язковим урахуванням ієрархії суспільних цінностей;

б) визначити шляхи досягнення особистісної професійної успішності, що не суперечать основним суспільним уявленням про досягнення значущих результатів;

в) передбачити отримання таких професійних досягнень, що задовольнятимуть і його самого, і оточення, передусім, професійне [2].

У сучасних умовах суспільство намагається здебільшого унормувати свої відносини з певною соціальною групою чи окремим індивідом. Це стосується і професійних відносин. Зокрема, Закон України «Про вищу освіту» [1] висуває ряд вимог до науково-педагогічних працівників через так звані «стандарти вищої освіти», що розробляються для кожного рівня вищої освіти в межах кожної спеціальності відповідно до Національної рамки кваліфікацій і використовуються для визначення та оцінювання якості змісту та результатів освітньої діяльності вищих навчальних закладів. Згідно з Законом науково-педагогічні, наукові та педагогічні працівники вищого навчального закладу зобов'язані: забезпечувати викладання на високому науково-теоретичному і методичному рівні; підвищувати професійний рівень, педагогічну майстерність, наукову кваліфікацію; дотримуватися норм педагогічної етики, моралі, поважати гідність осіб, які навчаються у вищих навчальних закладах; розвивати в них самостійність, ініціативу, творчі здібності тощо (1, 58).

Та впровадження навіть найдосконаліших стандартів професійної діяльності завжди пов'язане з певним ризиком втрати творчого потенціалу педагога і науковця. Саме тому прогнозованим є негативне ставлення частини викладачів до стандарту як засобу зайвої регламентації їх діяльності, а також наявність ризиків, що виникають з неузгодженості чинних і нових вимог до змісту та організації викладацької діяльності.

Аналіз зарубіжних публікацій, присвячених розробці та впровадженню стандартів професійної діяльності викладача, свідчить про складність прийняття відповідних стандартів у різних країнах [3; 4; 5]. Вочевидь нормальна психологічна реакція індивіда на певні нововведення. Не зважаючи на відмінності змістовних і організаційних аспектів науково-педагогічної діяльності, в середовищі фахівців із різних країн зазвичай спостерігаємо певний рівень тривоги, страху, очікування негативних змін у зв'язку з впровадженням нових стандартів діяльності. На думку австралійського вченого С. Леонарда, так званий нормативний підхід, традиційно використовуваний у міжнародній практиці, може генерувати негативні ефекти, викликані незадоволеністю і виснаженням трудових ресурсів педагогів. Відтак дослідник пропонує використовувати Національні професійні стандарти для педагогів Австралії не як механізм регуляції та регламентації їх діяльності, а як певні стандарти їх професійного розвитку [4]. Остання теза видається досить слушною з огляду на актуальність якісних змін у системі вищої освіти України. При цьому важливим є врахування особливостей суспільної та індивідуальної психології, а саме ставлення (позитивного чи негативного) до перетворень, нововведень та їх не завжди прогнозованих наслідків.

Протиріччя між особистісними та суспільними вимогами до професійної успішності викладача може загострюватися на тлі потреби формування нових знань, які забезпечуватимуть конкурентоспроможність випускників внз на ринках праці. Формуючи у студентів мотивацію до отримання нових знань, викладач сам має бути змотивований на постійне педагогічне та наукове самовдоконалення.

Ще одним важливим аспектом врахування суспільних вимог стає поведінкова сфера, а точніше сфера моральності. Суспільство декларує систему моральних цінностей, але зразки поведінки конкретних особистостей, що його уособлюють (державні, громадські діячі, деякі керівники вищих навчальних закладів та ін.) далекі від унормованих декларацій. За таких обставин роль соціального комунікатора між суспільством (державою) та здобувачами вищої освіти не завжди відповідає очікуванням учасників освітнього процесу. До того ж особистісна світоглядна та громадянська позиція викладача має слугувати певним взірцем, що разом з високим фаховим рівнем дозволить сформувати у студентів не лише професійні, а й соціальні, комунікативні, психологічні та інші компетенції.

З огляду досліджуваної проблеми істотним є вплив організаційної культури вищого навчального закладу на професійну успішність викладачів. Організаційна культура має сенс як умова професійного вдосконалення, прояву особистісних і фахових здібностей викладача, що забезпечує взаємозв'язок цілей, цінностей, норм поведінки, традицій вищої школи. Суттєве значення має психологічна культура, культура спілкування, що слугує джерелом ефективного діалогу, а відтак умовою і фактором узгодження вимог та інтересів сторін освітнього процесу. Організаційна культура внз є предметним простором спільної взаємодії її основних учасників (викладачів. студентів, науково-педагогічного колективу, адміністрації та ін.) з метою створення сприятливих соціально-психологічних умов для реалізації поставлених цілей. Така спільна взаємодія, власне, і є соціальним партнерством, наповненим емоційно-комунікативним змістом міжособистісних стосунків.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про вищу освіту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/155618/print1417447758081876.

2. Сингаївська І.В. Психологічні особливості узгодження особистісних і суспільних вимог до професійної успішності викладача/ І.В.Сингаївська // Проблеми сучасної психології. – Кам'янець-Подільський: Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка. – Вип. 30. – 2015. – с. 574-588.

3. Mayer D. Professional standards for teachers: A case study of professional learning / Mayer D., Mitchell J., Macdonald, D., & Bell , R. // Asia-Pacific Journal of Teacher Education. – 2005. – № 33 (2). – P. 159-179.

4. Leonard S. Professional conversations: mentor teachers 'theories-in-use using the australian National professional standards for teachers/ Leonard S. // Australian Journal of Teacher Education. –2012. – № 37 (12). – P. 46-62.

5. Ellili-Cherif M. All that glitters is not gold: Challenges of teacher and school leader licensure licensing system in Qatar / Ellili-Cherif M., Romanowski M., Nasser R. // International Journal of Educational Development. – 2012. – № 32 (3). – P. 471-481.

Soroka I.A.
Associate prof., candidate of psychological sciences
KROK University

Development of critical thinking skills at english lessons

This paper presents one of the 21st century learning skills. The ways to develop critical thinking during English lessons are introduced.

The 21st century learning skills are often called the 4 C's: critical thinking, creative thinking, communicating, and collaborating. These skills help students learn, and so they are vital to success at university and outside. One of the most desirable characteristics of university students is that they can think critically. Critical thinking is a meeting point of psychology, philosophy and education.

Critical thinking has been defined in many different ways. Very broad definitions include "thinking which has a purpose" or "reflective judgment". Critical thinking is a process that challenges an individual to use reflective, reasonable, rational thinking to gather, interpret and evaluate information in order to derive a judgment. Critical thinking is a term used by educators to describe forms of learning, thought, and analysis that go beyond the memorization and recall of information and facts [1].

Critical thinking entails many kinds of intellectual skills. "Left brain" activity usually refers to critical thinking. Critical-thinking abilities include:

- ***analyzing*** – breaking something into parts, examining each part, and noting how the parts fit together;
- ***arguing*** – using a series of statements connected logically together, backed by evidence, to reach a conclusion;
- ***classifying*** – identifying the types or groups of something, showing how each category is distinct from the others;
- ***comparing and contrasting*** – pointing out the similarities and differences between two or more subjects;
- ***defining*** – explaining the meaning of a term using example, etymology, synonyms, and antonyms;
- ***describing*** – explaining the traits of something, such as size, shape, weight, colour, use, origin, value, condition, location, etc.;
- ***evaluating*** – deciding on the worth of something by comparing it against an accepted standard of value;
- ***explaining*** – telling what something is or how it works so that others can understand it;
- ***problem solving*** – analyzing the causes and effects of a problem and finding a way to stop the causes or the effects;
- ***tracking cause and effect*** – determining why something is happening and what results from it [3].

It's not enough to know about critical thinking, it's important to know how to teach it. Why is critical thinking important at university? Students who develop critical thinking skills are more able to get better marks, become less dependent on teachers and textbooks**,** create knowledge, evaluate, challenge and change the structures in society.

Critical thinking skills at lessons of English at university are developed through *reading critically* to provide evidence to back up or challenge a point of view, to evaluate the validity and importance of a text, to develop reflective thought and a tolerance for ambiguity. Written assignments may

call for critical thinking either explicitly or implicitly. Explicit types of *critical writing* are generally known as critical reviews. These assignments directly ask students to evaluate some aspects of a literary text or artwork, a research article, an argument or interpretation of an issue. While it is necessary to summarise the ideas of the original text, students will need to select sections of the text (e.g. thesis/ methodology/ conclusion) which are open to question

comment (if possible from both a positive and negative perspective), draw on other sources to back up comments, come to a conclusion on the overall worth/ validity etc. of the original text, write a critical review of the article or film.

Communicative language tasks require critical thinking. As soon as students enter in any task using the target language which contains elements such as personalisation, investigation and problem solving then they must think critically. In modern language methodology these kinds of communicative task are commonplace because they engage the student in authentic communication. Success in such tasks requires effective use of language along with some measure of critical thinking [2].

Students need to develop the skill of asking questions if they are to become effective critical thinkers. John Hughes [2] recommends an activity that shows how closed questions which only require yes/no answers do not help us to question critically and that open questions are much more effective. At the same time, students review the structures they need to ask questions. Procedure: write the following question words on the board: What...? Why...? Who...? How...? When....? Where....? Put students in pairs. Give Student A a copy of closed questions: Do you think meat is bad for you? Are celebrities important in our lives? Can politicians make a difference to the world? Is traditional family life disappearing? etc. Student A asks the first question and Student B answers Yes or No. Then Student A changes the closed question into an open question, using a question word on the board. Student B answers with a much longer and more reasoned answer.

A great deal of critical literacy will be undertaken by students in English or other languages so the language teacher is therefore in a unique position to develop the skills needed alongside their language skills.

References:

1. Critical thinking [Електронний ресурс] // The glossary of education reform – 2013. – Режим доступу: http://edglossary.org/critical-thinking/

2. Hughes J. Critical Thinking in the Language Classroom / John Hughes [Електронний ресурс], 2014. – Режим доступу: http://www.ettoi.pl/PDF_resources/Critical_ThinkingENG.pdf

3. What are learning skills? [Електронний ресурс] // Thoughtful learning – 2016. – Режим доступу: https://k12.thoughtfullearning.com/FAQ/what-are-learning-skills

Величко О.О.
старший викладач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Міждисциплінарна інтеграція російської мови та профільних дисциплін ВНЗ в навчанні іноземних студентів мові спеціальності

Розглянута актуальна проблема міждисциплінарних зв'язків та використання методичних підходів при вивченні російської мови як іноземної на заняттях з наукового мовлення.

Міждисциплінарна парадигма стає основою формування інтегративних компетенцій студентів багатопрофільного ВНЗ.

Навчання таким вмінням майбутнього професіонала – актуальне соціальне завдання ВНЗ, що вирішується за допомогою міждисциплінарних зв'язків.

Міждисциплінарна інтеграція російської мови та профільних дисциплін є нагальною потребою, що дозволяє сформувати та реалізувати не тільки загальнокультурні, але й професійні компетенції майбутнього спеціаліста.

Метою дослідження є опис концепції та методичних підходів у навчанні іноземних студентів нефілологічних ВНЗ із використанням принципів міждисциплінарної інтеграції.

Для досягнення мети дослідження був використаний комплекс наступних методів: аналіз та узагальнення теоретичних даних дидактики та методики викладання російської мови як іноземної; спостереження за навчальною діяльністю іноземних студентів на заняттях з російської мови у процесі формування у них комунікативно-прагматичної компетенції (бесіди, тестовий контроль); анкетування. Вивчення студентами-іноземцями російської мови на матеріалі спеціальних текстів посідає важливе місце в навчальному процесі ВНЗ, що має іноземний студентський контингент.

Вступаючи до ВНЗ, іноземні студенти, зазвичай, вже мають певні знання з російської мови, але не володіють науковою лексикою з профільних дисциплін, складно сприймають на слух лекції викладачів-предметників, повільно перекладають зі словником і часто не можуть зрозуміти зміст навчальних посібників. Тому вони мають у стислий термін засвоїти значну кількість нових слів, специфічних зворотів, словосполучень наукового мовлення.

Отже, завдання викладача російської мови як іноземної полягає у прагненні урівняти студента-іноземця з російськомовним у розумінні складності сприйняття мовного матеріалу при вивченні мови спеціальності.

Експериментальна робота надала можливість встановити основні принципи підбору і адаптації спеціальних текстів, що забезпечують найбільшу ефективність засвоєння іноземними студентами мови спеціальності.

1. Текст, як правило, містить важливі пізнавальні відомості, що ознайомлюють студентів із основними положеннями центральних тем дисциплін, що вивчаються. Підбір теми тексту має бути мотивованим таким чином, щоб одразу зацікавити студентів-іноземців.

2. Тексти мають бути посильними за обсягом. На першому курсі тексти містять від 120 до 180 слів, поступово їх обсяг збільшується до 220-260 слів. На другому курсі спеціальні тексти є, найчастіше, не адаптованими розділами підручника, а науковими та науково-

популярними статтями, або розділами наукових праць. Тому кількість слів у них зростає до 350 і більше.

3. Для підвищення ефективності вивчення мови спеціальності не слід перенасичувати текст незначною лексикою. Надмірна складність лексичної роботи послаблює мотивацію студентів-іноземців і ускладнює засвоєння нових граматичних форм та конструкцій. Бажана кількість незнайомих слів – 10-12%.

4. Тексти поділяються на основні, що всебічно вивчаються на заняттях з російської мови, і додаткові, що призначаються для синтетичного читання, навчання сприйманню на слух, складання плану та конспекту, проведення бесід і т. ін.

Викладачу російської мови треба психологічно підготувати іноземців-першокурсників не лякатися великого обсягу незнайомої лексики.

5. При адаптації або складанні текстів треба стежити, щоб нові граматичні конструкції презентувалися на лексиці, що вже засвоєна студентами.

6. Текст має закріпляти та вдосконалювати знання фонетичних норм російської мови. Робота з фонетики відбувається у кожному новому тексті.

7. Для кожного спеціального тексту розробляється система лексико-граматичних вправ. Добре, якщо у тексті є певна кількість стійких словосполучень, ідіоматичних висловів, уривків з художніх текстів, що тематично пов'язані із дисципліною, що вивчається.

8. Види планів, які використовуються у навчальному процесі, методика роботи над ними та їх цільова установка можуть бути різноманітними:

1. план у формі відповідей;
2. план у формі положень, де використовуються цілі поширені речення;
3. план із особливими завданнями.

9. Паралельно з цим проводиться конспектування, форми якого поступово ускладнюються.

Пропонуються деякі види творчих вправ при навчанні конспектуванню:

1. прослухати текст і обрати із запропонованих викладачем найкращу назву;
2. прослухати текст і дати йому назву;
3. поділити текст на завершені змістові частини;
4. дати назви окремим абзацам тексту;
5. законспектувати текст за наявності чи відсутності зорової опори.

Описані вище творчі завдання дають можливість іноземним студентам вільно оперувати вивченим лексико-граматичним матеріалом, що сприяє підвищенню якості навчання мові спеціальності.

Список використаних джерел:

1. Величко О.О. Навчання російській мові іноземних студентів (із урахуванням спеціальності) / О.О.Величко, А.Ф.Акользіна, Т.М. Мишакова // Мова та історія. Періодичний збірник наукових праць.– Київ, 2011.– Вип.161. – С.71-73.

2. Velichko O.O. Aspects of the Russian Language Tutoring To Foreign Students / O.O.Velichko, A.F.Akolzina, T.M.Mishakova // Institut Culturel de Solenzara 38. Boulevard Flandrin 75116 Paris-France. – 2012/ – P.243-245.

3. Величко О.О. Підбір спеціальних текстів для студентів-іноземців перших курсів / О.О.Величко, А.Ф.Акользіна // Мова та історія: Збірник наукових праць. – Київ, 2012. – Вип. 204. – С.63-66.

4. Величко О.О. Міждисциплінарні принципи здійснення освітнього процесу в сучасному вищому навчальному закладі / О.О.Величко // Ukrainian and Balkan Interdisciplinary Studies (Украински и балкански междудисциплинарни изследования // Сб. статии издателска куща Богиана. – Софія, 2013. – С.229-230.

5. Величко О.О. Види творчих завдань у роботі над текстом із спеціальності в іноземній аудиторії/ О.О.Величко, Т.М. Мишакова // Перспективні напрямки світової науки: Зб. статей учасників XXIX Міжнародної науково-практичної конференції «Інноваційний потенціал світової науки – XXI сторіччя» (19-25 листопада 2014 р.) – Запоріжжя, 2014. – Т.1. Науки гуманітарного циклу. – С.71-72.

Скуратівська М.О.
старший викладач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Інноваційні технології викладання німецької мови у вищій школі: використання ресурсів Інтернет

Сформульовано основні методологічні принципи, що реалізуються у іншомовному навчальному процесі через використання Інтернет-технологій. Уточнено визначення поняття «інформаційна навчальна технологія».

Навчальний процес сучасного вишу здійснюється в умовах комп'ютеризації, інтернетизації та віртуалізації процесів комунікації. Це вимагає активного використання у викладанні навчальних дисциплін, зокрема німецької мови, інноваційних технологій: інтерактивні методи, проблемне навчання, візуалізація навчального процесу, інформаційно-технічні засоби в навчанні, сучасні методи організації та керування самостійною роботою студентів тощо [3, с. 41].

Дані інноваційні освітні технології покликані забезпечити активний творчий саморозвиток студента, підвищити його мотивацію до навчання, сформувати його спроможність до здійснення інтеркультурної комунікативної взаємодії тощо.

У цій науковій розвідці ми мали на меті розглянути основні методологічні принципи, що реалізуються через використання у процесі викладання німецької мови у виші сучасних інформаційних технологій, як-от ресурсів Інтернет, та послуговувалися дослідженнями, у яких висвітлено проблематику впровадження інноваційних інформаційних технологій у тканину навчального процесу з викладання іноземних мов, зокрема працями вітчизняних науковців, Ю. Скарлупіної [1], О. Ходакевич [4], Т. Шульги [5].

Результом нашого дослідження стало виокремлення основних методологічних принципів, що реалізуються через використання Інтернет-технологій у навчальному процесі з вивчення німецької мови.

Під інформаційною навчальною технологією або інформаційно-комп'ютерним навчанням в загальному сенсі ми розуміємо застосування інформаційних та телекомунікаційних технологій у навчальному процесі, роботу з навчальними комп'ютерними програмами, застосування систем мультимедіа, створення презентацій у програмі PowerPoint, використання Інтернет-ресурсів, навчання в комп'ютерному середовищі тощо [2, с. 307].

Тобто, мова йде про використання таких способів обробки інформації, що дозволять спроектувати навчальну іншомовну ситуацію як активний, опосередкований комп'ютерними технологіями процес ефективної інтеракції між викладачем та студентами.

Застосування ресурсів Інтернет дозволяє подати навчальний матеріал із оптимальним ступенем інформаційності, посилити емоційний фон викладання, використати різноманітні звукові та візуальні маркери для презентації навчальної інформації; здійснити принцип індивідуалізації освіти; створити простір для креативної самостійної діяльності студентів; сформувати у них комплексне уявлення про німецькомовні країни.

Використання Інтернет-ресурсів передбачає вміння студентів орієнтуватися в письмовому тексті, відео- та аудіоматеріалах веб-сайтів із метою відбору необхідної інформації.

Перелік Інтернет-матеріалів, що є цінними у плані вивчення німецької мови, культурологічної специфіки, історії та сучасних політико-економічних реалій німецькомовних країн, має

включати в себе, на нашу думку, автентичний навчальний контент: професійно-орієнтовані статті різного профілю, новини, відеофільми, радіопередачі, документи, рекламні об'яви, літературні твори тощо (www.duden.de, www.focus.de, www.bild.de, www.faz.net, www.dw.com та ін.).

Крім принципів саморозвитку, автентичності навчальної інформації, використання Інтернет-технологій у процесі формування німецькомовної комунікативної компетенції студентів дозволяє реалізувати також принцип автентичності освітнього контексту, тобто максимально скоротити наявний «розрив» між навчальним та реальним використанням німецької мови, забезпечити розширення можливостей підготовки студентів до здійснення ними реальної німецькомовної комунікативної діяльності.

Проблема застосування всесвітньої мережі Інтернет у процесі навчання німецької мови є актуальною в світлі сучасної освіти. У результаті занурення в автентичне віртуальне середовище у студентів виникає «можливість відвідання» німецькомовної країни, що сприяє підвищенню їхньої мотивації до оволодіння німецькою мовою, до використання ними комп'ютерних технологій у подальшій самостійній навчальній діяльності з вивчення мови тощо.

Список використаних джерел:

1. Скарлупіна Ю. Інформаційні технології у викладанні іноземних мов для спеціальних цілей / Ю. Скарлупіна // Актуальні проблеми вищої професійної освіти України : Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції 17 березня 2016 р. / За заг. ред. Е. В. Лузік, О. М. Акмалдінової. – К. : НАУ, 2016. – 226 с. – С. 214 – 215.

2. Скуратівська М. Інноваційні методи та технології викладання іноземних мов у сучасній вищій школі / М. Скуратівська // Шляхи подолання мовних та комунікативних бар'єрів: методика викладання гуманітарних дисциплін студентам немовних спеціальностей: збірник наукових праць / за заг. ред. А. Г. Гудманяна, О. Г. Шостак, О. В. Ковтун. – К. : Талком, 2015. – 373 с. – С. 307 – 312.

3. Скуратівська М. О. Інноваційні тенденції в педагогічному процесі в вищій школі. / М. О. Скуратівська // «Актуальні проблеми соціально-гуманітарних наук». Матер. III всеукр. наук. конфер. з міжнар. участю. (м. Дніпропетровськ, 20 грудня 2013 р.): у 5-х частинах. – Д. : ТОВ «Інновація», 2013. – Ч. 2. – С. 39 – 42.

4. Ходакевич О. Г. Переваги використання інформаційно-комунікаційних технологій як допоміжного навчального ресурсу в процесі викладання фахової іноземної мови / О. Г. Ходакевич // Інтелектуальна та емоційна складові навчання іноземних мов : новітні тенденції і завдання для вищої школи: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції 3 червня 2016 р. / За заг. ред С. О. Білої, І. В. Бонацької, Н. М. Василишиної. – К. : ННІМВ, НАУ, 2016. – 177 с. – С. 122 – 125.

5. Шульга Т. Інтерактивні методи інноваційного навчання іноземної мови у вищій школі / Т. Шульга // Актуальні проблеми вищої професійної освіти України : Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції 17 березня 2016 р. / За заг. ред. Е. В. Лузік, О. М. Акмалдінової. – К. : НАУ, 2016. – 226 с. – С. 221 – 223.

Антонкіна О.А.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Сингаївська І.В., кандидат психологічних наук, доцент

Аналіз психологічних особливостей сімей, які мають дитину з відхиленням у розвитку

Описуються особливості організації та проведення емпіричного дослідження виховної ситуації в сім'ях, які мають дітей з відхиленням у розвитку.

Дана тема обумовлена зростаючою увагою до соціальних проблем, які пов'язані із захворюваністю серед дітей та зумовлені неблагополучною еколого-економічною, соціально-психологічною ситуацією в сучасній українській державі. Одним із найважливіших чинників розвитку суспільства є гуманне, милосердне та дбайливе ставлення до дітей та молоді, які позбавлені можливості вести повноцінне життя внаслідок відхилень у розвитку.

Проблема ставлення до людей з обмеженою дієздатністю стає все більше актуальною у зв'язку з тим, що спостерігається стійка тенденція до збільшення таких осіб. Народження хворої дитини зумовлює величезне напруження у сімейних стосунках і прирівнюється до стресу екстремального рівня, тому актуальною проблемою сучасного суспільства є адаптація, соціалізація, супровід та допомога сім'ям, які виховують дітей з відхиленнями у розвитку. Такі родини стикаються із рядом психологічних проблем. В концепції єдиного освітнього простору одним з важливих завдань є забезпечення та реалізація Державних програм щодо надання спеціальної допомоги родинам, які виховують дітей з відхиленнями у розвитку. Необхідність створення системи ранньої комплексної допомоги таким родинам, як загального пріоритетного напрямку, визначається соціально-економічними умовами сучасного життя, ставленням держави до цих дітей, можливостями науки та практики.

До питання виховання дитини з відхиленнями у розвитку зверталося чимало вчених: Л.Виготський, Д. Ісаєв, А. Лурія, К. Лебединський, В. Лубовський, Г. Сухарєва, С. Рубінштейн та інші. Останні роки ця тематика викликала особливу зацікавленість у колі вітчизняних науковців, зокрема у І. Белінської, А. Колупаєвої, М. Кулеши-Любінець, О. Лютак, О. Мастюкова, А. Москвіна, Л. Савчук, Л.Шипіциної та інші. Вітчизняними та зарубіжними вченими проводилися численні психологічні дослідження, спрямовані на вивчення дітей з порушеннями психічного розвитку, узагальнено результати та порівняно з новими даними, отриманими суміжними з психологією науками – психолінгвістикою, нейропсихологією, педагогікою, фізіологією вищої нервової діяльності, клінічною неврологією та генетикою (Л. Булахова, К. Лебединська, В. Лубовський, І..Маяковська, Є. Стреблєва, Є. Соботович, В.Тарасун, У.Улєнкова, Л. Цвєткова).

Метою нашого дослідження було визначити психологічні проблеми у сім'ях, які мають дитину з відхиленням у розвитку. На різних етапах роботи були використані такі методи дослідження: *теоретичні* – аналіз соціологічної, психологічної, соціально-педагогічної літератури для розкриття сутності й змісту психологічних проблем у сім'ях, які мають дитину з відхиленням у розвитку. Також були використано методи *теоретичного* аналізу (узагальнення, аналіз, синтез, класифікація, систематизація та інші). З використанням *організаційних* методів проведено порівняльний аналіз отриманих результатів.

Для проведення дослідження застосовано *емпіричні* методи: для з'ясування психологічних проблем у сім'ях, які мають дитину з відхиленням у розвитку використано *психодіагностичні* засоби: методика для вимірювання ступеня вираженості кризи батьків; методика СО-40 (доповнений варіант методики СО-25); методика «Книга життя»; тест-опитувальник батьківського ставлення А.Я. Варга, В.В. Столина; опитувальник Басса-Даркі.

Теоретичне та практичне значення дослідження полягало в тому, що: подальшого розвитку набули уявлення про психологічні проблеми у сім'ях, які мають дитину з відхиленням у розвитку у формі адресної допомоги дитині, її батькам у подоланні кризової ситуації. Дані результати дослідження можуть бути використані в процесі роботи практичних психологів з батьками, які мають дитину з відхиленнями у розвитку.

В даний час в нашій країні та за кордоном соціально прийнятним є виховання дітей з відхиленнями у розвитку. Як показують численні дослідження, таким сім'ям потрібна допомога з боку держави, суспільства та фахівців.

З іншого боку, фахівці, що працюють з проблемними дітьми, потребують допомоги батьків дитини з відхиленнями у розвитку, так як саме на останніх лежить величезна праця з виховання і повсякденного догляду за нею. Любов до дитини стимулює творчий потенціал батьків, дозволяє їм доповнити і індивідуалізувати методи і прийоми, запропоновані фахівцем. В останні роки в нашій країні швидко розвивається гнучка система інтеграції дітей з особливими потребами в загальноосвітні дитячі установи, що враховує потреби і можливості дитини та її сім'ї, розширює можливості вибору батьками адекватної стратегії виховання і навчання своїх дітей. У зв'язку з цим особливо важливою стає проблема нових технологій взаємодій батьків і фахівців, спеціалістів і сім'ї. Актуальність проблеми обумовлена необхідністю більш ранньої і активної участі батьків у корекційно-розвиваючій роботі зі своєю дитиною.

Аналізуючи отримані результати, ми виявили, що найбільш гостро криза протікає у тих родинах, які або не здатні вирішувати проблеми, в силу своїх індивідуальних особливостей, або зовсім ухиляються від їх вирішення. А найменш виражена у тих, хто позитивно оцінює теперішній час, не дивлячись на труднощі. Для родин, які є менш кризовими, тобто мають менше відчуття кризи в житті, більш значущою є здатність володіти собою, відчувати щастя та приймати безпомилкові рішення. Ті родини, які ситуаціюсприймають як менш кризову, та відчуття розпачу у них менше, приймають дитину такою, якою вона є, поважають і визнають її індивідуальність, схвалюють її інтереси, підтримують плани, проводять з нею досить багато часу. Ті батьки, які ситуацію з дитиною вважають кризовою, поводяться з дитиною авторитарно, вимагаючи від неї беззастережного послуху і задаючи суворі дисциплінарні рамки; нав'язують дитині свою волю.

Список використаних джерел:

1. Алексеенко Т.Ф. Молода сім'я в сучасному виховному процесі / Т.Ф.Алексеенко – К.: Освіта, 2006. – 451 с.

2. Архипова Є.Ф. Корекційна робота з дітьми з церебральним паралічем. – М.: Просвещение / Є.Ф. Архипова. – 2000. – 127 с.

3. Астапов В.М. Введення в дефектологію з основами нейро- і патопсихології / В.М. Астапов – М.: Просвещение. – 1990. – 356 с.

5. Бадалян Л. О. Невропатология / Л.О. Бадалян. – М.: Валдос. – 2000. – 467 с.

6. Братусь Б.С. Аномалії особистості / Б.С. Братусь. – М.: – 1998. – 385 с.

7. Гогин М.Г. Семейное воспитание глубоко умственно отсталых детей / М. Г. Гогин // Дефектология. – 2003. – № 6. – С. 34-40.

Борисова І.В.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Васильченко О.М., доктор психологічних наук, доцент

Ґендерні особливості агресивної поведінки дітей молодшого шкільного віку

Розглянуто особливості прояву агресивної поведінки молодших школярів у ґендерному контексті.

Однією з найбільш гострих проблем сучасності є підвищена агресивність дітей. Прояви агресії зустрічаються у багатьох молодших школярів. Однак у деяких дітей агресивна поведінка може стати стійкою характеристикою особистості. В результаті у дитини виникають труднощі із самореалізацією, особистістним розвитком, спілкуванням з оточуючими. Щоб мати можливість своєчасно прийняти коригувальні міри та попередити деструктивну поведінку дитини, потрібно знати і враховувати особливості прояву та причини виникнення агресивної поведінки, що значною мірою формуються під час первинної статевої соціалізації. Тому актуальним є аналіз проблеми агресивної поведінки молодших школярів у гендерному контексті.

Агресивність – це властивість особистості, що виражається в схильності до агресивних дій у процесі реалізації власних цілей. Агресивність має різні ступені проявів: від майже повної її відсутності до максимального розвитку. Відсутність агресивності призводить до пасивності: людина не може відстоювати свою точку зору, має м'який характер, нею легко маніпулювати; надмірний розвиток агресивності призводить до конфліктності, психологічних проблем, нездатності до кооперації (наводиться за: [1]).

Стать є стартовою позицією, з нею людина народжується, вона детермінована біологічними факторами: гормональним статусом, особливостями перебігу біохімічних процесів, генетичними відмінностями, анатомією. Гендер – це своєрідний підсумок соціалізації людини в суспільстві у відповідності з її статевою приналежністю.

Статева соціалізація – це входження у суспільство і активна взаємодію із соціумом чоловіків і жінок. Періоди новонародженості, раннього дитинства, дошкільний і молодший шкільний вік називають первинною соціалізацією. Тут головну роль відіграють сім'я, групи однолітків, школа та засоби масової інформації [2].

Сім'я – це перше і основне середовище, в якому дитина отримує знання про свою стать, про протилежну стать і про взаємовідносини статей. Діти засвоюють соціальні норми поведінки в процесі наслідування батьків і ототожнюють себе з ними [3]. Дитина орієнтується на прикладі батьків, намагається стати такою, як вони, переймає особливості статево-рольової поведінки одного з батьків. Надзвичайна велика роль ігор та іграшок у формуванні майбутнього чоловіка чи майбутньої жінки.

У молодшому шкільному віці велике значення має вплив вчителя і його уявлення про гендерні ролі і правильну поведінку. Вчитель може нейтрально сприймати прояви маскулінності (система властивостей особистості, що традиційно вважаються чоловічими) чи фемінності (система властивостей особистості, що традиційно вважаються жіночими) дітей, а можливо, його уявлення про поведінку дітей більш однозначні і він буде вимагати від них повного виконання саме своїх установок [4].

Однолітки як своєї, так і протилежної статі, є універсальним фактором гендерної соціалізації. В середовищі ровесників дитина демонструє себе в якості представника якоїсь статі. Оцінюючи склад тіла, поведінку дитини в світлі своїх критеріїв маскулінності-фемінності, більш жорстокіших, ніж в сім'ї, однолітки тим самим підтверджують, закріплюють чи ставлять під сумнів його гендерну ідентичність [5].

Окрім сім'ї, школи, та групи однолітків до факторів статевої соціалізації особистості можна віднести: засоби масової комунікації, рекламу, «значущі інші» (сусіди, кумири), етнос, держава, культура тощо.

Із вступом до школи пов'язані зміни в емоційній сфері дитини. Початок шкільного життя розширює сприймання оточуючого світу, збільшує досвід, набутий дитиною за межами дому, розширює коло спілкування. Все це впливає на розвиток емоційної сфери молодшого школяра. Приблизно до 10 років у дитини формується емоція, яка буде в подальшому домінуючою у її житті.

У молодшому шкільному віці основними причинами прояву агресивної поведінки є: прагнення привернути до себе увагу, прагнення отримати бажаний результат, прагнення бути головним (лідером), захист та бажання ущемити гідність іншої дитини з метою підкреслити свою перевагу.

До прояву агресивної поведінки більш схильні тривожні діти, діти з низькою самооцінкою, або навпаки із завищеною самооцінкою, діти з егоїстичними тенденціями, діти з лідерськими претензіями [6].

Для дітей молодшого віку більш характерна орієнтація на андрогінний тип поведінки, тобто не має чіткого розмежування між суто жіночим та суто чоловічим стилем поведінки, прийнятими у суспільстві. Але є випадки, коли дитина проявляє або маскулінний, або фемінний тип поводження. Якщо є чітко виражена орієнтація на фемінність у хлопчиків або дівчаток – це говорить про м'який характер, підпорядкованість іншим, нездатність відстоювати власну думку, відсутність будь-яких форм прояву агресії. Хлопчикам, та особливо дівчаткам, з чітко вираженою орієнтацію на маскулінність характерний підвищений прояв агресивних реакцій: від образи словом (лайка, глузування) до застосування фізичної сили проти іншої дитини (штовхання, побиття тощо).

Висновки. Причини виникнення агресивної поведінки дитини треба шукати у її родині, адже саме там у дитини відбувається первинна соціалізація, у тому числі і гендерна. Вступ до школи, як наступний етап соціалізації, може або підкріплювати засвоєні раніше норми, або навпаки послаблювати, тому що роль вчителя і стосунки з однокласниками починають займати визначне місце у житті дитини.

Подолання агресивної поведінки дитини – складний процес, адже йдеться про перебудову ставлень особистості та звичних способів реагування. Необхідно знайти ті «больові точки», які змушують дитину вдаватися до агресії. Тільки вивчення дитини та її оточення дає змогу вибудувати цілеспрямовану роботу з нею.

Список використаних джерел:

1. Осницкий А. К. Психологический анализ агресивнных проявлений учащихся / А. К. Осницкий // Вопросы психологии. – № 3. – 1994.

2. Лембрик С. П., Орбан-Лембрик Л. Е. Статево-рольова соціалізація: медико-біологічний та соціокультурний аспекти аналізу // Філософія, соціалізація, психологія. – Івано-Франківськ: Вид-во «Плай ПНУ», 2004.

3. Чекалина А. А. – Гендерная психология: Учебное пособие. – 2 изд. – М.: Ось, 2009.

4. Кормило О. М. Передумови і загальні тенденції розвитку емоційної сфери молодших школярів. // Зб. наук, пр.: філософія, соціол., – Психологія. – Івано-Франківськ., 2004. – Вип. 9. – Ч.2.

5. Кон И. С. Психология половых различий // Вопросы психологии. – 1981.

6. Тамара Ілляшенко. Дитяча агресія – що це? // Початкова школа. – 2006. – №1.

Будиленко І.М.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Живоглядов Ю.О., кандидат психологічних наук, доцент

Психологічний аналіз почуття гніву

Існують різні підходи щодо розуміння та визначення гніву. Гнів супроводжує, але не породжує емоційну агресію. На думку вчених, негативний афект – головний підбурювач агресивних схильностей.

Вивчення даної теми має високу актуальність, оскільки динамічний розвиток сучасного суспільства висуває до людини все більш високі вимоги. Для того, щоб бути активним учасником подій, людина має мобілізувати усі сили, як розумові, так і фізичні, що передбачає високий рівень психологічного напруження. Зміни, що відбуваються в політичній, економічній та соціальній сферах життєдіяльності людини, впливають на психологічне формування особистості. Зокрема, духовна спустошеність, цинізм, жорстокість, ворожість – це характерні ознаки розвитку сучасного суспільства. Особливо насторожує факт зростання кількості злочинів серед молоді. Чимало дітей та підлітків відзначаються підвищеною агресивністю, нервозністю, надмірною чутливістю, емоційною неврівноваженістю та вразливістю. Стрімке зростання рівня агресивності та проявів люті, гніву – одна з найбільш актуальних проблем сьогодення.

Виходячи з цих міркувань, ми взяли за ціль провести теоретичний та емпіричний аналіз гніву як складного явища, що має різні психологічні форми, динаміку, та рівні свого прояву.

Методами нашого дослідження були психологічні визначення гніву, використані методи теоретичного аналізу (систематизація, класифікація, аналіз, синтез, узагальнення). З використання морганізаційних методів проведено порівняльний аналіз прояву гніву. Для перевірки гіпотез дослідження використанні емпіричні методи: для виявлення гніву використанні психодіагностичні методи: методика «багатовимірного списку шкільної гнівливості» (MSAI); шкала орієнтації гніву (Шпілберген, Джонсон, Рассел); шкала ворожості Кука-Медлей.

Обробка результатів дослідження проведена за допомогою математико-статистичних методів (частотний аналіз, визначення середніх, кореляційний аналіз, t–критерій Стьюдента). Узагальнення результатів здійснено за допомогою інтерпретаційних методів (класифікація, узагальнення емпіричних даних).

Висновки. В результаті теоретичного та емпіричного дослідження ми прийшли до наступних висновків:

1. Вчені по-різному розуміють гнів. Так, одні розуміють гнів як емоцію, яка разом з огидою та презирством входить в комплекс ворожості; а інші – що гнів супроводжує, але не породжує емоційну агресію; гнів – це більш передбачувана емоція, яка може виражатися через образу та біль; гнів – емоційний стан, який протікає у формі афекту і спричинюється раптовим виникненням значної перешкоди на шляху задоволення надзвичайно важливої для суб'єкта потреби, має стенічний характер. Причиною гніву є фрустрація, нездоланна перешкода до досягнення будь-якої мети. Гнів можна спровокувати не лише вербально(через слово, висловлення), а й невербально(через міміку, жест, рухи тіла).

2. Гнів часто виражається в агресивній поведінці, що проявляється в різних типах агресивних реакцій, що розрізняються за спрямованістю і видами. Розподіл вияву гніву за спрямованістю такий: зовнішня (екстрапунітивна) спрямованість характеризується відкритим проявом агресії на безособові обставини; спрямованість на себе (інтропунітивна) характеризується відкритим вираженням звинувачення або вимоги, адресованій самому собі; несуб'єктна (імпунітивна) спрямованість характеризуються відсутністю агресії, звинувачень, вимог і за-

переченням проблемності ситуації або конфлікту, або вини чи відповідальності когось, вираження надії на сприятливе вирішення проблеми. Розподіл гніву за видами реакцій наступний: перешкодо-домінантний; самозахисний; настирливо-вирішуючий; афективно-динамічні реакції; поведінкові реакції.

3. В результаті емпіричного дослідження ми виявили, що індекс досвіду переживання почуття гніву в школі вищий у юнаків, ніж у дівчат. Індекс ворожості вищий у дівчат, ніж у юнаків. Також юнаки більш схильні долати гнів через вираження агресії та руйнівну поведінку. Дівчата більш схильні до позитивного подолання гніву. Показники індексів шкільної ворожості в дівчат були вищими, ніж у юнаків, а можливості вольового контролю над афектом і позитивного подолання фрустрації і гніву – також вищими. Можна зазначити, що для дівчат більш значущим є позитивне подолання гніву, при цьому вони більш проявляють себе вороже. Також можна сказати, що у стані злості та розлючуваності юнаки не частіше дівчат застосовують застосовували руйнівні стратегії вираження почуття гніву. При цьому вони гірше, ніж дівчата, переносили негативний досвід фрустрації на подібні ситуації у майбутньому.

Дівчата більш схильні до придушення гніву, ніж юнаки. Виражати гнів більш схильні юнаки. У дівчат максимально виражена ворожість. Далі йде показник цинізму і вже потім показник агресивності. По шкалам ворожості та цинізму показник є середнім з тенденцією до високого. По шкалі агресії показник також є середнім, але з тенденцією до низького рівня. Серед хлопців всі показники, окрім ворожості знаходяться на високому рівні. На першому місці знаходиться шкала цинізму (високий показник), потім агресії (середній показник з тенденцію до високого рівня), і вже потім ворожість (середній, але з тенденцією до низького рівня). Більшість юнаків нігілістично ставляться до загальноприйнятих моральних правил, відчувають іноді незадоволеність своїм положенням та бажання відплатити іншим за образу. Також хлопці схильні проявляти поведінку чи дію, спрямовану на заподіяння психологічної або фізичної шкоди, збитку або на знищення кого-небудь.

Був зафіксований статистично вірогідний взаємозв'язок між схильністю придушувати гнів («гнів всередину») та цинізмом (обернена кореляція); схильністю демонструвати гнів та ворожість (пряма кореляція); позитивним подоланням гніву (інтерналізація) та низьким рівнем ворожості, а також тенденцією до низького рівня агресії (пряма кореляція). негативним подоланням гніву (екстерналізація) та високим рівнем цинізму, а також тенденцією до високого рівня агресії (пряма кореляція).

Список використаних джерел:

1. Бандура А. Подростковая агрессия. Изучение влияния воспитания и семейных отношений: Пер. с англ. Ю. Брянцевой и Б. Красовского / А. Бандура, Р. Уолтерс. – М.: ЭКСМО Пресс, 1999. – 512 с.

2. Бэрон Р. Агрессия / Р. Бэрон, Д. Ридардсон–СПб.: ИздвоПитер, 1999. – 352 с.

3. Белая Е. Н. Теоретические основы исследования языковых и речевых репрезентаций базовых эмоций человека (на материале русского и французского языков) :дис. … канд. филол. Наук / Е. Н. Белая. – Омск, 2006. – 210 с.

4. Бреслав Г. М. Психология эмоций / Г. М. Бреслав. – М. : Смысл, 2006. – 544 с.

Гладкова Ю.О.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Васильченко О.М., доктор психологічних наук, доцент

Формування готовності до подолання маніпулятивних впливів як умова ефективності спілкування

Поняття «маніпуляція» в психологію було перенесено з техніки, етології і політології. На основі аналізу поняття маніпуляції у роботах різних авторів можна зробити висновок, що маніпуляція є видом психологічного впливу, за допомогою якого маніпулятор прагне отримати односторонній виграш.

Маніпуляція виникає тоді, коли маніпулятор формулює за адресата цілі і примушує його їх досягати. Обов'язковою умовою дієвості маніпуляції є приховування факту впливу та намірів маніпулятора. Також слід вказати і майстерність що забезпечує ефективність маніпуляції. І нарешті, слід зазначити основний ефект: внесення змін у мотиваційні структури адресата, спонукання до вчинення бажаних маніпулятором дій.

Маніпуляція, як і будь-який вид психологічного впливу, має свої підвиди. Психологічний вплив відбувається за допомогою інформаційних каналів (вербального та невербального), тому маніпуляцію поділяють на вербальну і невербальну. В «чистому» виді такі види маніпуляції зустрічаються вкрай рідко.

Також виділяють усвідомлювану і неусвідомлювану адресатом маніпуляцію. Ступінь успішності маніпуляції значною мірою залежить від того, наскільки широкий арсенал засобів психологічного впливу, використовується маніпулятором, тобто арсенал маніпулятивних технологій, і наскільки маніпулятор гнучко їх використовує.

Сукупність різних наукових поглядів і різних підходів щодо пояснення того чи іншого феномена маніпуляції можна звести до декількох груп: оперування інформацією; приховування маніпулятивного впливу, ступінь і засоби примусу.

В нашій роботі маніпуляція була розглянута як засіб впливу на особистість, групу людей, суспільство, як соціально – психологічний феномен. Розглянуті також такі питання визначення маніпуляції, як та коли вона виникає, для яких цілей використовується, за яких умов найбільш дієва, створювані нею ефекти, маніпуляція як джерело найважливіших проблеми психології впливу: перетворення інформації, наявність силової боротьби, проблеми істина-брехня і таємне-явне, динаміка переміщення відповідальності, зміни балансу інтересів тощо. Також були розглянуті причини та детермінанти виникнення маніпуляцій, маніпулятивні технології та їх характеристика, та механізми маніпулятивного впливу.

Метою дослідження нашої роботи було формування готовності до подолання маніпулятивних впливів як умова ефективності спілкування, та розгляд психологічних захистів від маніпулятивних дій. Також було дано визначення поняттю та видам психологічного захисту, наведено їх приклади. Були описані стратегії та прийоми захистів від маніпулювання в основі численних способів яких лежить шість базових захисних установок: відхід, вигнання, блокування, управління, завмирання та ігнорування,

Головним методом дослідження захисту від маніпулятивних дій було обрано форму пасивного та активного захисту від маніпуляцій після їх виявлення та розпізнання, внаслідок чого було виявлено, що при певних обставинах ефективним буде поєднання активної та пасивної

форм захисту від маніпулювання. Отже, щоб правильно вибрати форму захисту, слід адекватно оцінити ситуацію. Також були наведені приклади маніпуляцій від яких не слід захищатись.

Аналізуючи форми, методи й технології маніпулятивного впливу, можна зробити висновок, що сьогодні людина не в змозі повністю захистити себе від впливу всіх направлених на неї маніпулювань.

По-перше, кількість маніпулятивних впливів та їх різноманітність настільки великі, що складно уявити, в якому напруженні повинен перебувати адресат, аби контролювати й аналізувати всі свої стани, зміну поведінки партнера та ситуації. По-друге, часто адресат сприймає маніпулювання лише на підсвідомому рівні, навіть не здогадуючись про його присутність.

Проте, найбільш сильні та грубі впливи можна виявити, й запобігти таким діям. Для цього варто слідкувати за збереженням цілісності власного "Я", дослухатися до внутрішнього голосу та зіставляти його із зовнішньою поведінкою опонента.

Список використаних джерел:

1. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. – М., 1996. – С. 344.
2. Фромм 1989; Шостром 1992; Lentz 1989; Sheldon 1982.
3. Шиллер Г. Манипуляторы сознанием. / Пер. с англ; Науч. ред. Я. Н. Засурский. – М.: Мысль, 1980.– С.25.
4. Шостром Э. "Анти-Карнеги", г. Минск, 1999 г. .– С.45
5. Шибутани Шопенгауэр А. Эристика или Искусство спорить. С-П.,1893.
6. Шостром Э. Человек-манипулятор: Пер. с англ. – Мн.: ТПЦ «Полифакт», 1992. – С. 138.

Гура Н.А.
аспирантка
ВУЗ «Университет экономики и права «КРОК»
Научный руководитель: Сингаевская И.В., кандидат психологических наук, доцент

Факторы, влияющие на выбор и развитие карьеры

Целью нашей работы стал анализ генетического фактора, влияющего на выбор и развитие карьеры.

Иерархия факторов, способных оказывать влияние на выбор карьерной ориентации и карьерный рост представителей различных профессий, представляется одной из основных проблем организационной психологии. Анализ показал, что многие авторы, такие как Богатырева О.О., Молл Е.Г., и Шейн Э. [1-3], разделяют факторы, влияющие на выбор и развитие карьеры, на внешние и внутренние, причем доминирующими являются внутренние факторы.

Для исследования был взят генетический фактор, который был выявлен супругами Тойчами и является основой созданного ими Идеал-метода. Ключевым моментом метода является наличие генетической записи на молекуле ДНК, которая содержит информацию не только о строении тела человека и его внешности, а самое главное, жизненном опыте предков в 3-4-х поколениях, их восприятии и интерпретации жизни и себя, передаваемые по наследству, в виде закона, называемого Тойчами «паттерном». Паттерн по определению Тойчей – это модель мышления и поведения, которая записана на ДНК, и производит результат во всех сферах жизни [4].

Человеку привычно делить свою жизнь на сферы, но действие разума, как закона или паттерна, проявляется во всех сферах. Из этого следует, что профессиональная деятельность, как и семейные отношения, подчинены унаследованным законам. Эти законы непосредственно влияют на выбор профессии и развитие карьеры. Можно наблюдать династии врачей, учителей, артистов, юристов, спортсменов, певцов, танцоров и других профессий. В таких семьях профессия ребенка выбирается по умолчанию родителями, бабушками и дедушками. В данном случае прослеживается и внешний фактор – окружающая среда, в которой вырастает ребенок. Он с детства наблюдает и погружен в ментальность одного или сразу двух родителей, примеряя на себя их профессиональные роли. Если первый фактор очевиден и его можно отнести к внешнему, то второй фактор скрыт. Его можно назвать внутренним. Этот скрытый генетический фактор называется базовым внутренним желанием или направлением жизни человека или просто BID (BID, сокращение от Basic Inner Desire, авторский термин Тойчей). Таким образом, ДНК несет в себе неутоленные желания предков и передает их наследникам. Импульс этого желания столь велик, что часто продолжает действовать в течение многих столетий до тех пор, пока желание не исполнится. Как правило, потомок не осознает истинную причину своего стремления. Он будет рационализировать или оправдывать его в терминах, которые он находит правдоподобными и удобными. Однако потомок будет под контролем этого стремления, в его ли это интересах или нет [5].

Джоэл Мари Тойч и Чемпион Курт Тойч в своей книге «Из человеческой неволи к свободе» приводят пример супружеской пары, инвалидов и лежачих больных с молодости и в течение многих лет уединения. Их сын с возраста пяти лет был побужден выделиться в плавании. Он стал обладателем золотой олимпийской медали и мирового рекорда. Его достижение убедительно доказало тайную ментальную активность его отца и матери и даже его бабушек

и дедушек. Задолго до своего рождения он был запущен на орбиту своей успешной водной карьеры унаследованным BID [6].

Дочери многих некрасивых, отвергнутых родителей таким же образом выиграли конкурсы красоты и контракты на роли в кинофильмах. Потомки, рано демонстрирующие блеск, амбиции и достижения, часто делают это из-за тайного ментального вклада их родителей, бабушек и дедушек. Не информированный посторонний обычно поздравляет старших. Старшие просто являются первичной и вторичной ступенями многоступенчатой ракеты. Дети – верхняя ступень, запущенные на орбиту, предопределенную физической и ментальной активностью тех, кто предшествовал им.

Для исследования влияния генетического фактора на выбор профессии мы использовали генограмму. Генограмма авторский термин Тойчей – инструмент изображения наследственного основания интерпретации жизни и поведения. С помощью генограммы можно выявить основные модели поведения человека, называемые Тойчами – паттернами. Семьдесят процентов этих моделей основываются на наследственности и только тридцать можно отнести к влиянию окружающей среды.

Исследуя генограммы многих клиентов, мы пришли к выводу, что выбор профессии современниками, часто был обусловлен именно неосознаваемым желанием предков.

Например: в семье, проживающей несколько поколений в стесненных жилищных условиях, часто в 3-4 поколении возникает движущая сила, которая направляет разум потомка, а в соответствии с разумом и его действия, создавать много квадратных метров жилья. Такой человек, выбирает профессию, совершенно не осознавая, что им движет. Такие люди профессионально реализуются в строительной отрасли.

Часто встречающийся пример выбора профессии юриста, адвоката. Если в течение нескольких поколений предки подвергались преследованию и отбывали наказание в лагерях, то чувство несправедливости, незащищенности запечатлелось в их разуме и записалось в ДНК в виде мозговой записи и желании получить защиту, быть оправданными, реабилитированными. Потомки таких людей, как правило, правнуки, выбирают профессию юриста, адвоката. Они защищают в суде клиентов, и часто выигрывают «провальные» дела. Это происходит именно благодаря сильной движущей силе, происходящей от их предков получить защиту или восстановить справедливость.

Люди, у которых поколение за поколением отбирали землю, мечтают вернуть свое, распоряжаться землей. Такие люди, не осознавая, обучаются на землеустроителей и в течение всех жизни оформляют земельные участки другим людям, выбирая это делом своей жизни. При этом они никак не осознают, что выполняют желание прабабушек, бабушек, дедушек. Это же относится к исполнению других желаний предков. Важное значение имеет не только опыт, но и его интерпретация, поэтому, при даже очень похожем опыте, выбор у каждого человека может быть разным.

Список использованных источников:

1. Богатырева О.О. Психологические предпосылки карьерного роста // Вопросы психологии. 2008. N 3. С. 92-98.

2. Молл Е. Г. Планирование своей карьеры руководителем // Вопросы психологии 1998. № 3. – С.38.

3. Шейн Э. Концепция «карьерных якорей» // Организационная культура и лидерство. Теория и практика менеджмента. СПб.: Питер, 2002. 336 с.

4. Тойч Дж. М, Тойч Ч. К. Из жертвы – в победители. Виктимология. Сборник статей. / Пер. с англ. Б. В. Сорина, Т. М. Сориной. – М.: Т. М. Сорина, Б. В. Сорин, 2004. – 96 с.

5. Тойч Дж. М, Тойч Ч. К. Отсюда к великому счастью, или как улучшить Вашу жизнь навсегда! / Пер. с англ. Т.М. Сориной, Б.В. Сорина. – М.: Т. М. Сорина, Б.В. Сорин, 2010. – 336 с.

6. Тойч Дж. М, Тойч Ч. К. Введение в генофизику./ Пер. с англ. Т.М. Сориной, Б. В. Сорина. – М.: Сорина Т. М., Сорин Б. В., 2009. – 248 с.

Gunel Suleymanova
student
KROK University
Supervisor: Associate Prof. Soroka I.A.

Oil price as an aspect of globalization

This paper considers oil as one of the most important parts of globalization due to the close relations between oil prices and international political situation.

The world has undergone two sets of oil price spikes. The first one, in the 1973 to 1983 period, occurred after US oil supply began to decline in 1970. After 1983, it was possible to bring oil prices back to the $30 to $40 barrel range (in 2012$), compared to the $20 barrel price (in 2012$) available prior to 1970. This was done partly by ramping up oil production in the North Sea, Alaska and Mexico (sources which were already known), and partly by reducing consumption. The reduction in consumption was accomplished by cutting back oil use for electricity, and by encouraging the use of more fuel-efficient cars.

In the past three decades, the world economy has become so integrated that most products travel the world before coming home from the store. Illogical supply chains have emerged – and fossil fuels are wasted – because of price-driven production. From cars to processed foods, raw materials and labor from different countries, even different continents, are part of the production process of much of what we buy.

But cheap oil is now a thing of the past, and the cost of oil changes everything. Since 2005, we have had high oil prices back, but we have a much worse problem. The reason the problem is worse now is partly because oil supply is not growing very much, due to limits we are reaching, and partly because demand is exploding due to globalization.

Part of our problem now is that with globalization, world oil demand is rising very rapidly. Chinese buyers purchased more cars in 2012 than did European buyers. Rapidly rising world demand, together with oil supply which is barely rising, pushes world prices upward. This time, there also is no possibility of a dip in world oil demand of the type that occurred in the early 1980s. Even if the West drops its oil consumption greatly, the East has sufficient pent-up demand that it will make use of any oil that is made available to the market.

Higher prices are upsetting the global supply chains that until now considered cheap labor and raw materials more important than geography. Decades ago, Wal-Mart set the industry standard with this global supply chain model, but now industries that have made their fortunes through outsourcing are in trouble. Shipping a 40-foot container from Shanghai to the U.S. costs $8,000 now, compared to $3,000 earlier this decade. This increased shipping cost is the equivalent of a 9 percent tariff on all global trade, according to a recent report by Canadian investment bank, CIBC World Markets. The report states, “The cost of moving goods, not the cost of tariffs, is the largest barrier to global trade today” and “has effectively offset all the trade liberalization efforts of the last three decades.”

Adding to our problem is the fact that we have already extracted most of the inexpensive to extract oil because the “easy” (and cheap) to extract oil was extracted first. Because of this, oil prices cannot decrease very much, without world supply dropping off.

Instead, because of diminishing returns, needed price keeps ratcheting upward. The new “tight” oil that is acting to increase US supply is an example of expensive to produce oil – it can’t bring needed price relief.

After all, with the U.S. Energy Independence Act of 2007 setting measly policy goals – reducing U.S. emissions by just 4 percent by 2020 (compared to the EU's goal of 20 percent) – and the lack of any international climate treaty, the imperative move to green living will have to be driven by the consumer.

References:

1. 12 Negative Aspects of Globalization [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://oilprice.com/Finance/the-Economy/12-Negative-Aspects-of-Globalization.html

2. Oil Prices are Changing Globalization as we Know it [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.globalenvision.org/2008/08/05/oil-prices-are-changing-globalization-we-know-it

3. Changes in Oil Price and Economic Impacts [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://freepolicybriefs.org/2015/12/07/changes-in-oil-price-and-economic-impacts-2/

Дарага Д.Б.
магістрантка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Сингаївська І.В., кандидат психологічних наук, доцент

Психологічні особливості кар'єрних орієнтацій особистості

Висвітлено поняття кар'єри та кар'єрних орієнтацій, проаналізовано психологічні особливості кар'єрних орієнтацій особистості.

Сучасні умови розвитку ринку представляють такі вимоги до особисті, що кар'єрний ріст істотно залежить від власних зусиль спеціаліста та його кваліфікації. На здійснення кар'єри працівника впливає багато істотних моментів таких як, власні цінності, потреби, мотиви, уявлення про себе, прагнення до успіху та уникнення невдач, готовність до ризику, організаторські, комунікативні, інтелектуальні здібності та інше.

Одні вважають, що кар'єра – це шлях до успіху, досягнення видного положення у суспільстві. Це успішне просування вперед у галузі службової діяльності. Інші вважають, що кар'єра – це результат свідомої позиції і поведінки людини в галузі трудової діяльності, пов'язаної з посадовим або професійним зростанням.

Досить докладно досліджені особливості різних аспектів становлення кар'єрних орієнтацій студентів (Т.Г. Гнідина, В.А. Гупаловська, Д.О. Закатнов, Г.К. Захаров, Т.М. Канівець, Е.В. Кисельов, А.Є. Книш, О.Л. Поминова, А.П. Поплавська, О.М. Рікель, Х. Стецюк, М.В. Сурякова, Є.В. Татарінов, О.П. Терновська, Т.М. Харланова, О. Чуйко, Н.Л. Шеленкова та інші).

Слово «кар'єра» (франц. carriere) означає успішне просування в області суспільної, службової, наукової і іншої діяльності, рід занять, професію. Які критерії кар'єри, що вдалася? А критеріями кар'єри, що вдалася, є задоволеність життєвою ситуацією (суб'єктивний критерій) і соціальний успіх (об'єктивний критерій). Тобто об'єктивна, зовнішня сторона кар'єри – це послідовність займаних індивідом професійних позицій, а суб'єктивна, внутрішня сторона – це те, як людина сприймає свою кар'єру, який його спосіб професійного життя і власної ролі в ній.

Відповідно до наукових напрямків виділяють три підходи до вивчення кар'єри у психології: соціально-психологічний (Б.Г. Почебут, Л. Прокоф'єва, В.О. Чикер), управлінсько-менеджерський (А.Н. Занковський, Є. Комаров), соціально-економічний (Н. Лукашевич, О. Мол). Представниками зазначених підходів висловлюються достатньо різні погляди стосовно вивчення питань кар'єри людини.

Так, представниками соціально-психологічного напрямку кар'єра визначається як просування в організаційній ієрархії, послідовність занять протягом життя та як один із показників індивідуального професійного життя людини, досягнення бажаного статусу та відповідного рівня життя, а також досягнення визнання і слави. Науковці управлінсько-менеджерського напрямку розглядають кар'єру як сукупність посад, які працівник займає на даний момент часу (фактична кар'єра) або може займати (планова кар'єра); розглядають кар'єру як ланку, що зв'язує прагнення індивіда та соціальні системи. А представники соціально-економічного напрямку кар'єру розглядають як динаміку рівня освіти та кваліфікації працівника протягом трудового життя та посадових пересувань, а також як поведінку, пов'язану з накопиченням і використанням людського капіталу протягом робочого життя [1; 2].

Аналіз праць Д. Холла, А.Д. Кібанова, Є.О. Клімова, А.К. Маркової, Д. Сьюпера, А.Р.

Фонарьова та ін. свідчить про неоднакове розуміння різними авторами поняття «кар'єра». У науковій психологічній літературі поняття «кар'єра» трактується як:

1) вид професійної діяльності на окремих етапах трудового шляху людини;

2) професійний ріст і накопичення майстерності, професійних занять і активної життєвої позиції протягом робочого життя людини;

3) види діяльності, поєднані зі способом життя, які реалізують життєві цілі;

4) як професійний досвід конкретної людини, що стосується не тільки професії;

5) праця, робота, служба; посада; професія-покликання з включенням як службової, так і неслужбової діяльності, яка свідомо підкоряється досягненню певної мети [3; 4].

Таким чином, професійна кар'єра – це свідома поведінка людини у сфері трудової діяльності, яка пов'язана з посадовим або професійним ростом. І одночасно кар'єра – це не тільки просування службовими сходинками. Це і підвищення рівня самоповаги, самодостатності, впевненості людини у завтрашньому дні.

Розрізняють індивідуальну і професійну кар'єру. Індивідуальна кар'єра – це етапи трудового життя людини та її ділової активності. Професійна кар'єра – це свідомо обраний шлях просування без зміни своєї професії, шлях до професійної вершини кар'єри.

Кар'єрні орієнтації виникають у процесі соціалізації у результаті накопичення досвіду розвитку кар'єри, вони стійкі і можуть залишатися стабільними протягом довгого часу.

Кар'єрні орієнтації – це ціннісні орієнтації безпосередньо в кар'єрі, якими особистість керується, вибираючи, визначаючи і моделюючи свій професійний і в цілому життєвий шлях. Функцією кар'єрних орієнтацій є те, що вони виступають в якості внутрішнього джерела кар'єрних цілей людини, висловлюючи відповідно те, що є для неї найбільш важливим і набуває особистісного змісту у професійній діяльності. Система кар'єрних орієнтацій, таким чином, визначає шляхи для саморозвитку та особистісного зростання, включаючи в себе одночасно їх напрямок і способи їх здійснення, спрямованість особистості на певні норми і цінності в сфері кар'єри. У структурі професійної Я-концепції індивіда присутня не одна, а певна ієрархія кар'єрних орієнтацій, яка може незначно змінюватися під впливом життєвих обставин за низького ступеня мінливості тих чи інших домінуючих орієнтацій [5].

Існує низка факторів, що впливають на розвиток того чи іншого типу кар'єрної орієнтації. Це психологічний тип особистості, пізнавальні інтереси, нахили, професійна спрямованість, професійна мотивація. Кожна людина має набір особистісних характеристик, концепцію, мотиви, цінності, які визначають вибір кар'єри. Кар'єрна орієнтація допомагає людині реалізувати себе чи досягти самоактуалізації у професійній сфері. Це стає можливим, якщо професія обирається відповідно до власних інтересів і здібностей.

Список використаних джерел:

1. Березовська Л.І., Тангел А.А. Психологічні особливості кар'єри особистості. // Вісник Національного університету оборони України: Зб. наук. праць.– Київ: НУОУ, 2015. – №1(44). – С.212 – 217.

2. Овсяннікова В.В. Особливості професійної кар'єри особистості. // Проблеми сучасної психології : зб. наук. пр. / Ін-т психології ім. Г. С. Костюка НАПН України, Держ. вищ. навч. закл. «Запоріз. нац. ун-т». – Запоріжжя: ЗНУ, 2013. – № 1. – С. 91-104.

3. Книш А.Є. Особливості кар'єрних орієнтацій студентів-випускників, що обирають спеціалізацію психолога-тренера. // Вісник Харківського національного педагогічного університету ім. Г.С. Сковороди. ХНПУ, 2013. − С. 125-133.

4. Почебут Л.Г., Чікер В.А. Організаційна соціальна психологія / Л.Г. Почебут, В. А. Чікер – СПб: Речь, 2000. – 302 с.

5. Петровська І.Р. Психологічні особливості кар'єрних орієнтацій студентів-психологів. // Молодий вчений. – 2015. – № 2. – С. 224-227.

Zinchenko Oleksandra
student
KROK University
Supervisor: Associate Prof. Soroka I.A.

The psychology of colour in marketing and branding

This paper is about How Psychology of Colour affects Marketing and Branding, the importance of colours in branding and properties of colours.

The psychology of colour as it relates to persuasion may be one of the most interesting aspects of marketing. For businesses, the colours are carefully chosen to represent a brand. The strategic use of colours can be used to enhance a customer's mood and actions because of the psychological influence the colour has on the viewer's mind. The research has shown that 93% of shoppers will look at the visual appearance of your company's logo, website, brochures, or catalogs and then decide whether or not to make a purchase. The purchase is based on the first impression of how they perceive and feel about your brand.

There are some companies that undervalue how important the psychology of colour is when it comes to branding. They assume that if the colours look good, then that's all they really need to worry about. The following are a few examples of how colours can provoke certain emotions:

Red is probably still one of the best marketing colours you can use to attract more attention. It's associated with passion and excitement as well as with creating a sense of urgency, making it an excellent colour option for limited time promotions or clearance sales. The colour red is also linked with your appetite, which is why many fast food restaurants make use of the colour in their branding. In fact, the biggest fast food chains in the world use red in their logos, such as McDonald's, Burger King, KFC, Pizza Hutz, and Dominoes.

Blue is related to feelings of tranquility, peace, and reliability. You won't see many fast food restaurants using blue in their logos due to the fact that it is linked with curbing your appetite. However, because it is related to reliability, dependability and trust, you'll find that almost every major social media network uses blue as their primary branding colour, including the top three social platforms – Facebook, Twitter, and LinkedIn.

Green is associated with nature, health, tranquility, and power. Its association with nature is pretty obvious and is one of the main reasons why you see companies or organizations that have to do with the environment use the colour green in their branding; for example, the Environmental Protection Agency. A good example of a company that uses green to show its power is John Deere. They produce farm machinery and lawn machinery (there's the nature link as well) that they want to associate with power, which is why all of their lawn mowers and tractors are painted green.

Purple is linked to royalty, respect, wisdom, and luxury. It's why the colour is often found on the garments of kings and queens hundreds of years ago. The colour is also said to stimulate creativity and problem solving. Hallmark is a company that uses purple in order to elicit feelings of nostalgia and luxury – they even incorporate a crown into their logo! Asprey of London is another excellent example. They have been supplying royal families with crowns, scepters and more since the 1700s, making their use of purple even more appropriate.

Orange and Yellow – these two colours are very cheerful and are known for promoting optimism. They are also known for creating a certain feeling of anxiety, which is used by companies to incite impulse buying.

Yellow is also said to catch the eye quicker than any other colour. It's one of the reasons why this is also a colour often used by many companies to signify optimism, enlightenment, and happiness. The colour orange can be found in the branding of many sports teams – optimism is a big part of sports since only one team can be a champion in any given year.

Black is a tricky colour since it can be overwhelming if used too often. However, its use is associated with authority, boldness, elegance, and tradition. For example, Adidas is probably one of the most famous manufacturers of sports clothing and sports shoes. As you can see from their logo, Adidas has three black stripes on everything that they produce. According to Adidas, the purpose of choosing the colour black is for motivating the youth to engage themselves more actively in athletics.

White is linked to purity, simplicity, safety, and cleanliness, as well as sparking creativity due to the fact that it can be perceived as a clean slate. One of the most well-known brands to use white is Apple. Their use of white for their branding is so successful that if you see someone with a white phone or a white notebook, odds are you'll assume it's an Apple product.

References:

1. How Psychology of Color Affects Marketing and Branding [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://seopressor.com/blog/psychology-of-color-in-marketing/

2. Marketing and Branding Strategy: The Psychology of Color [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.aabacosmallbusiness.com/advisor/marketing-branding-strategy-psychology-color-233043293.html

Іванова В.О.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Ткач Р.М., кандидат психологічних наук

Психологічна роль батька в формуванні жіночої ідентичності дівчинки

В даному дослідженні розглянуто розвиток жіночої ідентичності та вплив батька на її формування у дівчинки.

Актуальність дослідження. Дослідження становлення жіночої ідентичності здебільшого відштовхуються від питання відмінностей у процесі гендерного розвитку чоловіків і жінок. Так, одні автори апелюють до соціальних детермінант формування гендеру особистості, пояснюючи особливості становлення жіночої ідентичності вихованням та культурними традиціями. Інші ж автори схильні пояснювати особливості становлення жіночої ідентичності вродженими характеристиками і звертаються до фізіології та психофізіології жіночої статі, так званого жіночого начала. В той же час, відсутні комплексні дослідження щодо психологічної ролі батька в формуванні жіночої ідентичності дівчинки, що і зумовлює дане дослідження.

Мета дослідження полягає у визначенні сутності жіночої ідентичності та у з'ясуванні психологічної ролі батька у формуванні жіночої ідентичності дівчинки. ***Методи дослідження*:** теоретичний аналіз наукової літератури з теми дослідження, а також інформаційно-пошукова діяльність.

Розглядаючи сутність та зміст ідентичності особистості, ми з'ясували, що поняття ідентичності має давню історію дослідження, починаючи з періоду античності. У сучасній психологічній науці ідентичність визначають як почуття самототожності, власної істинності, повноцінності, причетності до світу та до інших людей; почуття набуття, адекватності та стабільного бачення себе, володіння особистістю власним «Я», незалежно від зміни оточуючої ситуації; це здатність особистості до повноцінного вирішення завдань, які постають перед нею на кожному етапі розвитку[1]. Сам же процес формування ідентичності не є одиничним актом, це серія взаємопов'язаних виборів, за допомогою яких людина приймає свої власні цілі, цінності та переконання. Існує чимало підходів щодо класифікації видів ідентичності [2].

Визначаючи основи гендерної ідентичності, ми дізналися, що гендерна ідентифікація – це процес формування ґендерної ідентичності як відповідності людини певній статі, самоідентифікація з певним ґендером, самовідчуття у якості чоловіка або жінки, усвідомлення і прийняття своєї чоловічої або жіночої ролі [3]. Процес ґендерного розвитку, як поєднання соціально обумовлених варіантів статевих ролей і статево-рольової поведінки, реально відбувається в контексті процесу соціалізації, а гендерна соціалізація – це засвоєння та відтворення притаманних певному соціальному довкіллю статево співвіднесених нормативів поведінки [4].

З'ясовуючи особливості жіночої ідентичності, можемо відзначити, що жіноча ідентичність – це категоризація себе як представниці жіночої соціальної групи [5]. Формування жіночої ідентичності відбувається завдяки особливостям соціалізації дівчаток з дитячого віку, тому що батьки створюють гендерно-нормований образ новонародженої дитини (бантики, довге волосся, плаття), а також заохочують гендерно-нормовану поведінку (нерішучість, емпатійність, пасивність тощо) [6]. Надалі «бути дівчинкою» «допомагають» інститути соціалізації, найважливішими агентами яких є ровесники, а також ЗМІ, які найбільш жорстко відстоюють гендерні рольові стереотипи [7].

Наразі ж сучасне суспільство пред'являє до поведінки дівчаток менш тверді нормативні вимоги, ніж до поведінки хлопчиків; крім того, з дитинства дівчаток оточують вихователі-жінки, з якими дівчинка може ідентифікувати себе [8]. Однак менша цінність «жіночого» у суспільстві утруднює розвиток позитивної Я-концепції дівчинки, породжуючи проблеми зі становленням жіночої ідентичності [9].

Дослідивши формування жіночої ідентичності на різних етапах розвитку дівчинки, ми дізналися, що формування прийнятного жіночності або жіночої ідентичності починається з первинної жіночності (ядра статевої ідентичності) [10]. Рання ідентифікація дівчинки-дитини з матір'ю робить важливий внесок у її первинне відчуття приналежності до жіночої статі. Формування образу тіла є важливою складовою частиною на шляху до первинної жіночності, іще у дитинстві дівчинка дізнається про відмінності свого тіла від тіла хлопчика. У подальшому дівчинка починає ідентифікуватися (часто несвідомо) з материнською манерою взаємодії з оточуючими і з материнським турботливим ставлення до неї самої. Бажання мати дитину і гра в турботу й догляд за нею триває як вираження жіночої статевої ролі. Едіпів розвиток у дівчинки припускає все більше сприйняття батька як об'єкта любові. Так дівчинка робить перший головний крок на шляху до остаточної гетеросексуальної орієнтації. Остаточна жіноча ідентифікація дівчинки встановлюється до кінця підліткового періоду.

Розглядаючи позицію батька в сучасній сім'ї, зауважимо, що сьогодні чоловік перебуває в досить складному становищі, тому що все те, що протягом цілих сторіч уважалося незмінним і правильним, наразі перебуває під сумнівом і постійно змінюється – його права чоловіка, правила взаємин з жінками і, звичайно, його роль як батька [11]. Нинішній чоловік зовсім не відчуває себе в безпеці в родині, у ньому немає колишньої впевненості, оскільки сімейні ролі перестали бути явними, ясними й соціально визначеними. На жаль, сьогодні роль батька втратила на сьогоднішній день стійкі рамки й передані колишніми поколіннями традиції, які раніше підтримували її, однак вона залишається й понині цінним і абсолютно необхідним для підтримки сімейної рівноваги соціальним інструментом [12].

Визначаючи особливості психологічного впливу батька на формування жіночої ідентичності дівчинки, ми можемо стверджувати, що батько відіграє важливу роль у формуванні жіночої ідентичності дівчинки-дочки. Теплі відносини дівчинки з батьком, які приносять задоволення, допомагають їй пишатися своєю жіночністю, сприяють прийняттю себе як жінки й більш легкій гетеросексуальній адаптації. Батько сприяє формуванню уявлень у дівчинки про мужність і жіночність. В той час, коли дівчинка поступово входить у світ відносин із протилежною статтю, саме батько може багато чого підказати й від багато чого застерегти. Саме батько може показати дівчинці, що чоловічий світ не є ворожим, що чоловік і жінка – різні, але в той же час рівноцінні поняття.

Список використаних джерел:

1. Адлер А. Наука жить / А. Адлер. – К., 1997. – 102 с.
2. Берн Ш. Гендерная психология / Ш.Берн. – СПБ.: Прайм-Еврознак, 2004. – 320 с.
3. Говорун Т. В. Ґендерна психологія: навч. посібник / Т.В. Ґоворун, О.М. Кікінеджі. – К. : Видавничий центр «Академія», 2004. – 307 с.
4. Иванова Н.Л. Структура социальной идентичности: проблема анализа // Психологический журнал. – 2004. – № 1. – С.52-60.
5. Клецина И.С. Психология гендерных отношений: Теория и практика. – СПб.: Алатея, 2004. – С.45.
6. Кон И.С. Психология половых различий / И.С.Кон // Вопросы психологии. – 1981. – №2. – 47-57 с.
7. Фрейд З. «Я» и «Оно» / З. Фрейд. – Тбилиси, 1991. – 398 с.
8. Хорни К. Женская психология / К. Хорни. – СПб., 1993. – 222 с.
9. Чугунова Е.М. Папина любовь: о роли отца в жизни каждой девушки // Вопросы психологии – 2008 – № 1.2 – С. 15-18.
10. Шлотгауэр А. Влияние отца на психосексуальное развитие дочери // Психологические исследования – 2010 – №6 –С.17-21.
11. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризисы / Э. Эриксон. – М., 1996. – 344 с.
12. Юнг К. Психология бессознательного / К. Юнг – М., 1994. – 320 с.

Кириловець О.С.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Васильченко О.М., доктор психологічних наук, доцент

Аналіз досліджень уявлення про сімейні стосунки в осіб з різним сімейним статусом

Сучасна українська сім'я переживає складні часи, пов'язані з трансформацією цінностей, погіршенням показників її психічного здоров'я. Проте ці неминучі зміни важливі для її оновлення, для переходу на новий оптимальний рівень функціонування .

Відповідно до вищевказаного важливим аспектом є підготовка сучасної молоді до подружнього життя, формування у молодих чоловіків та жінок адекватних уявлень про шлюб та сімейні відносини, про сам інститут сім'ї.

Актуальність теми. Молоді люди усвідомлюють значення сім'ї як середовища, котре сприяє особистісному комфорту, забезпечує моральну та емоційну підтримку членів родини. На їхню думку, сім'я повинна будуватися на цінностях любові, поваги, довіри та взаємної відповідальності.

Разом з тим, соціально-побутове середовище, в якому існує сім'я, характеризується переліком специфічних рис, які відрізняють його від інших сфер життя людини, і визначає ряд типологічних якостей особистості. Побутова діяльність, спрямована на виконання сімейних обов'язків, сприяє появі в структурі особистості як позитивних рис, так і негативних якостей: споживчої спрямованості, пияцтва, насильства й ін. Виділення типологічних якостей особистості, породжуваних соціально-побутовим середовищем, допомагає визначити задачі психопрофілактики сімейно-побутових розладів у цій сфері.

За ствердженням О. Я. Кляпець, Т. М. Титаренко, сім'я є системою, і зміни в одній її структурній частині призводять до компенсаторних змін в інших складових сім'ї. Отже, психологічне здоров'я сімейної структури в цілому обумовлюється гармонійністю, благополуччям кожної її підструктури (подружньої, дитячої, батьківсько-дитячої) та окремих членів.

Крім того, О. Я. Кляпець, Т. М. Титаренко зазначають, що сім'я є системою, що перебуває певною мірою в рівновазі, однак сама ця рівновага є рухливою, живою і такою, що постійно оновлюється. Зміна соціальної ситуації, розвиток сім'ї чи одного члена, або, навпаки, негативні зміни, призводять до перебудови всієї системи внутрішньо сімейних відносин і формують умови для появи якісно інших взаємин, іноді діаметрально протилежних до тих, що існували раніше.

Нормальне функціонування сім'ї, що визначає рівень і якість подолання нею труднощів, залежить від того, наскільки успішно вона виконує свої головні функції. Функції сім'ї – це діяльність сім'ї, спрямована на задоволення особистісних потреб її членів і суспільства в цілому

Відповідно ***мета роботи*** – провести емпіричне дослідження уявлень про сімейні стосунки в осіб з різним сімейним статусом.

Об'єкт дослідження – Вибіркову сукупність склали: 40 опитаних – 20 чоловіків (10 одружених, 10 не одружених), 20 жінок (10 заміжніх, 10 не заміжніх). Вік опитуваних – від 25 до 45 років.

Предмет дослідження – Процедура дослідження включала опитування учасників, отримання та обробку результатів, встановлення на основі цих даних характерних особливостей уявлень про сімейні стосунки в осіб з різним сімейним статусом.

Для проведення дослідження було обрано наступні психодіагностичні методики: «Сімейні цінності» (С. С. Носов); «Розуміння, емоційне тяжіння, авторитетність» (А. М. Волкова); «Спілкування в сім'ї» (Ю. Є. Альошина Л. Я. Гозман, О. М. Дубовська); «Методика на визначення особливостей розподілу ролей в сім'ї» (Ю. Є. Альошина, Л. Я. Гозман, О. М. Дубовська).

Висновки. Нормальне функціонування сім'ї, що визначає рівень і якість подолання нею труднощів, залежить від того, наскільки успішно вона виконує свої головні функції щодо особистості та щодо соціуму.

Основним фактором, що визначає психологічне благополуччя родини є характер взаємин між подружжям, на який значною мірою впливають емоційний стан кожного із шлюбних партнерів, їх задоволеність собою, партнером і стосунками.

Також гармонійність стосунків у сім'ї залежить від причини виникнення основних конфліктів та обраних подружжям стратегій їх подолання (продуктивних чи не продуктивних, активних чи пасивних).

Психологічні дослідження шлюбно-сімейних уявлень студентської молоді свідчать про надмірну вимогливість дівчат до партнера – ідеал чоловіка у жіночих уявленнях часто постає суперечливим і поєднує в собі протилежні риси. Юнаки ж показують неузгодженість образів партнерки, з якою б хотілось спілкуватись та майбутньої дружини – образ дівчини, яка може привернути увагу юнака і зацікавити його у спілкуванні значно відрізняється від образу дівчини, яку хлопці прагнуть бачити своєю дружиною в майбутньому.

Очевидно, що завищені вимоги до майбутнього сімейного життя у поєднанні з недостатнім уявленням молоді про можливі майбутні труднощі та невміння їх долати у конкретних життєвих ситуаціях, не здатність до вибору адекватного стилю поведінки у вирішенні конфліктів, відіграють не останню роль серед факторів, що дестабілізують сім'ю.

Зі вступом у шлюб та роками подружнього життя ідеали чоловіка/дружини суттєво змінюються і стають більш об`єктивними та наближеними до буденного життя.

Список використаних джерел:

1. Андреева Т. В. Психология современной семьи : монография / Т. В. Андреева. – СПб. : Речь, 2005 – 436 с.

2. Водопьянова Н. Е. Синдром выгорания: диагностика и профілактика / Н. Е. Водопьянова, Е. С. Старченкова. – СПб. : Питер, 2008. − 358 с.

3. Волошок О. Психологічний зміст шлюбно-сімейних настанов у період ранньої дорослості / О. Волошок, Н. Ільчишин // Український науковий журнал «Освіта регіону. Політологія. Психологія. Комунікації». – 2013. – № 2. – С. 200.

4. Волошок О. В. Психологічні особливості диспозиційної системи особистості у функціонально неспроможній родині : автореф. дис… канд. психол. наук: 19.00.05 / Ін-т психології Г. С. Костюка. – К., 2006. – 22 с.

5. Голод С. И. Семья и брак: историко-социологический анализ / С. И. Голод. – Спб. : Петрополис, 1998 − 272 с.

6. Гупаловська В. А. Професійна самореалізація як чинник становлення особистості жінки : автореф. дис. канд. психол. наук : 19.00.01 / В. А. Гупаловська ; Інститут психології ім. Г. С. Костюка АПН України. – К., 2005. – 25 с.

7. Донець О. Сімейний статус жінки як чинник її самосприйняття / О Донець // Психологічні перспективи. Спецвипуск. – 2012. – С. 30−39.

8. Дружинин В. Н. Психология семьи / В. Н. Дружинин. – Екатеринбург : Деловая книга, 2000. – 208 с.

Костирко С.Р.
магістрант
ВНЗ «Національний Технічний Університет України
«Київський Політехнічний Університет ім. Ігоря Сікорського»
Науковий керівник: Винославська О.В., кандидат психологічних наук, професор

Особливості застосування словесних предикатів студентами в процесі міжособистісного спілкування

У зв'язку з існуванням індивідуальних особливостей застосування словесних предикатів студентами автор наголошує на необхідності їх збалансованого використання у міжособистісному спілкуванні.

Спілкування – це процес взаємодії між людьми, в процесі якого виникають, виявляються і формуються міжособистісні відносини. Важливим при цьому є володіння знаннями про специфіку застосування партнерами словесних предикатів у вербальному і письмовому мовленні. Отже, *мета* нашого дослідження полягала у вивченні відмінностей у вживанні словесних предикатів студентами ВНЗ, зокрема юнаками і дівчатами.

Основним *методом* дослідження виступив контент-аналіз творів, написаних студентами під час тренінгу [1], спрямованого на формування:

а) знань про провідні модальності сприймання і переробки інформації особистістю (візуальну, аудіальну і кінестетичну);

б) навичок аналізу написаних творів на наявність у них словесних предикатів зазначених модальностей;

в) умінь оптимального вибору предикатів у процесі написання творів відповідно до потреб тієї чи іншої ситуації.

У дослідженні, що проводилося в протягом 2016 навчального року, взяли участь 200 студентів-магістрантів, з них 100 юнаків і 100 дівчат. Тренінг проводився у два етапи. На першому етапі респонденти писали твір-розповідь на вільну тему приємного змісту. Далі проводилася міні-лекція щодо визначення модальностей словесних предикатів і опису алгоритму їх знаходження у написаному творі. Потім студенти самостійно перевіряли свої твори на наявність в них словесних предикатів і підраховували їх кількість відповідно до належності до тієї чи іншої модальності (I зріз). На завершення першого етапу тренінгу в кожній академічній групі проводилося групове обговорення отриманих студентами результатів, яке яскраво продемонструвало існування індивідуальних особливостей у застосуванні ними словесних предикатів.

На другому етапі учасникам тренінгу було роз'яснено необхідність збалансованого використання ними словесних предикатів у міжособистісному і особистісно-груповому спілкуванні. Після цього перед студентами було поставлене завдання доповнити написаний твір словесними предикатами тих модальностей, які у першому варіанті твору були представлені найменше. Підрахунок кількості використаних словесних предикатів у доповненому варіанті творів здійснювався студентами аналогічно (II зріз).

Результати I й II зрізів щодо наявності словесних предикатів різних модальностей у творах студентів, як юнаків так і дівчат, представлено в таблиці у відсотках від загальної кількості використаних предикатів. В цілому, до проведення тренінгу, і в юнаків, і у дівчат провідною виявилася кінестетична модальність. Водночас, був зафіксований більш інтенсивний прояв візуальної модальності у студентів-юнаків і аудіальної модальності у студентів-дівчат.

Таблиця

Співвідношення словесних предикатів при написанні творів студентами, %

Модальність	Предикати			
	Юнаки		Дівчата	
	І зріз	ІІ зріз	І зріз	ІІ зріз
Візуальна	42.11	31.58	28	34.29
Аудіальна	5.26	31.58	20	34.29
Кінестетична	52.63	36.84	52	31.43

Щодо юнаків, аналіз наведених даних дозволяє стверджувати, що у першому варіанті їхніх творів домінуючою була кількість словесних предикатів кінестетичної модальності, потім візуальної модальності, а найменшою – кількість словесних предикатів аудіальної модальності. Після міні-лекції та групового обговорення отриманих результатів у текстах виправлених творів відбулися певні зміни. Кількість словесних предикатів кінестетичної модальності залишилася домінуючою, але кількість словесних предикатів аудіальної і візуальної модальностей зросла і знаходиться у збалансованому співвідношенні з кількістю предикатів кінестетичної модальності.

Щодо дівчат, аналіз кількості застосованих ними у творах словесних предикатів на І етапі виявив, що домінуючою є кількість словесних предикатів кінестетичної модальності, на другому місці – кількість словесних предикатів візуальної модальності, на третьому – аудіальної. Після міні-лекції та групового обговорення отриманих результатів у текстах виправлених творів відбулися наступні зміни. Домінуючою стала кількість словесних предикатів візуальної й аудіальної модальностей, а кількість словесних предикатів кінестетичної модальності хоча і стала меншою, але збалансоване співвідношення між кількістю предикатів різних модальностей у дівчат виявилося трохи кращим, аніж в юнаків.

Висновки. 1. Дослідження підтвердило існування індивідуальних особливостей у застосуванні студентами словесних предикатів різних модальностей, а також певні відмінності між юнаками і дівчатами щодо провідних модальностей. 2. Проведення тренінгу за описаною програмою дозволило сформувати у студентів вміння збалансовано застосовувати словесні предикати різних модальностей в процесі здійснення ними міжособистісного спілкування.

Список використаних джерел:

1. Винославська О.В. Крос-культурні відмінності у застосуванні словесних предикатів у діловому мовлені / О.В. Винославська, Л. Шань // Викладання психолого-педагогічних дисциплін у технічному університеті: методологія, досвід, перспективи. – Тези VI Міжнародної науково-методичної конференції (13-14 жовтня 2009 р.) / За наук. ред. О.В.Винославської, Г.В.Ложкіна. – К: «Азимут Україна», 2009. – С. 17-18.

Котуза А.А.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Петрунько О.В., доктор психологічних наук,
професор кафедри психології

Психологічні особливості профілактики та подолання професійного вигорання у медичних працівників

Визначено синдром професійного вигорання медичних працівників та показано ступінь і тенденцію поширення цього синдрому серед сучасних лікарів і медичних сестер. Емпірично досліджено особливості прояву синдрому професійного вигоряння у медичних працівників за трьома показниками: емоційне виснаження, деперсоналізація, редукція професійних досягнень. Означені можливі підходи до профілактики і психокорекції синдрому професійного вигорання.

Попри свою надзвичайно важливу функцію у суспільстві, станом на сьогоднішній день медичні працівники є одним з найменш захищених прошарків населення те тільки в соціально-економічному й професійному відношенні (Большакова Т.В., 2004, Винокур В.А., 2008; Кайбишев В.Т., 2007), а й у психологічному смислі. Це створює досить стійкий стан дезадаптації і стресу, який на рівні окремих особистостей часто виявляється як синдром професійного вигорання [1, 2, 3].

Експерти ВООЗ визначають «синдром професійного вигоряння» як фізичне, емоційне та/або мотиваційне виснаження, що характеризується порушенням продуктивності в роботі, втомою, безсонням, підвищеною схильністю до соматичних захворювань, що часто супроводжується психоемоційними розладами, суїцидальними думками і діями, вживанням штучних стимуляторів настрою тощо. У Міжнародній класифікації хвороб – X перегляду «синдром вигоряння» віднесений у діагностичний таксон Z 73 – «Проблеми, пов'язані із труднощами керування своїм життям» (burnout). А це досить складна соціально-психологічна проблема.

За даними спеціальних досліджень, синдром професійного вигорання є нині досить поширеним явищем. За даними окремих досліджень (Арутюнов А.В., 2004; Большакова Т.В., 2004; Водоп'янова Н.Е. 2005; Коганова И. Н., 2005), синдром професійного вигорання може розвиватися в 30-50 % лікарів різних спеціальностей [1, 3, 4, 6]. Можна припускати, що в періоди серйозних суспільних криз ці показники істотно зростають. Так у результаті здійсненого авторами цієї статті анкетування медичних працівників було встановлено, що від 62 до 74% лікарів та 72-74% медичних сестер мають ознаки професійного вигорання.

Спираючись на ці дані, можна впевнено говорити, що нині надзвичайно актуальними є питання, пов'язані з розробкою: 1) ефективних програм профілактики професійного вигорання; 2) системних заходів з психокорекції цього явища. І саме в цьому полягала головна мета нашого дослідження.

Цим завданням передувала комплексна психологічна діагностика синдрому професійного вигорання у медичних працівників вищої і середньої ланки типових лікувальних закладів м. Одеси. Усього в дослідженні взяли 110 осіб, з яких 80 лікарів та 30 старших медичних сестер, що працюють у хірургічних відділеннях. Середній вік лікарів 43,5 років, середній вік старших медичних сестер – 38,5 років. Середній стаж роботи тих і тих – 17 років. Розподіл вибірки за статтю: 72% чоловіки та 28 % жінки.

Методи дослідження становили три групи: 1) теоретичні (аналіз, синтез, порівняння); 2) емпіричні (анкетування, тестування, бесіди); 3) методи математичного аналізу. Оптимальним методом діагностики синдрому професійного вигорання медичного персоналу є тест «Maslach Burnout Inventory» (MBI) К. Маслач в адаптації Н. Е. Водоп'янової, який і було використано в даному дослідженні як основний.

Результати та їх обговорення.

Результати анкетування лікарів-хірургів та медичних сестер (за тестом К. Маслач) на предмет визначення синдрому професійного вигорання представлено в наведених нижче таблицях 1 та 2.

Таблиця 1

Дані синдрому професійного вигорання у лікарів за тестом К. Маслач

Показник синдрому «професійного вигорання»	M ± m, бали	Рівень вираженості, %		
		Низький	Середній	Високий
Емоційне виснаження	25,6 ± 0,6	38	55	7
Деперсоналізація	9,2 ± 0,4	32	45	23
Редукція професійних досягнень	35,7 ± 0,6	26	54	20

Таблиця 2

Дані синдрому «професійного вигорання» у старших медичних сестер за тестом К. Маслач

Показник синдрому «професійного вигорання»	M ± m, бали	Рівень вираженості, %		
		Низький	Середній	Високий
Емоційне виснаження	28,1 ± 0,3	28	35	37
Деперсоналізація	13,7 ± 0,8	27	31	42
Редукція професійних досягнень	35,7 ± 0,6	26	54	20

Як свідчать отримані емпіричні дані, 62% лікарів мають середній та високий рівень вираженості емоційного виснаження; 68% мають виражені ознаки деперсоналізації та 74% осіб мають ознаки редукції професійних досягнень (табл. 1). Ще песимістичніші ці результати на вибірці медичних сестер (табл. 2): 72% з них мають середній та високий рівень вираженості емоційного виснаження; для 73% характерні виражені ознаки деперсоналізації, а 74% медичних сестер мають ознаки редукції професійних досягнень. Таким чином і лікарі і старші медичні сестри становлять так звані «групи ризику» і потребують спеціальних заходів із психокорекції.

На думку Л.С. Сергєєва (2006), первинна профілактика професійного вигорання передбачає розв'язання кількох завдань: 1) попередження патогенного впливу умов праці; 2) виявлення чинників ризику; 3) організація заходів щодо підтримки й зміцнення здоров'я; 4) проведення заходів з підвищення кваліфікації медичних працівників; 5) провадження програм професійного самозбереження; 6) проведення первинної професійної орієнтації й професійного відбору [6; 7; 8].

Сучасний підхід до психологічної корекції синдрому професійного вигорання передбачає реалізацію трьох взаємопов'язаних напрямів: 1) комплексної оцінки функціонального й психоемоційного стану осіб з ознаками професійного вигорання; 2) симптоматичної психологічної корекції патопсихологічних розладів і граничних станів та лікування супутніх соматичних розладів; 3) формування нових адаптивних стратегій в учасників соціально-психологічних програм із застосуванням індивідуальних, групових та інтерактивних методів та з урахуванням статевих, вікових, гено- та фенотипічних їх особливостей [1; 2; 3; 4].

Висновки. 1. Одною з імовірних груп ризику, що є досить уразливою на виникнення синдрому професійного вигорання, є медичний персонал вищої і середньої ланок лікувальних закладів (хірургічного, анестезіологічного та управлінського профілів), фахова діяльність якого пов'язана з високою відповідальністю, інтенсивним психологічним та психофізіоло-

гічним навантаженням та високою емоційною наругою при одночасній відсутності в нього суб'єктивного відчуття соціальної захищеності.

2. Враховуючи те, що синдром професійного вигорання у медичного персоналу часто є станом психолого-поведінкових, емоційних та соматичних змін організму фахівців, зумовлених соціальними умовами життя та особливостями професії, цей стан потребує особливої уваги з огляду на його профілактику і психологічну корекцію.

3. Заходи з подолання професійного вигорання медичних працівників насамперед мають бути спрямовані на формування комплексу заходів із психологічної корекції психоемоційних та інших психологічних розладів та різноманітних граничних станів, у тому числі й лікування супутніх соматичних захворювань, а також на формування нових адаптивних стратегій і стилів поведінки медичного персоналу в умовах професійної діяльності за допомогою соціально-психологічного тренінгу поведінки.

Список використаних джерел:

1. Большакова Т. В. Личностные детерминанты и организационные факторы возникновения психического выгорания у медицинских работников:автореф. дис. .канд. мед. наук / Большакова Т. В.; Яросл. гос. ун-т. Ярославль, 2004. – 26 с.

2. Винокур В. А. Профессиональное «выгорание» и состояние здоровья медицинских работников / В. А. Винокур // Новые СПб. врачебные ведомости. 2008. – № 1. – С. 82-92.

3. Кайбышев В. Т. Стратегия и принципы управления психосоциальными факторами профессионального риска врачей: автореф. дис. .д-ра мед. наук / Кайбышев В. Т. М., 2007. – 46 с.

4. Арутюнов А. В. Изучение синдрома эмоционального выгорания у врачей-стоматологов и методы его профилактики : автореф. дис . канд. мед. наук / Арутюнов А. В. ; Ин-т повышения квалификации ФМБА России. М ., 2004. -27 с.

5. Водопьянова Н. Е. Синдром выгорания: диагностика и профилактика / Н. Е. Водопьянова, Е. С. Старченкова. СПб. : Питер, 2009. – 336 с.

6. Корганова И. Н. Социально-психологические особенности профессиональной деятельности медицинского персонала отделений с высоким уровнем летальности в современных условиях: автореф. дис. .канд. мед. наук / Корганова И. Н. Волгоград, 2004. – 27 с.

7. Оценка профессионального выгорания у медицинских работников: методические рекомендации / В. И. Евдокимов, И. Э. Есауленко, А. И. Губин, В. И. Попов; Воронеж, гос. мед. акад.им. Н. Н. Бурденко. Воронеж-СПб.: Политехника-сервис, 2009. – 82 с.

8. Орёл В. Е. Синдром психического выгорания личности / В. Е. Орёл. М. : Ин-т психологии РАН., 2005. – 330 с.

Коцар Т.В.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Живоглядов Ю.О., кандидат психологічних наук, доцент

Психосоматичні розлади та особливості їх корекції

Розглядається зміст поняття психосоматика, психосоматичний розлад, психотерапія, психопрофілактичні заходи, психокорекція.

Психосоматика (грец. psyche – душа, soma – тіло) – напрям у медицині і психології, що займається вивченням впливу психологічних (переважно психогенних) чинників на виникнення і подальшу динаміку соматичних захворювань.

Систематичне клінічне та експериментальне дослідження взаємодії між душею і тілом – один з новітніх напрямків у медицині – що стало можливим після усунення філософської плутанини щодо їх визначень.

На порозі XXI століття прискорення науково-технічного прогресу досягло небувалих масштабів. Супроводжуючі його індустріалізація, урбанізація, прискорення темпів життя зумовили чітке проявлення побічних виявів технічної революції. З одного боку вона різко послабила фізичну працю, підвищила можливість задоволення потреб людини, з іншого – призвела до зміни нашого способу життя, характеру і змісту праці, порушення екологічної ситуації, а разом з тим до переоцінки життєвих цінностей, розвитку бездуховності, озлобленості, недовіри, дефіциту доброти, все частішому виникненню стресу і його шкідливих наслідків.

В сучасної людини рівень самосвідомості різко зріс. В зв'язку з розвитком цивілізації, щодня переживаючи у багато разів більше стресових ситуацій, ніж її предки навіть у недалекому минулому. Це викликає перенапруження функції життєво важливих систем організму людини, вона не в змозі адаптуватися до них, внаслідок чого виникають соматичні і психічні розлади.

Почуття та емоції особливо якщо вони сильні і тривалі, роблять вплив на функціонування організму в цілому і окремих її органів. Це найпростіше простежити на прикладі соматичних симптомів, які супроводжують переживання страху і тривоги: потіння, тремтіння, серцебиття і т.д. Роль нервової системи в цілому висувається на перший план, непрохані соматичні симптоми виникають через шлях: зовнішній світ – нервова система – хворий орган.

Різні види напруженості, конфлікти можуть призвести до психосоматичних розладів, особливо, якщо вони впливають на діяльність органів, які перенесли захворювання або мають другорядне значення в організмі. Так, наприклад, шлунково-кишкові скарги, що виникають при повторних гарячкових захворюваннях, пізніше на основі психічних або невротичних механізмів можуть виникати повторно. Особливо часто їх психічними причинами можуть бути не знаходячи виходу афекти (гнів, образа, агресивність, невмотивовані страхи), напруженість.

Емоційний стрес по-різному діє в молодому і похилому віці. Так, наприклад, у молодому віці емоції можуть протікати з вираженими вегетативними проявами, але не супроводжуватися класичними проявами клінічної картини ішемічної хвороби серця. А, в тому випадку, коли вони виявляються, лише віддалено нагадують окремі симптоми захворювання ("маски" хвороби). Інакше протікають реакції на емоційний стрес у літньої людини. Кардіологи відзначають, що стенокардії чи інфаркту міокарда в 80% випадків передують нервово-психічні перевантаження. Іноді незначні емоційні переживання можуть викликати важкі клінічні прояви, аж до летального результату. Особливу форму клінічного висловлювання має емоційний стрес у осіб, які легко піддаються навіюванню.

Отже, психосоматика (грец. psyche – душа, soma – тіло), в широкому сенсі термін, прийнятий в медицині для позначення такого підходу до пояснення хвороб, при якому особлива увага приділяється ролі психічних чинників у виникненні, перебігу та результаті соматичних захворювань.

Психосоматика в більш вузькому сенсі являє собою напрямок у сучасній медицині і психології, що виникло на основі застосування теорії і техніки психоаналізу до тлумачення і терапії так званих неврозів органів і органічних захворювань. Отримала поширення в США, Нідерландах, Швейцарії та ін. західно-європейських країнах. За оцінкою представників психосоматичної медицини, близько 50% всіх органічних захворювань в індустріально розвинених країнах мають психогенний характер. Поряд з гіпертонією виразкою шлунка, тиреотоксикозом і т.д. до психосоматичних захворювань відносять також бронхіальну астму, цукровий діабет, глаукому, ревматичний артрит і ін. Відповідно були зроблені спроби розробити систему відповідностей між тим або іншим органічним захворюванням і специфічними рисами характеру особистості типами емоційних конфліктів.

Три національні школи внесли найбільший внесок у розробку проблеми психосоматичної медицини: американська школа (Александер, Данбар, Енгель), що розробляє теоретичні основи психосоматики на основі психоаналітичних концепцій; німецька школа (Вейзакер, Бергман), віддає перевагу розробці філософських основ психосоматики; і вітчизняна школа, в якій основою вивчення психосоматичних розладів є вчення В. П. Павлова про вищу нервову діяльність.

Важливим методом лікувального впливу є психотерапія, що включає елементи психокорекції. При психотерапії велику роль відіграє емоційний вплив на хворого, він визначається тією інформацією, яка йде від лікаря, його мови, зовнішнього вигляду і особистості в цілому. Психотерапевтичний вплив може адресуватися до одного хворого (індивідуальна психотерапія) або одночасно кільком хворим (групова, сімейна психотерапія). Різні види психотерапії – це лише різні способи подачі, переробки або дії терапевтичної інформації.

Нормальна корекція також повинна містити в собі елементи профілактики. Необхідними і цінними можуть виявитися підтримка і контроль зі сторони рідних або співробітників. Вирішальним значенням в системі лікування соматичних клієнтів є правильне співвідношення симптоматичної, індивідуально-орієнтованої та соціально-орієнтованої терапії, визначення цілей, задач і вибору конкретних психотерапевтичних технік з урахуванням співвідношення клінічних, психофізіологічних та психологічних механізмів соматичного розладу і його специфіки на різних етапах лікування.

Первинна профілактика соматогених розладів найбезпосереднішим чином пов'язані з профілактикою і якомога більш раннім виявленням і лікуванням соматичних захворювань.

До комплексу психопрофілактичних заходів слід додати як фактори (навколишнє середовище) так і етіологічні та патогенні фактори, що зумовлюються конституцією людини і її індивідуальними особливостями.

З огляду на те, що психогенні чинники (реакція на захворювання й усе те, що з нею пов'язане, реакція на можливу несприятливу обстановку) мають чимале значення як у формуванні соматогенних психічних розладів, так і в можливому обтяженні течії соматичної хвороби, необхідно здійснювати заходи і з профілактики цих впливів.

При проведенні психопрофілактичних заходів повинні використовуватися захисні сили самого організму, сильні сторони психіки, котрі потрібно стимулювати, посилюючи супротив організму і людини до хвороби компенсуючи її наслідки.

Список використаних джерел:

1. Елисеев Ю. Ю. «Психосоматичні захворювання»: Справочник, 2003 – 280 с.
2. Курпатов А. «Засіб від ВСД»: Нева, 2003 – 289 с.
3. Малкіна-Пих І.Г. «Психосоматика»: ЕКСМО, 2008 – 529 с.
4. Сандомирський М. «Психосоматика та тілесна психотерапія»: Класс, 2005 – 592 с.
5. Фурдуй Ф. «Стрес і здоров'я»: Кишинів, 1990 – 87 с.
6. Харді І. «Лікар, сестра, хворий: Психологія роботи з хворими»: Будапешт, 1988 – 201 с.

Kuchuk Kirill
student
KROK University
Supervisor: Associate Prof. Soroka I.A.

SWOT-analysis as an effective method of analyzing the enterprise

The paper presents a technique of SWOT-analysis, advantages and disadvantages of using it as the method of analyzing the enterprise.

Today, in difficult socio-economic conditions for enterprises, there are some factors of external and internal environment, which have negative impact on a company. In such circumstances, it is obligatory to have some very effective techniques that help to create a successful competitive position, and it is applicable by using SWOT-analysis.

SWOT-analysis is a useful technique for understanding companies Strengths and Weaknesses, and for identifying both the Opportunities open to enterprise and the Threats it is going to face.

SWOT-analysis helps companies uncover opportunities that are well-placed to exploit. By doing this, enterprises understand the weaknesses of their business. Furthermore it helps to manage and to eliminate threats that would otherwise catch companies unawares. Also it should be said that it helps to craft a strategy that helps to distinguish company from its competitors, so that company can compete successfully in market.

The aim of this study is to determine the theoretical-methodological principles and to investigate the strengths and weaknesses of SWOT-analysis. Originated by Albert S. Humphrey in the 1960s, the tool is as useful now as it was then. It can be used in two ways – as a simple icebreaker helping people get together to "kick off" strategy formulation, or in a more sophisticated way as a serious strategy tool [1].

It should be noted that strengths and weaknesses are often internal to your organization, while opportunities and threats generally relate to external factors. For this reason, SWOT is sometimes called Internal-External Analysis and the SWOT Matrix is sometimes called an IE Matrix.

A SWOT analysis is often created during a retreat or planning session that allows several hours for brainstorming and analysis. The best results come when the process is collaborative and inclusive. When creating the analysis, people are asked to pool their individual and shared knowledge and experience. The more relaxed, friendly and constructive the setting, the more truthful, comprehensive, insightful, and useful company analysis will be [2].

SWOT-analysis methodology is based on expert assessments in four stages:

1 stage: enterprise analyses a list of its strengths and weaknesses;

2 stage: company determines its opportunities and threats;

3 stage: defined the relationship between external and internal factors;

4 stage: analyses the factors and their impact on the company strategies.

Strengths are designed to ensure its rapid progress towards achieving the strategic goals while its weaknesses cause inhibition.

To sum up, a realistic recognition of the weaknesses and threats that exist is the first step to countering them with a robust set of strategies that build upon strengths and opportunities. A SWOT-analysis identifies companies` strengths, weaknesses, opportunities and threats to assist enterprises in making strategic plans and decisions.

Table 1

SWOT-Analysis

	Helpful to achieve the objective	**Harmful** to achieve the objective
Internal origin (attributes of the organization)	**S** Strengths	**W** Weaknesses
External origin (attributes of the environment)	**T** Threats	**O** Opportunities

Table 2

Main advantages and disadvantages of SWOT-analysis [3]

Advantages	**Disadvantages**
The method is used in various Economics and Management fields	Provides the information about goals, but not about ways to achieve them
It can be adapted to any research object (product, company, region, country).	The results of this analysis are presented in the qualitative description form, which makes difficult to use it in a monitoring process
Uses different analyzing elements, according to goals	Result depends on the workers' competence and professionalism

References:

1. SWOT-аналіз [Електронний ресурс], Режим доступу: http://ua-referat.com/SWOT- аналіз
2. Фомін Я.А. Діагностика кризового стану підприємства: [навч. посібник для вузів.] / Я. А. Фомін. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349 с.
3. David, F. (1993). Strategic Management, 4th Ed. New York, NY: Macmillan Publishing Company.

Марущак І.О.
аспірантка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Сингаївська І.В., кандидат психологічних наук, доцент

Теоретичні підходи до розуміння професійної компетентності HR-менеджерів

В статі висвітлено поняття професійної компетентності та професійних компетенцій HR-менеджера.

У сучасній практиці термін «професійна компетентність» найчастіше визначає здатність співробітника виконувати завдання відповідно до заданими стандартами.

У підходах до розуміння професійних компетенцій, можна виділити два основних напрямки тлумачення поняття компетенції:

- Здатність людини діяти у відповідності зі стандартами;
- Характеристики особистості, що дозволяють їй домагатися результатів у роботі.

Існує кілька підходів до опису компетенцій. Перший можна умовно назвати «функціональним», оскільки він заснований на описі завдань і очікуваних результатів, а другий – «особистісним», так як в фокусі – якості людини, що забезпечують успіх у роботі.

На думку академіка РАО А. М. Новікова «професійна компетентність» має на увазі крім технологічної підготовки, професійної, цілий ряд інших компонентів, що мають, в основному непрофесійний досвід або надпрофесійний характер, але в той же час необхідні сьогодні в тій чи іншій мірі кожному фахівцю. Це, в першу чергу, такі якості як самостійність, здатність приймати відповідальні рішення, вміння постійно вчитися і оновлювати знання; такі якості як мислення, гнучкість, системне мислення [1].

Для успішного виконання поставлених завдань HR-менеджер повинен володіти професійними і особистісними компетенціями.

Професійні компетенції HR-менеджера – це сукупність знань, умінь, установок і форм поведінки, яка формує здатність співробітника виконувати в компанії свою роботу належним чином і на потрібному рівні якості.

Особистісні компетенції HR-менеджера – якості людини, пов'язані з тим, як вона будує відносини з іншими людьми, як ставить перед собою цілі і вирішує завдання, як використовує інформацію. Ці компетенції значно підвищують шанси на успіх. Якщо HR-менеджер має аналітичні і організаторські здібності, то він успішно: проведе навчальні програми; створить системи навчання для співробітників; запровадить індивідуальні мотиваційні пакети для колег; спроектує і впровадить різні соціальні програми [2].

«Компетенції» – область діяльності, якою займається людина на конкретній посаді. Наприклад – пошук і підбір персоналу, це один з бізнес-процесів в HR. Інше трактування – поєднання здатності і бажання до певної поведінки, наприклад – здатність до продуктивної комунікації і бажання комунікувати [3].

Модель компетенцій і навички HR-менеджера

HR-менеджерам часто ставлять завдання з розробки моделі компетенцій для співробітників організації. І для того, щоб в цих умовах HR-менеджер був ефективний і успішний, йому варто мати наступні компетенції:

1) Планування і прогнозування. Для того щоб своєчасно виконувати поставлені завдання HR-менеджер планує діяльність і прогнозує результати, виділяє ризики і можливості. Він повинен вміти скласти загальний план з елементами деталізації на основі завдань свого напрямку і корпоративних цінностей; визначити необхідний часовий і матеріальний ресурс для здійснення кожної дії, спрогнозувати поведінку людей використовуючи різні фактори: досвід спостережень.

2) Комунікація. Одними з ключових завдань HR-менеджера є: передача інформації про зміни від власника бізнесу до співробітників, взаємодія з людьми, формування позитивного іміджу компанії. HR – менеджер є прикладом і обличчям компанії, це перша людина, яку бачить кандидат, при проходженні співбесіді. Залежно від того, як HR представить компанію, буде формуватися її імідж, в тому числі, як роботодавця.

Крім цього, HR-менеджер часто займається організацією взаємодії між суміжними підрозділами, вирішуючи конфліктні ситуації.

3) Відкритість новому. HR-менеджер – це людина, яка не зобов'язана володіти знаннями про все на світі, при цьому HR-менеджер повинен постійно шукати способи підвищення ефективності співробітників компанії і оптимізації процесів. Для цього він повинен вміти швидко переключається з дрібних деталей на глобальні питання, враховувати вплив деталей на глобальні процеси, робити висновки шляхом різнобічного аналізу альтернатив і швидко сприймати нову інформацію, генерувати нові варіанти її використання.

4) Ініціативність і дії в умовах змін. Робота в умовах постійних змін – це природне середовище існування співробітників відділу персоналу, тому необхідне задля досягнення поставленої мети, вони змушені використовувати різноманітні способи її досягнення. При цьому, HR повинен приймати зміни; позитивно відгукуватися про зміни; виконувати нові вимоги. І вірно трактувати нечітко поставлені завдання [4].

Список використаних джерел:

1. Новіков, А. М. Професійна освіта Росії. Перспективи розвитку / А. М. Новіков. – М .: ІЦПНПО РАО, 1997. – С. 24.

2. Каким должен быть HR-менеджер [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. Режим доступу: http://www.hr-director.ru/

3. Обязанности и компетенции HR-менеджера менеджер [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. Режим доступу: https://delovoymir.biz

4. Навыки, которыми должен обладать каждый HR-менеджер Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. Режим доступу: http://hrdir.ru/

Пасічна В.Г.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Корольчук М.С., доктор психологічних наук, професор

Психологічний аналіз безробіття як соціально-психологічного явища

Однією з найважливіших соціально-економічних проблем сьогодення є безробіття. До соціально-психологічних проблем безробіття потрібно віднести суттєві негативні наслідки і для родини, і для безпосереднього оточення особи, яка втратила роботу, і для суспільства в цілому. Все це лише підкреслює актуальність і практичну значимість подальшого вивчення психологічних аспектів проблеми безробіття.

Економічна криза, яка набула розвитку в Україні, починаючи з вересня 2009 року, здобуває все більшу глибину. Підсумки грудня 2015 року засвідчили продовження низхідної динаміки переважної більшості макроекономічних показників. При цьому криза набуває дедалі ширших вимірів, розповсюджуючись на грошово-кредитну, фіскальну, соціальну сфери, невпинно погіршуючи соціальне самопочуття та очікування суб'єктів ринку й пересічних громадян [1, с.1].

На тлі економічної кризи однією з найважливіших соціально-економічних проблем сьогодення є безробіття. Як економічна категорія безробіття відображає економічні відносини щодо вимушеної незайнятості працездатного населення.

Проблема безробіття є надзвичайно актуальною сьогодні, оскільки за неповного використання наявних ресурсів робочої сили економічна система працює, не досягаючи межі своїх виробничих можливостей. Крім цього, безробіття спричинює негативні зміни в складі людських ресурсів, а саме: погіршення якісних характеристик робочої сили, втрату працівниками їхніх професійних навичок, кваліфікації, послаблення мотивації до праці, зниження продуктивності праці, відтік найбільш кваліфікованої робочої сили за межі країни. З іншого боку, внаслідок безробіття країна має значні фінансові збитки, утримуючи безробітних, відшкодовуючи їм втрати в доходах на період пошуку нових сфер прикладання праці [2, с.34-35].

Тому проблема безробіття потребує постійного вирішення, враховуючи особливості загострення його динаміки. Специфіка ситуації безробіття полягає в тому, що усередині цієї ситуації в широкому сенсі, виникають конкретні вузькі "підситуації", пов'язані з пошуком роботи. З одного боку, безробіття може виявитися творчим, мобілізуючим волю випробуванням, стимулювати процес усвідомлення себе як суб'єкта ринку праці. Але з іншого боку, безробіття являє собою проблему, що створює прямий і потужній вплив на психіку людини, викликаючи при цьому сильні емоційні переживання і призводить до втрати смислів громадської активності.

Слід зазначити, що безробіття в умовах складних ринкових перетворень призводить до суттєвих психологічних труднощів особистості, пов'язаних, зокрема, з нездатністю безробітної людини адекватно оцінити ситуацію і причини втрати роботи та виявити активну особистісну поведінку в професійній перепідготовці [3, С.32].

Труднощі формування безробітними особистісного ставлення до професійної діяльності як складової цілісного життєвого самовизначення обумовлюють виникнення певних особистісних проблем. Особистісні проблеми, що властиві безробітним виявляються у: розбіжностях між мотивами та ціннісними орієнтаціями особистості безробітних; нездатності реалізувати

свою суб'єктність в реальних ринкових умовах; стійкій нервово-психічній напрузі; внутрішньому конфлікті; нездатності подолати власними силами існуючі труднощі; почутті незадоволення собою, зниженні впевненості у власних силах; песимізмі щодо перспективи діяльності; неадекватному емоційному реагуванні на зміну умов діяльності; власній професійній невідповідності сучасним потребам ринку. Визначені особистісні проблеми безробітних найбільшою мірою впливають на подальший професійний шлях, на формування ставлення до рівня свого професійного потенціалу, на рівень самокритичності і здатність до прийняття ефективних професійних рішень.

Втрата роботи призводить до негативних наслідків в емоційній сфері, самопочутті та поведінці особистості, негативно впливає на процес професійної адаптації у нових соціально-економічних умовах. У людини розвиваються кризові стани [4, С.9].

До кризових станів особистості безробітних відносяться негативні прояви почуттів (тривожні настрої, неспокій, депресія, афекти, тривога, стрес, страх, фрустрація), уваги (недостатня зосередженість, розсіяність), волі (розгубленість, невпевненість), мислення (сумніви), деструкція мотивів.

Усунення кризових станів засобами психологічної допомоги передбачає застосування проблемного підходу, моделювання соціальних та професійних ролей, в процесі чого здійснюються: оптимізація емоційного стану безробітних, досягнення адекватного сприйняття ними сучасних соціально-економічних умов суспільства; планування, з урахуванням індивідуальних особистісних характеристик безробітних, прийомів і методів корекції, скерованих на формування усвідомленого сприйняття особистістю ринкових реалій щодо здійснення професійної праці; орієнтування безробітних на послідовне застосування власного професійного досвіду у професійній перепідготовці; налаштування безробітних на позитивне сприйняття себе як особистості і як суб'єкта активності, досягнення впевненості у кризовій ситуації, зниження тривожності та агресивності з використанням терапевтичних тренінгових методів; планування на основі аналізу індивідуальних особливостей особистості безробітних, прийомів та методів корекції, що дозволяють оптимізувати спрямування і динаміку їх самооцінки та творчої активності у використанні власного професійного досвіду; зорієнтування безробітних на послідовне використання рефлексії у професійному самовизначенні в нових соціально-економічних умовах; надання допомоги безробітним у розробці власних планів професійної самореалізації щодо певних видів діяльності, досягнення конкурентоспроможності на сучасному ринку праці [4, с.14].

Отже, формується психологічний аспект безробіття. Психологічне визначення безробіття характеризує її як особливий стан особистості, що виражається в спотворенні соціального сприйняття навколишньої дійсності, активізації негативно-депресивних комплексів, формування системи нових ціннісних орієнтації.

Найчастіше безробітні характеризуються наявністю таких видів потреб у допомозі, як: перебудова самосвідомості, психологічна реабілітація, психологічна мобілізація, усунення стану тривоги, підвищення стійкості до стресу, формування адекватної самооцінки, впевненості у власних силах. Нереалізованість цих потреб особистості безробітних ускладнює процес їх професійної перепідготовки. Адже ефективність перепідготовки значною мірою зумовлюється розумінням необхідності пошуку нових форм професійної самореалізації і усвідомленням себе як активного суб'єкта професійної діяльності та життя взагалі [5, с.9-10].

Таким чином, у вирішенні особистісних проблем безробітних дуже важливим є надання їм адекватної психологічної допомоги, зокрема, шляхом розвитку в них у процесі професійної перепідготовки активності щодо рефлексії свого нового досвіду, формування відповідних цінностей і активної особистісної поведінки.

Список використаних джерел:

1. Світовий банк – Україна: огляд програм: К., 2015. – 47 с.

2. Іваницька С.Б., Мороховець І.О. Проблема безробіття в Україні//Ефективна економіка. – 2015. – №9. – С.34-38.

3. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / О. А. Грішнова. – 5-те вид., оновлене. – К.: Знання, 2011. – 390 с.

4. Рудюк О. В. Личностно-смысловые детерминанты переживания безработными профессиональных кризисов: Автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.05 – социальная психология; психология социальной работы. – Институт психологии им. Г. С. Костюка НАПН Украины. – Киев, 2011. – 19 с.

5. Павлов Ю.О. Психологічна допомога безробітним у кризовому стані в умовах професійної перепідготовки: Автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.07 – педагогічна та вікова психологія. – Інститут педагогіки і психології професійної освіти АПН України. – Київ, 2006. – 19 с.

Popova Julia
student
KROK University
Supervisor: Associate Prof. Soroka I.A.

Psychology of luxury goods consumption

This paper investigates the psychological motivations of consumers of luxury goods. Different factors can affect consumption of goods when it comes to purchasing something expensive.

Despite that leather is better and expensive shoes are commonly more comfortable, quality was never a prior aspect of luxury shopping. People might not even realize that often they pay not for a thing itself, but for a brand name.

It's well known that people don't behave rationally, consumers clearly don't always act in their best financial interests. Luxury goods are a great example of how irrational we can be; a decent and sturdy handbag can be purchased for $50, yet people will still spend thousands to buy a brand name.

One reason is the way we tend to look at the positive elements of a product while ignoring its disadvantages. There's no need to explain why this works in the favor of the luxury goods companies' marketing departments. Take Apple Inc., for example. Consumers wait overnight for new releases and have immense brand loyalty even though Macbooks and iPhones aren't technologically unique or superior. In fact, Samsung makes phones with better features and Microsoft Corp. and Xiaomi make phones at a much cheaper price point. Nevertheless, iPhone second-quarter sales increased 35% from the previous year.

Since we perceive non-luxury goods as inferior, we are quick to point out the negatives of those products. We conclude that higher priced goods are of better quality and we spend irrationally, believing you get what you pay for regardless of whether the goods are proven better than their affordable counterparts.

According to researchers, low self-esteem is a big factor in whether a person will buy luxury goods that he may not be able to afford. For consumers trapped in institutionalized poverty or those living paycheck to paycheck, a luxury good can go a long way in increasing self-esteem or providing a sense of belonging. In China, men use luxury goods to show off their success and flaunt wealth. Chinese women, like American women, tend to purchase luxury goods in order to give in to hedonistic tendencies.

With marketing departments creating a need for luxury goods and the rise of online shopping, purchasing a $500 scarf can be as easy as clicking a few buttons. Luxury goods are the ultimate retail therapy, and fortunately for luxury brands, the Internet has made them easy accessible for impulse shopping when you're feeling blue.

A sense of accomplishment is yet another reason why people buy luxury goods. Long gone are the days when your friends would throw a small party and someone would bake a cake to celebrate a new promotion; now becoming the boss means treating yourself to $700 Louboutins.

For 2 recent years we see the new perspective of the future of luxurious brands. Nowadays boost in social media development plays a huge role in changing peoples' view on fashion. Different bloggers and media personalities promote expensive brands as something that is a must-have for everyone, unlike previous years when high fashion was elite and exclusive. Creating an image of expensive things as something casual changes the key of luxury market itself and brings us to new era of high-priced marketing.

References:

1. Чемпнисс Г. Скажи мне, что ты покупаешь, и я скажу, кто ты / Г. Чемпнисс, Х. Уилсон, Э. Макдоналд // Harvard Business Rewiew Россия. – 2015. – №3. – С. 74-83.

2. The psychology behind Luxury and eCommerce [Електр. ресурс] – Режим доступу: https://prospress.com/psychology-behind-luxury-ecommerce/

3. Павлішина Н. Маркетинг розкоші. Моделювання поведінки споживача / Н. Павлішина // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 2 (64). – С. 94-99.

Янковська К.Р., Росовецька-Гіндіч І.О.
студентки
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Лисенко К.Г., кандидат біологічних наук

Феномен нарцисизму як психологічне явище

Нарцисизм, як специфічна характеристика особистості негативно впливає на якість життя людини, проте, може сприяти успішності в конкурентному середовищі (бізнес, творчість).

Актуальність проблеми. Проблема нарцисизму є дуже актуальною, значущою, популярною і суперечливою темою в сучасному психоаналізі. Сучасні психологи і психотерапевти говорять про те, що в наш динамічний та суперечливий час саме прояви нарцисизму набувають характеру епідемії. Плюс нарцисизм «розквітає» в сучасному світі завдяки інтернету та соціальним мережам.

У розробку концепції нарцисизму зробили внесок **ряд авторів**: З. Фрейд, О. Кернберг, Х. Кохут, М. Кляйн і ін. Багато дослідників відзначають істотність зростання проявів нарцисизму і нарцисичних розладів в суспільстві. Так А. Лоуен зазначає, що в наш час проблеми, зумовлені нарцисизмом, стали навіть більш поширеними, ніж проблеми, викликані почуттям провини, тривогами і фобіями [1]. А. Б. Смулевич, кажучи про поширеність нарциссичного розладу особистості, наводить такі дані: «У клінічних вибірках частота цього розладу досягає вже 2-16%, причому частка чоловіків становить 17-50%» [5]. Надмірний особистий нарцисизм (в формі патології характеру або розладу особистості) негативно впливає на якість життя людини, її об'єктні відносини та характер діяльності.

Поняття нарцисизму було запозичено психологами з грецької міфології**.** Термін походить з грецького міфу про прекрасного молодого юнака Нарциса, який знехтував коханням німфи Ехо і був покараний за це патологічною закоханістю у власне відображення у воді озера, від якої врешті і помер. Його ім'я стало використовуватися для означення риси характеру, що полягає у виключній самозакоханості.

Часто говорять про нарцисичну акцентуацію характеру. Слова «нарцисизм», «нарцисичний» і «нарцис» зазвичай використовуються як негативно забарвлені, що вказують на марнославство, зарозумілість, егоїзм або патологічну самозакоханість. Стосовно соціальної групи вони можуть іноді означати елітарність або байдужість до проблем інших людей [4].

Нарцисичними є особистості, які сконцентровані на утриманні завищеної самооцінки за рахунок отримання постійного підкріплення від оточуючих. Нарцисизм, згідно Ч. Райкрофт, є варіантом соліпсизму, що виражається в тенденції користуватися собою в якості точки відліку, навколо якої організовується досвід [3].

Основним **симптомом** нарцисичного відхилення є нестабільна самооцінка, що виражається в особливій схильності до образ. Людина з нарцисичним порушеннями вдасться до заперечення реальності за допомогою ідеалізації власної особистості і найближчого оточення.

Зигмунд Фрейд вважав, що певний нарцисизм є невід'ємною частиною будь-якої людини від її народження, він був першим, хто застосував цей термін у психології. У 1911 році він докладніше описав генетичні аспекти нарцисизму, використовуючи це слово в рамках «Я» як лібідо об'єкт. Відкриття нарцисизму змушує Фрейда припустити (в разі Шребера, 1911) існування особливої стадії сексуального розвитку, проміжної між автоеротизмом і об'єктною любов'ю [6].

Ендрю Моррісон стверджує, що дорослій людині розумна кількість здорового нарцисизму дозволяє збалансувати задоволення своїх потреб щодо оточуючих [7]. Ці люди самозакохані

і завжди впевненні у собі, люблять тільки себе, до інших людей ставляться гірше, ніж до себе.

Прояви нарцисизму. Згідно DSM-IV, нарцисичний особистісний розлад діагностується при встановленні п'яти і більше ознак, серед яких виділені: 1. Грандіозне почуття самозначімості; 2. Залученість в фантазії про необмежені влади і успіху; 3. Віра у власну унікальність, оцінити яку можуть тільки обрані, особливо обдаровані люди; 4. Потреба в захопленні; 5. Відчуття привілейованості; 6. Експлуатація інших в міжособистісних відносинах; 7. Відсутність емпатії; 8. Заздрість до чужих досягнень; 9. Нахабна поведінка [7].

Нарцисичні люди часто схильні до різних залежностей через надлишок тривожності і депресії. Протягом свого життя ці люди регулярно отримують удари через свій нарцисизм. До того ж, вони погано переносять старіння, адже цінують красу, силу, молодість і досить неадекватно намагаються втриматися за все ці якості ще й тому, що набагато більш схильні до кризи середини життя, ніж інші люди [3].

На перший погляд нарцисичні особистості залежні від успіхів, педантичні, володіють високим почуттям власної значущості, гордістю, часто надмірною вимогливістю, вони зосереджені на собі. Але при цьому постійно чутливі до сорому і до приниження, часто схильні до іпохондрії (розглядання своїх можливих захворювань під «збільшувальним склом») і психосоматики (захворювання тіла, викликані психічними проблемами). При пробоях психологічних захистів вони можуть відчути нікчемність, ізоляцію, інертність, депресію. При цьому глибоко в душі вони відчувають порожнечу, нікчемність, паніку з ослабленням і дробленням своєї особистості. На архаїчному (базовому) рівні нарциси жадають нового зближення, злиття, відображення в своєму близнюкові, ідеалізованого ставлення до себе. Вони відчувають на несвідомому рівні лють і біль через відсутність вгадування і розуміння їх бажань глибокого рівня.

Головні емоції та почуття нарцисів – сором (невідповідності між тим, що демонструється, і тим, що є насправді), страх (зіткнутися з власною неідеальністю) і заздрість (до людей, у яких є те, чого немає у нарцисів). Їм недоступно розуміння того факту, що любити інших можна, не ідеалізуючи, спілкуватися з ними – не засуджуючи і не використовуючи, і що можна висловлювати свої справжні почуття, не відчуваючи ні страху, ні болісного сорому.

Але можна виділити і **позитивні сторони нарцисизму**. Так слід визнати, що через свою амбіційність та любов до подолання труднощів нарциси можуть бути дуже продуктивними людьми в бізнесі, творчості та інших сферах активності особистості. Так існує різновидність здорового нарцисизму: «Нарцисизм, за Х. Кохутом, – природний і нормальний процес, за допомогою якого лібідо "вкладається" в розвиток Самості. Ця частина психічної енергії, названа нарцисичним лібідо, використовується для особистісного зростання і взаємодії з близькими, що задовольняють селф-потреби» [2].

Висновки. У сучасній психології та психіатрії надмірний нарцисизм розглядають як серйозну особистісну дисфункцію або розлад особистості з притаманним комплексом діагностичних проявів. Проте слід визнати, що через потребу в постійному підтвердженні своєї завищеної самооцінки та любов до подолання труднощів з іншого боку – нарциси можуть бути продуктивними та успішними в бізнесі, мистецтві та деяких інших сферах. Дорослій людині розумна кількість здорового нарцисизму дозволяє балансувати задоволення своїх потреб щодо оточуючих і підтримувати достатньо високий рівень самооцінки.

Список використаних джерел:

1. Дмитриева А. Б., Особенности Я-концепции нарциссических личностей: дис. Гос. Гуманитарный университет, Москва, 2010.–166 с.

2. Каліна Н. Ф. Психотерапія: підручник – К.: Академвидав, 2010. – 286 с.

3. Кернберг О. Отношения любви: норма и патология. – М.: Класс, 2004. –256 с.

4. Кохут Х. Анализ самости. Системный подход к лечению нарциссических нарушений личности. – М.: Когито-Центр, 2003. – 368 с.

5. Смулевич А. Б. Расстройства личности. – М.: МИА, 2007. – 96 с.

6. Фрейд З. Введение в психоанализ. Лекции 1-15 СПб.: Алетейя СПб, 1999. – С. 279.

7. Lowen A. Narcissism: denial of the true self. – New York, 1997.

Рябчич С.В.
здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Живоглядов Ю.О., кандидат психологічних наук, доцент

Локус контролю як психологічна характеристика особистості

Розглядається зміст поняття локус контролю, особливості поведінки індивідума в залежності від локусу контроля та його поведінкові реакції

Сучасна реальність динамічно розвивається під впливом значної кількості негативних факторів, що актуалізує питання вивчення феномену якості життя людини, що з огляду на багатогранність 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.

Взаємозв´язок між суб'єктивним відчуттям благополуччя, позитивною самооцінкою та внутрішній локус-контролем досліджувались такими науковцями, як М. Селигман, А. Фернхем та іншими. Проте подальші дослідження задоволеності якістю життя залишаються актуальними.

Локус контролю (англ. locus of control) – термін, введений американським психологом Джуліаном Роттером (Rotter, 1966) для позначення способів атрибуції людиною причинності та відповідальності за результати своєї та чужої діяльності. Дж. Роттер визначав локус контролю як стійку властивість індивіда, що формується в ході його соціалізації. У припущенні, що у різних людей є схильність до певного типу приписування причинності і відповідальності, люди можуть сильно відрізнятися тим, які атрибуції вони дають своїм та чужим успіхам і невдачам.

Під локусом контролю фахівці розуміють таку психологічну якість людини, яка характеризує її схильність приписувати відповідальність за події, що з нею відбуваються зовнішнім силам або власним здібностям і зусиллям. Відповідно розрізняють зовнішній і внутрішній локус контролю.

Таким чином, згідно теорії соціального вчення Дж. Роттера, локус контролю – це якість, що характеризує схильність людини приписувати відповідальність за результати своєї діяльності зовнішнім силам (екстернальний локус контролю) або власним здібностям і зусиллям (інтервальний локус контролю) (рис. 1).

Згідно з теорією соціального вчення Дж. Роттера, соціальну поведінку можна описати на основі аналізу взаємодії чотирьох змінних:

1) потенціал поведінки – кожна людина володіє певним набором дій, поведінкових реакцій, що сформувалися впродовж життя;

2) очікування – на поведінку людини впливає суб´єктивна вірогідність її очікувань, з якою вона позиціонує певне підкріплення після певної поведінки в певній ситуації (якщо людина вважає, що існує висока ймовірність того чи іншого підкріплення в цій ситуації, вона швидше засвоює необхідну поведінку, яка відповідає ситуації й підкріпленню);

3) цінності підкріплення – на поведінку людини впливає характер підкріплення, його цінність для людини (різні люди цінують і віддають перевагу різним підкріпленням: хтось більше

Рис. 1. Порівняльна характеристика поведінки індивіда в залежності від локусу контроля

Джерело: складено автором за [1], [2]

цінує похвалу, пошану з боку інших, хтось – гроші або нагороду, деякі особи є більш чутливими до покарання тощо);

4) психологічна ситуація – на поведінку людини впливає її «локус контролю»: – екстернал або інтернал, відчуває вона себе «пішаком» чи вважає, що досягнення її мети залежить від власних зусиль.

Поведінковий потенціал, на думку Роттера, містить 5 основних блоків поведінкових реакцій, «технік існування» (табл. 1).

Таблиця 1

Психологічні моделі поведінкових реакцій індивіда

Види поведінкових реакцій	Техніки застосування
поведінкові реакції, спрямовані на досягнення успіху, результату	є підставою соціального визнання
поведінкові реакції пристосування, адаптації	техніки узгодження з вимогами інших людей, суспільних норм тощо
захисні поведінкові реакції	використовують у ситуаціях, вимоги яких перевищують можливості людини саме тепер (це реакції заперечення, придушення бажань, знецінення, затушування тощо)
поведінкові реакції, спрямовані на «вихід з поля напруження», відхід, втеча, відпочинок тощо	техніки уникнення
агресивні поведінкові реакції	це може бути і реальна фізична агресія, і символічні форми агресії: іронія, критика іншого, насмішка, інтриги, спрямовані проти інтересів іншої людини тощо

Джерело: складено автором за [1], [2]

На основі аналізу взаємодії запропонованих Дж. Роттером чотирьох змінних основна формула поведінки має наступний вигляд:

Потенціал поведінки = очікування + цінність підкріплення

Також вченим доведено, що люди діють цілеспрямовано, максимізуючи заохочення і уникаючи покарання, прагнучи задовольнити такі основні потреби:

а) потреба визнання;

б) потреба в захисті;

в) потреба в домінуванні;

г) потреба в незалежності;

д) потреба в любові і прихильності;

е) потреба в фізичному комфорті.

При цьому Дж. Роттером виділені такі основні компоненти потреби (табл. 2).

Таблиця 2

Основні компоненти потреби за Дж. Роттером

Компоненти потреби	Характеристика
1) потенціал потреби	це ступінь ймовірності того, що ця поведінка призведе до задоволення певної потреби
2) цінність потреби	це ступінь ймовірності вибору тих підкріплень, які пов'язані із задоволенням цієї потреби
3) свобода діяльності	це наявність варіантів поведінки, з якими індивід пов'язує свої очікування щодо задоволення потреби
4) мінімальна мета	це та мета, досягнення якої ще сприймається індивідом як задоволення потреби, тобто позитивно

Джерело: складено автором за [1], [2]

Вчений довів залежність – чим вище цінність потреби і нижче свобода діяльності, тим вище ймовірність фрустрації (тобто незадоволення) потреби.

Таким чином, Дж. Роттер показав значення таких внутрішніх змінних, що впливають на поведінку людини, як: локус контролю, очікування ймовірності задоволення потреби, ступінь вираженості потреби, суб’єктивна значимість цінності підкріплення. Вчення Роттера стало новим кроком у розвитку необихевиоризма.

Список використаних джерел:

1. Селигман М. П. Новая позитивная психология: Научный взгляд на счастье и смысл жизни / Перев. с англ. – М.: Издательство « София», 2006. – 368 с.
2. Словник практичного психолога. – М: АСТ, Харвест. С. Ю. Головін. 1998.
3. Фернхем А. Личность и социальное поведение / А. Фернхем, П. Хейвен. – Питер, 2001. – 360 с.

Савченко В.С.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Шевченко В.Є., кандидат психологічних наук, доцент

Психологічні особливості життєвих домагань майбутніх правоохоронців

Життя людини надзвичайно складне та багатогранне, а інтенсивність життя сучасної людини така, що переважна більшість навіть не встигає замислитися, чого вони реально бажають від життя, чи так вони взагалі живуть. Кожен сам вибудовує своє життя, здійснюючи індивідуальне, самостійне відкриття, але принциповим розходженням є те, що один дійсно вибудовує своє життя, часом достатньо свідомо самостійно створюючи для цього умови, інший використовує тільки наявні ресурси [1, с. 98].

Домагання особистості так чи інакше представлені у свідомості і самосвідомості, стають об'єктом самопізнання та самокритики (у семантичному просторі виникають й оцінюються мотиви, спонукання ("це мене не варте", "це не варто моїх зусиль" тощо)) [1, с. 103]. Саме тому у цілому "Я-концепція", "образ Я" включає узагальнену сукупність домагань особистості майбутнього правоохоронця: її вимоги, очікування від життя, її власні наміри, устремління, цілі й вимоги до самої себе.

Домагання особистості майбутнього правоохоронця поєднують самооцінку і самоставлення, виражають відношення людини до світу, до людей, до життя в цілому. Вони виражають ту ціннісну характеристику самого суб'єкта, і його життя, відповідають його змісту. Їх можна вважати рефлексивним компонентом психічної організації людини. Домагання, опираючись на уявлення про зовнішні й внутрішні можливості досягнень, структурують дійсність під кутом зору засобів та умов і критеріїв задоволення потреб. Диференціація простору активності відбувається через співвідношення власних зусиль (внутрішніх умов) та очікування результату ззовні (зовнішніх умов), тобто через розподілення семантичного простору на залежне та незалежне від суб'єкта діяльності [1, с. 109].

Так, зокрема за І.В. Ващенко професійна діяльність працівників ОВС здійснюється в специфічних типових (зовнішніх і внутрішніх) умовах. Зовнішні умови виражені в дотриманні процесуальної регламентованості, часових обмеженнях, субординації, службовій дисципліні, постійній інформаційній невизначеності, владних повноваженнях, високій відповідальності, частому емоційному напруженні та ін. Внутрішні умови виражені високим включенням в діяльність, суперечливістю або відсутністю нормативних приписів, застарілими посадовими інструкціями, відсутністю критеріїв ефективності діяльності, недоліками в укомплектуванні штатів та ін. [3, с. 165].

О.О. Євдокімова наголошує, що професійна діяльність працівників ОВС відрізняється надзвичайною різноманітністю вирішуваних завдань. Так, в діяльності правоохоронця мають місце: жорстке правове регулювання; емоційні навантаження (негативні емоції пригнічуються працівниками, а розрядка зазвичай значно відтермінована); високовартісні професійні цілі і завдання (спрямовані на ліквідацію злочинності); наявність особливих владних повноважень; професійне почуття підвищеної відповідальності за наслідки діяльності (часто є детермінантою професійного вигоряння та деформацій). Відтак, правоохоронна професійна діяльність вимагає від працівників ОВС значного психоемоційного напруження, терпіння, ґрунтовних фахових знань і високої відповідальності [4, с. 219].Спираючись на дослідження К.О. Черем-

них [5, с. 39] зазначимо, що критерієм професійного самоздійснення майбутнього правоохоронця є втілення особистісного смислу у професійну діяльність, бачення власних цілей та формулювання завдань в контексті майбутньої правоохоронної діяльності, механізмом реалізації такого критерію є саме життєві домагання особистості.

Спираючись на дослідження Т.М. Титаренко [6. с. 129] зазначимо, що життєві домагання як механізм саморозгортання особистості під час життєвого та професійного самоздійснення майбутнього правоохоронця задають релевантні просторові та часові характеристики його саморозвитку, які з одного боку формують стійкість до труднощів під час навчання у ВНЗ, а з іншого – сприяють переосмисленню курсантами свого актуального теперішнього, формуючи нові вектори зміни його якості у процесі професійного становлення, адже професійні домагання є складовою життєвих домагань.

Як показують дослідження функціональної ролі домагань у життєздійсненні особистості [2 с. 133–165], домагання майбутніх правоохоронців є тією ланкою цілеспрямувальної системи особистості, яка спрямовує активність курсанта на реалізацію власних життєвих завдань, шляхом переходу від внутрішніх потребнісно-емоційно-мотиваційних станів особистості, як цільової настанови, до реальних дій щодо зміни життєвих обставин для успішного самоздійснення відповідно до особистісних смислів.

Таким чином, проведене дослідження дозволяє визначити самоздійснення особистості майбутнього правоохоронця як творчу реалізацію себе в майбутньому житті (життєве самоздійснення) та професії (професійне самоздійснення) з урахуванням минулого досвіду, детерміновану розгортанням ціннісних і смислових компонентів його особистості. В основі цього процесу, спрямованого на визначення загальної стратегії життя людини, перебувають життєві домагання як соціально-психологічний механізм життєздійснення особистості. Базуючись на суб'єктній активності, життєві та професійні домагання детермінують саморозвиток, саморостання та перевершення себе майбутнього правоохоронця через усвідомлення здатності здійснювати значущі перетворення на власному життєвому шляху, в об'єкті діяльності, інших людях і самому собі, забезпечують втілення особистісного смислу, бачення власних цілей та формулювання завдань в контексті майбутньої правоохоронної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Абульханова-Славская К. А. Стратегия жизни / К. А. Абульханова-Славская. – М. : Мысль, 1991. – 301 с.

2. Березин Б. Ю. Сознание масс и самосознание группы / Б. Ю Березин. – М. : Книга, 1991. – 173 с.

3. Ващенко І. В. Професійна успішність працівників правоохоронної сфери: онтологія проблематики / І. В. Ващенко // Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології ім. Г. С. Костюка НАПН України. Проблеми сучасної психології. – 2011. – Вип. 12. – С. 159–168.

4. Євдокімова О. О. Психологічні детермінанти успішності професійної діяльності працівників правоохоронних органів / О. О. Євдокімова // Право і безпека. – 2012. – № 2 (44). – С. 217–221.

5. Черемних К. О. Життєві домагання як чинник професійного самоздійснення особистості / К. О. Черемних // Наукові студії із соціальної та політичної психології – К. : Міленіум, 2006. – Вип. 13 (16). – С. 33–42.

6. Титаренко Т. М. Життєві домагання особистості: феноменологічний та струкгурно-функціональний підходи / Т. М. Титаренко // Психологія і суспільство. – 2004. – №4. – С. 128–145.

Свинчук А.А.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Васильченко О.М., доктор психологічних наук, доцент

Психологічні особливості спілкування батьків з дітьми, як чинник їх особистісного розвитку

В тезах розглянуто вплив суб'єктів спілкування на розвиток особистості, також, зв'язок між стилем сімейного виховання, негативним чи позитивним ставленням до дитини та розвитком її особистості.

Особистість починає формуватися з народження в результаті спілкування з близькими дорослими. Дитина у батьківській сім'ї набуває соціальних навичок, оволодіває стереотипами поведінки та культурними нормами, проявляє емоційну прихильність, відчуває певні негативні емоції до близьких членів родини, отримує психологічну підтримку та захист, які виникали при контакті із зовнішнім світом.

Спілкування з батьками є одним із основних чинників психічного розвитку дитини, оскільки забезпечує залучення її до суспільно – історичного досвіду людства. Організація достатнього за кількістю й адекватного за змістом спілкування є важливою умовою правильного виховання дітей у будь – якому віковому періоді.

Метою дослідження є з'ясування особливостей взаємодії батьків з власними дітьми на характер і розвиток особистості дитини.

Спілкування (комунікація) – це обмін повідомленнями, інформацією, яка подається у вигляді усних чи письмових текстів. Спілкування (комунікація) спирається на взаєморозуміння і взаємодію та могутній мотив – потребу в соціалізації.

У ході спілкування суб'єкти обмінюються пізнавальною та оцінною інформацією, що дає дітям можливість реалізовувати себе, задовольняти особистісні потреби. [6].

Сім'я – це мала соціальна група, заснована на шлюбі та кровній спорідненості. Члени сім'ї об'єднані емоційними зв'язками, спільністю побуту, моральною відповідальністю, взаємодопомогою. [5]

Кожній сім'ї притаманний певний стиль виховання дитини, тобто унікальний процес формування особистості, створення оптимальних умов ля її фізичного, психічного та соціального розвитку. Виділяють такі стилі сімейного виховання: демократичний (наявність сприятливого мікроклімату в сім'ї, теплі й довірливі стосунки між батьками і дитиною); авторитарний (надмірний контроль батьків за життям дітей – діяльністю, поглядами, навіть почуттями, обмеження їхньої самостійності й ініціативності); ліберальний (з фактичною безконтрольністю дитини; дії, рішення, прояви почуттів і емоцій спонтанні і непослідовні; хаотичний (відсутність чітких виховних принципів та орієнтирів, відсутність конкретних вимог до дитини та власних позицій).

Існує чіткий зв'язок між стилем сімейного виховання та розвитком особистості дитини. Так *авторитарне батьківство* виховує боязких, похмурих, вороже налаштованих, залежних, пасивних, дратівливих і агресивних людей, а у *ліберальних сім'ях* діти переймаються лише власною вигодою, виростають нечесними, хвалькуватими, хитрими, жадібними, байдужими, владолюбними. За *хаотичного виховання* діти відзначаються невпевненістю, імпульсивністю, дезорієнтованістю, вони важко пристосовуються до нових умов соціального середовища, ви-

ражаючи часом апатію чи навіть агресивність. І лише у результаті дотримання *демократичного стилю* сімейного виховання у дитини формуються такі особистісні якості, як старанність, відповідальність, сила волі, впевнені в собі та здатність до адекватного самооцінювання, самоконтролю і саморегуляції, розвинені необхідні соціальні навички. [1] [2] [6]

Найбільш істотний вплив на дитину справляє поведінка людей, які безпосередньо її оточують. Діти переймають манери дорослого, запозичуючи оцінку решти людей: кого любити, кого уникати, кому висловлювати свою симпатію або антипатію.

Суб'єкти спілкування (батьки, дорослі, вихователі, однолітки) мають різну питому вагу в розвитку дитини та відіграють різні ролі у формуванні особистості. Так *мати* для дитини є найближчою людиною. З нею дитина найчастіше спілкується, ділиться враженнями. *Батько* показує приклад чоловічої поведінки, формує уявлення про стосунки статей. Вплив *родичів* на розвиток дитини залежить від її ставлення до них. [4]

У спілкуванні з *вихователями* сприятливу роль відіграє атмосфера дружнього взаєморозуміння, що дає дітям позитивні емоції, впевненість у собі, розуміння значення співробітництва у спільній діяльності, забезпечує співрадість від успіху. [3]

Серед *однолітків* дитина набуває перших навичок поведінки у колективі, встановлює рівноправні і рівноцінні взаємини, набуває досвіду співжиття і співдіяльності, формується як суспільна істота [3]

А. С. Макаренко приділяв значну увагу місцю та ролі батьківського авторитету в сімейному вихованні дітей. Адже діти ще не мають достатнього соціального досвіду, відбувається активний процес його успадкування, і вияви авторитету батька і матері можуть позитивно чи негативно впливати на збагачення дітей їхнім соціальним досвідом. Виділяють два види авторитету: істинний (справжній) і фальшивий. [2]

Неадекватне материнське і батьківське виховання призводить до надмірного перевантаження нервової системи дитини, при якому виникають невротичні зриви. Намагаючись якось пристосуватися до важкої ситуації, уникнути жорстокості старших, діти змушені вдаватися до хибних засобів самозахисту: брехні, хитрості, лицемірства. Цим же часто пояснюються і випадки невмотивованої жорстокості, і агресивної поведінки деяких дітей.

Позитивне ставлення стимулює розвиток психоемоційної сфери дитини і сприяє формуванню її адекватної самооцінки і психічної стійкості, а негативне – формує відхилення у розвитку особистості дитини (відсутність віри у власні сили, невпевненість у собі, затримку формування емоційної та соціальної зрілості та інші).[4]

Проведений аналіз літературних джерел свідчить, що саме батьки здійснюють основний виховний вплив на дітей під час їх соціалізації в сім'ї. Водночас вони недооцінюють того факту, що саме повсякденний батьківський вплив зумовлює формування у дитини стереотипів поведінки, які, у свою чергу, визначають не тільки окремі звички й життєві установки, а й значною мірою впливають на вироблення дитиною моделі власного майбутнього життя.

Дуже важливо для розвитку майбутньої особистості дитини, щоб в сім'ї існувала повага, взаєморозуміння, співпереживання, взаємодопомога, підтримка і довіра.

Список використаних джерел:

1. Григорович Л.А., Марцинковська Т.Д. Педагогіка і психологія: навч. посіб. – М.: Гардарікі, 2003. – 480 с. [Електронний ресурс] /Режим доступу : http://www.studfiles.ru/preview/3169732/page:15/

2. Омеляненко В. Л. Кузьмінський А. І. Теорія і методика виховання: навч. посіб.: – К., 2008. – 415 с. [Електронний ресурс] /Режим доступу http://westudents.com.ua/knigi/357-teorya-metodika-vihovannya-omelyanenko-vl.html

3. Павелків Р. В. Дитяча психологія: навч. посіб. / Р. В. Павелків, О. П. Цигипало. – К. : Академвидав, 2015. – 400 с. [Електронний ресурс] /Режим доступу : http://pidruchniki.com/18271207/psihologiya/dityacha_psihologiya

4. Савчин М.В. Вікова психологія: навч. посіб. / М. В. Савчин, Л. П. Василенко. – 2–ге вид., доповн. – К. : Академвидав, 2011. – 384 с. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://pidruchniki.com/16990923/psihologiya/vikova_psihologiya

5. Трофімов Ю.Л., Рибалка В.В., П.А. Гончарук та ін.; за ред. Ю.Л. Трофімова. Психологія : підручник – 6–те вид., стереотип. – К.: Либідь, 2008. – 560 с. [Електронний ресурс] /Режим доступу : http://westudents.com.ua/knigi/526–psihologya–trofmov–yul–.html

6. Філоненко М. М. Психологія спілкування: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2008 – 224 с. [Електронний ресурс] /Режим доступу : http://libfree.com/112931276–psihologiyapsihologiya_spilkuvannya__filonenko_mm.html

Серединська В.В.
магістрантка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Сингаївська І.В., кандидат психологічних наук, доцент

Психологія ностальгії

Досліджується феномен переживання ностальгії, його види та функції. Надаються практичні рекомендації психолагам щодо роботи з імігрантами, які проживають ностальгію.

Переживання ностальгії в тій, чи іншій мірі, знайомі всім. В ситуаціях, коли теперішнє пов'язане з масою труднощів, а майбутнє – невідоме, людина спирається, зокрема, на власне минуле, знаходячи в ньому стабільність, шкодуючи, що це минуле – позаду.

У період глобалізації та підвищеної міграції населення, спричиненої політичними та економічними кризами, тема психології ностальгії є акутальною як з соціологічного, історичного, культурного, так і з психологічного поглядів.

Розуміння психології ностальгії, причин її виникнення та функцій дасть змогу психологам та психотерапевтам надавати якісну психологічну допомогу клієнтам у подоланні негативних переживань, пов'язаних з ностальгією, відокремити міфічне уявлення клієнта про його минуле та відкрити клієнту можливість нового ставлення до нього, осмислити свою тугу й пригніченість та наповнити їх розумінням.

Новизна роботи визначається питаннями, що вивчаються у рамках ностальгії, котрі раніше не ставилися. У дослідженні надається огляд англомовних літературних джерел, які використовуються для вивчення феномену ностальгії, та які не перекладені на українську мову.

Дослідження феномену ностальгії проводились тільки в сфері соціології та психології. Незважаючи на те, що психічний феномен ностальгії є досить розповсюдженим, а ностальгія набула широкого висвітлення в художній літературі, семантичні поняття ностальгії, які надаються в психологічних та філософських словниках, досить розмиті та неоднозначні. Варто зазначити, що у вітчизняній психології відсутні розроблені концепції ностальгії або ж автобіографічної пам'яті, до області якої відносять ностальгію.

Ностальгія – це універсальний досвід: він стосується всіх людей, незалежно від їх віку, статі, соціального класу, етнічної приналежності або приналежності до інших соціальних груп. Ностальгія – це суб'єктивна емоція, яка передбачає повторне проживання минулого і зокрема подій, які поєднують в собі важливі, проте закінчені, стосунки. Незважаючи на гірко-солодке наповнення, ностальгія переважно носить позитивний характер. Крім цього, ностальгія зазвичай ініціюється загрозливими стимулами (наприклад, смертю коханої людини, проблемами зі здоров'ям, розривом стосунків, втратою прибутку або батьківщини) або становить собою цілеспрямовану відповідь на некомфортний психологічний стан людини (наприклад, сум, самотність, занепокоєність і відчуженість), хоча вона також може ініціюватися випадковими стимулами (наприклад, старими фотокартками, листами або піснями).

Дослідження покликане проаналізувати поняття ностальгії та його історичний розвиток, розглянути причини виникнення ностальгії, її види та ключові функції, а також здійснити опитування респондентів, іммігрантів до Канади та Польщі, з метою визначення наступного:

- чи є ностальгія почуттям, котре зміцнює психологічне здоров'я та покращує самооцінку іммігрантів;
- як ностальгія допомагає у боротьбі із самотністю, подоланні проблем, пов'язаних з імміграцією;

- чи ностальгія є позитивною емоцією;

а також надати психологам та психотерапевтам теоретичні знання та навички для роботи з клієнтами, котрі страждають від почуття ностальгії.

Ми вважаємо, що ностальгія виконує наступні функції:

1. екзистенційну :

- *Ностальгія зміцнює і посилює самовизначеність* – коли людина шукає за допомогою переживання ностальгії тотожність зі світом та своє значення у ньому, та використовує ностальгію як зброю у конфронтаціях із екзистенційними дилемами, такими як смерть, або ж як механізм зв'язку з важливими людьми з минулого.

- *Ностальгія має компенсаторну цінність* – дає людині можливість уникнути теперішньої посередності поверненням до прекрасного минулого.

- *Ностальгія регенерує і підтримує почуття значущості* – у випадках відчуття самотності, відірваності і відчуженості, звернення до ностальгічних переживань може мати терапевтичне значення. Ностальгія пом'якшує ці екзистенційні страхи, підсилюючи цінність культурних традицій та ритуалів, частиною яких колись була певна людина.

- *Ностальгія підтримує і підкріплює відчуття єдності з соціумом* – людина повторно встановлює символічний зв'язок з іншими значущими людьми та її образи минулого повертаються до життя і стають частиною теперішнього людини.

2. функцію позитивної емоції та переживання:

- ностальгія здатна формувати позитивні цілі та дії людини, а також допомагає їй долати екзистенційні загрози.

У дослідженні ностальгія розглядається в концепції минулого, аналізуються підходи до вивчення психології ностальгії в вітчизняній та іноземній літературі. Досліджується продукт ностальгії – міф, який продукується ностальгією, в якому реальна емпірична дійсність людини перетворюється в її ідеальне минуле, та набуває рис позачасового, вічного, очищеного від всіляких емпіричних випадковостей існування. З цим міфом, продуктом ностальгії, пов'язані завдання психотерапії. Зокрема, серед основних завдань – виявити підміну – підміну дійсного почуття та дійсної думки людини її емпіричними почуттями та думками, а процес психотерапії розглядається як повернення людини від її емпіричних переживань до дійсності, від підмінених вигадок до істинних почуттів, думок та переживань.

Психологічний аналіз переживання ностальгії та дослідження феномену ностальгії, історія розвитку концепції цього переживання, а також підбір методик щодо аналізу переживання дозволять розробити конкретні рекомендації для психотерапевтичної та психокорекційної роботи з іммігрантами, націлені на досягнення людиною внутрішньої цілісності завдяки структуризації та інтеграції її особистого досвіду і прийняття людиною себе і свого життя.

Список використаних джерел:

1. Новиков Е.В. Нравственный смысл ностальгии: диссертация на соискание ученой степени кандидата философских наук. спец. 09.00.05 «Етика» – Е.В.Новиков. – М.: МГУ, 2009.

3. Фенько А.Б. Психология ностальгии. // Московский психотерапевтический журнал, 1993, №3.

4. Фенько А.Б. Психология ностальгии: диссертация на соискание ученой степени кандидата психологических наук. спец. 19.00.01 «Общая психология, история психологии» – А.Б.Фенько. – М.: МГУ, 1994.

5. Ясперс К. Ностальгия и преступление. // Ясперс К. Собрание сочинений по психопатологии в 2 т. Т.1. – М.: Издательский центр «Академия»; СПб.: «Белый Кролик», 1996. – 352 с.

6. Jeff Greenberg, Sander Leon Koole, Thomas A. Pyszczynski. Handbook of Experimental Existential Psychology 1st Edition. – N.Y., L.: Guilford Press, 2004. – 528 pp.

7. Jeff Greenberg, Sander Leon Koole, Thomas A. Pyszczynski. Handbook of Experimental Existential Psychology 1st Edition. – N.Y., L.: Guilford Press, 2004. – 528 pp.

8. Sedikides, C., Wildschut, T., Arndt, J., & Routledge, C. (2008). Nostalgia: Past, present, and future. Current Directions in Psychological Science, 17, 304-307.

Сивобород О.А.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Васильченко О.М., доктор психологічних наук, доцент

Психологічна готовність дитини до навчання у школі

Готовність дитини до навчання в школі це поєднання впливу комплексу компонентів, який охоплює всі основні сфери розвитку дитини: інтелектуальну, емоційну, вольову, соціальну, морфологічну, а також психічне і соматичне здоров'я. Саме сукупність вказаних компонентів і складають поняття "готовність до школи".

Актуальність теми. Проблема готовності дитини дошкільного віку до шкільного навчання – одна з традиційних і завжди актуальних серед теоретичних і прикладних проблем дитячої психології. Сьогоденні вимоги до оновлення стратегій розв'язання даної проблеми пов'язані з тим, що нарешті за дошкільним і початковим шкільним вихованням визнано провідним розв'язання задачі по розвитку у дітей базисних здібностей. Саме вони служать основою для різнобічного розвитку особистості на наступних етапах життєдіяльності.

Вступ до школи є критичним моментом життя дитини. Це зустріч з новим світом – загадковим, бажаним, і, водночас, дуже непростим. Адже саме в початковій школі дитина вперше стане суб'єктом соціально-нормованої діяльності.

Безумовно, вся попередня історія розвитку особистості дитини готує її до такої діяльності, яку сама дитина сприймає як необхідний крок до справжньої дорослості. Більшість дітей бажають іти до школи і це дуже важливо, адже потреба «відкриває» смислову сферу індивіда, робить її гнучкою і чутливою до нових соціально-значущих впливів і змін.

Таким чином, дитина, що вступає до школи, має бути зрілою у фізіологічному й соціальному відношенні, вона має досягти певного рівня розумового й емоційно-вольового розвитку. Навчальна діяльність потребує певного запасу знань про навколишній світ, сформованості елементарних понять. Дитина повинна володіти розумовими операціями, вміти узагальнювати й диференціювати предмети і явища довкілля, уміти планувати свою діяльність і здійснювати самоконтроль. Важливі позитивне ставлення до навчання, здатність до саморегуляції поведінки і вияв вольових зусиль.

Сьогодні віковий ценз дітей, що вступають до школи, почав зміщуватися у бік 7 річних. Тоді як ще 2-3 роки назад це були діти тільки 6-ти річного віку, а подекуди і 5,5 років. Це зумовлено рядом причин, серед яких головною вважають низький рівень підготовленості шестирічок до школи. Тому актуальною є проблема виявлення відмінностей у готовності дитини до школи.

Відповідно ***мета роботи –*** виявити відмінності у психологічній готовності до навчальної діяльності дітей 6-ти та 7-ми років .

Об'єкт дослідження – готовність дитини до навчання у школі.

Предмет дослідження – процедура діагностики, з врахуванням особливостей дітей 6 і 7 років.

У роботі розглянуто систему методик діагностування готовності дитини до школи, яка включає:

– методики діагностування інтелектуальної складової готовності до шкільного навчання (рівень розвитку арифметичних умінь (тест В. Тарасун); рівень розвитку механічної пам'яті (тест Д. Векслера); аналітико-синтетичні вміння («Прогресивні матриці Равена»); фонематич-

ний слух і словниковий розвиток (тест В. Тарасун); рівень розвитку графічних умінь (модифікація «Графічного диктанту» Д.Ельконіна); розвиток креативних умінь (тест «Віддалені асоціації», невербальна модифікація тесту А.Медніка);

– методики діагностування особистісної складової готовності (тест «Чи готова дитина до школи?»);

– методики діагностування вольової складової готовності (“Не підглядай”, “Розмалюй фігури”, “Картинки і школа”);

– методики діагностування моральної складової готовності «Бесіда про школу».

Вступ до школи є однією з найважливіших подій у житті дитини. Переживаються й осмислюються позитивні наслідки фізичного та соціально-психологічного розвитку дитини. Оскільки сьогодні багато дітей починають навчання не з шести, а з семирічного віку, виникає багато проблем і запитань, зокрема щодо діагностики рівня готовності дитини до школи.

У залежності від вибору тієї чи іншої концепції готовності дитини до шкільного навчання обираються основні її критерії та підбираються методики для їх діагностування. Але слід пам’ятати, що показниками готовності дитини до шкільного навчання виступає комплекс якостей і характеристик, які свідчать про досягнення в розвитку дитини. Ці показники слід розглядати як діагностичну основу навчальної, розвивальної та виховної діяльності вчителів уже в першому класі.

У роботі запропоновано проводити дослідження готовності дитини до школи за системою тестів визначення готовності дитини до школи (Ю.З. Гільбуха, С.Л. Коробко, Л.О. Кондратенко).

З метою дослідження відмінностей у психологічній готовності до навчальної діяльності дітей 6-ти та 7-ми років, проведено аналіз карток психологічного обстеження дітей, що вступили у 2015 році до школи, або мають йти до першого класу у 2016 році.

Аналізуючи показники дослідження, встановлено, що лише 10% досліджуваних шестирічок мають високий рівень готовності до школи, 90% – середній рівень. У дітей семирічного віку також переважає середній рівень психологічної готовності до навчальної діяльності.

Таким чином, аналізуючи дані дослідження готовності дитини до школи, не виявлено суттєвих відмінностей у рівні готовності дітей шести- та семирічного віку до школи. Середній рівень готовності до школи є достатнім для вступу дітей до першого класу.

Список використаних джерел:

1. Афанасьєва Н.В. Дубіненкова Є.М. Програма психологічної діагностики готовності до навчання у школі. / Н.А. Афанасьєва, Є.М. Дубіненкова – М.: Вологда, 2008. – 39 с.

2. Божович Л. І. Отношение дошкольников к учению как психологическая проблема // Вопросы психологии школьника. – М., 1951. – С. 3-28.

3. Божович Л. І. Этапы формирования личности в онтогенезе [Текст] / Л.І. Божович // Хрестоматия по возрастной и педагогической психологии. – М., 1981. – Ч. 2.

4. Болотіна Л. Р., Дошкільна педагогіка: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Л. Р. Болотіна, С. П. Баранов, Т.С.Комарова. – М.: Культура, 2005. – 240 с.

5. Венгер Л.А. Об уровне развития детей, поступающих в школу // Дошкольное воспитание. – 1972. – № 8. – С. 33-38.

6. Выготский Л. С. Проблема обучения и умственного развития в школьном возрасте [Текст] / Л. С. Выготский // Избр. психол. исслед. – М., 1956. – 452 с.

7. Гуткина Н. И. Психологическая готовность к школе [Текст] / Н. И. Гуткина. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 208 с.

Сизов П.В.
студент магістратури
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Петрунько О.В., доктор психологічних наук, професор

Вплив ЗМІ на ціннісні орієнтації сучасної молоді

В сучасних постіндустріальних (інформаційних) суспільствах інформація й інфомаційно-комунікаційні технології набувають особливого кількісного і якісного значення. Вони мають надзвичайно великий вплив на суспільство, різні верстви населення, кожну людину, незалежно від її віку, соціального статусу, матеріального статку і навіть від її цінностей і ціннісних орієнтацій, які в психології традиційно вважаються досить сталими і мало піддаються змінам.

Розглядаючи вплив засобів масової інформації на людську свідомість і, зокрема, на такі її підвалини, як цінності і ціннісні орієнтації, розумітимемо під цінностями базові уявлення людей, соціальних груп і людських спільностей, що виступають у якості загальних ідеалів (у т.ч. стереотипів індивідуальної і суспільної свідомості), які функціонують як певні ідеальні критерії якості життя і й позитивних перспективних орієнтацій особистості і суспільства, а під ціннісними орієнтаціями – узгоджені з базовими цінностями й відображені в індивідуальній і масовій свідомості загальні світоглядні орієнтири й стратегічні життєві цілі, засновані на особистому, соціальному і соціокультурному досвіді.

Вплив засобів масової інформації на формування цінностей і ціннісні орієнтації молодих людей значною мірою пов'язаний з тими функціями, які сучасні ЗМІ виконують в житті суспільства: 1) інформаційною (постачання інформації про події з життя суспільства); 2) комунікативною (організація комунікації між різними групами, верствами, класами, прошарками населення); 3) ідеологічно-ціннісною, в т.ч. пропагандистською (вплив на світоглядні й ціннісні орієнтації людини, на її свідомість, ідеали, мотивацію поведінки тощо); 4) культурно-освітньою (трансляція культурних цінностей, виховання на зразках культури, сприяння особистісному розвиткові); 5) рекреативною (розваги, зняття психологічної напруги, отримання задоволення) тощо [1; 4].

Досягнення у сфері розробки нових інформаційно-комунікативних психотехнологій роблять ці технології потужним інструментом впливу на людину з боку інформаційно-психологічного середовища, в тому числі «відключають» здатність адресатів впливу свідомо контролювати інформаційні потоки і їх сприйняття. Як результат, інформація сприймається мозком і психікою на несвідомому рівні, що змінює стан та поведінку людини поза її волею й бажанням. Кожна нова інформація, що надходить по каналах ЗМІ, несе в собі багаторазово повторювані ціннісні орієнтації й установки, що згодом озвичаюються і вкорінюються в свідомості споживача, особливо молодої людини, чиї світоглядно-ціннісні настанови знаходяться в стані формування.

Психіка і, зокрема, ціннісна сфера молодих людей, зазнає справжньої інформаційно-технологічної інтервенції з боку сучасних масмедіа (телебачення, інтернету, соціальних мереж) ще й тому, що вона легше піддається навіюванню та спокусі через брак життєвого досвіду і природний юнацький максималізм, прагнення самоствердження при відсутності потрібних для цього інструментів і важелів. Чутливість молодих людей до медіавпливу посилюється в разі недостатньо сформованого вольового зусилля, самоконтролю, низької культури рефлексії з приводу отриманої інформації і браку критичності мислення, що виявляється як на якості опрацювання тої чи тої інформації, так і на виборі інформаційних джерел для найкращого за-

доволення їх інтересів і уподобань. У такому разі йдеться не тільки про низьку медіакультуру і неналежну медіаграмотність споживача інформації, його нерозбірливість і «всеїдність», засвоєння ним фрагментарних знань і сурогатних цінностей, а й про ризик формування психологічної залежності від масмедіа [1].

У роботі ЗМІ найбільш поширеними видами спрямованого впливу, яких часто має ознаки впливу маніпулятивного, є переконання, навіювання та наслідування, які містять відповідні однойменні психологічні механізми впливу, що забезпечують моделювання певних зразків і штампів думок та поведінки і є «альфою й омегою» переконувальної комунікації, або масової пропаганди [5]. Переконання – способ цілеспрямованого впливу із застосуванням логічної аргументації. Процес переконання спрямований на те, щоб перетворити певну інформацію у власне переконання самої особистості. Навіювання і наслідування – цілеспрямоване нав'язування певних думок та станів на основі їх некритичного, часто неусвідомленого емоційного сприйняття. У процесі навіювання сприйняття інформації, настроїв, почуттів і шаблонів поведінки базується на механізмах зараження та наслідування.

Медіатехнологами зазвичай використовуються три основні принципи технології пасивного трансу (гіпнозу): релаксація, концентрація уваги та навіювання, які якнайкраще поєднуються в телевізійній рекламі та банерній інтернет-рекламі і можуть бути проілюстровані на прикладі відповідної рекламної продукції. Телевізійна реклама обов'язково часто повторюється, за рахунок чого спрацьовує ще один важливий принцип пропаганди: повторення є основою для засвоєння певної інформації, навіть якщо вона викривлена і хибна, а також воно суттєво посилює силу навіювання [1;4].

Як свідчать спеціальні дослідження, вже в підлітковому віці починає формуватися стійке коло інтересів, відбувається зміна інтересів від приватного та конкретного на абстрактне і загальне, спостерігається зростання цікавості до питань власної цінності, до власної картини світу, моральних, етичних та релігійних принципів, і все це стає основою ціннісних орієнтацій не тільки в даному, а й у більш старшому віці і в дальшому житті людини в цілому [7].

Сучасна культура носить знаково-символічний контекст – обмін інформацією відбувається на знаковому рівні, що значною мірою робить культуру зручною для сприйняття підлітком, а продукти масової культури такими, що легко транслюються та впроваджуються у систему ціннісних орієнтацій. Зв'язок системи цінностей та знаково-символічного конструкту засобів масової інформації полягає в тому, що реальність транслюється через систему знаків, що наповнені змістом; у процесі присвоєння досвіду взаємодії з реальністю може відбуватись деформація змісту реальності у процесі утворення особистого смислу, яким наповнені цінності особистості – може відбуватись підміна смислів, їх невірне сприйняття та інтерпретація, можна спостерігати деформацію ієрархії системи ціннісних орієнтацій [5].

Висновки. Масова культура інформаційних суспільств є насамперед продуктом діяльності засобів масової інформації, які пропагують різноманітні сурогати реальності, в тому числі й сурогатні цінності. Ці цінності є фрагментарними і не пов'язані (одна з одною і з реаліями) сталими системними зв'язками. Тому вони легко змінюються, якщо медіаманіпулятор ухвалює рішення щодо їх заміни.

Важлива сутнісна ознака цінностей полягає в їх особистому значенні для конкретної особистості, і якщо ціннісна система добре сформована, то медіапропаганда виявляється безсилою. Отже, щоб ЗМІ не сформували в молодих людей хибні цінності, останні мають формуватися, гартуватися і вкорінюватися «по цей бік екрану». Інакше саме медіа стануть справжнім монополістом у цій сфері – сфері формування цінностей і ціннісних орієнтацій.

Список використаних джерел:

1. Винтерхофф-Шпурк П. Медиапсихология. Основные принципы / Пер. с нем. – Харьков: Изд-во Гуманитарный Центр, 2007. – 288 с.

2. Здравомыслов А.Г. К вопросу о культуре социологического мышления / А.Г.Здравомыслов // Социологические исследования.– 2012. – №5. – С.56-65.

3. Парсонс Т. Система сучасних суспільств / Т. Парсонс. – М. : Аспект Пресс, 1998. – 266 с.

4. Петрунько О.В. Діти і медіа: Соціалізація в агресивному медіасередовищі: Монографія. – 2-ге видання. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2011. – 480 с.

5. Рашкофф, Д. Медиавирус. Как поп-культура тайно воздействует на ваше сознание / Д.Рашкофф. – М.: Ультра. Культура, 2003. – 368 с.

6. Смирнов Л.М. Контрценности и природа человека / Л.М.Смирнов // Развитие личности. – №1. – 2006. – С.89-101

7. Ядов В.А. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности: Диспозиционная концепция / В.А.Ядов, А.А.Семенов, В.В. Водзинская и др. – М.: ЦСПиМ, 2013. – 376 с.

Скопич Ю.М.
магістрантка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Філь О.А., кандидат психологічних наук, доцент

Психологічний аналіз структури позитивного бренду фахівця

Висвітлено актуальність та новизну теми, основні складові структури, особливості та необхідність створення персональних брендів фахівцям.

В сучасному світі центральну позицію займає фахівець. Це зумовлює високий рівень конкуренції серед спеціалістів. Тому виникає потреба виділитися серед інших, створюючи свій позитивний бренд професіоналу як молодому спеціалісту так і топ-менеджеру.

Об'єкт дослідження – персональний бренд фахівця.

Предмет дослідження – психологічні особливості формування персонального бренду фахівця.

Мета даної роботи – зробити психологічний аналіз складових позитивного бренду фахівця.

Тема дослідження досить нова, класичні підручники не в змозі забезпечити інформацією. Тоу джерелами інформації послужили книжки сучасних експертів, інформація з їх інтерв'ю та статті з Інтернету.

Бренд – це сума обіцянок і аудиторія, яка ці обіцянки спожила. Чим більша аудиторія, тим сильніший бренд. Чим бренд сильніше, тим він дорожчий [1].

Поняття «імідж» в психології використовується у вигляді кальки англійського слова image, яке перекладається як образ, зображення, відображення в дзеркалі, уявлення про що-небудь [2].

Апперцепція – перехід чуттєвого, неусвідомленого (відчуття, враження) в раціональне, усвідомлене (сприйняття, уявлення, думка, сприяння). Це психологічна реакція мимовільного пригадування в момент, коли глядач стикається з персоною, саме тоді запускається процес активації його уявлень про характер, рівень і якість супроводжуваного продукту.

Тих, у кого гучне ім'я і бездоганна репутація, купують на ринку.

Розрізняють два основних напрями психології важливих для бренд неймінга. Перший – спільні психологічні аспекти: відчуття, емоції, пам'ять, сприйняття, мотивація, мислення, мова і т.д. Другий – соціальна психологія. Вона визначає відносини між людьми, позиціонування споживача по відношенню до людей свого кола. Згідно з ними і розробляється бренд неймінг, який стає вдалим, якщо ім'я викликає у споживача майже релігійне захоплення [4].

Існує сервіс фоносемантичного аналіза слів, який допомагає зрозуміти як те чи інше ім'я, прізвище, псевдонім або назва буде сприйматися людьми.

Стиль спілкування характеризується індивідуально-типологічними особливостями взаємодії між людьми. Фундаментом стилю спілкування особистості є її морально-етичні установки і оцінки соціально-етичних установок суспільства.

Фахівець – той, хто досконало володіє якимось фахом, має високу кваліфікацію, глибокі знання з певної галузі науки, техніки, мистецтва тощо.

Проблема формування особистості професіонала є комплексною, і змістовно в ній можна виділити і розглядати психологічні, професійні, фізіологічні, медичні, соціальні та інші аспекти.

Завдання в побудові особистого бренду для фахівця полягає в тому, щоб підвищити його вартість на ринку праці.

Це потрібно людині будь-якої професії, яка хоче існувати в цій ніші довго і мати відповідну високу винагороду за свою працю. Тобто можна побудувати бренд інженера, бухгалтера і т.д [3].

Перешкодою у створенні персонального бренду для людей стає невпевненість у собі, страх перед невідомим, та побоювання публічності [5].

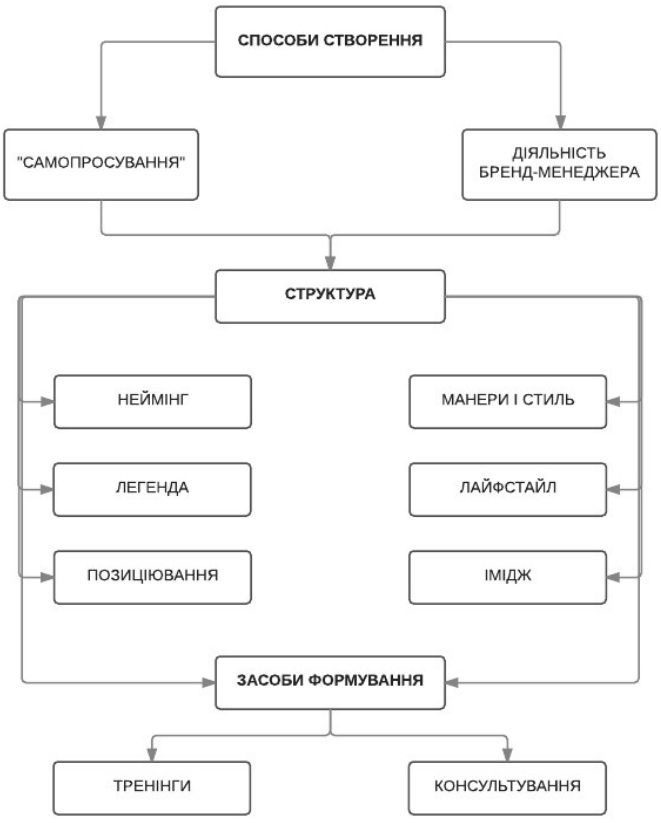
Архетип – початкові, вроджені психічні структури, що складають зміст колективного несвідомого і лежать в основі загальнолюдської символіки фантазій. Архетипи корисно використовувати як інструмент глибокого розуміння законів змісту колективного несвідомого.

Як і кожен бренд, кар'єрист повинен бути "добре упакований" і пізнаваний партнерами. Бренд є гарантією якості, яку хоче в кінцевому підсумку отримати роботодавець.

Ефективними способами для персонального бренду фахівця у «створенні хвилі сарафанного радіо» є проведення ним тренінгів та індивідуальних консультувань серед цільових сегментів.

Бренд-менеджментом називають застосування серії маркетингових технологій до певного продукту, серії продукції або бренду. Все це робиться з метою збільшення цінності продукту в очах споживача, тим самим збільшуючи цінність бренду [6].

Таблиця 1



Список використаних джерел:

1. Рябых А.В., Зебра Ника «Персональный бренд. Создание и продвижение», 2015 г.

2. Рабинович Л.А., Стерехова А.А. «Имидж человека и организации»: Учеб.пособие. – Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2001 г.

3. Валерий Бо, інтерв'ю в телевізійній програмі «УТРО».

4. Психология и бренд нейминг [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://isorgsu.ru/2012/01/psixologiya-i-brend-nejming/.

5. Дружилов С.А. «Профессиональная компетентность и профессионализм педагога: психологический поход» // Сибирь. Философия. Образование, 2005.

6. Шевченко Д.А. «О профессии (или кто такой бренд-менеджер)» [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.marketologi.ru/publikatsii/stati/o-professii-ili-kto-takojj-brend-menedzher/.

Смірнов А.Є.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Сингаївська І.В., кандидат психологічних наук, доцент

Психолого-організаційні детермінанти адаптації на робочому місці працівників державних підприємств сфери житлово-комунального господарства

В даній статті здійснюється теоретичний аналіз поняття адаптації персоналу, а також проблеми вибору підходів до адаптації працівників на робочих місцях.

У наш час існує велика проблема у виборі підходів до адаптації персоналу на робочих місцях в державних підприємствах. Більшість досліджень направлені на вивчення шляхів адаптації працівників на робочих місцях у комерційних закладах, в той час, як ґрунтовних досліджень адаптації персоналу у державних підприємствах досить мало. Крім того самому процесу адаптації працівників у державних підприємствах приділяють досить мало уваги, що в свою чергу впливає на формування негативної атмосфери у колективі і великої плинності кадрів.

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].

Процес адаптації включає в себе наступні аспекти:

організаційна адаптація;

соціально-психологічна адаптація;

професійна адаптація.

Організаційна адаптація

Процес введення в організацію, спрямований на засвоєння працівником норм і правил, у тому числі і «неписаних», за якими живе організація, ознайомлення з історією фірми, структурою організації, корпоративною культурою, правилами внутрішнього розпорядку. Метою цього процесу є прийняття новим співробітником цінностей, установок, принципів організації без шкоди для особистісних цінностей.

Соціально-психологічна адаптація

Завдання цього етапу адаптації – входження в колектив, прийняття встановлених норм взаємин. Одним з перших кроків соціально-психологічної адаптації є церемонія представлення колективу і керівництву. Це дозволяє подолати відчуття відособленості, чужорідності в колективі.

Професійна адаптація

Мета професійної адаптації – опанування новим співробітником системою професійних знань і навичок та ефективне їх застосування на практиці. А також у формуванні деяких про-

фесійно необхідних якостей особистості, у розвитку стійкого позитивного ставлення працівника до своєї професії [2].

Процес адаптації персоналу не повинен проходити безконтрольно. Основна відповідальність за адаптацію працівників лягає на менеджерів з персоналу. І якщо розробка і контроль адаптаційної програми здійснюються спеціально підготовленим співробітником служби персоналу, то процес відбувається з максимальною ефективністю. Крім того на процес адаптації працівників можуть впливати:

Керівник. Він добре розуміє мету роботи і завдання співробітника, зацікавлений у швидкій віддачі від новачка. Однак дуже часто участь топ-менеджера обмежується особистою бесідою і представленням співробітника колективу. Причини можуть бути як в нестачі часу у керівника, так і в тому, що в організаціях з жорсткою структурою підпорядкованості існує регламент взаємодії між посадами.

Колеги. Вони в будь-якому випадку залучені в процес адаптації, активно чи пасивно беруть участь у ньому: підказують, пояснюють, вказують основні моменти новому співробітнику. Зацікавленість їх у цьому процесі може бути різна: із співчуття до новачка або з почуття самозбереження, якщо підсумок діяльності нового співробітника може вплинути на результати роботи його колег.

HR-менеджери. У них висока зацікавленість в закріпленні співробітника в організації, вони добре знають особливості компанії і вимоги до посади, розбираються у діяльності компанії і проведенні різних кадрових процедур.

Залучені фахівці. На практиці залучення зовнішніх консультантів використовується вкрай рідко, тільки в тому випадку, коли в організації немає свого ресурсу для якісного вступу фахівця на посаду.

Наставники. Це спеціально призначені висококваліфіковані співробітники компанії, що супроводжують нового працівника під час всього періоду адаптації [4].

Слід зазначити, що вчасно і правильно вибрана програма адаптації працівників на робочому місці, дозволяє уникнути ряду негативних моментів, таких як:

- велика плинність кадрів;
- негативний клімат всередині колективу;
- незадоволеність працівників умовами праці;
- виникнення вороже налаштованих мікрогруп;
- погіршення психічного стану працівників.

Список використаних джерел:

1. Коханов Є. Ф. Відбір персоналові та введення у посаду. – М., 1996. – 285 с.
2. Маслов Є.В. Управління персоналом підприємства. – М., 1999. – 230 с.
3. Почебут, Л. Г. Организационная социальная психология / Л. Г. Почебут, В. А. Чикер. – Санкт-Петербург : Речь, 2000. – 296 с.
4. Управління персоналом /Під ред. Т.Ю. Базарова і Б.Л.Єрьоміна. – М., 1998. – 326 с.
5. Управління персоналом. Лекції: Підручник для студентів вищих учбових закладів / В.В.Музиченко. – М.: Видавничий центр «Академія», 2003. – 481 с.

Тесленко В.М.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Шевченко В.Є., кандидат психологічних наук, доцент

Психолого-педагогічні аспекти реформи освіти в Україні

Мета дослідження полягає в тому, щоб привернути увагу до особливостей формування освітянської реформи в Україні з відповідними наслідками українських перспектив у світовому розвитку.

Актуальність питання постає в можливості оптимізації навчального процесу в освітніх закладах з урахуванням психолого-педагогічних аспектів.

Новизна дослідження – в ролі інтегративних процесів, які впливатимуть та формуватимуть освіту в Україні.

Анотація. Вибір України – входження у європейський простір, передбачає як ведення діалогу, так і впровадження своїх власних концепцій в системі освіти. На цьому тлі, стає важливим запозичення європейського і світового досвіду та, відповідно, його адаптація до українських реалій. Зокрема, відкритість певним «викликам часу» доводить готовність нашої держави гідним чином їм відповідати.

Матеріали та методи дослідження, здобуті результати.

Згідно необхідності реформування освіти з традиційної моделі на особистісно орієнтовану набувають чинності демократичний та інформаційний вектори її розвитку [1, с.51] та децентралізація управління системою освіти, як от на прикладі Польщі [2]. Так, в світлі докорінних змін в системі освіти, вектор, направлений на роль особистості в навчальному процесі, є системоутворюючим, але з акцентом на самотворення, самореалізацію, саморегуляцію та відповідальність перед собою та соціумом. Якщо розглядати освітній заклад як автономно діючий орган в системі освіти, то, відповідно до сучасних вимог, перед ним постають і сучасні задачі, а саме: прозорість навчального процесу та оцінювання, моніторинг якості освіти, мобільність всіх її учасників задля її ефективності, боротьба з корупцією тощо. Саме в такому баченні діяльності педагогів виникає й необхідність зміни їх ментальності в бік самовизначеності, а не розгубленості, активності, а не пасивності, вмінні приймати правильні рішення, а не «плисти за течією» та любити свою професію, щоб бути гідними її. З цих постулатів випливає найбільша цінність демократичного суспільства – це свобода особистості. Усвідомлення цього є критерієм розвитку особистості.

В наш час глибоких соціально-економічних змін усі труднощі соціальних ситуацій (конфліктів, стресів, тощо) є рефлексивними в поведінці та свідомості людей. Феномен синдрому професійного «вигорання» (СПВ) педагога є типовим прикладом кризової ситуації між усіма учасниками навчального процесу в системі освіти. Він виявляється у нездатності суб'єктів підпорядкувати свої очікування від ситуації певним діям і навпаки. Так, варіативність інтерпретацій різними індивідами соціокультурного контексту вимагає певного життєвого досвіту та компетентності. Тобто, для запобігання впливу СПВ навіть конфліктну ситуацію, яка є щоденною в школі, можна оцінювати й позитивно на своєму «мікрорівні» для індивіда, з розпізнанням певних смислів та значущості в циклі певних подій, та виходити на позитивний результат на «макрорівні» (соціумі), відповідно [3, с.93]. Це потребує від педагогів знання глибинно-психологічної сутності психічних захистів, визначення ролі умовних цінностей у формуванні системних характеристик психологічних захистів, розуміння взаємозв'язку нор-

мативних та умовних цінностей в процесі функціонування психологічних захистів [4, с.28-37], соціально-перцептивних викривлень спонтанної активізації психіки суб'єкта в процесі спілкування [4, с.38-57], символізації несвідомого змісту психіки суб'єкта, а також розпізнання категорії "значимості" переживань та їх впливу на формування несвідомої сфери суб'єкта. Від педагога вимагається вміння опанувати себе в стресовій ситуації та контролювати її за наявності дії механізму таких захистів, хоча, звісно «Педагог не може користуватися такими методами дослідження, які потребують спеціальних психологічних знань і вмінь, однак йому під силу прості опитувальні методи, що дають змогу отримати … інформацію, яка сприятиме вибору продуктивних навчально-виховних засобів, прогнозуванню ефективності освітнього процесу, а також розвитку спілкування…» [5, с.457].

Українські перспективи у світовому розвитку відкриваються до можливості їх імплементації з урахуванням дії інтегративних процесів в усіх сферах освітньої діяльності. Прикладами ефективності таких інновацій виступатимуть наступні впровадження:

- курси підвищення кваліфікації за програмами післядипломної педагогічної освіти (у т.ч. психологічними);
- партнерство університетських бібліотек як перспектива подальшого розвитку інформаційного сервісу [3, с.143];
- підтримка держави освітніх закладів різної форми власності за умови надання якісної освіти;
- інтерактивна діяльність/дистанційне навчання як право на індивідуальний навчальний план за суворо визначених умов [3, с.159];
- програми маркетингу освітніх послуг;
- програми академічних обмінів, наприклад: Вальдорфські школи для середньої освіти (досвід Німеччини) та програми ім.Фулбрайта (досвід США) [3, с.299] для вищої школи як символи якісних змін в інтелектуальному житті України;
- імплементація мультисенсорного методу в практичній діяльності;
- Smart-технології як засіб пізнавальної діяльності;
- запровадження синергетичного підходу, наприклад, Кейс-метод для розуміння та аналізу конкретних ситуацій, а також соціальних відносин [6];
- введення корпоративної етики [3, с.92-99];
- здоров'язбережувальні технології [7];
- розвиток комунікативних концепцій;
- програми соціальної підтримки освітян.

Для опанування модернізованих впроваджень необхідна професійна свідомість вчителя [5, с.460], комунікативна компетентність [5, с.285], використання педагогом особистісно-орієнтованих технологій [5, с.120], дискурсивної технології інтимно-особистісного спілкування [5, с.252], психолого-педагогічного діагностування особистості [5, с.470], методики визначення домінантної гуманістичної (соціоцентричної) чи егоїстичної спрямованості школяра [5, с.471]. Також, психокорекційна робота можлива за умови використання методу активного соціально-психологічного навчання (АСПН) у контексті дослідження умовних цінностей суб'єкта [4]. Методи АСПН нівелюють умовні цінності та зінтегровують їх з нормативними, що сприяє підвищенню показників відкорегованості особистості, рівня її адаптованості до соціуму через посилення про-соціально зорієнтованих цінностей.

Таким чином, згідно зазначеним вимогам, реформа освіти в Україні повинна відповідати на освітні запити й сприяти:

- не декларуванню, а запровадженню певних ініціацій;
- формуванню полікультурної свідомості як засобу розвитку творчої особистості;
- навчанню суб'єктів педагогічної діяльності комунікативним моделям поведінки з використанням технологій «Відкритості»;

- формуванню конкурентоздатної управлінської команди освітньої організації як інноваційного напряму практичної психології;
- формуванню психологічної готовності персоналу освітнього закладу до діяльності в умовах соціально-економічних змін;
- аналізу рівня розвитку особистісних, когнітивних, операційних та мотиваційних характеристик суб'єктів педагогічної діяльності;
- створенню психолого-медико-педагогічних консультацій в освітньому закладі;
- розвиненню «метастратегічних технік» у боротьбі з СПВ.

Список використаних джерел:

1. Вісник Інституту розвитку дитини. Вип. 14. Серія: Філософія, педагогіка, психологія: Збірник наукових праць. – Київ: Видавництво Національного педагогічного університету ім. М.П.Драгоманова, 2011. – 172 с.

2. Гриневич Л. Децентралізація управління освітньою системою (на прикладі Польщі) / Л.Гриневич // Освіта і Україна. – 2004. – С.153-160.

3. Покликання університету: Зб. наук. пр. / Відп. ред. О.Гомілко. – К.: РІА «ЯНКО»; «ВЕСЕЛКА», 2005. – 304 с.

4. Стасько О.Г. Врахування умовних цінностей суб'єкта у роботі психолога. – Київ: Марич, 2011. – 92 с.

5. Бех І.Д. Вибрані наукові праці. Виховання особистості. Том 1. – Чернівці: Букрек, 2015. – 840 с.

6. Білоус В.І. Синергетика як методологічна основа сучасного державного управління. / В.І.Білоус // Зб. Матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми управління» / уклад.: Б.В.Новиков, В.А.Гайченко та ін. – К.: ІВЦ «Політехніка», 2001. – 160 с.

7. Валеологічна освіта та виховання: сучасні підходи, доступність і шляхи їх розвитку в Україні: Збірник науково-практичних статей / За заг. ред. В.М.Оржеховського. – К.: Майстер, 1999. – 120 с.

Ткач В.В.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Сингаївська І.В., кандидат психологічних наук, доцент

Внутрішній конфлікт особистості: юнгіанський підхід

В рамках даної роботи розглядається поняття «внутрішній конфлікт особистості» і «внутрішньоособистісний конфлікт»; основні психодинамічні теорії, що відображають дану проблематику; та методи сучасної психотерапії, які сприяють вирішенню внутрішнього конфлікту особистості.

Наш світ розвивається так стрімко, що сучасній людині буває складно сповільнитися і відчути, усвідомити і зрозуміти, в чому істинний сенс її життя і чого хоче її душа. Внутрішня напруга, що виникає через нехтування своїми потребами та відмову від власних бажань на догоду соціальних, культурних й інших стандартів завжди призводить до психологічної кризи, а пізніше – до конфлікту.

У психологічній літературі поняття «внутрішній конфлікт особистості» та «внутрішньоособистісний конфлікт» виступають як синоніми та визначаються як зіткнення протилежних ціннісних орієнтацій особистості, її потреб, інтересів, прагнень. Основними причинами внутрішнього конфлікту називаються: труднощі при виборі рішення, неадекватне уявлення про себе, непомірні претензії, протилежно спрямовані мотиви самоствердження, а також невідповідність між високою самооцінкою особистості і низькою оцінкою оточуючих, між потребами та неможливістю їхнього задоволення, між високими вимогами в навчанні, роботі та недостатньо розвиненими для успіху особистісними якостями (розумовими, вольовими та ін.). Як бачимо, таке протистояння відбувається як у полі міжособистісної взаємодії, так і у внутрішньоособистісному плані.

Логічно припустити, що внутрішній конфлікт особистості розгортається в просторі внутрішньої реальності – суб'єктивному просторі сприйняття індивіда, який включає в себе найрізноманітніше життя внутрішніх переживань, роздумів, рефлексії. У ситуаціях, коли внутрішня реальність впливає на сприйняття зовнішнього світу, внутрішні конфлікти переростають у зовнішні. Саме крізь призму внутрішньої реальності людина зазвичай дивиться на навколишній зовнішній світ, і хоча повністю відмовитися від цього впливу вона не може, але змістити фокус з «Я» на «Інший» сучасна людина вже вміє. Разом з тим, проблема проекцій несвідомих і неусвідомлених внутрішніх конфліктів на зовнішню реальність й інших людей залишається актуальною.

На основі вивчення психологічної літератури визначено, що поняття «внутрішній конфлікт особистості» і «внутрішньоособистісний конфлікт» виступають як взаємозамінні, і що не існує загального визначення внутрішнього конфлікту. Так, в психоаналітичній теорії під внутрішньоособистісним конфліктом розуміється боротьба між структурами особистості і несумісними зовнішніми силами, між Ід і Супер Его; між суперечливими «невротичними потребами» [1]. У екзистенційній психології внутрішньоособистісний конфлікт пояснюється конфронтацією людини з кінцевими даностями існування: смертю, свободою, ізоляцією та безглуздістю [2]. У гештальт теорії розуміння внутрішнього конфлікту пов’язано з невмінням людини розрізняти свої потреби та впливи зовнішнього середовища [3]. В аналітичній психології внутрішній конфлікт розглядається як втрата цілісності і рівноваги психіки, яка виникає через «недооцінку» впливу несвідомого на свідому психіку людини [4, 5].

Отже, в аналітичній психології існує думка про те, що в особистості діють суперечливі тенденції, які можуть вступити в конфлікт між собою, насамперед це свідома психіка та колективне несвідоме. Проаналізовані ідеї щодо індивідуації особистості, як усвідомлення раніше неусвідомлених потреб, прагнень, почуттів, подальше їхнє розщеплення на свідому та несвідому частини. Розглянуто шлях індивідуації особистості, а саме найбільш важливі мотиви, колізії людського життя, коли особистість переживає зіткнення з архетипними фігурами: ставлення до інших, їх вплив на людину (Персона, компроміс між індивідом і соціальністю), вибір, прийняття рішень (Его), ставлення до себе, відкидання або прийняття себе (Тінь, негативна сторона людини, що частіше за все символізує примітивні агресивні та руйнівні тенденції, що ховаються в глибинах психіки), статева ідентичність як поділ на чоловічий і жіночий початки (Аніма /Анімус – внутрішні колективні образи чоловіка і жінки, за допомогою яких вони вивчають природу протилежної статі), ставлення до надприродного, що знаходиться за межами розуміння людини (Самість – психічна тотальність, компенсація за конфлікт між внутрішнім і зовнішнім, мета життя людини). Звернено увагу на причини виникнення неврозу. Наприклад, коли комплекси («маленькі чоловічки» у Тіні) утворюють автономні групи уявлень і асоціацій, мають тенденцію самостійно переміщатися і жити власним життям, незалежно від намірів людини. Захоплена комплексами та архетипами людина може переживати владу над собою чогось потужного і надособистого, втрату себе або власної надособистої сили.

Таким чином, ми пропонуємо розділяти поняття «внутрішній конфлікт особистості» та «внутрішньоособистісний конфлікт». Вважаємо, що внутрішній конфлікт особистості швидше стосується неусвідомлюваних внутрішніх протиріч, тоді як внутрішньоособистісний конфлікт – внутрішніх протиріч, які вже усвідомлені людиною, але залишаються нерозв'язаними. Пропонуємо визначення «внутрішнього конфлікту особистості» як неусвідомленого протиріччя між різними компонентами структури психіки (між свідомістю та несвідомим, комплексами, архетипами), яке створює внутрішню напругу, психологічну кризу або невроз і проявляється у проекції на зовнішню дійсність та інших людей.

Досліджені каузальна та теологічна точки зору щодо розуміння особистості в цілому та визначено, що на сьогодення людини в однаковій мірі впливають як досвід з минулого, так і уявлення про майбутнє. Розглянуто одну з ключових тем юнгіанства, а саме «сенс життя». Наведені приклади методів, які можна використовувати в юнгіанському консультуванні клієнтів з проблеми втрати сенсу життя і здобуття власної цінності. Зокрема, психокорекційні методи (використання міфів, легенд, притч і конструювання терапевтичної казки за архетипічним і заданим алгоритмом), спеціальні вправи щодо дослідження сенсу життя («Здобуте та справжнє «Я»», «Книга мого життя») [2, 6].

Список використаних джерел:

1. Фрейд З. Психология бессознательного: Сб. произведений. – М.: Просвещение, 1990. – 448 с.
2. Мєй Р. Экзистенциальная психология. – М.: Апрель Пресс, ЭКСМО-Пресс, 2001. – 624 с.
3. Перлз Ф. Практикум по гештальт-терапии. – М.: Институт Психотерапии, 2001. – 240 с.
4. Юнг К. Г. Структура и динамика психического. – М.: Когито-Центр, 2008. – 440 с.
5. Юнг К. Г. Проблемы души нашего времени. – М.: Прогресс, 1994. – 336 с.
6. Кроссли М. Л. Нарративная психология. Самость, психологическая травма и конструирование смыслов. – Х.: «Гуманитарный Центр», 2013. – 284 с.

Ткач Л.С.
магістрантка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Сингаївська І.В., кандидат психологічних наук, доцент

Психологічні особливості розвитку дитини: юнгіанський підхід

В рамках дослідження проаналізовано основні теорії розвитку дитини, погляди К.-Г. Юнга на розвиток дитини та базові методи дослідження й розвитку свідомої психіки дитини у межах юнгіанського підходу.

В наші часи увага багатьох психологів по всьому світу прикута до проблем розвитку дитини. Такий інтерес не випадковий, адже виявляється, що дитинство і дошкільний вік є періодом найбільш інтенсивного розвитку, коли закладається фундамент фізичного, психічного й морального здоров'я. Від того, в яких умовах буде проходити розвиток, багато в чому залежить майбутнє дитини. При тому, множинні фактори, які впливають на соціалізацію особистості, також закладаються і формуються саме в дитинстві і дошкільному періоді розвитку дитини. Дитинство і дошкільний вік – особливо відповідальний період у вихованні, так як є віком первинного становлення особистості дитини.

Психічний розвиток дитини розглядається в трьох напрямках: біологізаторський, соціологізаторський і конвергеційний . У біологізаторському напрямку розвиток дитини (онтогенез) розуміється як спадковість та як скорочене повторення філогенезу. Представники соціологізаторського напрямку вважають, що розвиток дитини залежить від соціального середовища, в якому вона росте і розвивається. Прихильники конвергіційного принципу дотримуються думки, що обидва фактори розвитку дитини рівні і перетинаються [1].

На основі аналізу робіт вітчизняних та іноземних психологів з проблеми вікового розвитку дитини розглянуто: загальні закономірності розвитку психіки дитини, динаміку переходів від одного віку до іншого та стабільні і кризові стадії розвитку за Л. С. Виготським [2]; виокремлено розвиток мови у дитини за М. І. Лісною [1]; розглянуто вікову періодізацію та значення провідної діяльності щодо розвитку дитини за Д. Б. Ельконіним [3]; а також поступове становлення особистості дитини та усвідомлення її провідних мотивів за Л. І. Божович [4]; стадії психосексуального розвитку дитини (З. Фройд) [5, 6]; закономерності та природу порушень нормального розвитку як результат розв'язання конфлікту між внутрішніми інстинктивними потягами та вимогами оточення (А. Фройд) [7]; психоісторичну теорію розвитку особистості з врахуванням конкретного культурного середовища (Е. Ериксон) [8]; взаємодію дитини з матір'ю в перший рік життя як найважливійший чинник психічного розвитку (Д.-В. Віннікот, М. Кляйн) [9, 10].

У межах юнгіанского підходу розглянуто вікову класифікацію К. Юнга та особливості розвитку свідомої психіки дитини та, теорію Е. Нойманна та ідеї М. Форд хама [11-13]. Надано увагу детальному огляду росту та розвитку дитини від народження до утворення стійкої Его – свідомості та адаптації дитини до зовнішнього, колективного життя. Зокрема, розглянуто формування свідомої психіки, як послідовний перехід від уроборічної стадії до матріархальної і патриархальної. Ознайомлено с особливостями кожної стадії. Так, уроборічна стадія – період єдності зі Світом, Всесвітом, Самістю – характеризується тим, що дитина повністю занурена в колективне несвідоме, стан немовляти є неврегульованим, хаотичним і складається в простому розпізнаванні або в пізнаванні; матріархальна – прихільностю до матері та протиріччям між

тілесними потребами немовляти і навколишнім світом; патріархальна – переходом від прихильності до матері до прихильності до батька та зростанням незалежності і обізнаності про світ за межами сім'ї.

Особливу увагу було надано юнгіанському підходу до творчої уяви дітей, до роботи з дитячими образами, які можуть проявитися в грі, малюнку або сновидіннях. Наголошено на необхідності індивідуального підходу, гнучкості та уважного ставлення психолога до дитини в кожному окремому випадку консультативної роботи та в особливому ставленні до несвідомого, а саме, у встановленні зв'язків між образами і терапевтичними відносинами або зовнішніми ситуаціями [14]. Зосереджено увагу на внутрішню позицію психолога, яка включає в себе не тільки знання і вміння, емпатичність і здатність спостерігати, аналізувати і віддзеркалювати, але й формування психологом внутрішнього простору, в якому кожна дитина знаходить своє місце і відкриває себе.

Проаналізовано психологічні методи роботи з дітьми в межах юнгіанського підходу. Зокрема, «Сендплей-терапія», яка будується на тому, що клієнт створює у пісочниці з піском тривимірну картинку з мініатюрними фігурками в безпечній обстановці в присутності підготовленого практикуючого психолога [15]; «Серійний малюнок» – метод, який дозволяє через спеціально організований алгоритм промальовування знайти символічне вираження проблеми, в результаті чого виникає можливість зцілення і вирішення внутрішніх конфліктів [16]; «Гра з казкою» – метод, який передбачає спонтанне складання казки щодо вирішення складних ситуацій; «Гра «Конфлікт кольорів»» – арт-терапевтична настольна гра, автором якої є сама дитина, що використовується для допомоги дитині в диференціації, розумінні і прояву емоцій і почуттів [17].

Список використаних джерел:

1. Кулагина И.Ю. Возрастная психология: развитие ребенка от рождения до 17 лет / Ун-т Рос. акад. образования. – 5-е изд. – М.: Изд-во УРАО, 1999. – 175 с.

2. Выготский Л.С. Педагогическая психология. – М.: Педагогика, 1991. – 480 с.

3. Эльконин Д. Б. Психическое развитие в детских возрастах: Избранные психологические труды. – 3-е изд. – М.: Московский психолого-социальный институт, Воронеж: НПО «МОДЭК», 2001. С. 188-201.

4. Божович Л.И. Проблемы формирования личности. – Воронеж: НПО МОДЭК, 1995. – 325 с.

5. Фрейд З. Психология бессознательного: Сб. произведений / Сост., науч. ред, автор вступ. ст. М. Г. Ярошевский. – М.: Просвещение, 1990. – 448 с.

6. Фрейд З. Лекции по введению в психоанализ. – М., 1989. – 457 с.

7. Фрейд А. Теория и практика детского психоанализа. – М.: 000 Апрель Пресс, ЗАО Изд-во ЭКСМО-Пресс, 1999. – 384 с.

8. Эриксон Э. Детство и общество. СПб: ЗАО ИТД «Летний сад», 2000. – 416 с.

9. Кляйн М. Детский психоанализ**.** – Институт Общегуманитарных Исследований, 2010 – 160 с.

10. Винникот Д.-В. Ребенок, семья и внешний мир. – М.: Институт общегуманитарніх исследований, 2015. – 256 с.

11. Юнг К. Г. Конфликты детской души. – М.: 1995. С. 185-208.

12. Нойман Э. Ребенок. – М.: Клуб Касталия, 2015 г. – 230 с.

13. Фортхам М. Мелани Кляйн. – http://maap.ru/library/book/169

14. Юнг К. Г. Очерки по психологии бессознательного. – М.: Когито-Центр, 2013. – 352 с.

15. Тёрнер Б. Руководство по сендплей-терапии. – М.: Дипак, 2015. – 648 с.

16. Аллан Дж. Ландшафт детской души. Психоаналитическое консультирование в школах и клиниках. – М.: ПЕР СЕ, 2006. – 272 с.

17. Ткач Р. Новинка из моего опыта: настольные игры в работе с эмоциями и чувствами у детей. – https://www.facebook.com/notes/razida-tkach/.

Черномордова І.М.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Ткач Р.М., кандидат психологічних наук

Особливості психічного і фізіологічного розвитку дітей дошкільного віку з мовленнєвими порушеннями

В тезах розкриваються питання психологічного розвитку і характеристика дітей з мовленнєвими порушеннями, особливості обстеження та психокорекції дошкільників з вадами мовлення.

Мета дослідження полягала у теоретичному та експериментальному дослідженні психологічного розвитку дітей з мовленнєвими порушеннями, в зв'язку з тим фактом, що в Україні з кожним роком спостерігається суттєве зростання кількості дітей раннього віку, які мають порушення психофізичного, зокрема мовленнєвого розвитку (Н.В. Вісневська, В.В. Тарасун, В.В. Тищенко, М.К. Шеремет та ін.), вимагає перегляду методів та форм виховання та навчання зазначеної категорії дітей. Виховання, навчання і розвиток дітей з проблемами в розвитку на даний час є соціально-педагогічною проблемою, яка змушує шукати нові шляхи вирішення задач. Допомогти дитині з обмеженими можливостями адаптуватись до навколишнього середовища, подолати психологічні складнощі у спілкуванні, попередити складнощі в навчанні є основною задачею дорослих, які знаходяться поряд з такою дитиною.

Вирішення поставлених завдань передбачало застосування комплексу методів, адекватних предмету дослідження. Зокрема, були застосовані: теоретичні методи – аналіз, синтез, осмислення та узагальнення положень психологічної, медичної, педагогічної літератури, класифікація, структурно-функціональне моделювання.

Ще у дошкільному віці у дитини розвивається потреба у спілкуванні, яка з віком посилюється. Ця потреба не є вродженою, а формується у процесі взаємодії дитини з оточуючими. Тому так важливо, щоб комунікативна практика відповідала віку й можливостям дитини. Відсутність прагнення до спілкування, як і невідповідність мовленнєвого рівня відповідному віку, може свідчити про певні проблеми у розвитку дитини. На думку дослідників (А.В. Рузької, А.О. Смирнової), відхилення у розвитку мовлення негативно впливають на психічний розвиток дитини, затримують формування пізнавальних процесів, ускладнюють спілкування, перешкоджають формуванню особистості.

Виділяють основні причини , які впливають на розвиток мовлення:

- спадкові фактори;
- внутрішньоутробна патологія, зокрема: інфекційні чи соматичні захворювання, травми, несумісність крові за резус-фактором, інтоксикації та ін.;
- пологові травми або асфіксія;
- різні захворювання чи травми у перші роки життя дитини;
- соціально-психологічні фактори: недостатність емоційного і мовленнєвого спілкування з дорослими, двомовність у сім'ї, надмірне стимулювання мовленнєвого розвитку дитини, педагогічна занедбаність, психотравмуючі ситуації.

У процесі дослідження розвитку особистості дошкільників з порушенням мовлення (І.Ю. Левченко, І.С. Марченко, Г.Х. Юсупова) виявили низку особливостей, які полягають у заниженій самооцінці, комунікативних порушеннях, виявах тривожності й агресивності. За-

лежно від рівня комунікативних порушень і ставлення до мовленнєвого дефекту дошкільники з порушенням мовлення поділяються на три групи:

1) дітей не турбує власний мовленнєвий дефект, тому немає труднощів з мовленнєвим контактом; активно взаємодіють з дорослими і ровесниками, застосовуючи невербальні засоби спілкування;

2) у дітей виникають труднощі у процесі встановлення контакту з оточенням, вони не прагнуть до спілкування, уникають ситуацій, в яких потрібно застосовувати мовлення. У процесі гри вдаються до невербальних засобів спілкування, гостро переживають свій мовленнєвий дефект;

3) у цих дітей спостерігається мовленнєвий негативізм – відмовляються спілкуватися, замкнені, можуть бути агресивними, мають занижену самооцінку.

Також за (К.М. Мастюковою) було виявлено два синдроми дитини: гіпердинамічний і гіподинамічний типи. В результаті цих особливостей дитини, при проведенні психолого-педагогічного обстеження слід дотримуватись таких принципів як: детермінізму та системності (Л.С. Виготського); особистісного підходу (К.К. Платоновим); динамічного вивчення дитини логопата; принципи порівняння; принцип каузальності (етіопатогенетичний); поєднання індивідуальних та колегіальних форм; якісно-кількісного підходу в процесі аналізу даних. Під час обстеження дуже важливо знайти базові цілі такі як : виявлення супутніх проблем розвитку дитини, дослідження пізнавальної сфери та особливостей мовленнєвої діяльності дитини.

На думку низки науковців, робота з дітьми повинна проводитись комплексно, за участю фахівців різних профілів і обов'язковим залученням батьків і вихователів. Іншими словами, корекція повинна передбачати «мультимодальний» підхід до роботи. Психокорекційна робота з дитиною, що має певні порушення мовленнєвого розвитку, може дати позитивну динаміку, якщо вона, спираючись на основні принципи, реалізується при тісній співпраці психолога, вихователів, батьків та при активній ролі самої дитини. Важливо проводити завдання в ігровій формі. Це дає можливість робити заняття більш цікавими для дитини та сприяло більшій концентрації та стійкості уваги під час виконання завдань. Також для розвитку позитивної мотивації ми застосовували метод заохочення та винагород. Нами було помічено, що система заохочень та винагород позитивно впливає на самооцінку дітей та формування впевненості у своїх силах. Розвитку впевненості та зниженню тривожності сприяло також залучення на заняттях батьків, які були попереджені, що робота базуватиметься на засадах підтримки дитини та розуміння, без зауважень та критики з їх боку.

Визначено, що мовлення дитини формується під впливом вищих психічних функцій, а вони, в свою чергу, розвиваються під впливом мовлення. Тому при аналізі та корекції мовленнєвих порушень важливо враховувати особливості психологічного розвитку дитини. Зазначено, що передумовою ефективного корекційного впливу є грамотний та ґрунтовний діагностичний процес. Доведено, що психокорекційна робота з дитиною, що має певні порушення мовленнєвого розвитку, може дати позитивну динаміку, якщо вона, спираючись на основні принципи, реалізується при тісній співпраці психолога, вихователів, батьків та при активній ролі самої дитини.

Список використаних джерел:

1. Ілляшенко Т.Д., Стадненко Н.М. Аномальна дитина в школі: Навчально-методичний посібник. – К.: ІСДО, 1995. – 120 с.

2. Ілляшенко Т.Д. Чому їм важко вчитися. Методичний посібник. – К.: Початкова школа, 2003. – 128 с.

3. Миронова С.П. Підготовка вчителів до корекційної роботи в системі освіти дітей з вадами інтелекту: Монографія. – Кам'янець-Подільський: Абетка-НОВА, 2007. – 304 с.

4. Мурашова Е.В. Дети-"тюфяки" и дети-"катастрофы": Гиподинамический и гипердинамический синдром. – Екатеринбург: У-Фактория, 2005. – 176 с.

5. Синьов В.М. До побудови загальної теорії корекційної педагогіки: визначення предмету науки //

Науковий часопис НПУ ім. М.П. Драгоманова. Серія № 19. Корекційна педагогіка та психологія: Зб. наукових праць. – К.: НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2004. – № 1. – С. 3–22.

6. Психологическая профилактика недисциплинированного поведения учащихся / Под ред. Л.М. Проколиенко, В.А. Татенко. – К.: Вища школа, 1989. – 254 с.

7. Психологическая профилактика недисциплинированного поведения учащихся / Под ред. Л.М.Проколиенко, В.А.Татенко. – К.: Вища школа, 1989. – 254 с.

Яцина Ю.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Сорока І.А., кандидат психологічних наук, доцент

Економічна інтеграція АСЕАН: майбутні переваги та недоліки

У статті представлені ймовірні майбутні можливості та труднощі спричинені інтеграцією АСЕАН, а також їх причинно-наслідкове пояснення.

Лідери Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН від англ. Association of SouthEast Asian Nations) прийняли проект Бачення АСЕАН 2020 (ASEAN Vision 2020) в надії зміцнити основу для процвітаючого і мирного співтовариства Південно-Східної Азії. Мета створення інтегрованого економічного співтовариства є прискорення економічного зростання, активізація розвитку торгівлі в регіоні, що також сприятиме більш вільному руху товарів, послуг, кваліфікованої робочої сили і капіталу.

Приблизно 600 мільйонів чоловік належать до країн-членів АСЕАН (Бруней, Камбоджа, Індонезія, Лаос, Малайзія, М'янма, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд і В'єтнам), які підвергнуться впливу цього регіонального партнерства. Таким чином, дуже важливо звернути увагу на можливості, а також проблеми які може спричинити ця економічна інтеграція в майбутньому.

Азіатська фінансова криза 1997 року спричинила фундаментальні зміни в макроекономіці, в тому числі обвалу азіатських фондових ринків, девальвації національних валют, а також зниженням цін на активи у всіх азіатських країнах. Багато компаній збанкрутували, що в свою чергу вплинуло на дохід на душу населення для мільйонів людей в регіоні.

Деякі експерти стверджують, що азіатська фінансова криза оголила безліч проблем, таких як структурні неефективності банків та фінансових інфраструктур, відсутність прозорості і слабкість управління та регулювання банківського сектора [1]. Інші стверджують, що недалекоглядність політики уряду, та неефективне регулювання також зробили АСЕАН вразливим для кризи [2].

Регіон АСЕАН значно випереджає решту світу в зростанні ВВП на душу населення з кінця 1970-х років. Зростання доходів населення залишається високим з 2000 року, з середньорічним реальним доходом більш ніж 5 відсотків. Згідно з дослідженням, проведеним МакКінсі, у 2000 році, 14 відсотків населення регіону жило нижче міжнародної межі бідності, а в 2013 році ця частка впала до 3 відсотків [3].

Уже кілька мільйонів домашніх господарств в країнах АСЕАН мають доходи, які дозволяють їм предмети розкоші. Це число може досягти 125 мільйонів сімей до 2025 року, що робить АСЕАН важливим споживчим ринком.

Існує безліч можливостей, пов'язаних з АСЕАН. Наприклад, економічна інтеграція створює можливості для підвищення економічної стабільності в регіоні. Іншою перевагою є те, що інтеграція надає змогу перетворити АСЕАН в більш конкурентоспроможний регіон у світовій економіці. Більш сильна регіональна економіка буде сприяти поліпшенню рівня життя населення АСЕАН за рахунок скорочення бідності шляхом економічного розвитку. Країни-члени АСЕАН розраховують домогтися більшого економічного співробітництва в області фінансової політики, торгівлі та людського капіталу. Інтеграція АСЕАН буде також служити для просування товарів і послуг, інвестицій, мобілізації робочої сили, і мобілізація капіталу. АСЕАН займає

третє місце з кількості робочої сили на земній кулі, після Китаю та Індії. Та згідно прогнозам, займатиме четверте місце за рівнем економіки в світі вже у 2050 році.

Економічне зростання і розширення торгівлі принесли відчутну вигоду для жителів Південно-Східної Азії. У 2012 році ВВП АСЕАН на душу населення склало $ 3748, більш ніж в два рази більше показників 2000 року. За останні десять років рівень бідності по всьому регіону знизився. «Національна мультимедіа» повідомила, що в Камбоджі, Лаосі, М'янмі та В'єтнамі, частка населення, що живе менш ніж за $ 1,25 на день впала до 16 відсотків у 2010 році, з 45 відсотків 2000 р. [4].

Проте, ця програма також може породжувати труднощі, а саме: більш високі витрати, пов'язані з впровадженням економічної інтеграції між економічно та культурно різними країнами. Також, деякі країни АСЕАН мають високі темпи інфляції. Це може привести до неоднакових рівнів цін і нерівного купівельної спроможності в різних країнах-членах АСЕАН, надаючи деяким країнам можливість придбати більше товарів з іншої країни-члена. На даний час, багато країн-членів АСЕАН знаходяться на абсолютно різних стадіях розвитку, з великими відмінностями між високим економічним рівнем, таких як Бруней, Малайзія і Сінгапур, та низьким, таких як Камбоджа, Лаос і Філіппіни.

Іншою проблемою є високий рівень політичного та соціально-культурного розмаїття серед цих країн. Члени АСЕАН мають несумісні існуючі рівні розвитку ринку капіталу і фінансових положень. Деякі з країн-членів АСЕАН не мають належного регулювання фінансового сектора та інфраструктури, необхідної для безперервного процесу інтеграції. АСЕАН буде нести витрати, пов'язані з укріплення організаційної структури, витрати, пов'язані з моніторингом та оцінкою регіональних систем в рамках економічної структури, а також витрати, пов'язані з розробкою та управлінням регіональними системами, необхідними для ефективної економічної інтеграції.

Підсумовуючи вище означене, існують як і можливості так і проблеми, які оточують АСЕАН, в тому числі управління трудовою міграцією, підвищення продуктивності праці і заробітної плати, а також підвищення якості робочих місць. Ці елементи в свою чергу, будуть впливати на розвиток професійних навичок, продуктивність праці та трудову міграцію. Тим не менш, важливо підкреслити, що, якщо план не буде втіленим належним чином, АСЕАН не буде в змозі отримати вигоду з усіх передбачуваних економічних можливостей, натомість, це могло б свідчити про збільшення нерівності доходів регіону, що торкнеться найбідніших.

Список використаних джерел:

1. The East Asian financial crisis: diagnosis, remedies, prospects [Електронний ресурс], Режим доступу: https://www.brookings.edu/bpea-articles/the-east-asian-financial-crisis-diagnosis-remedies-prospects

2. Джеймс Кротті / James Crotty, Кембріджський журнал економіки [Електронний ресурс], Режим доступу:http://cje.oxfordjournals.org/content/33/4/563.short?rss=1&ssource=mfr

3. Консультаційна фірма з питань фінансів McKinsey & Company [Електронний ресурс], Режим доступу:http://www.mckinsey.com/industries/public-sector/our-insights/understanding-asean-seven-things-you-need-to-know

4. Портал новин The Nation [Електронний ресурс], Режим доступу: http://www.nationmultimedia.com/news/opinion/aec/30235901

Інформаційні технології

Добришин Ю.Є.
доцент кафедри комп'ютерних наук
Навчально-наукового інституту інформаційних та комунікаційних технологій
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Модель прогнозування виробничої діяльності підприємства на основі індексу сезонності

Сезоні коливання, індекс сезонності, обсяги виробництва, реалізація продукції.

В процесі господарської діяльності окремі галузі промисловості, торгівля, побут стикаються з циклічними коливаннями, які викликані сезонним характером виробництва та споживання товарів та послуг. Сезонні коливання – це більш чи менш сталі внутрішньорічні коливання в ряді динаміки, що обумовлені специфічними умовами виробництва і споживання даного товару чи послуг. Для організації виробництва і реалізації продукції сезонних виробництв надзвичайно важливо вивчити тенденцію сезонних коливань, що склалися, і розробити прогноз на найближчу перспективу, головним чином, на наступний рік.

Для вивчення сезонних коливань були використані спеціальні показники, які називаються індексами сезонності, а сукупність їх утворює сезонну хвилю. Індекс сезонності визначається за формулою

$$\overline{y} = \frac{\sum_j \overline{y_i}}{n} = \frac{\sum_j \sum_i y_{ij}}{k*n}, \quad (1)$$

де $\overline{y_i}$ – середнє значення показника за прийнятий проміжок часу (у нашому прикладі середня величина за кожний місяць); $\overline{y}$– середнє значення показника за весь період; *к* – кількість років (к = 1,2,3,4); *n* – кількість місяців, (*n* = 1,2,3,…,12).

Для дослідження сезонних коливань обране відкрите акціонерне товариство «Хлібпром» м. Львів. Виробнича діяльність даного підприємства в основному залежить від таких факторів як обсяги виробництва хлібобулочних виробів, валові витрати на виготовлення продукції, та валові доходи після реалізації хлібобулочних виробів.

З метою розрахунку індексу сезонності щодо обсягів виробництва хлібобулочних виробів ВАТ «Хлібпром» також були розраховані дані, які наведені в таблиці 1 та розраховані середні показники випуску продукції зазначеного підприємства за 4 роки по кожному місяцю.

Таблиця 1

Обсяги виробництва хлібобулочних виробів ВАТ «Хлібпром» (тис.тонн) за 2013–2016 рр.

Роки	2013	2014	2015	2016
Місяці				
01	5.3	5.4	5.5	6.4
02	5.4	5.6	5.7	6.7
03	6.2	6	5.9	6.9
04	6.4	6.6	6.7	7.3
05	7.0	7.2	7.5	7.7
06	7.5	7.7	8.0	8.2
07	8.0	8.1	8.5	8.7
08	8.5	8.6	8.8	9.1
09	8.9	9.0	9.2	9.5
10	8.3	8.5	9.0	9.1
11	8.0	8.3	8.6	8.4
12	7.5	7.9	8.3	8

Розрахунок індексу сезонності за формулою (1) дозволив визначити прогнозовані обсяги реалізації підприємством продукції на наступний 2017 р.

Таблиця 2

Прогнозовані значення обсягу реалізації хлібобулочних виробів ВАТ «Хлібпром» на 2017 рік (тис.тонн)

Рік / Місяць	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	Разом за 4 роки	В середньому за 4 роки	Індекс сезонності $i_e=\frac{\overline{y_i y_i}}{\overline{y}\,\overline{y}}*100$	Прогнозовані обсяги реалізації продукції на наступний рік
№ графи	2	3	4	5	6	7	8	9
01	5.3	5.4	5.5	6.4	22.6	5.65	74.6	6.1
02	5.4	5.6	5.7	6.7	23.4	5.85	77.2	6.3
03	6.2	6	5.9	6.9	25.0	6.25	82.5	6.7
04	6.4	6.6	6.7	7.3	27.0	6.75	89.1	7.3
05	7.0	7.2	7.5	7.7	29.4	7.35	97.0	7.9
06	7.5	7.7	8.0	8.2	31.4	7.85	103.6	8.5
07	8.0	8.1	8.5	8.7	33.3	8.33	110.0	9.0
08	8.5	8.6	8.8	9.1	35.0	8.75	115.5	9.4
09	8.9	9.0	9.2	9.5	36.6	9.15	180.8	9.9
10	8.3	8.5	9.0	9.1	34.9	8.72	115.1	9.4
11	8.0	8.3	8.6	8.4	33.3	8.33	110.0	9.0
12	7.5	7.9	8.3	8	31.7	7.93	104.7	8.5
Разом	87.0	88.9	91.7	96.0	363.6	-	1200.0	98.0
В середньому						7.575	100.0	

Для формування помісячного плану реалізації продукції можна скористатись такою залежністю:

$$Q_1 = \frac{\frac{Q * i_c}{n}}{100}, \qquad (2)$$

де $\widetilde{Q_1}$ – очікуваний місячний об'єм реалізації продукції (i = 1,2,…,12); $\widetilde{Q}$– очікуваний річний обсяг реалізації продукції; i_c – індекс сезонності; n – кількість періодів (n = 12).

Для оцінки результату був створений графік порівняння прогнозованих значень з фактичними значеннями за 2013–2016 роки (рис.1).

З наведеного графіку можна зробити висновок, що прогнозовані значення мають невеликі відхилення, і чітко описують сезонні коливання обсягів випущеної продукції ВАТ «Хлібпром» за 2013–2016 роки.

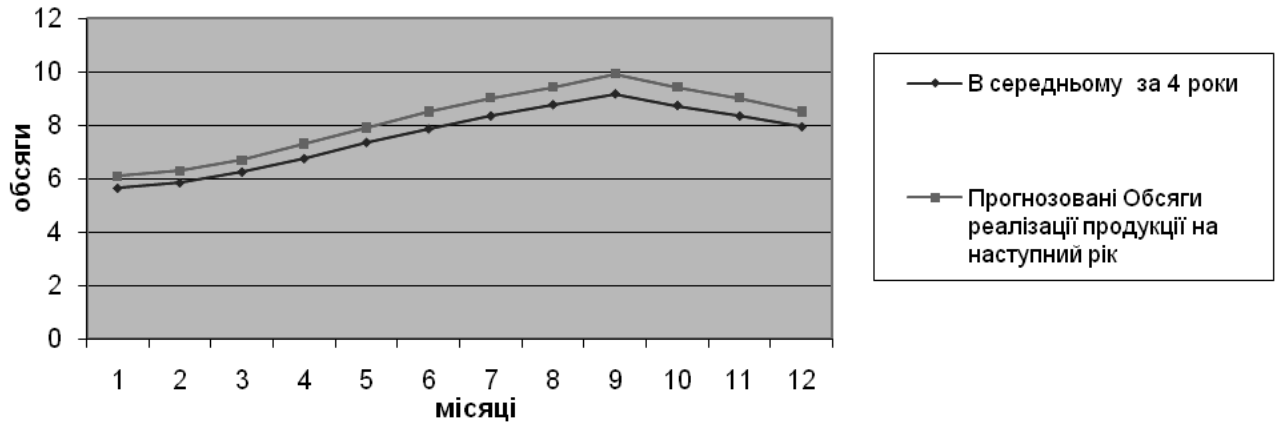


Рис. 1. Порівняння прогнозованих значень обсягів випуску продукції з фактичними значеннями за 2013–2016 роки

Аналогічно до попередньої методики для підприємства ВАТ «Хлібпром» були розраховані середні показники валового прибутку та валових витрат за 4 роки та побудоване графік порівняння прогнозованих значень валового доходу та валового прибутку в порівнянні з їх середніми показниками (рис.2).

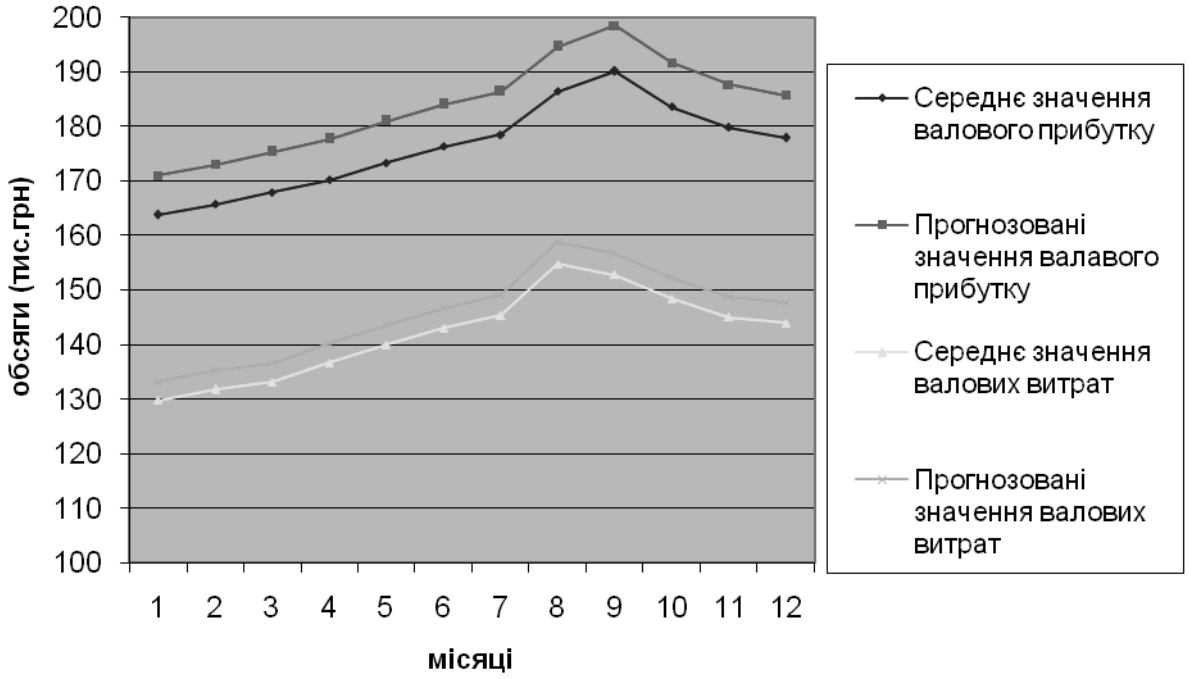


Рис. 2. Порівняння прогнозованих значень валових витрат та валового прибутку ВАТ «Хлібпром» з середніми значеннями за 2013—2016 роки

Отже, при порівнянні прогнозованих значень з середніми значеннями за минулі роки можна зробити висновок, що прогнозовані значення на наступний рік чітко описують сезонні коливання минулого року.

Прогнозовані значення мають тенденцію до збільшення в порівнянні з поточними значеннями тому, що в планах підприємства на наступний рік є збільшення обсягів виробництва, і як наслідок цього необхідно збільшувати валові витрати, також при збільшенні обсягів виробництва, збільшується кількість реалізації продукції за чим слідує збільшення обсягів валового доходу. Тому можна зробити висновок, що даний прогноз є правильним і чітко описує плани виробничого процесу ВАТ «Хлібпром» на наступний рік.

Список використаних джерел:

1. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства. – К., Каравела, 2003. - 569 с.
2. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств : Навч. посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. - 460 с.

Кузоров Є.О.
аспірант
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: Плескач В.Л., завідувач кафедри прикладних інформаційних систем факультету інформаційних технологій КНУ імені Тараса Шевченка

Аналіз стану розроблення інформаційних технологій сервіс-орієнтованих систем електронної комерції

Проаналізовано сучасний стан ІКТ, які використовують в електронній комерції, а також на перспективу їх розвитку та практичного застосування на основі досвіду автора.

Зростання кількості користувачів глобальної мережі Інтернет, а також збільшення їх лояльності щодо проведення електронних платежів у зазначеній мережі, створили сприятливі умови для побудови і поширення різних систем електронної комерції. Задля збільшення прибутків і покращення обслуговування клієнтів останніми роки стало питання використання даних та різних інформаційних ресурсів, які системи *е*-комерції можуть збирати під час застосування користувачами задля адаптації таких систем стосовно інших суб'єктів зі схожими потребами.

Створення таких алгоритмів ставить виклики перед розробниками, оскільки кількість даних, зростає щороку, а разом з ними стають складнішими системи обробки та аналізу таких даних. Для збільшення продуктивності систем *е*-комерції використовують використовують покращені алгоритми data- і text mining, мікросервісні архітектури, що дозволяють швидко та гнучко масштабувати кластери оброблення даних. Нині найбільші гравці ринку *е*-комерції в Україні та за кордоном вкладають величезне ресурсне забезпечення (технологічне, людський капітал тощо) в дослідження та покращення систем збору та аналізу даних *е*-комерції. Ці розробки згодом використовують в системах рекомендацій, *е*-логістики та закупівель. Також в оптимізації систем аналізу даних допомагають новітні технології віртуалізації та зберігання даних на кшталт Docker та Cassandra.

Отже, збільшення користувачів та обсягів продажів у системах електронної комерції виступають каталізатором для розроблення нових алгоритмів оброблення даних, а також змушують компанії оптимізувати свої системи зберігання та оброблення великих масивів даних. У майбутньому попит на такі розробки збільшуватиметься, а, відтак, на нас чекає новий виток розвитку NoSql СУБД та новітніх систем контейнеризації та віртуалізації.

Новохацька Д.В.
аспірант
ВНЗ «Черкаський державний технологічний університет»
Науковий керівник: Данченко О.Б., доктор технічних наук, доцент

Організаційні структури IT-проектів

Предметом дослідження є IT-проекти, їх організаційні структури з точки зору здатності до інноваційних змін та конфліктності, пропонується обов'язкове введення до складу проектних груп консультантів (конфліктологів, медіаторів, модераторів).

Для України характерний високий рівень проблем, напруженості та конфліктності IT-проектів [1], що пов'язано з її нестабільною економіко-політичною ситуацією, низьким рівнем знань і культури проектного менеджменту. У той же час високий інтелектуальний потенціал та порівняно низька вартість праці роблять Україну привабливою для іноземних замовників IT-послуг.

Залежно від масштабу та змісту проекту організаційна структура може бути лінійна, функціональна, централізована, ієрархічна, матрична. Звичайно в структурі сучасних організацій, що виконують проекти, може бути наявною комбінована структура, що включає перераховані структури. З точки зору системного підходу будь-яка організація є соціотехнічою системою, що складається зі структури, задач, технологій, моделей, орієнтованих на досягнення цілей в умовах мінливого зовнішнього середовища. Тому керування IT-проектами, особливо великими проектами, мультипроектами та портфелями проектів, тим паче – міжнародними проектами, є надзвичайно складним процесом, що вимагає від проектного менеджера (проектного офісу) знань та навичок в багатьох предметних областях: управлінні проектами, інформаційних технологій, психології, соціології, конфліктології, економіці, юрисдикції, міжнародному праві та інших, що, практично, неможливо.

Інноваційність процесів, що відбуваються на Україні, динамічність макросередовища IT-проекту, динамічність самої сфери IT та сфери управління проектами, високий рівень невизначеності та ризиків та багато інших причин призводять до високої напруженості та конфліктності IT-проекту. Конфліктогенний парадокс присутній у самій діяльності менеджера проекту: з одного боку йому необхідно забезпечити збереження стабільності та стійкості проектної групи, дотримання плану проекту в потрійному обмеженні, з іншого – постановка нових задач і порушення функцій і зв'язків, що вже склалися, в мінливих умовах реалізації проекту та з метою розвитку самої ж проектної групи. Його функції відносяться як до організаційно-управлінської, так і соціально-психологічної сфери.

Якщо проект малий, проектна група невелика, а організаційна структура лінійна, ієрархічна чи централізована, ролі розподілені чітко, гнучкість і здатність до змін та інновацій невисока, конфлікти можуть виникати саме на фоні змін та неефективного керування. Уся відповідальність за успішність проекту лягає на менеджера проекту і цілком залежить від його особистих знань та навичок проектного менеджменту, здатності до аналітичного мислення та лідерських здібностей. Проте аналіз статистичних даних та відсоток неуспішних IT-проектів показують, що такими якостями велика кількість проектних менеджерів не володіє [2]. Залучення до проекту консультанта-медіатора, або ж своєчасне звернення до сторонніх консультантів, медіаторів, конфліктологів, коучерів у разі необхідності, проте – не чекаючи провалу проекту, – повинно стати загальноприйнятою практикою в Україні та необхідною умовою управління IT-проектами.

Для масштабних і міжнародних проектів більш притаманна матрична організаційна структура, що є більш гнучкою та пристосовуваною до змін. Проте джерелом напруженості і конфліктів є значно більші кількість та різноманіття учасників проекту, їх інтелектуального, культурного, духовного рівня, формування неформальних малих груп та проявлення неформальних лідерів, неефективні комунікації, не вірні управлінські рішення тощо, що вказує на доцільність залучення до структури проектної команди (організації) (рис.1) ще на етапі збору інформації та ініціації проекту на обов'язковій основі:

- юриста-медіатора та дипломата-конфліктолога для вирішення питань із зовнішніми учасниками проекту;

- групи з медіатора(ів), модератора(ів) та конфліктолога(ів) для вирішення внутрішніх питань: консультацій та допомоги зі своєчасного виявлення, аналізу та координації цілей, у тому числі, прихованих, учасників проекту, створення, адаптації, моніторингу проектної команди, допомоги з розробки корпоративної культури та налагодження комунікацій, прийняття управлінських рішень, навчання, проведення переговорів, тренінгів, мозкових штурмів, інтерв'ю, адаптації нових членів команди, прогнозування, запобігання та вирішення конфліктів у конструктивному руслі [3].

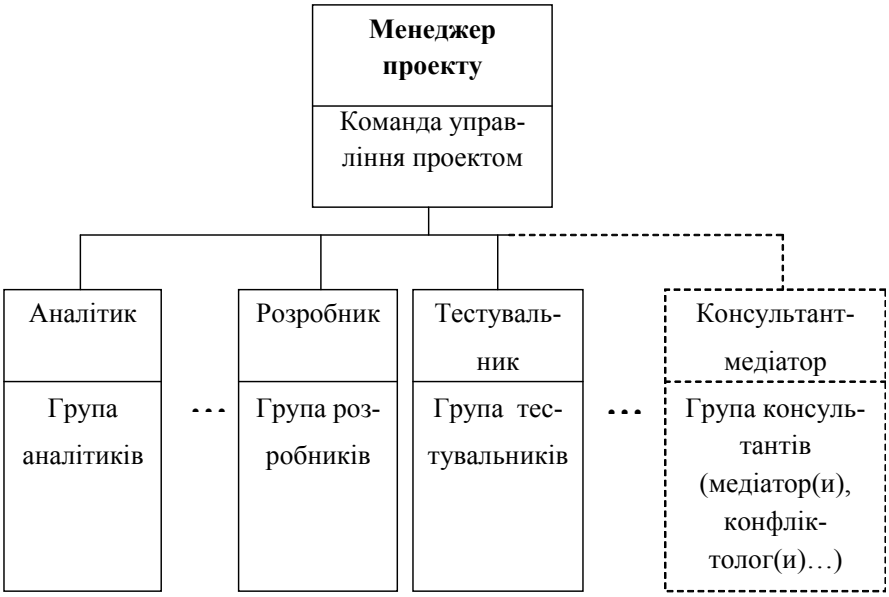


Рис. 1. Запропонована структура проектної команди

У США, наприклад, існує спеціально створена посада "конфліктолог", який завжди присутній на переговорах, крім того він відвідує фірму за своєчасно, знайомиться, робить висновки і лише після цього призначаються офіційні переговори. Українських (взагалі, пострадянських) спеціалістів відзначає високий рівень професійних знань, але недостатній досвід ділового спілкування, знання іноземних мов, низький загальний рівень культури переговорів, дискусій, досягнення взаємовигідних рішень. [4]. Це лише підтверджує і підкреслює необхідність залучення до ІТ-проектів консультантів для допомоги у веденні зовнішніх і внутрішніх переговорів, прийнятті управлінських рішень, виробленні корпоративної етики та навчанні проектної команди.

Список використаних джерел:

1. Новохацька Д.В. Дослідження рівня конфліктності в ІТ-проектах. Тези доповідей XIII міжнародної конференції «Управління проектами у розвитку суспільства». Тема: Компетентнісне управління проектами розвитку в умовах нестабільного оточення // Відповідальний за випуск С.Д. Бушуєв. – К. КНУБА, 2016.

2. Новохацька Д.В. Особливості та проблеми реалізації ІТ-проектів в Україні. – Черкаси, Вісник ЧДТУ, 2016, № 2.

3. Цой Л.Н. Практическая конфликтология (книга первая) – М., 2001. – 233 с.

4. Ведение переговоров [Електронний ресурс] – Режим доступу: http: // gtmarket.ru/blog/headhunter/2014/05/14/6777

Остахов В.В.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Морозов В.В., кандидат технічних наук, професор

Дослідження проблем інтеграції інформаційних систем в IT-проектах фінансових установ

Проаналізовано типові проблемі проектів інтеграції інформаційних систем і даних. Визначено, що основні ускладнення лежать у площинах якості даних, а також проблемах організаційного і технічного характеру, вирішення котрих більш за все знаходиться у компетенції внутрішніх ресурсів.

Завдання інтеграції виникають у разі впровадження в компанії нових інформаційних систем (ІС) або додавання в існуючі системи нової функціональності. У разі успішної реалізації інтеграції результат, як правило, залишається непомітним - нова система або функціональність працює, дані передаються, і все відмінно! Але у випадку, якщо взаємодія між системами не реалізована, це впливає на строки і якість всього проекту.

Слід розуміти, що при інтеграції інформаційних систем проводиться інтеграція саме даних, і тільки потім технічна реалізація каналу, способу, формату передачі даних. У зв'язку з цим, основною проблемою, що виникає при інтеграції, є проблема, пов'язана з якістю даних. Виникають також організаційні труднощі і складності технічної реалізацій процесів .

Ґрунтуючись на досвіді реалізації декількох проектів по інтеграції інформаційних систем, наведемо кілька типових проблем, що виникають в ході вирішення завдань інтеграції, а також рекомендації щодо їх уникнення.

1. Якість даних

Відсутність якісних даних (приведених до єдиного формату, недубльованих, узгоджених між собою, без "сміттєвих" записів) в інформаційних системах багатьох компаній є даністю, з якою доводиться працювати. Найчастіше цей факт при впровадженні нових ІС не враховується, і в кінці реалізації проекту компанія отримує ще одну систему зі своїм набором даних, що слабо узгоджуються з даними інших систем. У таких випадках при спробі налаштування взаємодії неузгодженість даних призводить до того, що інтеграція систем має місце, а інтеграції даних немає. Може навіть вийти кілька наборів даних в одній системі ідентичних по суті, але різних за поданням (наприклад , "фіз. особа" і "Фізичні особи").

Вирішувати завдання узгодженості даних покликані системи управління майстер-даними (Master Data Management, MDM). Але сьогодні ці системи в українських компаніях є більше екзотикою, ніж нормою (про це свідчить список референсів основних постачальників MDM - рішень). У відсутності єдиної MDM-системи в компанії задачі узгодження даних і забезпечення їх якості лягають на процеси інтеграції. Для цього розробляються бізнес-правила перетворення даних, створюються таблиці відповідності і т.п. рішення, що по суті своїй представляє систему MDM для одного або групи інтеграційних процесів .

Звичайно, не рекомендується вирішувати завдання інтеграції, міграції даних і завдання поліпшення якості даних, дедублікаціі в рамках одного проекту. Але якщо виходу немає, то перш ніж починати розробляти бізнес-правила і таблиці відповідності, необхідно вивчити дані, провести їх попередній аналіз шляхом профілювання (Data Profiling). Проведення профілювання дозволяє отримати інформацію про зміст, якість і структуру даних. Цей важли-

вий етап, що передує етапу проектування процесів інтеграції, через стислість термінів дуже часто ігнорується у планах проектів інтеграції, що призводить у результаті до неузгодженості даних в інтегрованих системах.

2. Організаційні труднощі

Так як процеси інтеграції знаходяться на стику декількох інформаційних систем, то питання відповідальності за забезпечення працездатності процесів інтеграції та забезпечення якості даних є завжди спірними і повинні вирішуватися в першу чергу. Для вирішення цих питань можна використовувати наступне правило: сторона, зацікавлена в даних, повинна виконувати всю основну роботу з організації інтеграції та її подальшого супроводу.

Якщо зацікавлених сторін в інтеграції немає (а бувають і такі випадки), то слід застосовувати адміністративний ресурс. Звичайно, найкращого результату можна досягти тільки при колективній роботі. Кидатися в крайнощі і призначати одного відповідального за все без надання йому відповідних повноважень не потрібно. При призначенні відповідальних слід пам'ятати, що за якість даних повинні відповідати все ж таки бізнес-спеціалісти Замовника та спеціалісти служби супроводу тих інформаційних систем, в яких ці дані зберігаються.

Ще однією складністю, з якою доводиться стикатися - це закритість служб супроводу і розробників інформаційних систем компанії Замовника. Наприклад, у проектах побудови сховища даних необхідно проводити аналіз даних та їх структури, що зберігаються в системах-джерелах. Але найчастіше вивчити їх не виходить з причини того, що не надається документація, забороняється доступ до системи - джерела, відсутні приклади даних і т.д. Це призводить до того, що у бізнес - аналітиків і фахівця з моделі даних складається неповна картина про наявні дані у компанії. Як результат, неповне сховище даних. Уникнути цього можна тільки шляхом правильною орієнтацією спеціалістів Замовника на взаємодію з консультантами Розробника.

Іншим важливим моментом є необхідність залучення до аналізу даних і подальшої розробки бізнес-правил перетворення даних предметних експертів Замовника. Якими б досвідченими не були бізнес-аналітики Розробника, всі особливості і деталі можуть знати тільки фахівці Замовника, що мають практичний досвід роботи з даними компанії.

3. Технічні труднощі

Вибір платформи інтеграції даних є вкрай важливим етапом. Немає сенсу купувати дорогі рішення для організації простого перенесення даних з однієї системи в іншу (хоча подібні рішення і дозволять вирішити цю задачу). Можна скористатися і безкоштовним продуктом або написати власний додаток. Але в той же час слід розуміти, що для вирішення завдань очищення даних, організації складних бізнес -процесів їх передачі, роботи з великим об'ємом даних потрібно мати працюючу інтеграційну платформу.

Прагнення розробників до універсальності та застосуванню передових технологій, форматів, шаблонів і т.п. може зайво ускладнити рішення з інтеграції. Організація обміну даними через web-сервіси часом призводить до затримок передачі та обробки великого обсягу даних, ускладнення виявлення помилок у даних у величезних xml-файлах і т.д. Все прагне до простоти. При організації процесів інтеграції не слід їх ускладнювати без необхідності протоколами з шифруванням, web-сервісами, гарантованою доставкою і т.п.

Підводячи підсумок під технічними труднощами, можна сказати, що до них відносяться вибір невідповідної платформи інтеграції, невірне використання платформи інтеграції та зайве ускладнення рішення.

Список використаних джерел:

1. Іларіонов А.В., Клименко Е.Ю. Портфель проектів: Інструмент стратегічного управління підприємством - М.: Альпіна Паблішер, 2013. – 312 с.

2. Бретт Кінг, Банк 2.0. Як споживча поведінка та технології змінять майбутнє фінансових послуг. – СПБ.: Олімп-Бізнес, 2012. – 512 с.

3. Бретт Кінг, Банк 3.0. Чому сьогодні банк – це не те, куди ви ходите, а те, що ви робите. – СПБ.: Олімп-Бізнес, 2014. – 520 с.

4. Беркун С. Мистецтво управління IT-проектами. – СПБ .: Пітер, 2014. – 700 с.

Полєтаєв В.В.
студент
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»,
асистент кафедри прикладних інформаційних систем
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка
Науковий керівник: Плескач В.Л., завідувач кафедри прикладних інформаційних систем,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Open Sourse платформи для електронної комерції

Здійснено аналіз поширених платформ електронної комерції з описом базових можливостей.

Open Sourse платформ для електронної комерції пропонують багато переваг для малого бізнесу. Вони містять інтегроване поєднання функцій при мінімальних витратах. І, хоча варіанти підтримання можуть бути більш обмежені, ніж у закритих платформ, Open Sourse часто підтримують великі спільноти розробників і партнерів, щоб допомогти новим користувачам.

Нижче вказано список найбільш вживаних рішень електронної комерції з відкритим вихідним кодом. Усі платформи є безкоштовними. Кожна платформа має як непропрієтарне, так і пропрієтарне програмне забезпечення і варіанти підтримання для активізації розвитку підприємництва, зокрема рішення osCommerce. Воно є однією з перших платформ з відкритим вихідним кодом для електронної комерції. Більше 7000 безкоштовних доповнень створено його спільнотою для розширення функціональних можливостей. На рішенні osCommerce працює майже 13000 зареєстрованих сайтів. Спільнота користувачів нараховує близько 280000 членів, які створили близько 1,5 млн коментарів на офіційному форумі.

Рішення PrestaShop є платформою для електронної комерції з відкритим вихідним кодом, написаною мовою PHP на основі обробника компілювання шаблонів Smarty. PrestaShop поставляють близько 310 функцій і 3500 модулів і шаблонів. PrestaShop було завантажено більше 4 млн разів. PrestaShop використовують в 160 країнах світу і перекладено шістдесятьма трьома мовами. Платформа має більш ніж 600000 членів спільноти.

Рішення WooCommerce – це безкоштовний Open Sourse застосунок для електронної комерції, що дозволяє користувачам створити сайти на основі платформи WordPress для електронних магазинів у глобальній мережі Інтернет. WooCommerce має велику кількість додаткових розширень і тем оформлення. Для отримання офіційної технічної підтримки застосунок необхідно придбати, в іншому випадку можна розраховувати на допомогу форму спільноти. Завантажили це рішення близько 4,5 млн разів. Цікавим є рішення OpenCart. Воно також є Open Sourse платформою для електронної комерції і має лояльну й активну спільноту підтримки користувачів, а також комерційних партнерів для професійного встановлення та налаштування. В OpenCart передбачено понад 20 способів оплати і більше 8 способів доставки у версії за замовчуванням, а також сотні додаткових способів оплати і доставки в каталозі розширень.

Список використаних джерел:

1. Creating Online Stores Worldwide | osCommerce. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oscommerce.com/
2. PrestaShop – Free ecommerce software. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.prestashop.com/
3. WooCommerce – The Best eCommerce Platform for WordPress [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://woocommerce.com
4. OpenCart - Open Source Shopping Cart Solution. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.opencart.com/

Чубенко М.О.
аспірант
ДВНЗ «Київський Національний Економічний Університет ім. В. Гетьмана»
Науковий керівник: Данильченко Т.В., кандидат технічних наук, доцент

Особливості управління командами в IT проектах

Розглянуті принципи управління командами, аспекти відбору виконавців, етапи формування та становлення команд, чинники, які впливають на загальну успішність IT проектів.

При сучасних темпах розвитку бізнесу в умовах політичної нестабільності і жорсткої конкуренції на внутрішніх та світових ринках, роль суб'єктів програмної інженерії, як установ, які мають справи з інтелектуальними та інформаційними інструментами, а також складними портфелями IT проектів, виходить на новий якісний рівень. Велика увага приділяється показникам ефективності команд розробників, від продуктивності яких залежать обґрунтованість розподілення фінансових і часових інвестицій замовника. Інновації стали постійно-інтегрованим елементом XXI століття.

Значна кількість чинників, які несуть в собі реальні загрози для компаній у вигляді зниження конкурентоспроможності, збільшення збитковості та фінансових втрат, змушує постійно адаптуватись, шукати та впроваджувати нові методи управління командами. Як показує практика, просте залучення засобів і зусиль не завжди приносить очікуваний результат. На перше місце виходять спеціалісти інтелектуального ґатунку, які самостійно формують собі ціну в залежності від компетенції. За словами Ф.Брукса, якщо проект не вкладається в терміни, то просте додавання в нього нової робочої сили не принесе приросту продуктивності, а може навпаки розладнати роботу [1]. В такій ситуації саме ключові спеціалісти, які володіють унікальними знаннями та навичками, мають креативне мислення можуть «витягнути» проект.

З цього випливає, що основне завдання керівника IT проектів полягає у пошуку «правильних» людей під проект. Потрібно залучити таких спеціалістів, які б максимально ефективно виконували обов'язки в рамках своїх компетенцій, а частіше і поза ними. Керуючись принципами економічної обґрунтованості потрібно обирати як мінімум тих, хто принесе вигоду проекту, а в ідеалі – буде вагомою проблемою для конкурентів [2].

Сучасні методології управління базуються на гнучкості, та роблять акцент на комунікативній взаємодії між усіма членами команди, тому грамотне управління людьми дає вагомий результат. В загалі, формальне визначення терміну команда налічує більше десяти інтерпретацій. Найбільш точно висловився М. Армстронг розуміючи під командою невелику групу людей, взаємодоповнюючих один одного, які зібрані в рамках певної методології розробки, та за рахунок якої вони несуть спільну відповідальність за кінцевий результат проекту [3].

Функціональний (життєвий) цикл команди послідовно проходить декілька етапів, послідовно змінюючи один одного:

- Формування – постановка цілей, розподілення ролей в команді;
- Притирання – осмислення цілей, визначення спільного вектору руху;
- Нормалізація – досягнення цілей внаслідок компромісів та налагодження комунікації;
- Функціонування – збільшення продуктивності за рахунок оптимізації процесів розробки і самоорганізації членів команди;
- Розформування – цілі, які ставилися перед командою досягнені.

Як бачимо, етапи життєвого циклу команди свідчать про високий рівень внутрішньої організації, бо управління відбувається без формально вираженого керівника. Роль ментора, тобто людини, яка володіє унікальними навичками та має беззаперечний досвід у певній предметній області, може взяти на себе як член проектної команди, так і людина ззовні. Взагалі, ідея командного менеджменту виникла на Заході ще на початку 80-х років XX століття. Запровадженням та розвитком таких механізмів в «польових» умовах займалися Procter&Gamble і Boeing [4]. Вони виявили перевагу гнучких методологій перед формальними (каскадними). Суть підходів, які розкривають Scrum, xProgramming, Crystal, ASD, FDD та інші, - полягає у декларуванні найвищої цінності - команду, як закрите середовище від зовнішніх збудників, орієнтацією на людей та їх взаємодію, а не на процеси та засоби, відмова від рутинної документації та ін.

Такі команди необхідні там, де виконується розробка нового продукту чи функціоналу, зовнішні умови та критерії готовності постійно змінюються, не виключаєтеся використання інноваційних інструментів, а головне – пошук нових можливостей та креативний підхід.

Досвідчені керівники проектів доцільно вважають, що навіть висококваліфікована та самоорганізована команда не застрахована від помилок. При цьому, нівелюється навіть парадигма підходів та методологій, за яким функціонує команда. До чинників, які можуть негативно вплинути на результат, і на які менеджер проекту повинен обов'язково звертати увагу належать:

- Відсутність чіткої дати завершення проекту – проявляється у вигляді падіння продуктивності та морального духу команди. Робочі часи використовуються нераціонально. Проблеми з плануванням можуть призвести до понаднормової роботи у майбутньому. Варіант вирішення: гнучке планування (крім проектів, де дата завершення вже визначена).
- Збільшення масштабів проекту – відхилення від запланованих результатів. Зміни в графіку робіт, вартості, якості продукту. Варіант вирішення: При неможливості вплинути на масштабування, своєчасне інформування всіх учасників проекту і зацікавлених сторін.
- Ігнорування ризиків – неспроможність або небажання управляти ризиком, проблеми з виявленням дестабілізуючих чинників проекту. Варіант вирішення: регулювання ризиків та запровадження механізмів їх виявлення повинно встановлюватися до початку проекту.
- Неефективна комунікація – виникає внаслідок відсутності чітко визначених ролей, та інструментів моніторингу робіт над проектом. Варіант вирішення: використання програмного забезпечення для он лайн програмування та колективне обговорення проблем.
- Проектні групи працюють з невизначеними цілями та завданнями – компанія не ділиться своїми задумами з виконавцями. Варіант вирішення: формальна постановка бізнес ідеї. Роз'яснення стратегічної цінності проекту для компанії, та кожного учасника.

Запровадження гнучких методологій в управлінні IT проектами не дає швидкого результату. В першу чергу вони направлені на зменшення рутинної роботи та проектної документації, маючи на меті збільшення ключових показників ефективності команди за рахунок надійності процесів на всіх етапах проекту, та дотримання встановлених термінів. Члени команди повинні бути готові до змін, і мати чітке розуміння навіщо вони їм. Як показують дослідження, через 5-6 місяців після імплементації гнучкої методології в команду вона починає приносити позитивний результат. Це свідчить про те, що команда відпрацювала комфортні для себе алгоритми роботи, комунікації проходять відповідно до розуміння тих завдань, котрі покладені на команду, а вимоги замовника виконуються без спотворень і згідно обговорених цілей.

Список використаних джерел:

1. Брукс Ф. «Мифический человеко-месяц, или Как создаются программные комплексы», Пер. с англ., СПб., Символ-Плюс, 1999.

2. Том Демарко, «Deadline. Роман об управлении проектами», М., Вершина, 2006.

3. Армстронг М. «Практика управления человеческими ресурсами», 8-е изд.– СПб.: Питер, 2004. – 825 с.

4. Якобсон А. Унифицированный процесс разработки ПО / А. Якобсон, Г. Буч, Дж. Рамбо.– СПб. : Питер, 2002. – 496 с.

Екологія, туризм

Лойко Д.М.
кандидат економічних наук, доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Розвиток модного іміджу туристичної фірми

У публікації розглянуто сутність понять «імідж» та «імідж продукту сфери послуг», охарактеризовано складові процесу створення модного іміджу туристичної фірми, надано їх характеристику та наведено перелік можливих їх виконавців

Поняття іміджу вперше було введено як науковий термін В. Гарднер та С. Леві, які надали визначення цьому терміну в своїй статті «Продукт та бренд» у 1955 р. [1, с. 11-112]. В. Гарднер та С. Леві вважали процес створення «іміджу» довгостроковими інвестиціями у створенні власного бренду або марки. Іншим автором, який також використав поняття «імідж» у своєї наукової праці «Інжиніринг згоди» був американець Е. Бернейз [2, с. 151]. Е. Бернейз застосовував поняття «імідж» як процес створення ділової репутації. Сокол П.М. вважає, що «імідж» - це своєрідний образ підприємства, який існує у свідомості людини [3, с. 52]. Туристична фірма не виробляє продукцію, а надає туристичні послуги, тому доцільно розглянути сутність визначення «імідж продукту сфери послуг». Азоєв Г.Л. та Челенков А.П. під іміджем продукту сфери послуг розуміють «зовнішній образ, що сприймається цільовими споживачами за допомогою прямих (особистих) або опосередкованих контактів. Для придбання послуги споживач має справу не з реальним продуктом, а лише з його образом» [4, с. 16-18].

Набуття туристичною фірмою іміджу, який будуть вважати модним споживачі туристичних послуг, є об'єктивною необхідністю в сучасному конкурентному середовищі. Імідж туристичної фірми створюється завдяки використанню багатьох інструментів. Внутрішній імідж туристичної фірми створюється завдяки єдиному стилю в дизайні інтер'єру та одягу співробітників. В дизайні одягу та інтер'єру бажано використовувати кольори, які визнані «візиткою» туристичної агенції. Ці ж кольори доцільно використовувати і в рекламних буклетах та інших видах реклами. Зовнішній імідж добре запам'ятовується клієнтами і в подальшому рекламні продукти туристичної компанії, які оформлено в корпоративних кольорах будуть автоматично викликати у клієнтів асоціацію із якістю наданих послуг. Формування зовнішнього іміджу туристичної агенції є дуже важливим етапом для початку роботи туристичної фірми та є базою для комерційного успіху. Для створення конкурентних переваг та подальшого розвитку туристичної фірми дизайнерського іміджу компанії недостатньо. Стійкій імідж туристичної компанії створюється завдяки якості туристичних послуг, які ця компанія надає. Якість надання туристичних послуг, ефективна робота із клієнтами, зацікавленість співробітників компанії у якісному обслуговуванні клієнтів є елементами створення корпоративного іміджу туристичної фірми. Створення та розвиток корпоративного іміджу базується на системі тренінгу співробітників та системі заохочення. Туристичні фірми, які із моменту свого створення розробляють систему матеріального і нематеріального заохочення співробітників, закладають підґрунтя своєї подальшої ефективної роботи. Співробітник туристичної фірми, який має матеріальні та нематеріальні стимули своєї праці, буде працювати на створення позитивного іміджу туристичної фірми. Вченими доведено, що система заохочення працівників працює на імідж фірми краще, ніж система штрафів [4]. Внутрішній імідж туристичної фірми складається із атмосфери всередині фірми, відношення співробітників фірми до своєї роботи, клієнтам та керівникам. Позитивний внутрішній імідж заохочує клієнтів знову і знову звертатися за туристичними по-

слугами до однієї і тієї ж фірми. Туристичній фірмі позитивний внутрішній імідж в свою чергу дозволяє сформувати список постійних споживачів своїх послуг, та завоювати певний сегмент ринку туристичних послуг.

Зовнішній імідж туристичної фірми є також важливою складової успішної роботи. Зовнішній імідж створюється не тільки завдяки думці клієнтів щодо якості наданих туристичних послуг. Зовнішній імідж формується також за допомогою інформації у ЗМІ, проведенням рекламних та PR-заходів. Основою створення позитивного іміджу туристичної компанії є цілеспрямовано сформована інформація.

Необхідні складові для створення модного іміджу підприємства наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Складові процесу створення модного іміджу туристичної фірми (складено автором)

Назва складової	Характеристика складової	Передбачений виконавець
Візуальний імідж	Дизайні інтер'єру, одягу співробітників, рекламної продукції	Дизайнерська фірма або окремий дизайнер або власними силами засновників фірми в залежності від суми витрат на цю складову
Імідж персоналу та керівника	Зовнішній вигляд, рівень культури та професіоналізму	Підбір персоналу може проводитися засновниками фірми або фахівцем із підбору персоналу
Внутрішній імідж	Атмосфера всередині фірми, відношення співробітників фірми до своєї роботи, клієнтам та керівникам	Вимоги до поведінки працівників та їх фахових здібностей встановлюються Кодексами професійної етики та власниками туристичної фірми або їх керівниками
Зовнішній імідж	Інформація у ЗМІ, рекламні та PR-заходи	Обсяги та види зовнішньої інформації про туристичну фірму встановлюються власниками або керівниками туристичної фірми та значною мірою залежать від суми витрат
Бізнес-імідж	Частка ринку послуг, ділова репутація, цінова політика	Формується за час роботи туристичної фірми
Соціальний імідж	Роль туристичної фірми для соціального життя населення даного регіону або міста	Формується завдяки потребам споживачів продуктів туристичного бізнесу та рівнем їх задоволення якістю наданих туристичних послуг

Процес формування модного іміджу туристичної фірми є перманентним.

Імідж туристичної фірми може бути об'єктом управління, тому легко піддається змінам в залежності від зусиль самої фірми. Економічну оцінку процесу формування модного іміджу туристичної фірми можливо провести по витратним ознакам.

В процесі формування модного іміджу туристичної фірми потрібно приділяти увагу його складовим, починаючи із візуального іміджу. Сформований імідж туристичної фірми надає унікальні ділові можливості та формує стійку бізнес-репутацію на ринку туристичних послуг.

Список використаних джерел:

1. Gardner B. The Product and the Brand / B. Gardner, S.J. Levy // Harvard Business Review. – 1955. – Vol. 33. March-April. – №2. – P. 33–39.

2. Edward L. Bernays [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http: //www.worldcat.org/ wcidentities/ lccn-n79-56585.

3. Сокол П.М. Формування іміджу промислового підприємства / П.М. Сокол, К.М. Немикіна // Кримський економічний вісник. – 2013. - № 3. – С.52-61.

4. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы/ Г.Л. Азоев, А.П. Челенков // М.: Дело и сервис, 2000. – 157 с.

5. Катлип Н. Скотт. Паблик рилейшенз. Теория та практика. / Катлип Н. Скотт, Сентер Х. Аллен, Брум Н. Глен// Учебн. пособ. – 8-е изд.: пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2003 – 624 с.

Мелько Л.Ф.
кандидат педагогічних наук, доцент, завідувач кафедри туризму
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Вплив навчальної практики на формування професійних компетентностей фахівців з туризму

У публікації розкриваються особливості організації навчальної практики для майбутніх фахівців з туризму та вплив практико-орієнтованих заходів на формування професійних компетентностей студентів.

Практико-орієнтовна підготовка – важлива складова у підготовці висококваліфікованих фахівців у сучасних умовах розвитку суспільства, яка сприяє формуванню професійних компетентностей протягом усього періоду навчання у вищій школі.

Підготовка фахівців у галузі туризму має пронизувати всю систему навчально-виховного процесу у вищому навчальному закладі та починатись вже з першого курсу. Студентів необхідно мотивувати усвідомлювати відповідальність за власні результати навчання, за рівень самопідготовки, за активність та наполегливість у формуванні професійних компетентностей, що дозволить у майбутньому бути конкурентоспроможними на ринку праці. Організація практико-орієнтованого навчання – серйозний виклик для навчальних закладів, актуальність якого є незаперечною.

Метою статті є розкрити особливості організації навчальної практики для майбутніх фахівців з туризму та виявити її вплив на формування професійних компетентностей студентів.

Відповідно до нормативних документів («Освітньо-професійна програма підготовки бакалавра» за напрямом «Туризм» Галузевого стандарту вищої освіти України, 2011 рік) нормативними видами практики є: навчальна практика «Вступ до фаху» тривалістю не менше 1 тижня (1,5 кредитів ЄКТС) та виробнича практика (комплексна бакалаврська практика) тривалістю не менше 5 тижнів (7,5 кредитів ЄКТС).

У зв'язку з прийняттям Закону України «Про вищу освіту» на сьогодні розробляються нові стандарти для кожного рівня вищої освіти, в межах кожної спеціальності відповідно до Національної рамки кваліфікацій, у т.ч. для спеціальності «Туризм».

Одним із пріоритетів підготовки фахівців в Університеті «КРОК», у т.ч за спеціальністю «Туризм», є практико-орієнтоване навчання, яке передбачає не тільки проходження практик відповідно до навчального плану, але й практико-орієнтований підхід до всієї системи навчального процесу.

В Університеті «КРОК» практична підготовка студентів за спеціальністю «Туризм» здійснюється у декількох напрямках: 1) відповідно до державних вимог організовується навчальна практика та виробнича практика (комплексна бакалаврська практика); 2) впроваджується практико-орієнтована програма «Школа професійного зростання для майбутніх фахівців туристичної сфери»; 3) відбувається тренінгове навчання щодо формування загальних професійних компетенцій Центром розвитку кар'єри.

Зупинимось більш детально на організації навчальної практики, метою якої є ознайомлення студентів зі змістом майбутньої професії, з характером та сферою професійної діяльності, з особливостями практичної діяльності підприємств туристичної галузі.

На сьогодні вищі навчальні заклади мають більше повноважень щодо розробки навчаль-

них планів, впровадження спеціалізацій та розробки освітніх програм. Тому, навчальна практика в Університеті «КРОК» організовується на 1-3 курсах (у т.ч. за програмою «Школа професійного зростання для майбутніх фахівців туристичної сфери»), зміст якої, відповідно, розширюється та поглиблюється.

Спеціалісти туристичної сфери, враховуючи специфіку професії та особистісні здібності, можуть працювати на туристичних підприємствах (турагенція, туроператор), підприємствах готельного обслуговування, гідом-екскурсоводом. Тому важливим є впровадження різноманітних форм практичної підготовки. Пропонуємо розглянути практико-орієнтовані заходи під час навчальної практики для студентів 1 та 2 курсу спеціальності «Туризм» (2015-2016 н.р.) (табл.1).

Таблиця 1

Практико-орієнтовані заходи в межах навчальної практики для майбутніх фахівців з туризму (2015-2016 н.р.)

Форми організації практичної підготовки	Приклади практико-орієнтованих заходів
Відвідування підприємств туристичної індустрії	1 курс: Туристичне підприємство «Гамалія». Готельні підприємства: «Hilton Kyiv», «Radisson Blu Hotel», «DREAM House хостел Київ». Ресторанний комплекс «Царське село».
	2 курс: Інформаційно-навчальний тур «Туристичні оператори м.Києва» (туристичне агентство «СвітОгляд»): туроператори «Join UP», «Феєрія», «Караван». Готельні підприємства: «Hilton Kyiv», «DREAM House хостел Київ».
Вивчення туристичного ресурсного потенціалу	1 курс: Національний центр народної культури «Музей Івана Гончара», Музей мистецтв ім. Богдана та Варвари Ханенків, Національний музей «Чорнобиль».
	2 курс: Національний Києво-Печерський історико-культурний заповідник, Музей історичних коштовностей України. Пішохідні екскурсії по історичній частині Києва: 1) Андріївський спуск – Володимирська гірка – Михайлівська площа; 2) Національний Києво-Печерський історико-культурний заповідник – Парк Вічної Слави – Аскольдова могила – Маріїнський парк – Арка дружби народів – Майдан Незалежності
Тематичні зустрічі з професіоналами	1-2 курс: «Основні тематичні напрямки туристично-екскурсійних маршрутів України» (С.Попович, Туристична асоціація України, Асоціація екскурсоводів України); 2) «Туризм Угорщини: сучасний стан та тенденції розвитку» (С.Кабиш – керівник інформаційного бюро «Туризм Угорщини» Посольства Угорщини в Україні, представник Національного бюро по туризму Угорщини). 2 курс: «Специфіка туристичних напрямків туристичних підприємств» (на базі турпідприємств)
Проведення круглих столів	«Професійні компетентності фахівця з туризму: аналізуємо, оцінюємо, робимо висновки» (за результатами практико-орієнтованих заходів).

Відвідування підприємств туристичної індустрії надає можливість студенту ознайомитись зі специфікою їхньої діяльності, зі змістом майбутньої професії, з функціональними обов'язками менеджерів з туризму, що сприяє реальному розумінню, які саме професійні компетентності мають формуватися протягом усього періоду навчання.

Спеціаліст з туризму має володіти глибокими знаннями щодо ресурсного туристичного потенціалу територій, тому важливою складовою практики є ознайомлення з музейними фондами, історико-культурною та природною спадщиною на місцевості. Невід'ємною складовою підготовки є організація тематичних зустрічей з фахівцями, що дозволяє прояснити специфіку майбутньої професійної діяльності, виявити тонкощі професії.

Також важливим є проведення круглих столів, де відбувається аналіз, оцінка набутого досвіду, робляться висновки, підсумовуються результати.

Враховуючи вищевикладене зазначимо, що результативність навчальної практики студентів щодо формування професійних компетентностей залежить від декількох факторів, серед яких одними із ключових є: 1) системний підхід до всієї практико-орієнтованої підготовки упродовж усього періоду навчання; 2) різноманітність форм організації практичної підготовки; 3) мотивація, відповідальність і наполегливість самих студентів щодо оволодіння професією та формування професійних компетентностей.

Терещук М.І.
кандидат політичних наук, асистент кафедри міжнародних відносин
та суспільних комунікацій
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Туристичний брендинг країн Центрально-Східної Європи: інституціональний вимір

Аналізуються інституціональні особливості реалізації практики туристичного брендингу країнами ЦСЄ як елемента політики захисту національних інтересів.

Актуальність. В сучасному світі імідж держави є базовим елементом її стратегічного капіталу. Він впливає на всі сторони функціонування держави як суб'єкта міжнародних відносин, як економічного гравця в системі глобальної конкуренції, як об'єкта для інвестицій, як політичного гравця на світовій арені і т.ін. В наш час провідні країни світу використовують технології національного брендингу для управління сприйняттям країни з метою сприяння просуванню різноманітних інтересів на міжнародній арені. Перевагою використання брендингових технологій є те, що вони можуть принести користь не лише державам-світовим лідерам, а й менш розвиненим країнам (до яких відносяться і країни ЦСЄ), які не можуть напряму конкурувати з великими, більш потужними країнами. Сфера туризму, яка на сьогоднішній день є однією з найбільш конкурентних, чи не найбільше потребує застосування державою різноманітного комунікативного інструментарію, серед яких брендинг займає провідне місце.

Метою дослідження є характеристика практик туристичного брендингу країн Центрально-Східної Європи.

Можна виділити декілька ключових особливостей ситуації, в якій опинились країни ЦСЄ у цьому контексті. По-перше, міжнародні та регіональні "ринки" освітніх та туристичних послуг, залучення інвестицій, промислових та продовольчих товарів на той момент, коли посткомуністичні країни на них увійшли, вже були досить висококонкурентними, що потребувало й досі потребує від цих країн серйозних зусиль та креативних підходів. По-друге, зазначена конкуренція мала й має місце не лише із західноєвропейськими країнами, але й між собою. По-третє, для успішного конкурування країнам ЦСЄ необхідно було провести серйозну роботу над модернізацією промисловості та сфери послуг, адже за брендинговою (іміджевою, маркетинговою) кампанією повинні стояти якісні товари та послуги. Як показав проведене нами дослідження, туристичний вектор, поряд із залученням інвестицій був і досі залишається ключовим вектором брендингових зусиль країн регіону ЦСЄ.

Переходячи до інституціонального забезпечення туристичного брендингу країн ЦСЄ, то у більшості країн регіону були створені спеціальні інституції для просування своїх туристичних можливостей.

Так, в Угорщині ще у 1994 році був заснований Угорський національний туристичний офіс — національна маркетингова організація в сфері туризму році. Основною метою діяльності офісу є просування угорських туристичних атракцій, сприяючи тим самим розвитку внутрішнього та міжнародного туризму. У 2005 році Угорський національний туристичний офіс розробив брендингову кампанію із просування туристичного бренду країни під гаслом «Talent for Entertaining». Ця ідея була розроблена на основі дослідження серед тих іноземних громадян, які часто вибирають Угорщину як місце відпочинку. Дослідження показало, що Угорщина частіше

за все асоціюється з гостинністю і талановитими людьми, що і відобразили в гаслі. Основна ідея кампанії полягає в уособленні стратегічних туристичних продуктів Угорщини і просуванні країни через 11 визнаних угорських знаменитостей, які є професіоналами у своїй галузі [1, с.12].

У Чехії у 1993 році створене Національне туристичне управління Чеської Республіки «CzechTourism», яке є агентством при Міністерстві регіонального розвитку. Ця установа займається розвитком туризму в Чеській Республіці, використовуючи для цього цілий ряд ключових видів діяльності, які пропагують туризм на вітчизняному ринку і за кордоном. Загалом Чеську Республіку у світі представляє 21 закордонне представництво агентства CzechTourism як в європейських країнах, в число яких входять Німеччина, Велика Британія та Іспанія, так і в країнах за межами Європи, зокрема, в Китаї, Бразилії, Сполучених Штатах Америки. Основною метою мережі закордонних представництв агентства CzechTourism є просування Чеської Республіки на даних ринках, формування позитивного іміджу країни і збільшення обсягу приїздів закордонних гостей. Філії агентства CzechTourism здійснюють різноманітну рекламну діяльність. До числа їх основних інструментів відносяться кампанії (онлайн, друковані та зовнішні), інформаційно-ознайомчі тури, роуд-шоу, участь у виставках, презентаційних заходах, організація власних презентацій та воркшопів, співпраця з закордонними та чеськими суб'єктами та встановлення і розвиток контактів зі стратегічними партнерами [2].

Литовське агентство розвитку туризму створене у 1993 році з метою реалізації проектів в галузі туризму, розвитку маркетингової діяльності у сфері туризму, сприяння співробітництву та стандартизації у сфері туризму, організації стенду Литви на міжнародних туристичних виставках. Згодом агентство було ліквідоване. Нині на державному рівні головною організацією, що визначає політику у сфері туризму, є Міністерство економіки. В його рамках діють такі установи, як Відділ туристичної політики Міністерства, який несе відповідальність за розробку туристичної політики, планування туризму, міжнародне співробітництво, планування підтримки ЄС; і Державний департамент туризму, який відповідає за реалізацію політики в галузі туризму, цільовий маркетинг туризму, нагляд за туристичним ринком, реалізацію проектів ЄС [3, с.385].

У Словенії у 1996 році була створена Рада з туризму, метою якої було визначено промоцію Словенії як країни зі зрозумілою та самобутньою ідентичністю, з чітко визначеними компаративними і конкурентними перевагами. У 1997 році Рада почала кампанію із просування туристичних ресурсів країни за п'ятьма секторами: узбережжя, гори і озера, курорти, міста і селища, сільська місцевість. Під цю кампанію був розроблений новий логотип [4, с.119].

Головною інституцією, що здійснює промоцію туристичного бренду країни, є створена у 1992 році Хорватська національна рада з туризму. Це національна туристична організація, заснована з метою заохочення і створення ідентичності, та підвищення репутації хорватського туризму. До її завдань також входять планування і реалізація загальної стратегії та концепції його просування, а також підвищення загальної якості в цілому туристичних послуг, що надаються в Хорватії. Очолює Раду міністр туризму країни [5].

Результати. Інституціональний вимір туристичного брендингу країн регіону ЦСЄ полягає головним чином у створенні спеціальних державних інституцій, що займаються просуванням туристичних можливостей своїх країн. Така практика свідчить про особливу увагу цих країн до забезпечення конкурентних переваг на світовому та європейському ринках туристичних послуг.

Список використаних джерел:

1. *Szondi G.* The role and challenges of country branding in transition countries: The Central and Eastern European experience / Gyorgy Szondi // Place Branding and Public Diplomacy. – 2007. – Vol. 3, № 1. – P. 8–20..
2. CzechTourism [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.czechtourism.com/
3. OECD Tourism Trends and Policies 2014. – OECD Publishing, 2014. – 413 p.
4. *Hall D.* Branding and national identity: the case of Central and Eastern Europe / Derek Hall // Destination Branding: Creating the Unique Destination Proposition / Ed. by Nigel Morgan, Annette Pritchard, Roger Pride. – Oxford: Butterworth-Heinemann, 2004. – P. 111–127.
5. Croatian National Tourist Board [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://croatia.hr/

Бондаренко О.Ю.
старший викладач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Формування здоров'я зберігаючих компетенцій на заняттях спортивним туризмом

У статті розглядаються принципи створення здоров'я зберігаючого середовища у вищому навчальному закладі як суттєвої передумови психологічного супроводу професійного здоров'я студентської молод, показана роль спортивного туризму в здоров'я зберігаючих технологіях навчання студентів.

Постановка проблеми дослідження

В умовах сучасного українського суспільства питання формування особистості, становлення її ціннісно-смислової сфери, навичок ціле покладання та діяльного ставлення до свого життя і здоров'я є актуальним та життєво важливим. Успішне функціонування та зростання всіх структурних компонентів життя значною мірою визначається здатністю особистості здійснювати компетентнісній підхід до здоров'я збережувальної сфери.

У зв'язку із погіршенням здоров'я населення країни, зниженням показників фізичного розвитку і здоров'я молоді в цілому й студентства зокрема, слід вважати за необхідне реалізацію програм створення здоров'я зберігаючого освітнього простору [3, 7, 8].

Навчаючись у вищому навчальному закладі, студент має постійно освоювати комплекс заходів - здоров'я зберігаючих технологій, спрямованих на збереження здоров'я на всіх етапах навчання.

Мета здоров'я зберігаючих технологій в вищій освіті – сприяння становленню культури здоров'я в цілому і, в тому числі, культури професійного здоров'я, зокрема.

Види здоров'я зберігаючих технологій:

• медико-профілактичні;

• фізкультурно-оздоровчі;

• технології забезпечення соціально-психологічного благополуччя.

Кожна з них має економічну складову в освітньому процесі - збільшення коефіцієнта корисного використання здоров'я з 3-5 до 20-25%.

Результати теоретичного і експериментального аналізу проблеми дослідження

Одним із важливих завдань вищої школи є формування ціннісного ставлення до здорового способу життя у студентів. Задля реалізації цього завдання, на думку Є. Є. Чепурних, ефективними є такі заходи: формування соціальних норм здорового способу життя; виявлення причин, що протидіють здоровому стилю життя, а також "чинників ризику" втрати здоров'я; формування здоров'язберігаючого середовища.

Професійне здоров'я – інтегральна характеристика функціонального стану організму за фізичними та психічними показниками з метою оцінки його здатності до певної професійної діяльності із заданою ефективністю та тривалістю впродовж певного періоду життя, а також стійкість до несприятливих чинників, що супроводжують таку діяльність.

Вищий навчальний заклад – це соціокультурний інститут, який забезпечує можливість реалізації індивідуальності, спеціаліста з високими показниками адаптивності, працездатності і спрямованістю до саморозвитку.

Відомо, що ефективним засобом оздоровлення є фізичне виховання. Безперечно, фізична

культура сприяє покращенню показників фізичного розвитку, функціонального стану і психофізіологічних можливостей організму студентів. В процесі занять з фізичного виховання формуються особистісні властивості й психофізична готовність до професійної діяльності.

Аналіз спеціальної літератури, вивчення практичного досвіду показали, що одним з таких підходів є застосування елементів спортивного туризму в роботі із студентською молоддю [1, 2, 4, 5]. Рішення задач фізичного виховання здійснюється у формі активного відпочинку, в якому туризм представлений як далекі пішохідні (лижні) прогулянки в днях здоров'я; туристських естафет, туристських смуг перешкод в фізкультурних дозвіллі і святах.

Спортивний зміст туризму полягає в подоланні власними силами і засобами природних різних перешкод на маршруті, труднощів походного життя. Це подолання повинно бути заздалегідь розрахованим, посильним і обов'язково успішним, воно відбувається особисто кожним учасником, але в умовах колективної взаємодії.

Метою даної роботи є теоретичне обґрунтування та розробка методичних матеріалів для занять спортивним туризмом зі студентами в процесі фізичного виховання, а також їх практичне застосування. Після чого буде проведено аналіз результатів впровадження даної методики за допомогою оцінки реальної статистики фізичного розвитку, засвоєних теоретичних знань і захворюваності студентів.

Гіпотеза: ефективність рухової і функціональної підготовленості в навчальному процесі може бути істотно підвищена за рахунок раціоналізації методики з переважним використанням засобів і методів туризму на практичних заняттях з фізичного виховання.

Практична значущість полягає в тому, що переважне використання засобів туризму на заняттях сприяє підвищенню фізичної, функціональної підготовленості та індексу здоров'я студентів.

Туризм – це засіб, який природним шляхом задовольняє потреби в спілкуванні, сприяє справжньому взаєморозумінню і встановленню відносин співробітництва, що потім переноситься і в подальше життя. Туризм – засіб розширення кругозору та збагачення духовного життя. У туристичному поході виробляється вміння долати труднощі, студенти вчаться колективізму не на словах, а на ділі. Регулярне заняття туризмом виробляє свідому дисципліну, наполегливість, відповідальність. У туризмі інтегруються всі основні сторони виховання: моральна, трудова, фізична, естетична та ін. В природних умовах представляється чудова можливість збагатити руховий досвід.

Дослідження підтверджують позитивну динаміку показників основних видів рухів і спортивних вправ під час походів. Розглядаючи практичні результати хотілося б відзначити: підвищення рівня рухової активності, зниження стомлюваності, поліпшення якісних показників фізичного розвитку (швидкість, сила, витривалість, спритність), формування емоційно-вольових, моральних якостей (витримка, сміливість, взаємодопомога), велика резистентність до стресових ситуацій, формуванні активної життєвої позиції.

Таким чином, можна зробити висновок про позитивний вплив туризму на всебічний розвиток студентської молоді.

Список використаних джерел:

1. Бальсевич В.К. Физическая культура: молодежь и современность / В. К. Бальсевич, Л. И. Лубышева // Теор.и практ.физ.культ., 1995. - № 4. – С. 2-8.

2. Бальсевич В. К. Интеллектуальный вектор физической культуры человека /В. К. Бальсевич // Теор. и практ.физ.культ., 1991. – № 7. – С. 37-39.

3. Деркач А.А. Акмеология: Учеб.пособие / А. А. Деркач, В. Г. Зазыкин. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.

4. Крыжановская Л. Г. Здоровьесберегающие аспекты образовательного пространства / Л. Г. Крыжановская // Вестник ОГУ, 2005. – № 11.

5. Лубышева Л. И. Социальное и биологическое в физической культуре человека в аспекте методологического анализа / Л. И. Лубышева // Теория и практика физической культуры, 1996. – № 1.

6. Лубышева Л. И. Концепция физкультурного воспитания: методология развития и технология реализации / Л. И. Лубышева // Физ.культ: воспит., образов., тренир., 1996. – № 1. – С. 11–17.

7. Щербина В. А. Применение инновационных технологий физического воспитания для формирования здорового образа и стиля жизни студентов технического вуза / В. А. Щербина. – М.: «МПА-ПРЕСС», 2007. – 319 с.

Ковальчук А.П.
старший викладач
Інститут управління природними ресурсами
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Сучасний стан і перспективи розвитку туризму в Івано-Франківській області

Розглянуто сучасний стан і перспективи розвитку туризму в Івано-Франківській області. Проаналізовано туристичні потоки області за 2011-2015 роки.

Івано-Франківська область є одним з провідних туристичних і курортно-рекреаційних регіонів України. Вона має вигідне географічне положення, унікальну природу, багатий тваринний і рослинний світ, сприятливі кліматичні умови та велику історико-культурну спадщину. Не випадково туризм в регіоні визнано однією з пріоритетних галузей економіки і його розвитку приділяється особлива увага. Так, однією з стратегічних цілей Стратегії розвитку Івано-Франківської області на період до 2020 року є розвиток туристично-рекреаційної сфери шляхом підвищення її туристично-рекреаційного потенціалу та реалізації комплексу маркетингових заходів [1]. Поряд з цим туристичній галузі краю притаманна низка проблем, які гальмують її розвиток, зокрема це: недосконаліть законодавчої та нормативно-правової бази; відсутність коштів на фінансування розвитку туризму; низький рівень розвитку туристичної інфраструктури; недостатній асортимент і низька якість туристичних послуг; недостатня кількість кваліфікованих кадрів та ін. Існуючі проблеми потребують детального вивчення і розробки комплексу заходів по їх вирішенню.

В області функціонують 367 туристично-рекреаційних закладів на 17,5 тис. місць, послуги розміщення надають понад 800 садиб сільського зеленого туризму; зареєстровано близько 200 суб'єктів туристичної діяльності, з них 33 мають туроператорську ліцензію. Працює 13 центрів і пунктів туристичної інформації. На території області розташовані 10 природних територій курортного значення, понад 3,5 тис. пам'яток історико-культурної спадщини.

Найцікавішими туристичними об'єктами області є: відпочинкова зона «Дністровський каньйон», Манявський скит та Манявський водоспад, пам'ятка природи «Скелі Довбуша», Національний заповідник «Давній Галич», Галицький національний природний парк, Карпатський національний природний парк, Маєток Святого Миколая Національного природного парку «Гуцульщина», вузькоколійка «Карпатський трамвай», гірськолижний курорт «Буковель», Музеї Писанки та народного мистецтва Гуцульщини і Покуття в м. Коломиї тощо [2-5].

Як свідчать дані Головного управління статистики в Івано-Франківській області за 2011-2015 р., загальна кількість туристів, яким надавались послуги, становить 376888 осіб, з них найбільша кількість припадає на 2012 – 110162 осіб, а найменша на 2011 – 59327 осіб. Із загальної кількості туристів 14068 осіб складають іноземні туристи, 44984 – туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон і 317836 – внутрішні туристи. Найбільша кількість іноземних туристів, що відвідали нашу область, припадає на 2013 – 5750 осіб, а найменша на 2014 – 567 осіб. В 2015 основна частка іноземних туристів була з Білорусі, Молдови, Російської Федерації, США, Ізраїлю, Румунії та Польщі. Серед громадян України, які виїжджали за кордон в якості туриста, найбільший показник припадає на 2013 – 12025 осіб, найменший на 2015 – 6853 осіб. Найбільшою популярність серед них в 2015 користувались Болгарія, Туреччина, Єгипет, Польща, Греція, Чорногорія та Угорщина. Основну частку в загальній кількості турис-

тів складають внутрішні туристи. Найбільше їх зафіксовано в 2012 – 97310 осіб, а найменше в 2011 – 47255 осіб. В 2011-2015 р. кількість обслужених екскурсантів в області склала 2062275 осіб, з них найбільша кількість припадає на 2014 – 1019836 осіб, а найменша на 2015 – 3320 осіб. Зведену інформацію про туристичні потоки Івано-Франківської області за 2011-2015 р. наведено в табл.1 [6].

Таблиця 1

Туристичні потоки Івано-Франківської області за 2011-2015 роки (осіб)

Роки	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України – усього:	Із загальної кількості туристів:			Кількість екскурсантів
		іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи	
2011	59327	3256	8816	47255	341653
2012	110162	3171	9681	97310	359994
2013	77666	5750	12025	59891	337472
2014	63848	567	7609	55672	1019836
2015	65885	1324	6853	57708	3320

Порівнюючи наведені статистичні дані з аналогічними по Україні можемо констатувати, що впродовж 2011-2014 р. область утримувала першість в Україні за кількістю екскурсантів. За підсумками 2012-2013 р. наш регіон займав третє місце за кількістю внутрішніх туристів, а у 2014-2015 р. він вийшов на друге місце за цим показником [2, 6-8].

Для вирішення проблем у сфері туризму області розроблено та прийнято Комплексну регіональну цільову програму розвитку туризму на 2016-2020 роки. Метою програми є перетворення туризму на одну з провідних галузей економіки області, формування конкурентоспроможного на національному та міжнародному ринках туристичного продукту для потреб розвитку внутрішнього і в'їзного туризму. Ця програма передбачає здійснення трьох підпрограм: 1. Розвиток туристично-рекреаційної інфраструктури. 2. Розвиток і диверсифікація туристичного продукту, підвищення якості послуг. 3. Промоція туристичного потенціалу. На їх реалізацію з обласного бюджету планується витратити 6200 тис.грн. Реалізація цієї програми дозволить підвищити імідж Івано-Франківської області як розвинутого туристичного регіону в Україні та Східній Європі, забезпечить збільшення кількості туристів і екскурсантів, зростання зайнятості населення в туризмі та супутніх галузях економіки, обсягів туристичних послуг, надходжень до бюджетів всіх рівнів [2].

Підсумовуючи варто зазначити, що реалізація цієї програми потребує певних заходів і на загальнодержавному рівні: стабілізації політичної та економічної ситуації в середині країни, вдосконалення податкового законодавства, стимулювання розвитку підприємницької діяльності, покращення інвестиційного клімату та активної зовнішньої політики. Зокрема, інтеграція України в Європейське співтовариство створює сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій у туристичну сферу як області, так й України, що дозволить в перспективі стати повноправним учасником європейського та світового ринку туристичних послуг.

Список використаних джерел:

1. 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.

2. Комплексна регіональна цільова програма розвитку туризму на 2016-2020 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.if.gov.ua/files/uploads/Програма_розвитку_туризму_2016-2020.pdf.

3. 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.

4. Шикеринець В.В. Розвиток релігійного туризму на Прикарпатті / В.В. Шикеринець // Карпатський край. – 2013. – № 1. – С. 138-143.

5. Криховецький І.З. Маркетингові стратегії у туризмі Івано-Франківської області / І.З. Криховецький // Агросвіт. – 2014. – № 1. – С. 46-49.

6. Туристичні потоки Івано-Франківської області [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ifstat.gov.ua.

7. Туристичні потоки України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

8. Статистичний щорічник України за 2014 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: http:// www.library.ua/files/StatSchorUkrainy_2014.pdf.

Кондес Т.В.
старший викладач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Роль анімаційної діяльності в формуванні професійних якостей у студентів спеціальності «Туризм»

У статті розглядаються роль застосування анімаційної діяльності в процесі формування професійних якостей у студентів. Охарактеризовано сутність та типологію анімації. Напрями практичної реалізації студентської соціальної активності.

Постановка проблеми дослідження

Перспектива розвитку нашої країни багато в чому залежить від запровадження нових якісних вимог до підготовки майбутніх конкурентоспроможних професіоналів високого рівня, якими мають стати представники сучасної студентської молоді. Це зумовлено інтенсифікацією євроінтеграційних процесів та підвищенням попиту на спеціалістів, що можуть знайти нестандартні підходи у вирішенні складних фахових завдань у будь-якій сфері життєдіяльності суспільства, в тому числі і спеціалістів в туристичному бізнесі. Розвиток нових технологій, прискорення темпу життя обумовило появу тенденції збільшення потреби сучасної людини в якісному і різноманітному відпочинку та рекреації.

Важливим є рівень професійних знань студентства, але суттєвими є також показники соціального розвитку молодої людини: формування організаторських здібностей, соціальних та лідерських якостей студентів.

Результати теоретичного і експериментального аналізу проблеми дослідження

Саме, анімаційна діяльність є засобом ефективної психологічної готовності до професійної діяльності та соціального виховання особистості.

Концептуально анімація знаходиться у тісній взаємодії з вихованням у широкому розумінні, оскільки мова йде про виховання, яке має на меті всесторонньо формувати особистість не лише в межах навчального процесу, але й під час життєдіяльності її у межах вільного часу. Анімація має на меті соціокультурне формування особистості – залучення до нових культурних цінностей, соціальних та культурних норм тощо. Анімація стимулює у індивіда віру у свої сили та можливості, активізує процес спілкування, самопізнання, встановлює новий стиль людських відносин, які відповідають за потреби людини у прояві власної творчості у різних видах діяльності.

Насамперед, необхідно зазначити, що використовуватимемо поняття анімації (animation - оживлення, одухотворення), яке позначає процес, що пов'язаний з гуманізацією соціального життя, стимулюванням особистості до саморозкриття. Наразі у наукових здобутках анімація розглядається зокрема у соціальному, соціально-культурному, педагогічному значеннях.

На думку М.Петрової, «анімаційна діяльність - це сукупність соціально значущих дій особистості, спрямованих на інтенсивну усвідомлену її взаємодію з середовищем, що оточує, та засвоєння соціокультурних цінностей, у процесі задоволення релаксаційно-відновлювальних, культурно-освітніх та культурно-творчих потреб та інтересів» [5].

Як стверджує Н.О. Максимовська [2], у розвитку досліджень анімації в контексті її виховного значення виділяють два етапи. Перший етап пов'язаний із моментом офіційного визнання анімації у Франції (друга половина XX ст.).

Так, відзначає автор, після Другої світової війни анімація стає одним з інструментів подо

лання соціальної кризи. На цьому етапі формуються ґрунтовні наукові погляди стосовно сутності, особливостей та принципів анімаційної діяльності.

Другий етап бере свій початок у XXI ст. і характеризується розширенням напрямів використання анімаційної діяльності, використанням новітніх технологій у цій сфері. Автор наголошує, що цей етап пов'язаний із розглядом соціально-виховного аспекту анімації.

Н.О. Максимовська підкреслює, що основними завданнями у сфері дозвілля є: подолання розмежування соціальних суб'єктів, розвиток їх самоактивності, посилення духовної складової у формах дозвілля, що можливе за допомогою анімаційної діяльності [3].

Таким чином, під час аналізу наукових поглядів щодо специфіки анімації очевидним є її виховний аспект.

Узагальнюючи результати теоретичного дослідження сутності анімації, зазначимо, що її характерними рисами є:

1) здійснення у вільний час;

2) наявність свободи вибору, добровільність, активність, ініціатива як однієї людини, так і різних соціальних груп;

3) обумовленість національно-етичними, регіональними особливостями і традиціями;

4) різноманітність видів на базі різності інтересів дорослих, молоді та дітей;

5) глибока індивідуальність;

6) гуманістичний, культурологічний, розвиваючий, оздоровчий і виховний характер [8].

Різноманіття існуючих форм і программ анімаційної діяльності виокремлює поняття «рекреаційна анімація», «готельна анімація», «туристська анімація».

Особливу увагу викликають засоби анімаційної діяльності - мистецтво (театралізація, арттерапія, хореографія, кіно та інші), гра, народні традиції, туризм, можливості музейної та бібліотечної складових соціокультурної сфери. Ці засоби є нестандартними, саме такими, яких потребує сучасна молодь.

Варто підкреслити, що в концепції анімації особливо важливу роль відіграє кваліфікація аніматорів. У літературі представлені критерії, згідно з якими оцінюються ефективність співробітника служби анімації: рівень знань (знання, отримані під час навчання у навчальному закладі і в результаті підвищення кваліфікації), практичні навички (які не стосуються безпосередніх посадових обов'язків, наприклад володіння автомобілем), відповідна фізична форма, енергійність, стресостійкість, репутація.

Список використаних джерел:

1. Кузьменко О.А. Відкрита соціально-педагогічна система – ефективна умова соціалізації особистості / О.А.Кузьменко // Соціальна педагогіка: Підручник / За ред.проф. А.Й. Капської. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – С.167- 176.

2. Максимовська Н.О. Анімація в сучасних зарубіжних дослі- дженнях: соціально-виховний аспект / Н.О. Максимовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ic.ac. kharkov.ua/RIO/v41/35.pdf.

3. Максимовська Н.О. Анімація дозвілля як засіб соціального розвитку особистості в соціумі, що глобалізується / Н.О. Максимовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ic.ac.kharkov.ua/RIO/v35/35-3-3.pdf.

4. Педагогика и психология высшей школы / [под ред. В.Е.Столяренко]. – Р- н/Дону : Феникс, 2002. – 543 с.

5. Петрова М.С. Анимационная деятельность как средство социального воспитания студентов вуза : Автореф. дис. канд. ...пед. наук: 13.00.02 / М.С.Петрова. – Кострома, 2007. – 20 с.

6. Рижанова А.О. Розвиток соціальної педагогіки в соціокультурному аспекті: Автореф. дис. докт. ...пед. наук: 13.00.05 / А.О.Рижанова ; Луганськ. Нац. пед. ун-т ім. Тараса Шевченка. – Луганськ, 2005. – 44 с.

7. Савченко С.В. Науково-теоретичні засади соціалізації студентської молоді в позанавчальній діяльності в умовах регіонального освітнього простору: Дис. на здобуття наукового ступеня доктора пед.наук (13.00.05 - соціальна педагогіка) / Савченко С.В. – Луганський національний педагогічний університет ім. Тараса Шевченка. – Луганськ, 2004. – 455 с.

8. Тарасов Л.В. Социокультурная анимация: истоки, традиции, современность / Тарасов Л.В.. – М.: ЦСА «Одухотворение» 2008. – 132 с.

Міхо О.І.
викладач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Перспективи організації MICE-заходів в Україні

В статті висвітлюються проблеми та перспективи розвитку ділового туризму в Україні, зокрема, інфраструктурне забезпечення готовності до організації та проведення MICE-заходів, державну та регіональну політику з питань ділового туризму.

За оцінками експертів ЮНВТО частка туристів, які подорожують з діловою та професійною метою за останні чотири роки не змінювалась і складає 14% [3]. Діловий туризм визнається економічно найбільш ефективним видом туризму, адже суттєва частина прибутків авіакомпаній, готелів, автопрокатних компаній утворюються за рахунок обслуговування саме цієї категорії туристів.Дослідження має на меті визначити перспективи розвитку ділового туризму в Україні на державному, регіональному та місцевому рівнях.

В Україні діловий туризм визначено одним з пріоритетних напрямів на державному рівні. Зацікавленість виявляють і громадські організації та професійні асоціації. Про це свідчить значна кількість подій, що присвячені діловому туризму: в 2015 році відбувся Перший Форум ділового туризму України «Відкрий Україну», в цьому році пройшла вже 11 міжнародна конференція «MICE: діловий туризм – Україна», що проводиться в рамках Міжнародної виставки UITT «Україна – подорожі та туризм». Така активізація діяльності напряму відображається на розвитку ділового туризму в Україні: за даними Державної служби статистики України кількість туристів, що подорожують з метою «службовою, діловою або навчання» складає 9,8 %, що порівняно більше ніж 6,6 % у 2014 році. Окрім того, спостерігається суттєве збільшення ділових туристів на внутрішньому туристичному ринку.

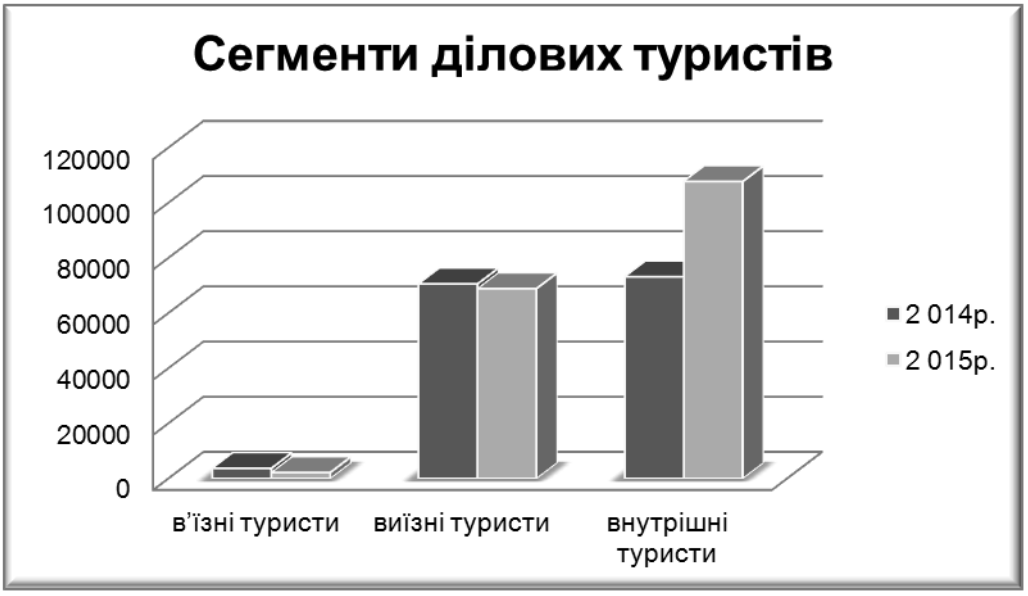


Рис. 1. Кількість ділових туристів в різних сегментах за 2014 – 2015 рр.
(створено автором за даними Державної служби статистики України [2])

Отже, доцільним вважаємо розглянути сутність поняття «діловий туризм» та можливості, що створюють MICE – заходи для розвитку туризму в країні.

Діловий туризм – це поїздки (відрядження) співробітників компаній (організацій) з діловими цілями, або організація корпоративних заходів. Діловий туризм включає корпоративну тревел індустрію (corporate travel industry) та індустрію зустрічей MICE. Абревіатуру складають перші літери англійських слів: Meetings – M (зустрічі), Incentives – I (інсентив-заходи), Conventions – C (конгреси/конференції), Exhibitions/Events (виставки/події).

Два сегменти індустрії ділового туризму розрізняються як за суттю, так і за формальними ознаками. За цільовими установками класичні ділові подорожі – це «власне робота на виїзді» (відрядження з конкретними службовими цілями) або подорожі для укладання нових контрактів. MICE – захід – це, як правило, «обслуговування» власне бізнес-діяльності фірм, тобто робота на перспективу, або здійснення допоміжних функцій. Цільові відмінності відбиваються у специфіці організації класичної ділової подорожі та MICE – подорожі. Концепція подорожі у сфері MICE значно складніша. Для її розробки запрошуються спеціальні компанії – організатори. На відміну від класичної ділової подорожі, розрахованої на невелику кількість учасників, MICE – заходи збирають, як правило, широку аудиторію. Внутрішня структура MICE – сегменту індустрії ділового туризму включає три види подорожей для учасників 1) конгресів, конференцій, самітів та симпозіумів; 2) виставок і торгівельних ярмарок; 3) інсентив-заходів.

Формування позитивного іміджу країни, регіону, міста, галузі відбувається перш за все на спеціалізованих заходах, якими виступає один із найпотужніших секторів індустрії MICE – виставкові заходи. Аналіз можливостей проведення виставкових заходів за наявною міжнародною практикою включає: 1) виставкові площі (доступні та орендовані); 2) заходи (кількість, масштаб, галузі); 3) компанії – організатори (кількість подій, обіг). На 15 країн світу припадає до 80 % світових виставкових площ, лідерство тримають США, Китай, Німеччина [1].

В Україні «Концецію розвитку виставкової діяльності» було прийнято ще в 2003 році. Але більшу активність з цього питання виявляють місцеві адміністрації. У Львові було прийнято програму розвитку індустрії ділової гостинності Львова на 2015-2017 рр. Серед основних завдань, які ставить перед собою місто – популяризація Львова, як нового напрямку конференц-туризму у Східній Європі. За даними Управління туризму КМДА, у столиці працюють 4 експоцентри: Національний комплекс «Експоцентр України», «Міжнародний виставковий центр», «Київекспоплаза» та «Український Дім», діють більше 30 бізнес-центрів, 25 великих готелів, в інфраструктуру яких входять бізнес-центри та конференц-зали.

Не менш важливим питанням є кількість міжнародних виставкових заходів, що проводяться. Наприклад, в 2011 році у Відні було проведено 181, у Парижі – 174, у Барселоні – 150 заходів, в той час як в Києві їх було проведено лише 7 [1]. Поступово кількість міжнародних заходів, що проводяться у м. Києві збільшується: у 2012 рік – 7, 2013 рік – 12 конгресів, що за даними ICCA дозволило посісти 35 місце в Європі. Щороку в Києві відбувається понад 10 великих міжнародних конференцій.

Особливу роль в організації ділового туризму грають конвеншн-бюро – спеціалізовані маркетингові компанії, які представляють та просувають туристичну територію на ринку подорожей. Ці MICE-посередники мають повну інформацію про інфраструктуру ділового туризму, індустрію гостинності, компанії, що спеціалізуються на обслуговуванні ділових туристів, та всі заходи, що проходять у цьому місті. Спектр їх діяльності дуже широкий: консалтинг, навчання персоналу, просування та реклама продуктів, маркетинг, виставкова та конгресна діяльність, а також залучення інвестицій. В Україні такі структури діють в Києві (Kyiv Convention and Visitors Bureau) та Львові (Lviv Convention Bureau), розглядається питання створення Convention Bureau України. Окрім державних органів в процес організації та проведення MICE – заходів задіяні інші суб'єкти: готелі й заміські комплекси; туристичні агентства; DMC-компанії (Destination Management Company); Event – агентства; тренінгові компанії; транспортні та круїзні компанії та інші.

Отже, зважаючи на світові показники діловий туризм є пріоритетним для нашої країни на державному, регіональному та місцевому рівнях. Проведення MICE-заходів напряму залежить від наявності відповідної інфраструктури, яка потребує розширення та оновлення. Менше 20% українських готелів сьогодні відповідають вимогам світових стандартів за рівнем комфорту. Подальшого дослідження потребує й питання організації інсентив – турів як з метою підтримки внутрішнього ринку, так і для розвитку в'їзного туризму.

Список використаних джерел:

1. Дехтяр Н. А. Тенденції розвитку світового ринку ділового туризму / Н.А. Дехтяр // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 43 – 51.

2. Туристична діяльність в Україні у 2015 році / [Статистичний бюлетень] / Київ: Державна служба статистики України, 2016. – 76 с.

3. UNWTO Tourism Highlights 2016 Edition [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2016.pdf.

Болінчук О.С.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Сокол Т.Г., кандидат педагогічних наук, доцент

Проблеми паспортно-візових формальностей у туристичній сфері України та шляхи їх вирішення

В статті проводиться аналіз існуючих проблем, пов'язаних з паспортно-візовими формальностями в туристичній сфері України, та пропонуються способи їх вирішення з метою спрощення умов подальшого успішного розвитку туризму.

Туристичні формальності – це процедури, пов'язані з перевіркою дотримання особами, що перетинають державний кордон, встановлених для цього умов і вимог [1, с.162]. Для успішного розвитку туризму в країні велике значення має спрощення паспортно-візових формальностей, доступність їх вирішення та комфортність візового обслуговування для туристів. Україна підписала угоду з ЄС про спрощення оформлення віз і на перший погляд здається, що оформлення віз справді спростилося, але все ще у цій справі залишаються невирішеними певні проблеми, які було б доцільно розглянути.

Однією з найпоширеніших проблем для українських туристів є відмова консульств у видачі візи. Як правило більшість з них причину відмови не коментують, але певні причини все ж існують, їх можна визначити наступним чином [2,3,4]:

1. Візовий колапс – це проблема, яка постала перед туристами, коли було дозволено самостійно подавати пакет документів на візу до консульських установ, без участі посередника (турагента). Наприклад, велика чисельність аплікантів спричинила перенавантаження в літній період консульської установи Італії. В результаті людям просто відмовили у співбесіді і туристи не поїхали в заплановану відпустку до Італії. Жодна з країн ЄС не застрахована від такого колапсу [2].

2. Чорний ринок віз – це проблема, яка загострилася вже давно, особливо серед українців, майже 40 % яких звертаються до нелегальних візових посередників, які пропонують свої послуги в два рази дорожчі, а ніж легальні візові центри. Одним з чинників виникнення такої проблем стало те, що більшість консульських установ знаходяться у Києві, а у віддалених регіонах їх дуже мало.

3. Нецільове використання візи – це проблема, яка в більшості випадків трапляється через незнання туристом «візових законів» країн, або турист цілеспрямовано йде на такий ризик, як сталося це з родиною туристів, які приїхали до США з туристичною візою, начебто відвідати Диснейленд, а насправді намагалися влаштувати свого сина до американського вищого навчального закладу.

4. Некоректне заповнення анкет на отримання візи – це проблема, яка виникає в більшості випадків, через «неграмотність туриста» при заповненні анкети на отримання візи, як сталося це з туристами, які поїхали до Польщі, з робочою метою, але при заповненні анкет, в графі «мета» написали «бізнес», що і спричинило їх повернення в Україну [3].

5. Отримання візи однієї країни, а поїздка в іншу – існує поширена помилка, що Шенгенська віза дає право відвідувати всі європейські країни без будь-яких обмежень. Але при цьому багато хто забуває, що при отриманні одноразової візи бажано безпосередньо в'їхати в країну, яка її видала, а власники мультивізи повинні зробити в цю країну більшу частину своїх

візитів. Звичайно, якщо їхати автомобілем з німецькою візою через Польщу, то проблем не виникне. Або якщо відвідати Італію з польською візою, вже маючи в паспорті штампи польської прикордонної служби. В інших випадках можуть виникнути проблеми [4].

6. Порушення законів – найпростіший спосіб отримати депортацію і заборону на в'їзд до країн ЄС і США – щось порушити. Це не стосується дрібних адміністративних правопорушень, таких як куріння або розпивання алкоголю в громадських місцях. Це стосується п'яних бійок, спробам довести свою правоту стражам правопорядку, несплати штрафів тощо.

7. Оформлення візи – іноді сам процес викликає у туристів маленьку паніку, оскільки вони мають заповнити аплікаційну форму в «грамотній послідовності», з чим у багатьох виникають проблеми.

Всі ці проблеми потребують свого вирішення, як на державному так і на міжнародному рівнях.

За результатами проведеного аналізу інформаційного матеріалу та практичного досвіду можна запропонувати декілька основних способів вирішення вищеперерахованих проблем.

Перший спосіб – налагодити канали обміну інформацією – багато людей стурбовані не тим, як отримати візу, скільки тим, як це зробити правильно. Які документи необхідні, якою мовою заповнювати форму-заяву, що говорити на інтерв'ю, чи краще зберігати мовчання. Одним з ефективних способів спростити процедури отримання візи є надання відповідних та конкретних відомостей про те, що, де і коли потрібно зробити, щоб отримати візу. Ця інформація повинна бути доступна кожному, наприклад, через сайти консульств та інформаційні туристичні портали.

Другий спосіб – перейти від паперових технологій до електронних. Вираз «пакет документів» слід розуміти буквально простіше і легше приймати документи на візу в електронному варіанті.

Третій спосіб – підвищити доступність отримання віз – оформлення візи можна прискорити, якщо використовувати турагентів як посередників або давати оформлення віз на аутсорсинг.

Четвертий спосіб – видавати візи по прибуттю до країни – це діючий підхід, вигідний для всіх, але він залежить від рішення державних органів.

П'ятий спосіб – розширити програму безвізового режиму, що теж вимагає укладання двосторонніх або багатосторонніх угод.

Шостий спосіб – надання мультивіз, що дозволить туристам рідше звертатися за візою і зменшить навантаження на консульські установи.

Сьомий спосіб – наголошення на необхідності певних документів – при бронюванні туру потрібно наголошувати на оформленні такого вагомого туристичного документа як страховка, створювати більш вигідні умови її оформлення.

Дев'ятий спосіб – запровадити систему штрафів за некоректне використання візи.

Десятий спосіб – детально інформувати туристів стосовно поведінки в країні перебування – в більшості випадків депортацію та заборону на в'їзд туристи отримують через незнання законів країни перебування, тому було б доцільно проводити інструктажі перед мандрівкою. Якщо туристи будуть розуміти суть своїх проблем, то вони розумітимуть і те, як правильно їх вирішити.

Застосування цих способів дозволить прискорити вирішення проблем, які досі існують в паспортно-візовому обслуговуванні в туристичній сфері України.

Список використаних джерел:

1. Основи туристичної діяльності: Підручник / Сокол Т.Г. За заг. ред. доктора пед. наук, проф. Орлова В.Ф. – К.: Грамота, 2006. – 264 с.

2. Семь действенных способов упрощения визовых формальностей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://news.mail.ru/society/15783713/

3. Візові проблеми [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minprom.ua/digest/100515.html

4. П'ять причин, по яких українцям можуть не дати візу або депортувати їх з Євросоюзу і США. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nimechchyna.com/5-prichin-po-yakih-ukrayintsyam-mozhut-ne-dati-vizu-abo-deportuvati-yih-z-yevrosoyuzu-i-ssha-ain/

Глущенко А.С., Захарова М.В.
магістранти
ВНЗ «Національний технічний університет України
“Київський Політехнічний Університет ім. Ігоря Сікорського”»
Науковий керівник: Винославська О.В., кандидат психологічних наук, професор

Заохочення населення України до сортування побутових відходів як напрям формування культури екологічної поведінки

Розглянуто шляхи формування культури екологічної поведінки у світових практиках. Запропоновано програму заходів щодо підвищення культури екологічної поведінки населення України.

Культура екологічної поведінки – це спосіб організації життя і діяльності людини, в яких проявляються знання, норми та правила поведінки особистості, її ціннісні орієнтації, що відповідають вимогам стійкого розвитку та виявляються у соціально та особистісно обумовлених вчинках і діях в процесі безпосередньої та опосередкованої взаємодії з природою [2; 4].

Наразі підвищення культури екологічної поведінки населення є вельми актуальним, адже проблема екологічної забруднення країни твердими побутовими відходами стоїть дуже гостро, оскільки кількість сміття, яке продукує населення постійно зростає.

Мета нашого дослідження – теоретичний аналіз основних напрямів формування культури екологічної поведінки населення у світовій практиці, зокрема, заохочення населення до сортування побутових відходів.

Сьогодні в Україні існує лише один сміттєспалювальний завод, що знаходиться у м. Києві, хоча очевидно, що сміття утворюється не тільки у Києві. Внаслідок цього, сміття вивозиться на переповнені полігони та стихійні сміттєзвалища. І така ситуація спричиняє не тільки екологічні проблеми, а й безпосередню загрозу для життя людей, що і підтверджують нещодавні події, які відбулися на Грибовицькому сміттєзвалищі у Львові.

Саме тому останнім часом активно стоїть проблема утилізації сміття.

Звичайно, сформулювати у населення екологічну свідомість та правильну екологічну поведінку, внаслідок якої всі українці будуть сумлінно сортувати відходи – це справа не 5 хвилин, а довгих років роботи. І в даному випадку для підвищення екологічної освіти населення, українцям варто скористатися світовими практиками заохочення населення.

Аналіз вітчизняних та зарубіжних наукових джерел щодо вирішення даної проблеми, показав, що існує декілька основних підходів.

У Сполучених Штатах Америки протягом останніх двох століть діяло 9700 програм по сортуванню відходів для переробки і 3800 об’єктів з виробництва компосту. До того ж, в США 15 листопада відзначають День переробки сміття, який був заснований в 1997 році. Свято покликаний звернути увагу американців на необхідність розумного ставлення до відходів: в цей день уряд оприлюднить нові закони і підводить підсумки старих програм про утилізацію, нагороджує компанії, які досягли хороших показників в сфері переробки, в загальному, всіляко заохочує американців до сортування [3].

У США, а також у деяких країнах Європи, зокрема у Німеччині, використовують систему депозитів. Вона передбачає, що при покупці товарів у тарі, яку можна переробити, найбільше

це стосується напоїв у пластикових або скляних тарах, певна сума (у середньому 10-20 центів, в залежності від країни) вже включена у вартість товару в якості застави. Здавши цю банку або пляшку, можна повернути собі гроші. У багатьох країнах також існують окремі автомати для приймання скляних та пластикових пляшок, де за кожну з них можна отримати певну суму.

Також у світовій практиці існують інші нормативно-правові акти, які дають змогу людині економити свої гроші завдяки правильному і своєчасному дотриманню певних правил, у даному випадку, сортуванню сміття. Так, наприклад, американці активно сортують відходи, завдяки введенню диференційованої плати за вивезення побутових відходів. Від того обсягу сміття, який щодня вивозять будинку, залежить розмір плати за утилізацію. Тому вигідніше скорочувати кількість щоденного сміття і збирати те, що можна розсортувати до офіційного дня збору відходів, адже розділене по фракціям сміття вивозять безкоштовно.

В Україні також вже є практики впровадження роздільного сортування сміття. Найяскравішою з них є реалізація розробленого проекту «Розвиток місцевих ініціатив в сфері безпечного й раціонального поводження з твердими побутовими відходами у Шишацькому районі Полтавської області». Даний проект має унікальну цільову спрямованість, що виражається в охопленні та поєднанні інтересів усіх представників місцевої громади: і місцевого населення, і дітей та молоді, і місцевої влади, і навіть бізнес-структур, і все для покращення екологічної ситуації району [1].

На сьогоднішній день важливим напрямом формування культури екологічної поведінки у населення України слід вважати комплексне проведення таких заходів як започаткування національного свята, присвяченого збору та переробці сміття для підвищення екологічної освіти населення; встановлення автоматів з приймання вторинної сировини, зокрема пластикових і скляних тар; введення плати за утилізацію сміття, щоб населення намагалося зменшувати його кількість; введення системи депозитів за використання тари.

Для оцінки перспектив і ефективності впровадження подібних заходів, необхідно провести анкетування серед українців щодо введення подібних заходів.

Список використаних джерел:

1. Голік Ю.С. Перспективи розвитку місцевих ініціатив у сфері раціонального та безпечного поводження з ТПВ [Електронний ресурс] / [Голік Ю.С., Ілляш О.Е., Самойлік М.С., Лубенець Ю.І., Шапка О.В.] // Збірник наукових статей “ІІІ-го Всеукраїнського з’їзду екологів з міжнародною участю”. – Вінниця, 2011. – Том.2. – С.672–675.

2. Колонькова О.О. Культура екологічної поведінки підлітків: особливості формування / Колонькова О.О. // Теоретико-методичні проблеми виховання дітей та учнівської молоді : зб. наук. пр. – Вип. 16. – Кн. 1. – С. 110-117.

3. Малютина Ася. Как устроены раздельный сбор и переработка мусора в США / Ася Малютина. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://recyclemag.ru/article/kak-ustroeny-razdelnyj-sbor-i-pererabotka-musora-v-ssha

4. Пруцакова О.Л. Проблема формування культури екологічної поведінки школярів / Пруцакова О.Л. // Теоретико-методичні проблеми виховання дітей та учнівської молоді : зб. наук. пр. – Вип. 16. – Кн. 1. – С. 251-259.

Жигун А.В.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Сокол Т.Г., кандидат педагогічних наук, доцент

Проблеми безпеки в туризмі

В статті проводиться аналіз стану існуючих проблем безпеки туристів та пропонуються способи їх вирішення .

Саме поняття безпека визначається як стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх загроз. Безпека туристичної поїздки включає в себе особисту безпеку туристів, збереженість їх майна, а також не завдання шкоди природному середовищу під час подорожі.

Питання безпеки подорожей знаходяться в центрі уваги учасників міжнародного туристичного співробітництва. Це є предметом уваги відповідних міжнародних організацій, серед яких: Міжнародна організація праці, Всесвітня організація охорони здоров'я, Організація Об'єднаних Націй, Міжнародна організація цивільної авіації, Міжнародна морська організація та ін. [1, с.187].

Метою нашого дослідження є аналіз та осмислення основних проблем безпеки в туризмі.

Соціологічні опитування, проведені Німецьким Інститутом Вивчення Вільного Часу в державах Європейського Союзу, показали, що найбільше подорожуючих хвилюють наступні проблеми: 1) війна, неспокій, політична нестабільність; 2) екологічні проблеми; 3) хвороби та епідемії; 4) природні катаклізми та катастрофи; 5) злочинність [2].

Війна, неспокій, політична нестабільність (74%) – цей фактор найбільше стримує туристів від здійснення закордонних поїздок до тієї чи іншої країни. Нині військові дії в Україні відлякують туристів, викликають різке зменшення їх чисельності і практично відсутність туристів з Росії та Білорусії.

Екологічні проблеми (57%) – цей фактор є характерним, перш за все, для України, у зв'язку з аварією на Чорнобильській АЕС в 1986 р. Інститутом Вивчення Вільного Часу відзначено, що в 1985 році екологічні проблеми хвилювали лише 30% потенційних туристів (на кінець 90-х – вже 57%). Негативний ефект екологічного чинника посилюється ще й тим, що він носить довгостроковий характер, адже зміна свідомості суспільства відбувається набагато повільніше, аніж ліквідація наслідків екологічної катастрофи.

Хвороби та епідемії (55%) – вплив цього фактора є особливо значимим для африканського континенту. На сьогоднішній день обсяги туризму в цьому регіоні не перевищують 2% від світового рівня, при цьому його основна частина припадає на країни Північної та Південної Африки. Туризм в центральній її частині практично не розвинутий, хоча, на думку фахівців, для цього є непогані можливості, але гальмують розвиток туризму, зокрема, численні хвороби та епідемії, які постійно спалахують тут. В Україні почастішали епідемії (грип, віруси) і виникнення нових джерел епідемій, виявлення нових вірусів та невивченість попередніх ще довго будуть відвертати туристів від ідеї відвідування країни.

Природні катаклізми та катастрофи (49%) можуть відбуватись практично в будь-якому регіоні, а передбачити і, тим більше, попередити їх практично неможливо. І хоча від прояву форс-мажорних обставин такого роду ніхто не застрахований, їх виникнення може призвести до відкладання туристом поїздки в цей регіон на невизначений час або навіть до її відміни. В цьому випадку великого значення набуває психологічний аспект, що стримує туриста від поїздки до регіонів, які потерпіли від стихійного лиха, навіть після ліквідації наслідків природ-

них катастроф. В Україні до цих загроз можна віднести аварії на залізницях, торф'яні пожежі, повені.

Злочинність (44%) – останнім часом цей фактор набуває все більшого значення. В даному контексті маються на увазі не лише поодинокі випадки нападу, пограбування або навіть вбивства туристів, але й сплановані терористичні акти [2].

Наведені фактори впливу на розвиток ринку туристичних послуг України повинні визначити цілі державного регулювання та пріоритетні напрямки розвитку безпеки туристичних подорожей. Для цього необхідна наявність централізованої системи статистики нещасних випадків та інших подій з туристами, що може стати базисом для створення механізму безпеки. Також необхідно врахувати, що безпека є головною споживчою властивістю, якою повинна володіти туристська послуга [3].

Одним із засобів забезпечення безпеки туристів є вирішення проблеми інформування туристів. Н.Корж та О.Заноско пропонують способи вирішення даної проблеми, а саме: 1) організація багатомовної інформаційної системи в районах, де часто бувають туристи; 2) приведення суспільних вказівників і символіки відповідно до загальноприйнятих міжнародних стандартів; 3) спеціальне навчання співробітників туристських підприємств; 4) демонстрація інформаційного відеоматеріалу на різних мовах через готельну мережу кабельного телебачення тощо.

Окрім цього, дослідники вказують на необхідність розробки системи профілактики щодо запобігання нещасних випадків, серед яких: розробка алгоритму поведінки людей і дій у разі виникнення найбільш вірогідних небезпечних ситуацій та відпрацювання цього алгоритму з гідами і туристами; розробка графіку та режиму туристичного маршруту, вимог до підготовки туристів, відбір гідів і спорядження, навчання туристів навикам порятунку в найбільш небезпечних ситуаціях тощо [3]. Важлива роль тут належить і туристичним фірмам, які повинні виконувати вимоги правил безпеки в процесі організації подорожі.

Також важливими складовими підвищення безпеки туристів є вдосконалення нормативної правової бази в сфері організації і ведення туристської діяльності, розробки законодавства щодо безпеки туризму.

Підсумовуючи вищевикладене зазначимо, що проблеми безпеки туризму вимагають комплексного підходу до їх вирішення. Максимально можлива безпека в туризмі – це запорука успішного розвитку туристичної індустрії в цілому.

Список використаних джерел:

1. Основи туристичної діяльності: Підручник / Сокол Т.Г. За заг. ред. доктора пед. наук, проф. Орлова В.Ф. – К.: Грамота, 2006. – 264 с.

2. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні: Навчальний посібник / В.Ф. Кифяк. – Чернівці: Книги-ХХІ, 2003. – 300 с.

3. Корж Н.В. Формування системи економічної безпеки індустрії туризму як складової стійкого розвитку туризму в Україні / Н.В. Корж, О.В. Заноско // Економіка. Управління. Інновації. – 2011. – № 2(6). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://infotour.in.ua/korzh.htm

Коваленко О.С.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Мелько Л.Ф., кандидат педагогічних наук, доцент

Перспективи розвитку розважального туризму в Україні

У публікації аналізується можливість розвитку розважального туризму в Україні, створення тематичних парків. Виділено чинники, які гальмують розвиток туризму.

Розваги – один з визначальних мотивів, без яких не обходиться практично жодна поїздка, навіть, якщо основна ціль подорожі інша. Люди відправляються у мандрівку за новими незабутніми враженнями, позитивними емоціями і гострими відчуттями.

Розважальний туризм – це вид туризму, який передбачає різноманітного роду розваги під час туристської подорожі.

Мета дослідження – виявити можливості розвитку розважального туризму в Україні у сучасних умовах.

До індустрії розваг ми відносимо заклади культури (театри, концертні зали, ізостудії, кінотеатри), а також підприємства, основна діяльність яких спрямована на задоволення потреб людини в розвагах – це атракціони, парки відпочинку, тематичні парки, ігорний бізнес, зоопарки, цирки, ігротеки, нічні клуби, спортивні зали, підприємства, які організовують спортивні видовища та інші [1]. Отже, існує безліч закладів, які сприяють розвиткові розважального туризму та надають послуги розважального характеру для людей з різними інтересами.

У тій чи іншій кількості вищевказані розваги присутні в Україні, але найбільш прибуткові із них – тематичні парки та ігорний бізнес, не мають достатнього розвитку.

Розглянемо деякі позитивні тенденції розвитку розважального туризму в Україні, які в подальшому можуть стати поштовхом до більш масштабних проектів, наприклад, для створення тематичних парків.

Стрімкого розвитку в Україні починають набирати тематичні кафе, серед яких: «Friends Cafe», ресторан «Sutra», «Samogon Bar», у Києві; кафе Вічність у Трускавці; музей-ресторан «Сало», «Гасова лямпа», «Мазох-кафе» у Львові). В деяких торгово-розважальних центрах (ТРЦ) роблять тематичні зони. Наприклад, у ТРЦ Dream Town в Києві такими зонами є: Голівуд, Бразилія, Китай, Греція, Франція тощо.

На території Національного природного парку «Гуцульщина» створено туристичний комплекс «Маєток Святого Миколая» (с.Пістинь Івано-Франківської області). Споруда зроблена в оригінальному гуцульському стилі, де облаштовано робочий кабінет та світлицю Святого Миколая, «де він разом із своїми помічниками працює без вихідних цілий рік, а 19 грудня запрягає коней і на санях виїжджає з Маєтку, щоб розвезти дітям подарунки. Якщо йому по дорозі трапляються хлопчики й дівчатка, він обов'язково зупиняється, розпитує їх про добрі вчинки, що вони зробили, а потім дає подарунок. А за нікчемні вчинки соромить» [2]. У цьому закладі також проводяться мастер-класи, фестивалі, конкурси тощо.

Якщо і надалі тенденція створення тематичних парків буде розвиватися, то не виключено, що і в Україні вони можуть з'явитися.

Першим кроком до створення тематичних парків стали парки на історичну тематику «Мамаєва Слобода» в Києві та «Древній Київ «Парк Київська Русь» у Київській області, порівняльна характеристика яких представлена у табл.1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика тематичних парків «Мамаєва Слобода» та «Парк Київська Русь»

Назва критерію	«Мамаєва Слобода»	Древній Київ «Парк Київська Русь»
Дата відкриття	19 грудня 2006 року	2010 рік
Площа	Понад 9 га	Загальна – понад 50 га; дитинця – близько 10 га
Мета створення	Популяризація та відродження самобутніх народних традицій, звичаїв, обрядів, забутих трудових навичок та ремесел	«Розширення картини світу про значення, роль і вплив Древнього Києва, Київської Русі, України та всієї Східної Європи на формування і розвиток цивілізації в минулому, сьогоденні і майбутньому» [3].
Атракційні об'єкти	Ставропігійна козацька церква Покрова Пресвятої Богородиці, книгарня українського слова «Шабля Козака Мамая» імені Олександра Ільченка, кам'яниця козацького старшини, царина (в'їзна брама), козацькі хрести; винокурня, садиба козаків; гончарня, воловня, курник та ін.	В'їзні ворота зі сторожовими вежами; мережа доріг Древнього Києва; садиби киян XI-XIII століть; торгові лавки київських ремісників XI-XIII століть; ярмарок майстрів; стан кочівників; пагорб Перуна; печера Нестора Літописця; терем Ярослава; експозиції облогової техніки, історичних костюмів і обладунків V-XIII століть, музичних інструментів та ін.
Послуги	Козацький День народження; Посвята у ковалі; театралізований урок народознавства для школярів і студентів; посвята в джури (козацькі зброєносці); квест «Пошук козацького скарбу на «Мамаєвій Слободі»; козацькі забави; ділові прийоми; слобідський ярмарок; українське весілля та ін.	Організація фестивалів, свят; виготовлення одягу, обладунків та аксесуарів на замовлення; проживання в кемпінгу на території парку, хостелі або апартаментах; «трапеза з Князем Володимиром»; політ на повітряній кулі; пропозиція «Руки та Серця»; вогняне шоу та ін.
Майстер-класи	Стрільба з лука; катання верхи на коні; ліплення вареників; випікання жайворонків; випікання медових пряників «Миколайчиків»; виготовлення воскових свічок; виготовлення ляльки-мотанки, пташки- мотанки; писанкарство та ін.	Стрільба з лука; лучний турнір; гончарне мистецтво; ковальська справа; слов'янська каліграфія; виготовлення ляльки-мотанки; чеканка монет; розпис скла та кераміки; писанкарство; історичне фехтування; стрільба з требушету; ворожіння по рунах та ін.

Джерело: складено автором на підставі [3, 4].

Як зазначено у табл.1, парки мають багато спільного, проте кожен з них зберігає свою оригінальність. Обидва парки популяризують історію та культурні традиції нашої країни, маючи унікальні атрактивні об'єкти, проводячи різноманітні майстер-класи, квести, пропонують різноманітні послуги розважального характеру.

Тобто, як бачимо, створення тематичних парків є новим перспективним напрямом для України.

Із різноманітних видів розважального туризму, на думку автора, на території України є передумови для розвитку, насамперед: тематичних парків, аквапарків, тематичних кафе. Чинниками, які дозволяють зробити такі висновки, є: кваліфіковані трудові ресурси з технічною освітою, відповідні земельні площі, історико-культурний ресурсний потенціал тощо.

Виділимо проблеми, які необхідно подолати Україні для розвитку міжнародного туризму в цілому, і розважального, зокрема: 1) складне зовнішньополітичне становище країни; 2) низький соціально-економічний розвиток, низький рівень матеріального забезпечення громадян; 3) відсутність іноземних інвестицій; 4) недосконаліть законодавчої бази, яка б сприяла розвитку відповідного бізнесу; 5) малі потоки іноземних туристів та ін. Отже, Україна має потенціал для розвитку розважального туризму, але, на сьогодні, враховуючи відповідні чинники, він гальмується.

Список використаних джерел:

1. Дутчак С.В., Дутчак М.В. Туристсько-краєзнавчі дослідження /С.В. Дутчак, М.В. Дутчак. – Вип. 2. – К.: Кармаліта, 1999. – С. 136.

2. Маєток Святого Миколая [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mykolaj.if.ua/about/

3. Парк «Київська Русь» – офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://parkkyivrus.com/ua/

4. Парк «Мамаєва Слобода» – офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mamajeva-sloboda.ua/

Малена І.
студент
Інститут управління природними ресурсами
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Гилка М.Д., кандидат економічних наук

Розвиток туризму на Прикарпатті: особливості та проблеми

Проаналізовано проблеми та наведено особливості розвитку туристичної галузі на Прикарпатті. Запропоновано заходи щодо розвитку туризму, які передбачають створення законодавчої бази, розвиток інфраструктури, залучення іноземних інвестицій, створення нових турів.

В багатьох країнах світу туристична галузь характеризується динамічним розвитком, високою прибутковістю та вагомим джерелом доходів до державного бюджету. Крім того, туристична галузь здебільшого виступає каталізатором соціально-економічного розвитку країни, стимулюючи розвиток багатьох сфер економіки, зокрема побутового обслуговування, транспорту, торгівлі, будівництва, малого та середнього бізнесу, сільського господарства та промисловості тощо. Туристична галузь ефективно розвивається саме в тих країнах, які приділяють значну увагу виявленню та аналізу факторів, що впливають на рівень розвитку туризму та зумовлюють його особливості, які, в свою чергу, враховуються при розробці державних та регіональних програм розвитку туристичної галузі, реалізації дієвих заходів щодо підвищення економічної ефективності туризму.

На Прикарпатті, як і в Україні загалом, туристична галузь протягом останніх років розвивається все інтенсивніше і поступово спонукає до підвищення соціально-економічного розвитку регіону. Варто зазначити, що вагомий вплив на розвиток туризму в Україні має посилення економічних, політичних, наукових і культурних зв'язків України з іншими країнами світу. При цьому розвиток туризму в Україні не можемо характеризувати як такий, що здійснюється на високому рівні, в першу чергу, через відсутність чіткої стратегії розвитку індустрії туризму та її регулювання як на державному, так і на регіональному рівнях. Крім того, природно-рекреаційні ресурси в Україні використовуються не ефективно та не раціонально, що також не сприяє розвитку туристичної галузі. Вагомими перепонами на шляху швидкого поширення та піднесення туристичного іміджу України, що відлякують потенційних туристів, є недостатньо розвинена система транспортного обслуговування, погана інфраструктура та надзвичайно низька якість надання туристичних послуг. Саме за показником якості надання туристичних послуг Україна значно відстає від інших країн, для яких характерний подібний рекреаційно-туристичний потенціал. Всі ці проблеми та недоліки призводять до того, що іноземні туристи не бажають відвідувати Україну, а вітчизняні – надають перевагу подорожам в інші країни, де за аналогічні кошти отримують значно вищий рівень обслуговування.

Питання сутності та значення природно-рекреаційних ресурсів, їх різновидів та факторів розвитку туристичної галузі є предметом досліджень багатьох вітчизняних науковців, зокрема: В. Васильєва, П. Горішевського, Ю. Зінька, В. Липчука, С. Мельниченко, М. Рутинського [1-5] та ін. Однак перспективи їхнього розвитку на Прикарпатті вважаємо недостатньо вивченими, що зумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямку.

Метою даного дослідження є вивчення передумов та перспектив розвитку природно-рекреаційних ресурсів та туристичної індустрії Прикарпаття як найперспективнішого виду функціонування та розвитку рекреаційної галузі.

Прикарпаття є одним із найменших регіонів України, але поряд з цим – це найбагатший на природні та історико-культурні ресурси регіон. Найбільших перспектив розвитку на Прикарпатті, особливо у гірських та передгірних районах, набуває сільський зелений туризм. Різноманітність і краса ландшафтів, самобутній фольклор, народне мистецтво, смачні домашні страви – все це приваблює як вітчизняних, так і іноземних туристів. На сьогодні сільський зелений туризм, а також такі його різновиди як агро- та екотуризм стають ще більш популярними на Заході, оскільки саме вони дозволяють відпочити серед живої природи, пізнати інше культурне середовище та активно провести час. Вітчизняних туристів так само все більше приваблює можливість відпочити на Прикарпатті в гуцульській садибі. Сьогодні на Прикарпатті понад 200 приватних підприємців, які приймають відпочиваючих у власних будинках. Деякі з них уже мають значний досвід у цій справі та схвальні відгуки подорожуючих.

На відміну від багатьох інших форм бізнесу, туристична галузь на Прикарпатті не потребує великих капіталовкладень. Розвиток туризму, зокрема сільського зеленого туризму, допомагає вирішувати проблеми зайнятості сільського населення, покращувати його добробут. Зважаючи на це на обласному рівні приділяється велика увага розвитку туристичної індустрії, зокрема проводяться навчальні семінари для осіб, зайнятих у сфері сільського туризму, для підприємців сфери обслуговування, готельної та ресторанної справи.

Івано-Франківська область – одна з чотирьох областей України, де запроваджується проект Євросоюзу за програмою ТАСІС "Підтримка місцевого розвитку та туризму в Карпатському регіоні". Серед іншого він передбачає й комплекс заходів, які сприятимуть розвиткові сільського зеленого туризму. Особлива увага приділяється створенню нових і вдосконаленню наявних тур-продуктів, просуванню їх на потенційні ринки. В рамках програми проводяться тренінги для сільських господарів, навчальні курси у сфері екотуризму, ознайомчі тури. У межах роботи проекту ТАСІС відкрита мікрокредитна лінія, ведуться переговори з банками про надання сільським господарям пільгових кредитів. За участі Фонду розвитку Карпатського Єврорегіону та Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму видано путівник "Сільські садиби Гуцульщини", збірник навчально-інформаційних матеріалів тощо.

Отже, можемо із впевненістю стверджувати, що Прикарпаття характеризується значним туристичним потенціалом, що однак недостатньо сприяє залученню інвестицій у дану сферу. Залучення інвестицій у розвиток туризму на Прикарпатті, зокрема прямих іноземних інвестицій, дозволить підвищити прибутковість туристичної галузі, створити додаткові робочі місця, підвищити соціально-економічний розвиток регіону.

На сьогодні існуючий регуляторний механізм, а також політичні, економічні і соціальні передумови не можуть забезпечити достатній потік капіталу в розвиток туризму на Прикарпатті, що зумовлює необхідність пошуку шляхів підвищення інвестиційної привабливості туристичної індустрії даного регіону.

Стратегічними цілями політики розвитку туризму на Прикарпатті повинні бути:

- формування сприятливого іміджу регіону;
- створення сприятливого інвестиційного клімату;
- створення законодавчої бази та забезпечення гарантій інвестиціям в туристичний бізнес як іноземним, так і внутрішнім;
- стимулювання припливу капіталовкладень у реконструкцію і будівництво сучасних туристичних комплексів, санаторіїв, готелів, відповідно до міжнародних вимог і стандартів;
- розробка нових турів, які повинні враховувати етнокультурні, геополітичні, екологічні чинники туристичної галузі.

Список використаних джерел:

1. Горішевський П. В. Сільський зелений туризм: організація гостинності на селі : підруч. / П. В. Горішевський, В. П. Васильєв, Ю. В. Зінько. – Івано-Франківськ : Місто-Н, 2003. – 158 с.

2. Липчук В. В. Агротуризм: організаційно-економічні засади розвитку / В. В. Липчук, Н. В Липчук. – Львів : СПОЛОМ, 2008. – 160 с.

3. Мельниченко С. В. Соціально-економічне значення та проблеми розвитку сільського зеленого туризму в Україні [Електронний ресурс] / С. В. Мельниченко, А. Ю. Єременко. – Режим доступу : http://www.ecologylife.ru/

4. Рутинський М. Й. Сільський туризм : навч. посіб. / М. Й. Рутинський, Ю. В. Зінько. – К. : Знання, 2006. – 271 с.

5. Fedorak V. Balanced Development of Rural Ukraine. Problems and Prospects in the Context of European Integration Process / V. Fedorak, M. Hylka. – Germany : LAMBERT Academic Publishing, 2016. – 57 p.

Панькович П.-М.Р.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Пекна Г.Б., кандидат економічних наук, доцент

Рекреаційно-туристичний потенціал західного регіону України

Унікальність економіко та політико-географічного положення Українських Карпат – очевидна. А розгляд даного регіону, як частини цілісної гірської системи – Великої Карпатської дуги, дає право припустити, що основними напрямками розвитку тут будуть такі види діяльності, як туризм та рекреація. Комплексний аналіз природно-ресурсного потенціалу Карпатського регіону України підтверджує, що таке припущення має місце.

Рекреаційний комплекс Карпат – складова частина територіальної соціальної системи

Українські Карпати з їх сприятливими природними умовами і багатими лікувальними ресурсами відноситься до найбільш перспективних рекреаційних районів України. по сумарній бальній оцінці рекреаційних умов вони поступаються тільки Криму (відповідно 16 і 17 балів). Їх рекреаційний потенціал є високим і складає 29,2% загальнодержавного.

В карпатському регіоні сформувався рекреаційний комплекс, який являє собою сукупність рекреаційних закладів і підприємств інфраструктури, які об'єднані тісними виробничими і економічними зв'язками , а також загальним використанням природних і економічних ресурсів.

На території Українських Карпат функціонує більш як 50 санаторіїв, майже сотня туристичних готелів, баз. Санаторно-курортне лікування і відпочинок в Карпатах – основні функціональні підсистеми регіонального рекреаційного комплексу, які опираються в своєму розвитку на унікальну по різноманітності і багатству природно-ресурсну базу.

Сучасний рівень розвитку територіально-рекреаційного комплексу Українських Карпат

Карпатський регіон є індустріально-аграрним районом України, в структурі господарства якого домінуюче місце займає промисловість. Сьогодні вона переживає глибоку кризу, вихід з якої в першу чергу пов'язується з її корінною структурною перебудовою. Саме в контексті політики структурної трансформації господарства регіону і треба розглядати майбутнє рекреації.

І навпаки: сучасна промислова політика в регіоні має бути зорієнтована на те, що незабаром на регіональному ринку появиться конкурентноспроможний сусід – рекреаційна індустрія.

Формування курортно-оздоровчих утворень Українських Карпат

В основу формування курортно-оздоровчих утворень Українських Карпат як курортно-рекреаційного регіону повинна бути покладена єдина система. В числі основних курортно-територіальних одиниць для гірських умов Карпат пропонуються курортно-рекреаційні райони і курортні комплекси. Курортний комплекс (КК) включає низку лікувально-оздоровчих закладів, об'єднаних єдиною системою лікування та відпочинку з однотипною інфраструктурою.

В залежності від конкретного місце розташування, інтенсивності та тривалості відвідування туристично-рекреаційного об'єкту, місця для відпочинку мають різне функціональне призначення і різну комплектність елементів благоустрою. Загалом такі місця можна поділити на п'ять типів.

Висновки

За останні десятиліття рекреація стала однією із провідних галузей світової економіки, яка окрім соціально-економічного, має важливе лікувально-оздоровче, природоохоронне, освітньо-виховне та політичне значення.

Туризм, зокрема, в різних його проявах став частиною стилю життя більш як третини людства і участь у туристичній діяльності можна розглядати як складову якості суспільного становища. Проте, розвиток туристичної індустрії в Україні спрямований головним чином на вивіз туристів за кордон, що реально означає втрату капіталу для держави та подальше ускладнення сучасної соціально-економічної ситуації в державі.

У зв'язку з цим важливим завданням економічної та географічної наук на сьогодні є проведення комплексних досліджень, основою яких є вирішення проблем освоєння нових рекреаційних територій, відновлення старих і стимулювання діяльності нині існуючих рекреаційних об'єктів, підняття престижу внутрішнього та міжнародного в'їздного туризму.

Список використаних джерел:

1. Бейдик О.О. Словник-довідник з географії туризму, рекреології та рекреаційної географії. – К., 1998.
2. Ващенко Н.П. Рекреаційний комплекс України: Конспект лекцій. – К.: КДТУ 1998.
3. Гринів Л., Мацола В. Розвиток рекреаційного підприємництва в Українських Карпатах // Проблеми регіональної політики: Зб. наук. пр./ Ін.-т регіональних досліджень. –Львів, 1995. – С.109-118.
4. Географічна енциклопедія України. – К.: Укр. рад. енцикл. – 1990. – Т.2.
5. Гетьман В.І. Курортно-рекреаційні системи Українських Карпат. Український географічний журнал, 1999, №3. – С.34-37.
6. Карпатский рекреационный комплекс. Под. ред. Долишнего М.И. – К.: Наукова думка, 1984.
7. Крачило Н.П. География туризма. –М.: Высшая школа, 1987.
8. Олишевський В. Розвиток рекреаційної інфраструктури // Економіка РАД. України. –1991. – №4.
9. Розвиток туризму в України: Проблеми і перспективи: Зб. наук. ст. – К., 1995.

Пижов І.С.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Пекна Г.Б., кандидат економічних наук, доцент

Сучасна екологічна ситуація в Україні та її перспективи

Мета дослідження: Розкрити основні проблеми екологічної ситуації в Україні та можливі шляхи їх рішення.

Актуальність: Взаємовідносини суспільства і природи полягають у тому, що фактори економічного зростання – трудові ресурси, засоби виробництва і природні ресурси – у комплексі використовуються суспільством для розвитку виробництва, що, звісно не проходить непомітно для навколишнього середовища, а проблеми щодо забруднення нашого оточення – актуальні завжди.

1. Неякісна вода

Як відомо, організм людини на сімдесят відсотків складається з води, тому вона відіграє одну з найважливіших ролей у житті організму. Проте 80% населення України використовує в своєму житті воду з поверхневих джерел, а екологічний стан цих вод з кожним роком погіршується. Недостатнє очищення стоків, неякісне очищення промислових вод, надмірна насиченість органікою призводить до того, що сьогодні практично всі водойми країни наблизилися до 3 класу забрудненості. Але очисні споруди, що виробляють питну воду, розраховані на прийом води 1-2 класу забруднення. Як результат – вісімдесят відсотків проб води показують, що її якість не відповідає умовам держстандартів.

2. Забруднене повітря

Один з основних видів забруднення атмосфери – автомобільний транспорт. У викидах автомобілів знаходяться такі шкідливі речовини як: угарний газ, окиси азоту, тверді частинки та летючі органічні з'єднання. На автотранспорт приходиться 90% угарного газу, що взагалі викидається в атмосферу.

Автотранспорт – не єдина причина забруднення повітря. Головним його джерелом є промислові підприємства. Спалювання, наприклад, вугілля на теплових електростанціях супроводжується викидами диму, який містить двоокис сірки та окис азоту які в свою чергу можуть звужування дихальні шляхи та сприяти загостренню різних хвороб. В процесі виробництва пластмас у атмосферу попадають хлорофторвуглець, які руйнують її озоновий шар. Відрізняючись великою стійкістю, ці гази спроможні накопичуватись і зберігатися в атмосфері до 100 років. Тому, не дивлячись на спроби скоротити викиди, ми ще довго будемо відчувати на собі негативний вплив вже того хлорофторвуглецю, який накопичився у атмосфері.

Установка каталітичних нейтралізаторів на бензинових автомобільних двигунах дозволить зменшити об'єми викидів у атмосферу оксидів азоту, угарного газу та вуглеводнів більш ніж на 75%.

3. Знищення лісів

Україна належить до малолісистих країн – ліс покриває лише шосту частину її території. Але при цьому експорт деревини з України в 3 рази перевищує імпорт. Споживче ведення лісового господарства призводить до того, що ліси не відновлюються і втрачають біологічну стійкість (площа лісів, уражених шкідниками і хворобами, постійно збільшується). А цінні деревні породи (дуб, бук і сосна) заміщуються малоцінними (грабом, березою, осикою).

4. Побутові відходи

Однією з найбільш серйозних екологічних проблем України сьогодні можна вважати проблему утилізації і переробки різних відходів. У країні діє близько 800 офіційних звалищ, загальна кількість сміття на яких перевищила 35 млрд. т. Щорічно ця цифра зростає ще на сімсот-вісімсот тисяч тонн. За інформацією Міністерства екології та природних ресурсів, загальна площа всіх полігонів з відходами вже займає 4% площі України. Речовини, які виділяються в результаті хімічних реакцій на полігонах твердих побутових відходів, здатні перетворити територію України на одну суцільну зону екологічного лиха. Адже небезпечні хімічні речовини і бактерії просочуються в ґрунт, потрапляють в повітря та ґрунтові води, отруюючи життя на відстані десятків кілометрів від звалища.

5. Заходи щодо поліпшення екологічної ситуації

Отже, не так важко уявити собі наслідки подальшого розвитку екологічного становища навколишнього середовища в Україні, тому слід вживати необхідних заходів, якісніше фільтрувати воду, для підвищення рівня якості питної води. Одним з методів зниження темпів забруднення атмосфери – це очистка палива, а зокрема бензину від шкідливих домішок, таких як свинець, який ушкоджує головний мозок дітей.

Щоб зменшити викиди в атмосферу у розвинених країнах повсякчасно встановлюються системи контролю викидів продуктів згорання, не дивлячись на велику вартість таких систем.

Установка каталітичних нейтралізаторів на бензинових автомобільних двигунах дозволить зменшити об’єми викидів у атмосферу оксидів азоту, угарного газу та вуглеводнів більш ніж на 75%.

Важливо правильно утилізовувати промислові відходи у відповідності до правил та норм безпеки які встановлених для забезпечення цілісності та збереження навколишнього середовища від забруднення.

Висновки

Очевидно, що земні ресурси не вічні, а екологія – річ, яка дуже довго відновлюється, навіть якщо прийняти заходи негайно, що зараз вкрай важко зробити, не кажучи вже про те, що на такі міри потрібні чималі гроші, а також час для їх розподілу на ті проблеми, які потребують першочергового рішення , та ці проблеми слід також вирішувати, адже нам жити в цій країні у майбутньому

Список використаних джерел:

1. В. С. Мурманцев, Н. В. Юшкина – “Человек и природа: гармония или конфлікт?” // Москва “Советская Россия”, 1985.

2. Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР). М.: 1989.

3. https://uk.wikipedia.org/wiki/Зовнішня_торгівля_України

4. Світ у долонях. Щоквартальний громадський ілюстрований екологічний журнал, 1 (3) / 1997

Плиска І.В.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Сокол Т.Г., кандидат педагогічних наук, доцент

Сучасний стан та перспективи розвитку водних перевезень та подорожей в Україні

В статті проводиться аналіз сучасного стану водних перевезень та подорожей в Україні, визначаються основні проблеми та окреслюються перспективи їх подальшого розвитку.

Водні транспортні подорожі включають перевезення відкритим морем, річками й каналами, а також морські і річкові круїзи. Даний вид туризму набирає великої популярності серед туристів з усього світу. В Україні цей ринок поки що тільки розвивається, тому автор вважає актуальним обрати для дослідження сучасний стан розвитку водних перевезень та подорожей в Україні.

Метою написання статті є діагностика стану водних перевезень та подорожей в Україні на сучасному етапі та визначення перспектив їх розвитку.

Проблеми сучасного торгівельного судноплавства, розвитку круїзного бізнесу в Україні, морського туризму і ролі портів в прийомі і обслуговуванні круїзних туристів досліджувалися в працях українських і зарубіжних фахівців серед яких, О.М.Котлубая, М.І.Котлубая, С.В.Крижановського, В.О.Дергачева, С.Г.Никуліна, П. Уайльда, А.В.Бабкіна, Ю.В. Макогона та ін. У цілому, їх висновки зводяться до необхідності розвитку круїзного судноплавства, міжнародної інтеграції транспортних комунікацій, модернізації інфраструктури морських портів України.

До початку 90-х років XX ст. Україна входила до числа лідерів круїзного судноплавства, оперуючи великим флотом в основних круїзних регіонах світу. На сьогодні, у зв'язку з повною втратою пасажирського флоту, потенціал українських портів Чорного моря використовується не повною мірою.

Україна володіла найпотужнішим портовим потенціалом серед усіх країн Чорного моря. На узбережжі Чорного та Азовського морів знаходиться 18 морських торгових портів і 12 портпунктів [1]. До 2014 року українські круїзні порти демонстрували стабільне зростання кількості суднозаходів і зростання пасажиропотоку.

Лідером з прийому круїзних суден в Україні є Одеський порт. Низка міжнародних конференцій Black Sea Cruise (2008, 2010 і 2012 рр.) справляла позитивний вплив на розвиток круїзних і пасажирських перевезень в регіоні. За підсумками круїзної навігації 2013 року Одеський морський порт зайняв першу сходинку серед вітчизняних гаваней України.

Найчастіше Чорноморський регіон відвідували туристи з Німеччини, Великобританії та Італії. Але за результатами круїзного сезону 2014 року в Україні суднозаходи круїзних лайнерів, а відповідно і кількість круїзних іноземних пасажирів зменшилися порівняно з 2013 роком. Причиною такого спаду стала нестабільна політична ситуація в Україні [1].

Слід зазначити, що повному розвитку вітчизняного ринку водних подорожей і перевезень заважає низка проблем, серед яких основними є: 1) відсутність законодавчої бази; 2) нерозвиненість інфраструктури; 3) відсутність власне круїзного флоту на Чорному морі; 4) високий рівень портових зборів порівняно із середземноморськими портами; 5) соціальна та політична нестабільність в Україні.

Актуальність поставлених проблем обумовлює необхідність привернення уваги науков-

ців, підприємців та державних органів управління до активного пошуку шляхів відновлення морської круїзної галузі на Чорному морі. Фахівці вважають, що Чорноморський регіон України володіє необхідними природно-кліматичними умовами сезонного розвитку круїзного судноплавства. До факторів, які могли б перетворити Чорноморський регіон в один з найбільш привабливих круїзних ареалів Європи, фахівці відносять будівництво нових причалів, здатних приймати лайнери довжиною до 300 метрів і нових аеропортів. Важливою проблемою, вирішення якої може дати поштовх розвитку круїзного пароплавства в регіоні Чорного моря, є також пошук шляхів формування нового економічного простору з преференційним режимом вільної торгівлі і спільного розвитку підприємництва [2, с.264].

Відповідно до Морської доктрини України, яка була прийнята 7 жовтня 2009 року на період до 2035 р., основними завданнями державної морської політики є підтримка і розвиток морегосподарської діяльності на технологічному, екологічному, соціальному рівнях для забезпечення задоволення потреб українського суспільства, конкурентоспроможності круїзного продукту на світовому ринку, повного використання геополітичного потенціалу держави.

Відродження Чорноморських круїзів – дуже перспективна ідея. Україна відкрита для міжнародного туристського співробітництва. Перевага і далі надаватиметься встановленню договірних відносин з країнами, що є перспективними для України туристськими ринками. І тут перспективним для України є розвиток малотоннажного флоту, оскільки на сучасному етапі ринкових реформ Україна не в змозі ані будувати, ані закуповувати великі морські пасажирські лайнери.

Стимулом для розвитку пасажирських морських перевезень, зокрема, може стати те, що Україна бере участь у становленні транспортних коридорів, які залучать ділових пасажирів і туристів. Разом з Польщею розроблена концепція транспортного коридору Гданськ – Одеса. Напрямок Гданськ – Одеса зістиковується з Євроазіатським транспортним коридором (ЕАТК), що буде розвиватися у формі сполучення між портами України й Грузії й далі в Азербайджан і Туркменістан [3, 4].

Також в Україні набуває популярності внутрішній круїзний туризм. Все більшу популярність серед українців набувають круїзи по Дніпру і Чорному морю. Даний факт свідчить про можливість розвитку в Україні круїзних подорожей «ріка-море».

Не можна забувати й про такий популярний різновид відпочинку на воді як яхтинг. Відпочинок під вітрилами користується величезною популярністю в усьому світі, тому у Чорноморському регіоні не повинен бути винятком. На жаль, поки Чорне море залишається «білою плямою» для яхтсменів. У середньому лише сорок яхт заходить у порти України.

Експерти ринку вважають, що власний круїзний флот може з'явитися в Україні не раніше ніж через 10-15 років, і комплектуватися він буде, швидше за все, лайнерами, придбаними на вторинному ринку або зафрахтованими у зарубіжних судновласників. При цьому вітчизняні круїзні компанії і туроператори повинні забезпечити завантаження судна хоча б на 60%, інакше їх круїзний бізнес буде нерентабельним. Новий поштовх вітчизняному круїзному ринку може надати відродження українського флоту.

Водні перевезення та подорожі в Україні є перспективним напрямком туристичної діяльності, що потребує вирішення низки проблем на державному рівні, стабілізації соціально-економічної та політичної ситуації у країні.

Список використаних джерел:

1. Шикіна О.В. Сучасний стан круїзного туризму в Україні / О.В. Шикіна, К.В. Закладна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/38_NIEK

2. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку: монографія / за заг.ред. професора В.Г. Герасименка. – Одеса: Астропринт. – 2013. – 335 с.

3. Подвальна Г.В. Розвиток транспортних коридорів в Україні / Г.В. Подвальна // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика. – 2011. – № 706. – С. 134-140.

4. Нездоймінов С.Г., Андрєєва Н.М. Круїзний туризм в контексті Морської доктрини України / С.Г. Нездоймінов, Н.М. Андрєєва // Механізм регулювання економіки. – 2013. – № 4 (62). – С. 100-110.

Шульга З.В.
студентка
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Мелько Л.Ф., кандидат педагогічних наук, доцент

Проблеми та перспективи розвитку гірськолижного туризму в Україні

У статті проводиться аналіз проблем гірськолижного туризму в Україні та перспектив його подальшого розвитку в країні.

З кожним роком популярність гірськолижного туризму зростає й стає модним видом активного відпочинку, особливо серед молоді. Розвиток гірськолижного туризму в Карпатському регіоні України є економічно доцільним та дуже перспективним видом туризму, що і обумовлює актуальність нашого дослідження.

Метою статті є висвітлення проблем та перспектив розвитку гірськолижного туризму в Україні.

Найбільшими проблемами розвитку гірськолижного туризму в Україні є: 1) недосконаліть податкового законодавства; 2) недостатня відповідність гірськолижної інфраструктури рівню безпеки; 3) невідповідність цінової політики та якості послуг; 4) недосконаліть інформаційно-рекламної та маркетингової діяльності; 5) легковажне ставлення туристів до власної безпеки.

Наразі, досить незрозумілою є система оподаткування гірськолижного бізнесу в Україні, що відлякує потенційних інвесторів як українських, так й іноземних [6].

В останні роки викликає занепокоєння стан канатних доріг. Значна кількість туристів травмуються, майже всі відвідувачі гірськолижних курортів стають свідками аварій, іноді зі смертельними випадками.

Значною проблемою гірськолижних курортів України є невідповідність якості послуг пропонованим цінам, що змушує українців їхати на відпочинок за кордон. Провідні європейські курорти в сезон 2015 – 2016 рр., зменшили ціни на 10%, а українські, навпаки, – збільшили їх на 20% [5].

Іноземні туристи не відвідують українські гірськолижні курорти через недостатню кількість реклами та інформації про них, низький рівень розвитку інфраструктури та сервісу.

Також значною проблемою гірськолижного туризму не тільки України а й всього світу, є легковажний стан туристів до власної безпеки: в сезон 2015 – 2016 в українських Карпатах в МНС України поступало сотні дзвінків від туристів, що заблукали в Карпатах, або ж про туристів, яких розшукували друзі або рідні [1].

Не дивлячись на значні перешкоди зимового відпочинку, останні роки позначені деякими кроками в розвитку туризму Карпатського регіону. Відновлюються заклади розміщення туристів, будується дедалі більше нових туристичних комплексів тощо.

Для розвитку гірськолижного туризму в країні є значний потенціал. Пропонуємо розглянути приклади гірськолижний комплексів та курортів у різних областях України (табл.1).

Таблиця 1

Гірськолижні комплекси та курорти України

Місце знаходження	Назва курорту
Львівська область	«Захар Беркут», «Плай», «Славське», «Динамо – Тростян», «Тисовець», «Орявчик – Звенів», «Казкова галявина», «Розлуч»
Закарпатська область	«Жденієво», «Красія», «Подобовець», «Ізки», «Міжгір'я», «Драгобрат», «Ясіня», «Синяк», «Воєводино», «Великий», «Верхній Студений», «Рахів», «Хуст», «Синевир», «Ужок», «Квітка Полонини»
Івано-Франківська область	«Яблуниця», «Сокільське», «Шешори», «Високий Перевал», «Україна», «Верховина», «Буковель»
Чернівецька область	«Мигово», «Німчич», «Горбово», «Цецино»
м.Київ та Київська область	Гірськолижна траса «Протасів Яр», гірськолижний комплекс «Вишгора», «Гвоздів – Град»
Полтавська область	«Сорочин Яр», «Скіпенс», «Корчак»
АР Крим	«Ай-Петрі», «Ангарський перевал»
Харків	«Альпійська долина», «Екстрим–Стиль», «Анжер»
Одеса	«Березівка»
Черкаси	«Водяники»

Джерело: складено автором на підставі [2].

Беручи до уваги досвід інших країн, в розвитку гірськолижного відпочинку, Україна може виробити власну концепцію розвитку гірськолижних курортів. Звісно, українська влада робить для цього, хоч і повільні, але відповідні кроки, вдосконалюючи нормативну базу.

Серед міжнародних програм заслуговує на увагу Конвенція про охорону та сталий розвиток Карпат (2003 р.), мета якої − сприяти стійкому розвитку карпатського регіону, у т.ч. гірськолижного туризму [6].

В 2010 році керівництво країни повідомило про те, що Україна буде подавати заявку на проведення Зимових Олімпійських ігор 2022 р., була розроблена концепція підготовки до олімпіади, велись розмови про створення в Карпатах олімпійського поселення [3]. Проте у 2014 р., через несприятливі економічні умови та війну на Донбасі, керівництво країни зняло кандидатуру України з перегонів та прийняло рішення направити зусилля на участь у виборах Олімпіади 2026 р. [4]. При позитивному вирішенні питання, це дозволило б Україні вийти на новий рівень якості гірськолижних послуг, розбудови гірськолижної інфраструктури.

Отже, гірськолижний туризм в Україні має ряд значних проблем для розвитку, без вирішення яких не можливе успішне функціонування зимового відпочинку. Але, все ж таки, український гірськолижний туризм має значні перспективи для успішного розвитку. Україна має природні умови та сприятливе розташування для організації масового відпочинку, катання та проведення різноманітних гірськолижних змагань.

Останніми роками, гірськолижний туризм в нашій країні є одним з пріоритетних напрямків зимового відпочинку. Наразі, він є зорієнтованим як на українських, так і на іноземних туристів.

Список використаних джерел:

1. Державна служба України з надзвичайних новин [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/

2. Гірськолижні курорти України [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://www.stejka.com/ukr/ski/

3. Зимняя Олимпида−2022 в Украине [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://www.tysovets.com.ua/

4. На Олімпіаду в Україні замахнулися занадто рано [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://www.rivnist.in.ua/news/2014/07/01/4724

5. Почему отдых в Карпатах дороже европейского [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://cupofcarpathians.info/pochemu-otdyx-v-karpatax-dorozhe-evropejskogo/

6. Рамкова конвенція про охорону та сталий розвиток Карпат [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/998_164

Зміст

Право

Баликін І.І.
Щодо доцільності внесення змін у статут територіальної громади міста Києва у питанні культурної спадщини столиці 4

Баликіна Л.І.
Parliamentarism – a system of democratic governance of a state 8

Dodi C.
The impact of international norms on the protection of national minorities in Europe 11

Корольова В.В.
Проблемні питання ведення особистого селянського господарства 14

Кривов'яз О.В.
Порушення прав адвокатів 16

Лук'янець В.С.
Міжнародно-правова кваліфікація агресивних дій Російської Федерації проти України – гаранта територіальної цілісності України 18

Француз-Яковець Т.А.
Двопалатний парламент – якість законодавства, стабільність державної влади: теоретико-правові аспекти 21

Александрова С.Г.
Економічна сутність та ключові проблеми розвитку акціонерної форми господарювання в Україні .. 25

Аронов Я.
Сутність економічної культури юриста в Україні 28

Атаманчук В.В.
Міжнародний тероризм: ґенеза поняття та сучасні прояви 30

Буроменська Н.
Деякі загальнотеоретичні проблеми зловживання правом 33

Вайнагій М.В.
Перспективи судової реформи в Україні 35

Веремієнко А.М.
Особливості захисту спадкових прав у судовому та нотаріальному порядку в Україні 39

Вовчок В.О.
Захист права на приватність за конституційним правом України 42

Ганцяк М.О.
Організація договірної роботи юридичною службою господарської організації 45

Горянська А.О.
Деякі актуальні питання визначення поняття «споживач» 48

Грицак А.М.
Особливості застосування програми амністії за порушення законодавства про економічну концентрацію в Україні 51

Гуркова А.В.
Акти органів місцевого самоврядування. Історико-правовий аспект 53

Двірська О.В.
Медичне право як комплексна галузь права 55

Зарицький Б.В.
Проблема ефективності використання способів захисту прав суб'єктів господарювання 57

Зінченко В.В.
Правовий статус органу антимонопольного регулювання: поняття та складові елементи 59

Іскра М.О.
Правове регулювання державної допомоги суб'єктам господарювання
як ефективний механізмрозвитку конкуренції та запобігання корупції 62

Кабаняча В.В.
Суб'єкти права, як теоретико-правова складова права Європейського Союзу 64

Карп А.Ю.
Вплив євроінтеграції на правосвідомість молоді України 66

Коломієць О.Є.
Формування світогляду як запоруки правового мислення приватних детективів:
теоретико-правове дослідження 68

Корінь М.В.
Права пацієнтів за законодавством України 71

Кравцова О.О.
Роль та значення інформаційних листів Вищого спеціалізованого суду України
з розгляду цивільних і кримінальних справ в контексті судової реформи 73

Кравченко А.В.
Поняття безпеки дорожнього руху за законодавством України 75

Крамаренко Б.С.
Вища рада правосуддя – ключовий орган, відповідальний за якість судової влади 77

Красовський К.
Природні права людини (стан вивчення проблеми) 80

Кузьменко В.В.
Детективна діяльність: особливості запобіжного впливу на злочинність 83

Кучеренко О.Є.
Поняття і види приватної детективної діяльності: теоретико-правові аспекти 86

Легкий В.В.
Основні аспекти розвитку громадянського суспільства в Україні у поглядах В. Копєйчикова 88

Лисенко О.В.
Міжнародно-правові аспекти захисту біженців 91

Матвєєв І.О.
Проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки суб'єктів
господарювання та напрями його вдосконалення 93

Назарук С.Л.
Запровадження консультативної ради прокуратури, як один із кроків
до європейських стандартів 95

Паламар Т.С.
Міжнародне і вітчизняне законодавство у сфері використання трудових ресурсів 97

Петракова К.О.
Бюджетний процес як об'єкт правового регулювання: деякі аспекти 99

Пижов О.М.
Окремі аспекти нормативно-правового регулювання юридичної освіти в Україні
з урахуванням інтеграційних процесів 101

Пушняк М.О.
Приватна детективна діяльність – проблеми становлення і розвитку. Теоретико-правовий аспект .. 103

Сікорський А.М.
«Патентні гальма» фармацевтичної галузі: подовження патентів та «положення болар» 106

Сіліна Л.В.
Наукові підходи до визначення тероризму як суспільно небезпечного явища 108

Сорока М.М.
Сучасні проблеми розвитку інституту адвокатури в Україні..... 111

Стельмах А.В.
Сучасний стан, проблеми та перспективи реформування пенсійної системи в Україні..... 114

Сулима І.М.
Проблеми забезпечення прав і свобод людини і громадянина на тимчасово окупованих територіях України – Луганської та Донецької областей та АР Крим..... 117

Цилюрик О.
Окремі аспекти значення принципу верховенства права в етичних засадах діяльності адвоката..... 119

Черновол О.П.
Бельгійський досвід конституційного закріплення обов,язків людини і громадянина 122

Шевчук А.А.
Примус як соціальний феномен 124

Sheliazhenko Y.V.
Stages of evolution of entity›s personal autonomy on the model of Non-Governmental Civic Organization “Autonomous Advocacy” 126

Шемякіна О.О.
Особливості приватної детективної діяльності в європейських країнах 129

Шуневич А.С.
Конституційні засади права на інформацію..... 131

Якимів Р.В.
Кваліфікація міжнародних збройних конфліктів у практиці міжнародних судових установ..... 133

Національна економіка і фінанси

Захарова К.Ф.
Еволюція антикартельних концепцій наднаціонального рівня в розвинутих економіках..... 136

Єрохін К. Я., Поскрипко Ю. А.
Основні напрями реформування ПДВ в Україні..... 138

Оласюк Г.П.
Інноваційна діяльність глобальних фармацевтичних компаній: сучасні тренди та можливості для України 140

Поскрипко Ю.А.
Застосування підходу Неша до забезпечення кадрової безпеки..... 143

Сова О.Ю.
Фінансовий потенціал ломбардів на ринку небанківських послуг..... 145

Бантос М.М.
Використання статистичних методів аналізу для поліпшення діяльності господарста..... 148

Мала І.Б.
Антикризове управління підприємством та його особливості в сучасних умовах розвитку економіки 150

Ніколаєв Д.Г.
Застосування угод СВОП з метою зниження фінансових ризиків..... 153

Базалінський С.В.
Теоретичні аспекти формування політики зовнішньоекономічних зв'язків на регіональному рівні за умов інтеграції в ЄС 156

Бевзо Ф.О.
Стратегічні аспекти розвитку Європейського ринку природного газу в умовах глобалізації 158

Бєглова С.Ю,
Особливості формування доходів і видатків зведеного бюджету України в період економічної нестабільності 161

Блащук О.О.
Сучасні конкурентні стратегії підприємств 164

Бойко І.В.
Характеристика елементів системи економічної безпеки інноваційного підприємства 166

Боричевська Ю.В.
Основні тенденції на ринку праці України 169

Брандт М.Г.
Аналіз та вдосконалення комунікативної політики підприємства в мережі Інтернет 172

Бреславець Ю.П.
Сучасні особливості та перспективи розвитку венчурного фінансування в Україні 174

Бузовецька А.В.
Методи захисту платіжних засобів у сучасному світі 177

Вербинська М.О.
Кредитні ризики комерційних банків в сучасних економічних умовах 179

Войтенко А.І.
Ринок цінних паперів в Україні, стан функціонування ефективність регулювання 182

Горбани А.
Управление логистичесикими издержками как фактор экономической безопасности предприятия . 184

Гриценко Р.Е.
Особливості маркетингу на ринку B2B 187

Даценко Ю.М.
Проблеми модернізації фінансового сектора української економіки в контексті інституціональних перетворень 189

Дідовець О.В.
Розвиток лізингових компаній в Україні 192

Долінський А.В.
Іноземне фінансування реальних інвестиційних проектів в Україні в рамках глобального розвитку 194

Загородня Л.В.
Фінансові проблеми розвитку малого підприємництва 196

Ілюк В.Д.
Механізми активізації процесу інвестування підприємств аграрного сектору 198

Клименко А.Ю.
Оцінка боргових зобов'язань України 200

Коваль В.Є.
Сутність грошових розрахунків підприємств 202

Колєснікова Л.Л.
Стратегічні напрямки трансформації української економіки як частини європейської та світової економіки 204

Лаптєв М.С.
Розробка концепції безпеки вищого навчального закладу 208

Мала І.Б.
Антикризове управління підприємством та його особливості в сучасних умовах розвитку економіки 211

Микитюк О.Л.
Розвиток лізингу в Україні як ефективного механізму стимулювання інвестиційної активності 214

Москов В.А.
Застосування технології блокчейн як складової механізму захисту прямих іноземних інвестицій в Україні 216

Абубакар Муми
Роль монетарного сектора в обеспечении экономической безопасности государства 219

Нижник Я.С.
Мережевий маркетинг та фінансова піраміда 222

Никишин Е.В.
Рациональные методы управления экономическим обеспечением продовольственной безопасности региона 224

Новосьолов А.В.
Інструменти хеджування цінових ризиків на аграрних товарних ринках 227

Олійник І.І.
Маркетингові стратегії організації сфери послуг 229

Павлів В.В.
Характеристика та поточний стан системи пенсійного забезпечення в Україні 231

Павлюченко Я.К.
Нові аспекти сучасного продакт-плейсмент в Україні 233

Приступюк Т.С.
Розвиток ринку державних цінних паперів (на прикладі ОВДП) 235

Приходько М.М.
Злиття та поглинання в умовах бізнесу 238

Руденко Ю.В.
Україна в системі міжнародних економічних відносин 240

Семенов О.В.
Державний борг України: механізм управління та обслуговування 242

Сізьов О.О.
Бізнес-ідеї як розвиток українського бізнесу 244

Сімех Д.Р.
Конкурентоспроможність українських підприємств в світовій торгівлі 246

Січиокно Г.Б.
Рейдерство як загроза економічній безпеці підприємств 248

Соломенко С.С.
Ринок корпоративних цінних паперів в України: стан та перспективи розвитку 250

Столярчук Т.Ю.
Забезпечення захисту економічної безпеки держави та суб'єктів господарської діяльності в умовах євроінтеграції 252

Студзінський М.Ю.
Фінансово-економічна безпека підприємства 254

Сугак Т.О.
Використання комплексного підходу в формуванні облікової політики з метою забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання 256

Сулейман Валид Миляд
Теоретические аспекты информации как экономической категории 258

Фігіна Л.О.
Сучасні технології product placement 260

Філатов О.А.
Сутність платіжних систем та їх класифікація 262

Щека Е.Р.
Українські підприємства: переваги та недоліки входу в ЄС 266

Юрійчук Д.С.
Управління ліквідністю підприємства 269

Менеджмент

Петрова І.Л., Чорна Д.Г.
Роль event-маркетингу в системі маркетингових комунікацій 272

Кучмєєв О.О.
Принципи розробки стратегії розвитку випускної кафедри 274

Naumova O.O.
Non-functional benefits from the consumption of luxury goods 277

Пекна Г.Б.
Функціонування міжнародних логістичних систем 279

Бабенко А.В.
Типи поведінки споживачів товарів розкоші 281

Бурдель Ю.С.
Теоретичні аспекти позиціювання бренду на ринку споживчих товарів 283

Волков О.С.
Удосконалення діяльності в сфері мережевого маркетингу 285

Гонченко І.В.
Сутність бренду та природа його позиціювання на ринку споживчих товарів 287

Гребенюк О.А.
Мотиви споживання товарів-підробок 289

Гричик Т.М.
Використання ABC-XYZ аналізу у сфері закупівель фармацевтичних компаній 290

Данілова М.О.
Фактори споживання товарів розкоші в аспекті гедонізму 293

Желепа А.А.
Вибір ефективних соціальних мереж для просування товару в залежності від цільової аудиторії 295

Кестель Д.І.
Механізм управління системою економічної безпеки підприємства 297

Клименко А.В.
Особливості контролю та управління виробничими запасами 300

Коваль В.Є.
Чинники формування споживацької поведінки українських підлітків 302

Козлова Т.
Формування індивідуальності бренду 303

Кудра О.О.
Паблік рілейшнз у системі маркетингових комунікацій 307

Лебедєв Б.А.
Логістичний аутсорсинг: сучасний стан та перспективи розвитку в Україні 309

Ніколко В.В.
Пошукові системи в Інтернеті як рекламоносій 313

Поршнєв Д.О.
Основні тенденції застосування аутсорсингу на ринку логістичних послуг в Україні 315

Пустовойт О.А.
Розробка програми маркетингових комунікацій компанії 318

Расходова Ю.В.
Управлінські завдання сучасних закупівельних центрів 320

Самчинська К.І.
Управління процесами логістичного обслуговування в сучасній компанії 323

Семилетков О. Г.
Електронний маркетинг 325

Фаузер О.І., Шевченко К.Д.
Недержавні пенсійні фонди в Україні: стан та перспектива розвитку 327

Управління проектами

Лепський В.В.
Стратегічне управління медичними закладами 330

Просянчук В.Л.
Мотиваційний фактор підвищення конкурентоспроможності стивідорної компанії 332

Бас Д.В.
Класифікація арт-проектів 334

Бєляєв С.Р.
Особливості управління політичними проектами 336

Денчик О.Р., Паливода С.О.
Порівняльний аналіз процесів управління ризиками в сучасних методологіях проектного менеджменту 338

Любимая Ю.А.
Функциональная модель управления проектами в области нанобиотехнологий 341

Нахімі Мохаммад Ясін Мохаммад Хусайн
Особливості організаційних структур управління будівельними проектами 342

Піонтковський М.М.
Проект разработки и внедрения системы бизнес анализа в управляющей компании 344

Сепеда Гуаман Діего Фернандо
Проект будівництва нового аеропорту в Гуайякілі (Еквадор) 346

Політологія

Терещук В.І.
Інституціональні аспекти публічної дипломатії України 349

Кучук К.С.
Багатовекторність сучасних німецько-українських відносин 351

Психологія

Васильченко О.М.
Дослідження соціальної поведінки особистості у соціокультурному та життєдільністному контекстах 354

Петрунько О.В.
Психологічні чинники соціального оптимізму 356

Ковалькова Т.О.
Застосування викладачем методу аналізу конкретних ситуацій під час навчання майбутніх психологів 359

Кутас М.С.
Вивчення впливу асертивності фахівців ВНЗ на їх конфліктність 361

Сингаївська І.В.
Сучасний викладач вищого навчального закладу: очікування суспільства 364

Soroka I.A.
Development of critical thinking skills at english lessons 366

Величко О.О.
Міждисциплінарна інтеграція російської мови та профільних дисциплін ВНЗ в навчанні іноземних студентів мові спеціальності 368

Скуратівська М.О.
Інноваційні технології викладання німецької мови у вищій школі: використання ресурсів Інтернет 370

Антонкіна О.А.
Аналіз психологічних особливостей сімей, які мають дитину з відхиленням у розвитку 372

Борисова І.В.
Ґендерні особливості агресивної поведінки дітей молодшого шкільного віку *374*

Будиленко І.М.
Психологічний аналіз почуття гніву 376

Гладкова Ю.О.
Формування готовності до подолання маніпулятивних впливів як умова ефективності спілкування 378

Гура Н.А.
Факторы, влияющие на выбор и развитие карьеры 380

Gunel Suleymanova
Oil price as an aspect of globalization 382

Дарага Д.Б.
Психологічні особливості кар'єрних орієнтацій особистості 384

Zinchenko Oleksandra
The psychology of colour in marketing and branding 386

Іванова В.О.
Психологічна роль батька в формуванні жіночої ідентичності дівчинки 388

Кириловець О.С.
Аналіз досліджень уявлення про сімейні стосунки в осіб з різним сімейним статусом 390

Костирко С.Р.
Особливості застосування словесних предикатів студентами в процесі міжособистісного спілкування 392

Котуза А.А.
Психологічні особливості профілактики та подолання професійного вигорання у медичних працівників 394

Коцар Т.В.
Психосоматичні розлади та особливості їх корекції 397

Kuchuk Kirill
SWOT-analysis as an effective method of analyzing the enterprise 399

Марущак І.О.
Теоретичні підходи до розуміння професійної компетентності HR-менеджерів 401

Пасічна В.Г.
Психологічний аналіз безробіття як соціально-психологічного явища 403

Popova Julia
Psychology of luxury goods consumption 406

Янковська К.Р., Росовецька-Гіндіч І.О.
Феномен нарцисизму як психологічне явище 408

Рябчич С.В.
Локус контролю як психологічна характеристика особистості 410

Савченко В.С.
Психологічні особливості життєвих домагань майбутніх правоохоронців 413

Свинчук А.А.
Психологічні особливості спілкування батьків з дітьми, як чинник їх особистісного розвитку 415

Серединська В.В.
Психологія ностальгії 418

Сивобород О.А.
Психологічна готовність дитини до навчання у школі 420

Сизов П.В.
Вплив ЗМІ на ціннісні орієнтації сучасної молоді 422

Скопич Ю.М.
Психологічний аналіз структури позитивного бренду фахівця 425

Смірнов А.Є.
Психолого-організаційні детермінанти адаптації на робочому місці працівників державних підприємств сфери житлово-комунального господарства 427

Тесленко В.М.
Психолого-педагогічні аспекти реформи освіти в Україні 429

Ткач В.В.
Внутрішній конфлікт особистості: юнгіанський підхід 432

Ткач Л.С.
Психологічні особливості розвитку дитини: юнгіанський підхід 434

Черномордова І.М.
Особливості психічного і фізіологічного розвитку дітей дошкільного віку з мовленнєвими порушеннями 436

Яцина Ю.
Економічна інтеграція АСЕАН: майбутні переваги та недоліки 439

Інформаційні технології

Добришин Ю.Є.
Модель прогнозування виробничої діяльності підприємства на основі індексу сезонності 442

Кузоров Є.О.
Аналіз стану розроблення інформаційних технологій сервіс-орієнтованих систем електронної комерції 445

Новохацька Д.В.
Організаційні структури ІТ-проектів 446

Остахов В.В.
Дослідження проблем інтеграції інформаційних систем в ІТ-проектах фінансових установ 448

Полєтаєв В.В.
Open Sourse платформи для електронної комерції 450

Чубенко М.О.
Особливості управління командами в ІТ проектах 451

Екологія, туризм

Лойко Д.М.
Розвиток модного іміджу туристичної фірми 454

Мелько Л.Ф.
Вплив навчальної практики на формування професійних компетентностей фахівців з туризму 456

Терещук М.І.
Туристичний брендинг країн Центрально-Східної Європи: інституціональний вимір 459

Бондаренко О.Ю.
Формування здоров,я зберігаючих компетенцій на заняттях спортивним туризмом 461

Ковальчук А.П.
Сучасний стан і перспективи розвитку туризму в Івано-Франківській області 463

Кондес Т.В.
Роль анімаційної діяльності в формуванні професійних якостей
у студентів спеціальності «Туризм» 466

Міхо О.І.
Перспективи організації
MICE-заходів в Україні 468

Болінчук О.С.
Проблеми паспортно-візових формальностей у туристичній сфері України
та шляхи їх вирішення 471

Глущенко А.С., Захарова М.В.
Заохочення населення України до сортування побутових відходів
як напрям формування культури екологічної поведінки 473

Жигун А.В.
Проблеми безпеки в туризмі 475

Коваленко О.С.
Перспективи розвитку розважального туризму в Україні 477

Малена І.
Розвиток туризму на Прикарпатті: особливості та проблеми 480

Панькович П.-М.Р.
Рекреаційно-туристичний потенціал західного регіону України 483

Пижов І.С.
Сучасна екологічна ситуація в Україні та її перспективи 485

Плиска І.В.
Сучасний стан та перспективи розвитку водних перевезень та подорожей в Україні 487

Шульга З.В.
Проблеми та перспективи розвитку гірськолижного туризму в Україні 489

Вищий навчальний заклад
«Університет економіки та права «КРОК»

Наукове видання

Українські перспективи у світовому розвитку:
матеріали Науково-практичної конференції молодих учених
(Київ, 4 листопада 2016 року)

Комп'ютерна верстка: *В.І. Гришаков*

Підписано до друку 14.12.2016 р. Формат 60x84/8.
Папір офсетний. Друк офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 58,3. Обл.-вид. арк. 45,28. Наклад 100 прим.
Зам. №110.

ВНЗ «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
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
місто Київ, вулиця Лагерна, 30-32
тел.: (044) 455-69-80
e-mail: polygrafia.krok@gmail.com