

Міністерство освіти і науки України
ДНЗ «Інститут модернізації змісту освіти» (Київ)
Університет економіки та права «КРОК» (Київ)
Warszawskiej Szkole Zarządzania – Szkole Wyższej (Польща)
ІМС Fachhochschule Krems (Австрія)
Institute of Corporate Security Studies Center for Information Security (Словенія)
Academia de Studii Economice a Moldovei (Молдова)
University of National and World Economy (Болгарія)
Інститут підприємницької діяльності (Білорусь)
Scientific center of innovative researches (Естонія)

***МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
«ДЕРЖАВА, РЕГІОНИ, ПІДПРИЄМНИЦТВО:
ІНФОРМАЦІЙНІ, СУСПІЛЬНО-ПРАВОВІ,
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ
АСПЕКТИ РОЗВИТКУ»***

Частина I

**21-22 листопада 2019 р.
м. Київ**

УДК 001(063)
А 43

*Рекомендовано до друку Вченою радою
ВНЗ «Університету економіки та права «КРОК»
(протокол №2 від «16» грудня 2019 р.)*

Рецензенти:

Живко З.Б., доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту Львівського державного університету внутрішніх справ

Шемаєва Л.Г., доктор економічних наук, професор, завідувач відділу фінансової безпеки Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України

ISBN 978-966-170-036-8

А 43 Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку : матеріали міжнародної конференції (21-22 листопада 2019 р.). Київ, 2019. 801 с.

Збірник містить матеріали учасників міжнародної конференції «Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку», що була організована та проходила у Вищому навчальному закладі «Університет економіки та права «КРОК», 21-22 листопада 2019 року.

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

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

ISBN 978-966-170-036-8

© колектив авторів, 2019

© ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2019

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ІНФОРМАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

<i>Вальчук В.Д., Румик І.І.</i> Фінансові ресурси підприємства: поняття та джерела формування	9
<i>Гронський І.О., Маруховський О.О.</i> Перспективи узгодження національно-державних і корпоративних інтересів за умов зростаючої глобалізації	12
<i>Крамар Є.В.</i> Особливості інформаційної економіки України	15
<i>Лебедєва М.І., Ромашко О.М.</i> Аспекти відображення доходів діяльності підприємства в обліковій політиці за міжнародними стандартами	18
<i>Маруховський О.О.</i> Інформаційно-аналітичне забезпечення сучасного стану зовнішньополітичних відносин України з ЄС	21
<i>Мелащенко О.В., Маруховська-Картунова О.О.</i> Порівняльний аналіз передвиборчих програм перших шести кандидатів у президенти України 2019 року	24
<i>Мусієнко М.В., Румик І.І.</i> Розвиток платіжних систем в Україні	27
<i>Петриченко А.О., Маруховський О.О.</i> Переваги використання політичними лідерами соціальних мереж в Україні	30
<i>Рєпа Т.Ю., Маруховський О.О.</i> Питання інформаційного забезпечення суспільства в сучасному світі	33
<i>Сарафінас К.Л., Пазєєва Г.М.</i> Оптимізація поставки товару	36
<i>Чернозубкін І.О., Добришин Ю.Є., Троцько В.В.</i> Концепція побудови електронного освітнього середовища (на прикладі Університету «КРОК»)	39

СЕКЦІЯ 2. СУСПІЛЬНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

<i>Balykina-Halanets L.</i> Features of the constitutional and legal status of parliaments in the mixed european republics	42
<i>Александрова С.Г.</i> Роль акціонерних товариств в сучасній економіці України	45
<i>Бабат О.І.</i> Медіація в Україні	48
<i>Бабенко В.В., Гіжєвський В.К.</i> Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні: історія і сучасність	52
<i>Бойко Б.В.</i> Технології штучного інтелекту: сучасний етап технологічного прогресу	56
<i>Бойченко О.М.</i> Правові основи банківської системи в Україні	58
<i>Вашеняк В.О.</i> Рейдерське захоплення, як спосіб привласнення майна	61
<i>Верховська А.М., Маруховський О.О.</i> Політико-правові аспекти вирішення мовного питання в Україні	63

<i>Гольцева А.Ю.</i> Доктрина міжнародного права щодо внутрішньо переміщених осіб	66
<i>Заремба В.А.</i> Договір між батьками про сплату аліментів на дитину як один із способів сплати аліментів	69
<i>Заремба В.А.</i> Юридична відповідальність батьків за несплату чи прострочення сплати аліментів: зміни 2017-2018 років	72
<i>Кодь В.О.</i> Проблеми застосування законодавства України щодо захисту корпоративних прав держави	75
<i>Козак А.В., Француз А.Й.</i> Особливості надання послуг з охорони фізичної особи або майна суб'єктами підприємницької діяльності в умовах сучасної України	78
<i>Кондрашов О.Ю., Гіжевський В.К.</i> Особливості використання та шляхи імплементації зарубіжного досвіду приватної детективної діяльності у національне законодавство України	82
<i>Коновалов О.А.</i> Легалізація приватної детективної діяльності в Україні: проблемні питання	86
<i>Колесников Л.А.</i> Проблемні аспекти легалізації інституту приватної детективної та охоронної діяльності в Україні	88
<i>Лазерна К.Ю.</i> Механізми адаптації законодавства України до правової системи європейського союзу	91
<i>Малий В.В.</i> Порівняльний аналіз правового регулювання діяльності холдингових компаній в Україні та федеративній республіці Німеччина	94
<i>Наконечна А.В., Петрова І.Л.</i> Формування індивідуальності бренду	97
<i>Остролуцький М.В., Гіжевський В.К.</i> Спадковий договір : основи теорії	99
<i>Підліснюк Б.Є.</i> Захист прав жінок через громадські організації	103
<i>Разумей І.В.</i> Міжнародний тероризм як загроза безпеці в сучасному світі	105
<i>Самійленко В., Маруховська-Картунова О.О.</i> Способи урегулювання військового конфлікту на сході України	109
<i>Степаненко Н.В.</i> Практика Європейського суду з прав людини у справах, пов'язаних із захистом прав і свобод дитини	112
<i>Тукало Д.Ю., Француз А.Й.</i> Особливості становлення приватної детективної діяльності в Україні у порівнянні із зарубіжними країнами	116
<i>Француз А.Й., Довгань Г.А.</i> Правове регулювання приватної детективної (розшукової) діяльності в Україні: стан, проблеми, перспективи	120
<i>Шубіна І.А., Корольова В.В.</i> Право на охорону здоров'я та його правова природа	123
<i>Якименко С.О.</i> Законотворчість в Україні та зарубіжних країнах	126

СЕКЦІЯ 3. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

<i>Asare J.</i> Fuzzy estimating of the risks of financing business projects of small and medium enterprises based on provisions of behavioral economy: thesis overview	130
---	-----

<i>Andelković M., Radosavljević D., Lilić V.</i> Necessity of transformation political into the economic state	133
<i>Denysenko M.P., Seliverstova L.S.</i> Institutional infrastructure of financial support of light industry enterprises	138
<i>Denysenko M.P., Kolesnyk Y.V.</i> Increasing the efficiency of foreign economic activity of the enterprise	141
<i>Ehsan Ebrahim Shirazi, Petrova I.</i> Industry 5.0 for internet marketing technology	143
<i>Kislaya T.I.</i> Corporate social responsibility in the enterprise management system: theoretical aspects	145
<i>Osakwe I.</i> Formation of the project team by the criterion of potential subjective well-being of the candidates in the project: thesis overview	147
<i>Sokol K., Romashko O.</i> Effects of corporate income tax changes on economic growth in Ukraine	150
<i>Radosavljević D., Andelković M., Krasulja N.</i> Digitalization of the employment process in companies	153
<i>Tešanović B., Neševski A., Krmpot V.</i> Certain aspects of economic relations between Serbia and Germany	157
<i>Tsevukh S.M.</i> Digitalization of national economy in the framework of the increasing entrepreneurship opportunities	161
<i>Азоян А.А., Лойко Є.М.</i> Особливості просування бізнесу у соціальних мережах на прикладі Instagram	165
<i>Аллахьяров Б.Д., Плетенецька С.М.</i> Ринок цінних паперів: теоретичні та практичні аспекти функціонування і розвитку	168
<i>Андрєєва В.А.</i> Фактори, що впливають на оцінку нерухомого майна	172
<i>Бабій М.С., Штундер І.О.</i> Розробка шляхів підвищення міжнародної конкурентоспроможності промислового підприємства	174
<i>Балуєв А.М., Наумова О.О.</i> Маркетингові дослідження на ринку освітнього продукту	177
<i>Беркут А.С.</i> Ефективні логістичні рішення в торгівлі	179
<i>Беркут А.С.</i> Формування асортименту товарів та організація торговельно-технологічних процесів на підприємстві	181
<i>Брезицький Я.Б., Віткін Л.М.</i> Особливості проведення вимірювань електричних величин в законодавчо регульованій сфері в ДП «УКРМЕТРТЕСТСТАНДАРТ»	183
<i>Вікторів Б.В.</i> Економічна складова механізму управління мережевими підприємствами	185
<i>Галецький О.О., Маруховський О.О.</i> Електронне голосування: світовий досвід та шляхи реалізації в Україні	188
<i>Годун А.О.</i> Конфлікт як загроза економічної безпеки підприємства	191
<i>Гойло Н.В.</i> Роль внутрішнього аудиту в протидії шахрайству	195
<i>Гончарук Я.А., Грушко В.І.</i> Напрями підвищення ефективності капітальних вкладень на підприємстві	197
<i>Горбачук О.І.</i> Економічна безпека та інтернаціоналізація національних інтересів держав	200

<i>Гофман М.О., Філіппов І.В.</i> Оцінка ризиків диверсифікації діяльності вітчизняних підприємств	202
<i>Греков А.Е. Наумова О.О.</i> Розробка шляхів підвищення міжнародної конкурентоспроможності промислового підприємства	207
<i>Грицук О.В., Ромашико О.М.</i> Сучасні стратегії інноваційного розвитку підприємства	211
<i>Давиденко А.В., Румик І.І.</i> Необхідність еквайрингу в сучасних умовах	214
<i>Дворська С.В.</i> Надійність персоналу в системі економічної безпеки	217
<i>Денисенко Є.С., Румик І.І.</i> Особливості управління оборотними та необоротними активами підприємства	220
<i>Дороніна Н.В., Румик І.І.</i> Фінанси підприємства: планування та управління	223
<i>Другова Є.В.</i> Соціально-інституціональні аспекти економічної трансформації ринку праці	226
<i>Задніпровський М.С.</i> Роль держави в регулюванні корпоративних відносин в Україні	229
<i>Захаров О.І.</i> Комплексне забезпечення безпеки учасників судових процесів	233
<i>Захарчук С.О., Алькема В.Г.</i> Метрологічне забезпечення теплолічильників відповідно до вимог нового закону «Про метрологію та метрологічну діяльність»	237
<i>Ільгова А.О., Пазєєва Г.М.</i> Становлення дошкільного виховання в Україні	240
<i>Ільгова О.В.</i> Розвиток приватних дошкільних закладів освіти: соціально-економічний аспект	243
<i>Ісмаїлов А.</i> Економічна сутність та особливості розвитку лізингу	245
<i>Йора Ю.А.</i> Соціальне підприємництво як вектор розвитку економіки сучасного типу в Україні	248
<i>Кизима С.П., Румик І.І.</i> Детінізація доходів населення країни	250
<i>Книш Б.В., Терон І.В.</i> Стратегії позиціонування у сфері послуг	253
<i>Кобилянський Є.Є., Петрова І.Л.</i> Сучасні аспекти «Нових медіа»	255
<i>Коваленко В.С., Маруховська-Картунова О.О.</i> Соціальна політика та механізми її реалізації в Україні	257
<i>Коваленко О.С., Штундер І.О.</i> Виведення на ринок нової товарної лінійки українського виробника	260
<i>Коваль Я.С.</i> Формулювання комплексної системи державної економічної безпеки банків та стратегічне управління нею	263
<i>Кондрук Д.В., Чумаченко О.Г.</i> Ризик менеджмент в системі управління фінансовими інвестиціями	266
<i>Кривошилик А.А., Плетенецька С.М.</i> Особливості управління витратами ПАТ «Центроенерго»	269
<i>Круль К.Я., Данченко О.Б.</i> Ментальності стейкхолдерів на їхню поведінку в проектах	271
<i>Кучерук М.В.</i> Особливості оподаткування самозайнятих осіб	273
<i>Лановенко М.Є.</i> Особливості соціально-економічного розвитку України	276
<i>Лещенко А.В., Плетенецька С.М.</i> Оподаткування доходів фізичних осіб	279

<i>Лойко В.В., Донцов В.В.</i> Антикризове управління господарською діяльністю підприємства як інструмент попередження кризового стану	283
<i>Мартинюк І.С., Хмурковський В.Г.</i> Розвиток онлайн-торгівлі в Україні	286
<i>Марюга Д.О., Тулуш Л.Д.</i> Формування доходної бази місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації	288
<i>Машевська К.В., Плетенецька С.М.</i> Механізм управління державним боргом України	292
<i>Мельохін С.П., Терехов В.І.</i> Інноваційна активність суб'єктів малого і середнього бізнесу в країнах ЄС	295
<i>Мицерук М.В., Грушко В.І.</i> Інвестиційна діяльність підприємств та установ	298
<i>Мосійчук Д.І., Терон І.В.</i> Позиціонування бренду: зміст та види	301
<i>Мошляк І.О.</i> Ефективне управління інвестиційною діяльністю підприємства	303
<i>Ніколаєв Д.Г.</i> Експортно-кредитні агентства як механізм підтримки експорту в світі та в Україні	305
<i>Одягайло Б.М.</i> Особливості маркетингової програми ПрАТ «Миргородський завод мінеральних вод» в умовах суспільної інформатизації	308
<i>Пекна Г.Б., Греснюк К.А.</i> Підвищення ефективності економічної діяльності підприємств сімейного бізнесу в умовах обмежених ресурсів	310
<i>Пекна Г.Б., Сивак О.А.</i> Основні аспекти формування виробничої потужності на підприємстві	313
<i>Петрусевич М.С., Румик І.І.</i> Удосконалення механізму управління фінансовою санацією підприємства	315
<i>Плетенецька С.М.</i> Управління ризиками як елемент фінансового контролінгу	318
<i>Плиська І.І., Наумова О.О.</i> Аналіз та вдосконалення асортиментної політики підприємства на ринку	321
<i>Предко І.Ю.</i> Теоретичні підходи до визначення економічної сутності реструктуризації діяльності суб'єктів господарювання в умовах невизначеності	322
<i>Приходько В.О., Кузьминський В.З.</i> Сучасні аспекти розвитку платіжних систем в Україні	326
<i>Россол А.О., Тулуш Л.Д.</i> Бюджетування в системі фінансового планування страхової компанії	330
<i>Румик І.І.</i> Забезпечення прав споживачів фінансових послуг	333
<i>Самуляк І.Д., Терехов В.І.</i> Теоретичні аспекти дослідження на ринку	336
<i>Сидоренко В.В.</i> Аналіз витрат логістичної системи підприємства енергетичного ринку	339
<i>Сидоренко В.В., Ромашко О.М.</i> Аспекти обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками	341
<i>Сидорчук А.В., Чумаченко О.Г.</i> Фінансовий лізинг в Україні: поточний стан та перспективи розвитку	345
<i>Сліпко С.Г., Чумаченко О.Г.</i> Сучасні аспекти ринку злиття та поглинання	348

<i>Смиківська А.С., Грушко В.І.</i> Фінансова стійкість банку, її оцінка та шляхи підвищення	351
<i>Солдатенко О.О., Чумаченко О.Г.</i> Стратегія розвитку малого підприємництва	356
<i>Стеценко В.В., Плетенецька С.М.</i> Напрями нарощування боргової безпеки України	359
<i>Стукаленко О.В., Плетенецька С.М.</i> Банківські кредити в системі фінансового забезпечення підприємств	362
<i>Ткач Д.І., Ткач Д.К.</i> Ринок землі в Угорщині – уроки для України	365
<i>Танчик В.І., Грушко В.І.</i> Сучасний стан та перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні	369
<i>Терон І.В.</i> Сутність та властивості соціального капіталу	372
<i>Чумаченко О.Г.</i> Фінансовий контролінг: синонім управління чи контролю?	375
<i>Штепа П.П.</i> Поняття медичної допомоги та медичної послуги	379
<i>Шуневич А.С., Румик І.І.</i> Оптимізація системи адміністрування та справляння митних платежів	382

СЕКЦІЯ 1. ІНФОРМАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

УДК 658

ВАЛЬЧУК В.Д.

магістрант, ВНЗ «Університете економіки та права «КРОК»

РУМИК І.І.

к.е.н., доцент, ВНЗ «Університете економіки та права «КРОК»

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ ТА ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ

Загалом під терміном "ресурс" розуміють засоби, які, після певних перетворень і застосування, дозволяють отримати бажаний результат. Широко "фінансові ресурси" - це кошти, які можуть бути спрямовані на виконання визначених завдань відповідно до певного плану, і дозволяють отримати бажаний економічний результат.

Фінансові ресурси являють собою грошові кошти, наявні в розпорядженні підприємства і призначені для забезпечення його ефективної діяльності, для виконання фінансових зобов'язань і економічного стимулювання працівників.

Фінансові ресурси формуються за рахунок власних і залучених коштів.

Стартовим джерелом фінансових ресурсів у момент установи підприємства є статутний (акціонерний) капітал - майно, створене за рахунок внесків засновників (або виручки від продажу акцій).

Мета дослідження полягає в вивченні сутності і складу фінансових ресурсів підприємств, методичних основ їх формування.

Основним джерелом фінансових ресурсів діючого підприємства служать доходи (прибуток) від основної та інших видів діяльності, позареалізаційних операцій. Вони також формуються за рахунок стійких пасивів (статутний, резервний та інші капітали, довгострокові позики і постійно знаходиться в обороті підприємства кредиторську заборгованість), різних цільових надходжень, пайових та інших внесків членів трудового колективу.

Фінансові ресурси можна розділити на дві великі групи залежно від приналежності права власності на них: власні і чужі грошові кошти. Проводячи більш детальну класифікацію, можна виділити групи власних і прирівняних до них коштів; ресурсів, які мобілізуються на фінансовому ринку; грошових надходжень у порядку перерозподілу.

Фінансові ресурси підприємства в залежності від напрямку їх використання можна розділити таким чином:

- поточні витрати на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг);

- інвестування коштів у капітальні вкладення, пов'язані з розширенням виробництва і його технічним оновленням, використанням нематеріальних активів;
- інвестування фінансових ресурсів у цінні папери;
- платежі фінансової, банківської системам, внески у позабюджетні фонди;
- утворення різних грошових фондів і резервів (на розвиток, а також заохочувального і соціального характеру);
- благодійні цілі, спонсорство і т.п.

Принципи організації фінансування інноваційної діяльності повинні бути орієнтовані на швидке і ефективно впровадження інновацій з їх комерціалізацією, що забезпечує зростання фінансової віддачі від інноваційної діяльності.

Фінансові ресурси інноваційної діяльності, так само, як і трудові, істотно залежать від умов реалізації інноваційного проекту.

Фінансові ресурси індивідуального стартапу часто формуються за рахунок власних коштів учасників команди проекту, а також позикових коштів, коштів, що залучаються бізнес-інкубаторами та інших джерел.

До власних джерел фінансування відносяться:

- амортизаційні відрахування, що направляються підприємством на просте відтворення основних фондів;
- залучені кошти в результаті випуску і продажу організацією акцій;
- відрахування від прибутку, що залишаються в розпорядженні організації (чистого прибутку), що направляються на приріст як оборотного, так і основного капіталу організації;
- суми, виплачені страховими компаніями та установами у вигляді відшкодування збитку від стихійних лих і т.п. .;
- кошти, що виділяються вищестоящими холдинговими, акціонерними компаніями, фінансово-промисловими групами на безповоротній основі;
- благодійні внески та ін.

До зовнішніх джерел фінансування відносяться:

- асигнування державних (федерального, суб'єктів федерації) і місцевих бюджетів, різних фондів підтримки підприємництва, що надаються на безоплатній основі;
- іноземні інвестиції, надані у формі фінансової паю чи іншого матеріального або нематеріального участі в статутному капіталі спільних підприємств, а також у формі прямих вкладень міжнародних організацій;
- різні форми позикових коштів, у тому числі кредити, надані державою і фондами підтримки підприємництва на поворотній основі (у тому числі на пільгових умовах);
- кредити банків, інвестиційних фондів і компаній.

Залучення кредитних ресурсів розширює можливості підприємства, сприяє зростанню віддачі власного капіталу. Виділяють комерційний і банківський кредити.

Комерційний кредит підприємство може отримати при закупівлі товарів або створенні виробничих запасів у постачальника. Отримання такого роду

кредиту, головним чином для малих підприємств, створює певні вигоди, особливо якщо постачальник надає покупцеві знижки з ціни.

Банківський кредит може надаватися в різних формах (залежно від цільового призначення кредиту; категорії позичальників; термінів і способу погашення кредиту; наявності забезпечення; способу вимірювання позичкового відсотка; видів процентних ставок). Формування фінансових ресурсів здійснюється за рахунок власних і притриманих до них засобів, мобілізації ресурсів на фінансовому ринку і надходження коштів від фінансово банківської системи в порядку перерозподілу.

Отже, під фінансовими ресурсами підприємств будемо розуміти сукупність коштів з фондів підприємств та від зовнішніх надходжень, що можуть бути спрямовані на формування основного та оборотного капіталу, необхідного для провадження підприємницької діяльності і забезпечення розширеного виробництва.

Список використаних джерел:

1. Буряк П.Ю. Формування і надання інформації про фінансові ресурси підприємства. *Фінанси України* 2006. №10 С.123 - 128.
2. Волк І.Ф. Фінансові ресурси підприємства: економічна сутність та ефективність управління. *Держава і регіони*. 2006. №6 С.339 -342.
3. Попов В.Ю. Потоки фінансових ресурсів в Україні. *Фінанси України* 2008. №5 С.78 - 86.
4. Гудзь О.Є. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств. *Облік і фінанси АПК*. 2007. № 3/5. С.100 - 105.
5. Плетенецька С.М. Управління фінансовими ресурсами підприємства Москусенко А.О., Плетенецька С.М. *Актуальні питання сучасної науки та практики: матеріали науково-практичної конференції (м. Київ, 15 листопада 2018 р.)* К.: Університет "КРОК", 2018. - С.242-244

ГРОНСЬКИЙ І.О.
студент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
МАРУХОВСЬКИЙ О.О.
к.політ.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ПЕРСПЕКТИВИ УЗГОДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНО-ДЕРЖАВНИХ І КОРПОРАТИВНИХ ІНТЕРЕСІВ ЗА УМОВ ЗРОСТАЮЧОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Вже не перше десятиліття в науковому середовищі досі немає чітких відповідей на питання – до чого може призвести глобалізація? На сьогоднішній день, ідеї, що вона переслідує, здаються абсолютно виправданими та важливими: умовне знищення кордонів, що значно полегшує розповсюдження товарів та послуг у будь-яку точку світу; інформація стає вільною та загальнодоступною для кожного, хоча велика кількість даних та ресурсів і досі є обмеженими чи недоступними; життя стає значно швидшим та набирає шалених обертів.

Аналізуючи історію, стає зрозумілим, що деякі політичні та економічні проблеми не можуть бути ефективно вирішеними в межах національної держави. Більше того, існують конкретні причини, що вказують на неможливість зворотного процесу глобалізації.

Перш за все, демографічна криза генерує мобільність робочої сили з молодих країн, що розвиваються до розвинених країн. По-друге, виробництво та торгівля технологіями, товарами та послугами все більше стають сферою діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК), які є глобальними суб'єктами. По-третє, глобальні світові та кліматичні зміни не можуть бути вирішені лише в межах національної системи, а потребують світового об'єднання та спільних зусиль.

Не зайвим також буде згадати про те, що вся фінансова та грошово-кредитна політика була залежною на глобальному рівні та прив'язаною до долара, що розглядався як глобальна резервна валюта. Сьогодні, з розвитком новітніх технологій, ми переходимо до нової сторінки грошово-кредитних відносин, таких як Інтернет-валюта – біткойн.

Важливість і статус транснаціональних корпорацій у світовій економіці визначається тим фактом, що на сьогоднішній день вони займають три чверті світової торгівлі. ТНК вважаються ключовим чинником глобалізації, а також ресурсом ефективності й економічного зростання. Найбільш важливими наслідками діяльності ТНК в глобальному середовищі є такі аспекти, як переміщення прямих іноземних інвестицій, соціальна і економічна відповідальність тощо.

Потрібно зазначити, що ці наслідки є досить суперечливими. З точки зору пільг для держав, в яких вони працюють, є такі переваги, як скорочення безробіття, зростання економіки, збільшення зібраної суми податків, поява нових технологій і науково-технічний розвиток. Використовуючи порівняльні

переваги і розвиток приватного бізнесу, виробництво стає дешевшим. Концентрація ресурсів дозволяє реалізувати складні інвестиційні проекти, які були б неможливі.

Говорячи про недоліки ТНК, слід наголосити на тому, що олігополістична природа міжнародних корпорацій може підірвати ринкові сили і допустити їх необґрунтований прибуток. Щоб зберегти свій вплив, ТНК часто підтримують різні авторитарні режими. Вони посилюють залежність менш розвинених країн від найбагатших країн. Переміщаючи виробництво в країни з більш низьким рівнем життя і заробітною платою, вони можуть перешкоджати зростанню рівня життя. Глобальний маневр багатонаціональних корпорацій в цілому послаблює здатність держав проводити автономну економічну політику, яка, особливо в разі слабкої економіки, є єдиним варіантом – задовольняти вимоги іноземних інвесторів.

Переважає більшість транснаціональних корпорацій, в основному, здійснюють свій міжнародний бізнес, експортуючи свої прямі іноземні інвестиції в різні країни світу. Зокрема, інвестуючи за кордон, ТНК в останні десятиліття збільшили свій оборот, і таким чином перетворилися на непереможних багатонаціональних економічних гігантів. Значна частина того, що сьогодні зазвичай називають «зовнішньою торгівлею», означає рух товарів і капіталу всередині глобально організованих компаній. Однак, незважаючи на ці та інші гарантії, концепція глобальної економіки з величезною кількістю потужних ТНК є досить небезпечним варіантом для компаній і урядів малих і бідних країн, ніж для багатих і великих. Основна мета корпорацій – це, звичайно, отримання прибутку і її досягнення з мінімальними витратами – вони вкладають кошти там, де є дешева робоча сила і немає необхідності відповідати високим екологічним стандартам. Але не можна не погодитися з тим, що з початком глобального розвитку та поширення ТНК, вони продовжують бути залежними від держав, що представляють власні національні інтереси. Прикладом співпраці між ТНК і національними державами можуть бути відносини всередині ЄС з точки зору корпоративної соціальної відповідальності. В цьому сенсі ЄС вимагає, щоб ТНК відмовлялися від корупції, дотримувалися ділового етикету з клієнтами, постачальниками та інвесторами, дбали про своїх співробітників і забезпечували перепідготовку працівників. Мета соціальної відповідальності ТНК, полягає в тому, щоб забезпечити доброзичливість, корпоративні традиції та подальший успіх у веденні бізнесу, стійке зростання і, в кінцевому підсумку, розвиток людських ресурсів. Коли справа доходить до регулювання різних інтересів, національні інтереси та інтереси ТНК мають чітку політику, що регулює права та обов'язки власників.

Слід наголосити на тому, що на даний момент інтереси політиків, що керують країною, все в більшій мірі пов'язані з інтересами тих, хто управляє ТНК. З цієї причини були прийняті такі стандарти, як невтручання в державні справи, а також правила, пов'язані з інвестиційною діяльністю. Важливим завданням ТНК є забезпечення більшого внеску в реалізацію національних цілей в країнах, де вони працюють. Зобов'язання обох сторін також є

розмежованими. З одного боку, існують обов'язки ТНК, такі як: поважати закони країни перебування; вирішувати суперечки між корпораціями і приймаючою країною в суді, обраному приймаючою країною; не втручатися у внутрішні політичні справи; а також поважати національний суверенітет. З іншого боку, існують зобов'язання національних урядів, такі як: справедливе і рівне ставлення до ТНК і місцевих фірм, компенсація в разі націоналізації діяльності ТНК і, нарешті, сприяння переказу коштів корпорацій. Процес глобалізації сприяє розмиванню існуючих стереотипів рас і культур, а ТНК, на наш погляд, ще довгий час будуть займати стратегічне положення в світовій економіці.

В цілому, транснаціональні корпорації є однією з рушійних сил міжнародної інтернаціоналізації виробництва, лібералізації міжнародної торгівлі і, в кінцевому підсумку, глобалізації світової економіки. ТНК стають одним з найбільш важливих і домінуючих явищ в умовах зростаючої глобалізації.

Список використаних джерел:

- 1. Бережна А.Ю. Розвиток національного корпоративного управління в умовах глобалізації. Регіональне відділення ФДМУ по Полтавській області, 2017.*
- 2. Гюлджян А.Г. Роль глобалізації в формуванні системи сучасних соціальних відносин. Молодой ученый. 2017. №33. С. 46-49.*
- Маргин О.І. Економічна сутність фінансової глобалізації Наука, Культура. Економіка. Л.: ІНКОС. 2009. 120*

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Згідно Закону України «Про інформацію», інформація – це задокументовані або публічно розголошені відомості про події та явища, що відбуваються в суспільстві, державі та оточуючому природному середовищі. Інформаційну інфраструктуру економіки утворюють підприємства та організації, центри обробки й аналізу інформації, канали інформаційного обміну, комунікації і лінії зв'язку, засоби інформаційної взаємодії. Однією з ключових технічних характеристик інформаційної економіки є мережа Інтернет, що стала платформою для нових способів ведення бізнесу, надання урядом державних послуг та забезпечення можливостей безперервного навчання [1].

Інформаційне суспільство характеризується збільшенням ролі інформації і знань у житті суспільства, зростанням частки інформаційних комунікацій, продуктів і послуг у ВВП та створенням глобального інформаційного простору, що забезпечує ефективну інформаційну взаємодію людей, їх доступ до світових інформаційних ресурсів і задоволення їхніх потреб в інформаційних продуктах і послугах [2].

Цей сектор економіки спирається на високі технології, що створюються в основному електронною промисловістю, і складає основу сфери послуг. Він представлений трьома релевантними елементами:

1) тими, хто створює зміст власне функціонування цього сектора, – діячі культури, науки, освіти, інженерно-технологічна інтелігенція, організації, які створюють нові види інформації і способи її представлення. Всі вони продукують нову інформацію і забезпечують приріст знань;

2) економічними агентами, які тиражують інформацію і надають послуги її пошуку, відбору, зберігання, обробки, перетворення, – телебачення, Інтернет, засоби масової комунікації;

3) суб'єктами електронної промисловості – розробники відповідного обладнання, виробники нових комп'ютерів, телекомунікаційних пристроїв, електроніки споживчого побутового призначення.

Тобто інформаційний сектор економіки складають три підсектори: науково-освітній, телекомунікаційний і техніко-інноваційний. У провідних західних країнах інформаційний сектор економіки виник у 1960-х роках і розвивався досить швидкими темпами. У першій половині 1960-х років у США частка «індустрії знань» складала приблизно 29-34% ВВП. У 1970-ті роки розвиток інформаційного сектора продовжився із значною інтенсивністю при скороченні частки стандартного промислового виробництва в обсязі створюваного національного продукту. Скорочувалась і кількість зайнятих у класичних секторах з «переливом» трудових ресурсів у нову сферу

інформаційної економіки. Наприкінці 1980-х років частка зайнятих у США в даному секторі зросла до 60% всіх працюючих, а частка ВВП, створюваного у сфері виробництва інформації і знань, збільшувалась і досягла у 1995 році 43% національного продукту.

Аналогічні тенденції спостерігаються і у світовій економіці: частка інформаційного виробництва у світовому ВВП і частка зайнятих у процесах виробництва та обробки інформації неухильно і досить швидко зростають. Ці показники збільшуються за законом S-образної логістичної кривої і будуть швидко зростати до тих пір, поки не досягнуть певного, близького до граничного рівня, а це відбудеться тоді, коли інформаційний тип економічного росту стане в дійсності переважаючим не тільки в першій десятці розвинених країн світу, але й у всьому світовому господарстві.

Інформаційному сектору економіки властиві наступні відмінні риси:

1) істотне збільшення у ВВП частки галузей економіки, пов'язаних з виробництвом знань, зі створенням і впровадженням наукоємних, у тому числі інформаційних, технологій, інших продуктів інтелектуальної діяльності, з наданням послуг у галузі інформатизації, освіти, зв'язку, а також у сфері пошуку, передачі, отримання і розповсюдження інформації, інформаційних послуг;

2) прискорення науково-технічного прогресу і перетворення наукових знань у реальний чинник виробництва, підвищення якості життя людини і суспільства;

3) участь значної частини працездатного населення у виробничій діяльності, пов'язаній зі створенням і використанням інформаційних технологій, інформації і знань;

4) значне розширення можливостей громадян щодо пошуку, отримання, передачі, виробництва і поширення інформації і знань;

5) глобалізація економічної, політичної і духовної сфер життя суспільства [3].

Інформаційний сектор як частина економічної системи країни повинен відповідати певним критеріям, основними з яких виступають наступні:

- технологічний: ключовий чинник – інформаційна технологія, яка широко застосовується у виробництві, установах, системі освіти і в побуті;

- соціальний: інформація виступає важливим стимулятором зміни якості життя, формується і закріплюється «інформаційна свідомість» при широкому доступі до інформації;

- економічний: інформація складає ключовий чинник в економіці в якості ресурсу, послуг, товару, джерела доданої вартості і зайнятості;

- політичний: свобода інформації, яка веде до політичного процесу, що характеризується зростаючою участю і консенсусом між різними класами та соціальними верствами населення;

- культурний: визнання культурної цінності інформації шляхом сприяння закріпленню інформаційних цінностей в інтересах розвитку окремого індивіда і суспільства в цілому;

- просторовий: поширення різних мереж, телефонізація, збільшення використання мобільних засобів зв'язку;

- креативний (творчий): інформаційний сектор характеризується домінуванням вищої, творчої діяльності людей, суспільство стає більш креативним і володіє самосвідомістю.

Ключовим моментом розвитку інформаційного сектора економіки є процеси глобалізації і інформатизації економіки. Інформатизація суспільства істотно прискорює процес розвитку економіки, і все більша частина виробництва базується на використанні ідей, а не на матеріальних об'єктах, тобто економіка втрачає своє матеріальне втілення. Перехід від матеріальних товарів до інтенсивного росту частки нематеріальних продуктів також є принциповою особливістю інформаційної економіки [4].

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про інформацію»

2. Порат М. Ю. Інформаційна економіка. Управління телекомунікацій Міністерство торгівлі США/ М. Ю. Порат. – Вашингтон, 1977.

3. Скриль, Т.В. (2008), “ Формування інформаційного сектору економіки: теоретико-методологічний аспект”, том. 4(60), ст. 23-35.

4. Бадтракова, Л. Г. (2012), “ Показники розвитку економіки знань”, том. 2, частина 1 (гуманітарні науки), ст. 107-111.

ЛЕБЕДЄВА М.І.
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
РОМАШКО О.М.
к. е. н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

АСПЕКТИ ВІДОБРАЖЕННЯ ДОХОДІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

З метою створення повноцінно функціонуючої ринкової економіки і стимулювання торгівлі, виходячи з важливості комплексного застосування ефективних правил і методики у сферах законодавства про заснування і діяльність компаній, корпоративного управління, а також бухгалтерського обліку Україна і Євросоюз домовилися співробітничати в питаннях упровадження на національному рівні відповідних міжнародних стандартів і поступового наближення до права ЄС у сфері бухгалтерського обліку та аудиту відповідно до додатка XXXV до Угоди про асоціацію України і Європейського Союзу, яка ратифікована Україною 16.09.14 р. (ст. 387 гл. XIII розд. V «Економічне і галузеве співробітництво»).

Передбачається, що завдяки нововведенням Україна посилить свої позиції в міжнародних рейтингах легкості ведення бізнесу, збільшить залучення інвестицій та встановить прозорість фінансової звітності компаній.

Зміни, внесені в Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», зобов'язують вести бухгалтерський облік за міжнародними стандартами (далі – МСФЗ). Мета переходу на МСФЗ – надати інвесторам та іншим користувачам фінансової звітності можливість зіставити показники діяльності українських підприємств за міжнародними стандартами фінансової звітності [1].

Кожне підприємство може самостійно встановити положення обліку доходів і витрат керуючись стандартами, в яких описано різні підходи до відображення доходів у фінансовій звітності за МСФЗ.

У системі міжнародних стандартів з 01 січня 2018 року головним стандартом, який дає визначення доходу, є МСФЗ 15. Проте, при оренді використовується МСФЗ 16, а при страхуванні – МСФЗ 4 [3].

У додатку А до МСФЗ 15 дохід визначається як збільшення економічних вигід протягом звітного періоду у формі надходжень або покращення активів або зменшення зобов'язань, що веде до збільшення власного капіталу, окрім збільшення власного капіталу, пов'язаного з отриманням внесків від учасників власного капіталу [2].

Основним нововведенням МСФЗ 15 в обліковій сфері, є так звана п'ятирівнева модель визнання доходу. Визнання доходу відбувається або на дату або протягом визначеного періоду, але цьому передують 4 умови, виконання яких дозволяє визнати виручку. Ці умови наступні:

- ідентифікація договору із клієнтом,

- визначення зобов'язання за договором до виконання,
- визначення ціни операції,
- розподіл ціни операції між зобов'язаннями, що підлягають виконанню[2].

При застосування цієї моделі менеджмент підприємства повинен володіти обґрунтованими професійними судженнями, особливо в частині передачі контролю при оцінці доцільності визнання доходу [2].

У § 41 МСФЗ 15 зазначено, що потрібно вибрати один з двох методів визнання виручки для відповідного зобов'язання до виконання, який щонайкраще відображає результати операції з передачі товарів або послуг:

- метод оцінки за результатами, який передбачає визнання доходу від звичайної діяльності на основі прямих оцінок вартості для клієнта товарів або послуг, переданих на сьогодні, по відношенню до інших товарів або послуг, обіцяних за договором;

- метод оцінки за ресурсами, який передбачає визнання доходу від звичайної діяльності на основі зусиль підприємства або ресурсів, використаних для задоволення зобов'язання до виконання (наприклад, спожитих матеріальних ресурсів, понесених витрат, використаних машино-годин), по відношенню до очікуваного загального обсягу ресурсів, необхідних для задоволення цього зобов'язання[2].

Метод, який найкраще описує передачу клієнту товарів або послуг, має застосовуватися послідовно протягом усього періоду дії договору й по відношенню до аналогічних договорів із клієнтами.

Обліковою політикою також передбачена вимога МСФЗ 15 до суми обіцяної компенсації, яку підприємство повинне отримати в результаті продаж. Таку суму слід:

- коригувати з метою обліку тимчасової вартості грошей, якщо строки платежів, узгоджені сторонами договору (явно або неявно), надають клієнту або підприємству значну вигоду у фінансуванні передачі товарів/послуг клієнту (§ 60). При цьому значний компонент фінансування може існувати незалежно від того, висловлена обіцянка такого фінансування явно в договорі чи передбачена неявно умовами оплати, узгодженими сторонами договору;

- не коригувати, якщо період між моментом передачі товару/послуги клієнту й моментом платежу не перевищує одного року (§ 63). Інформацію про його застосування потрібно розкривати у фінзвітності (§ 129) [2].

Обліковою політикою вважається також обов'язок підприємства інформувати користувачів фінзвітності про ступінь залежності від своїх основних клієнтів (§ 34 МСФЗ 8) [4]. У цьому випадку потрібно вирішити, який з альтернативних варіантів обрати:

- розкривати інформацію про основних зовнішніх клієнтів, загальну суму доходів від кожного такого клієнта та назву сегмента або сегментів, у яких відображено такі доходи;

- не робити цього.

Висновки. Для формування облікової політики відносно доходів і витрат підприємству доведеться визначити, чи входять визнаванні ним доходи і витрати до сфери застосування стандартів, що регламентують облік різних

елементів фінансової звітності (основних засобів, нематеріальних активів, запасів, фінансових інструментів і т. п.).

Дотриманням правил складання фінансової звітності за МСФЗ гарантує прозорість інформації.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс] //Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-2/>
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід від договорів з клієнтами» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS-15_ukr_2016.pdf
3. Міжнародний стандарт фінансової звітності 4 «Страхові контракти»/ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки»/ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З ЄС

Беззаперечною аксіомою є те, що сучасний стан подальшого розвитку інформаційного суспільства будь-якої країни характеризується саме постійним бурхливим зростанням ролі інформаційної сфери, а саме модернізацією новітніх інформаційних технологій та інформаційно-комунікаційної інфраструктури. На думку відомих фахівців, основні розвинуті країни світу вже в ХХІ ст. увійдуть у розвинене інформаційне суспільство, і в цьому ж столітті почнеться перехід до постінформаційного суспільства. Тому будь-яка країна, наскільки б індустріально розвиненою вона не була, може перейти в розряд відсталих країн третього світу, що розвиваються, якщо запізниться з розвитком процесу інформатизації. Розв'язуючи задачу переходу від розвиненого інформаційного суспільства, в якому вже живе більшість розвинутих країн Європи, до «суспільства знань», коли високопрофесійні знання і високі інформаційні технології відіграватимуть вирішальну роль в розвитку суспільства, Європейський Союз розробив програму розвитку інформаційних технологій «електронної Європи – еЄвропи», яка буде слугувати взірцем для нашої країни. Однією з таких країн, що обрала для себе чітку стратегію інформаційного трансформування, є Україна.

Аналізуючи зовнішню політику України, слід зазначити, що її головним вектором подальшого розвитку є саме вступ до Європейського Союзу як до потужного міжнародного об'єднання сучасних демократичних країн, обов'язковими гарантіями яких є основні принципи свободи та поваги прав людини. У зміцненні цих взаємовигідних відносин зацікавлені обидві сторони, але сьогодні для України важливим моментом є виконання всіх поставлених умов, які висуває ЄС до країн-претендентів на вступ до цього об'єднання. Підвищуючи рівень інформатизації суспільства, Україна демонструє свою надійність та готовність до майбутніх змін задля поліпшення рівня суспільного життя. Адже головною цінністю будь-якої високорозвиненої країни є право голосу кожного її громадянина, а також його інформаційна грамотність та обізнаність. Впровадженням нових інформаційних реформ Україна демонструє свою готовність до відкритого інформаційного простору та всеосяжної інформатизації, що притаманно усім розвиненим державам.

Започаткування нових дипломатичних відносин із Україною почалося одразу після світового визнання її незалежності, а офіційний початок двосторонніх зовнішньополітичних стосунків України та Європейського Союзу датується груднем 1991 р. На світовій арені Україна одразу ж заявила про свій намір будувати країну виключно миролюбними демократичними шляхами, а також про свою повну відкритість до чесної та взаємокорисної співпраці з усіма міжнародними партнерами. Починаючи з 1993 року, Україна постійно виявляє

бажання взяти курс на євроінтеграцію, маючи на меті через асоційоване членство в ЄС набуття повного членства в Європейському Союзі. На сьогоднішній день, це прагнення не лише зміцнилося, але й має значні успіхи – міцні стосунки України та Європейського Союзу, що підтверджуються регулярною співпрацею, фінансовою допомогою ЄС Україні, захистом цілісності та недоторканості України на міжнародній арені, створенням Зони вільної торгівлі, безвізовим режимом України з Європейським Союзом. За останні роки Україна неодноразово продемонструвала власну надійність та готовність до всіх необхідних змін задля європейського майбутнього.

Можна зазначити, що аналіз рівня інформаційного забезпечення сучасних відносин України та ЄС показує наступні результати. Перш за все, Україна та ЄС дійсно продовжують постійну двосторонню співпрацю, в якій зацікавленими виступають обидві сторони. Дані взаємовідносини є відкритими та зрозумілими для всієї світової спільноти. Двосторонні відносини «Україна – ЄС» висвітлюються як міжнародними, так і вітчизняними ЗМІ. Щоправда, різниця між кількісним та якісним забезпеченням цих новин на просторах України та за її кордоном є досить помітною. Міжнародні ЗМІ, більшою мірою, намагаються тримати баланс між часткою позитивних та негативних аспектів двосторонніх відносин, даючи зрозуміти, що, як у будь-якому процесі, не все може бути ідеальним. З іншого боку, українські новинні портали приділяють більшість уваги позитивним новинам, намагаючись подавати негативні моменти в значно меншій кількості та більш завуальовано.

Таким чином, можна підсумувати, що головними темами, що зустрічаються в інформаційних агентствах під час обговорення відносин «Україна – ЄС» є питання поступового зближення двох суб'єктів міжнародних відносин, підтримка та захист України від втручання РФ на її території, а також надання фінансової допомоги Україні від ЄС, що йде на поступове реформування держави, а також на різнопланові проекти у всіх сферах життя, спрямовані на розвиток українського суспільства. Вже на сьогодні загальновідомо, що голови парламентів України, Литви та Польщі детально обговорили кроки, які необхідно зробити Україні для того, щоб отримати повноправне членство в Європейському Союзі. Так, у заключному документі X сесії Міжпарламентської асамблеї (2019 р.) задекларовано, що Польща та Литва об'єднують свої зусилля задля вступу України до ЄС у 2025-2027 роках, коли 2025 р. у ЄС буде головувати Польща, а 2027 р. – Литва. Аналізуючи сучасні умови та стан двосторонньої співпраці, можна зробити висновок, що відносини України та ЄС мають надзвичайно великі перспективи щодо подальшого зміцнення та, як результат, довгоочікуване набуття Україною повного членства в ЄС.

Список використаних джерел:

1. Ващенко А.В., Гаврилов В.М., Дятлов В.О., Казимір В.А., Кеда М.К., Коваленко О.О., Соломенна Т.В. Концепт «Європа»: Навчальний посібник. Чернігів: Десна Поліграф, 2018. 296 с.
2. Євроінтеграційний портал. Угода про асоціацію. URL: <https://eu-ua.org/uhoda-pro-asotsiatsiiu>

3. *Про Заяву Верховної Ради України «Про започаткування переговорів між Україною та ЄС щодо укладення нового базового договору»*: Постанова Верховної Ради України від 22 лютого 2007 р. № 684-V Відомості Верховної Ради України. 2007. №16. Ст. 223.
4. *Про підтвердження курсу України на інтеграцію до Європейського Союзу та першочергові заходи у цьому напрямі*: Постанова Верховної Ради України від 13 березня 2013 р. № 874-VII Відомості Верховної Ради України. 2013. №16. Ст. 584.
5. *Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан і перспективи розвитку економічних відносин України з ЄС (зона вільної торгівлі) та Митним союзом»*: Постанова Верховної Ради України від 19 травня 2011 р. № 3400-VI Відомості Верховної Ради України. 2011. №40. Ст. 408.
6. Ліпкан В.А., Максименко Ю.С., Желіховський В.М. Інформаційна безпека України в умовах євроінтеграції: Навчальний посібник. К.: КНТ, 2006. 280 с.
7. У Польщі впевнені: ЄС стане сильнішим, коли Україна увійде до його складу: URL: <https://www.unian.ua/politics/10579467-u-polshchi-vpevneni-yes-stane-silnishim-koli-ukrajina-uviyde-do-yogo-skladu.html>

МЕЛАЩЕНКО О.В.
студент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
МАРУХОВСЬКА-КАРТУНОВА О.О.
к.філос.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПЕРЕДВИБОРЧИХ ПРОГРАМ ПЕРШИХ ШЕСТИ КАНДИДАТІВ У ПРЕЗИДЕНТИ УКРАЇНИ 2019 РОКУ

З позиції забезпечення гарантії поділу влади шляхом регулярних політичних виборів особливе значення в демократичних системах має процедура всенародних виборів Президента країни.

Серед лідерів передвиборчих президентських перегонів в Україні 2019 р., в ТОП-6 входили: Володимир Зеленський, Петро Порошенко, Юлія Тимошенко, Анатолій Гриценко, Юрій Бойко та Олег Ляшко. Всі кандидати мали великий досвід роботи на державних посадах та в політиці загалом, окрім В. Зеленського. Основним його мінусом, на думку журналістів та експертів, була і є відсутність досвіду роботи в політиці та на державних посадах [7].

Кандидат Петро Порошенко в своїй передвиборчій програмі був зосереджений на вступ в ЄС та НАТО. Посилаючись на вже зроблене за 5 років свого президентства, він відзначав, що в наступний термін доведе не почате до кінця. І впродовж наступних років Україна має стати: лідером аграрного сектору в Європі; одним із п'яти нових глобальних лідерів ІТ-сектору; регіональним лідером індустріального розвитку; транспортним хабом Східної Європи; однією з десяти найбільш відвідуваних країн Європи під гаслом «Модна країна, яку відкриває світ» [1].

Юлія Тимошенко як кандидат у Президенти України в своїй передвиборчій програмі проголошувала: новий економічний курс, що приведе до зростання рівня життя громадян; нову народну конституцію, яка: «поверне країну людям», адже діюча конституція, за її словами, регламентує владі – права, а громадянам – обов'язки; нову стратегію миру і безпеки: посилення санкційного тиску на РФ, стягнення компенсації з Росії, реінтеграцію і відновлення окупованих територій, збільшення реального обсягу фінансування наших збройних сил, посилення дипломатичних відносин із країнами-гарантами територіальної цілісності України; нову соціальну доктрину: сплacenня справедливої ціни за тарифи, запобігання еміграції, підвищення з/п до європейського рівня, покращення освіти, страхову медицину; нову молодіжну політику: фінансову допомогу при народженні дитини, доступні кредити на житло, гарантовану роботу для молоді, якісну та безкоштовну освіту [2].

Анатолій Гриценко як кандидат у Президенти України позиціонував себе як майбутнього чесного президента і ставив за мету – наступити на п'яти лідерам Європи. В своїй програмі він визначав наступні тези: «Чесний президент задає стандарт – роби як я», де зазначає, що в Україні не буде кумівства, прикривання мандатами, бізнесу у президента, дискримінації за

расовою, мовною чи іншою ознакою; «Чесний президент – безпечна країна»: повернення окупованих територій, реформування організації діяльності армії, відсутність «кришування» зі сторони держорганів, орієнтація силових структур на захист країни від зовнішнього ворога, відсутність та неприпустимість пустих обіцянок зарубіжним партнерам, відсутність переслідування громадських активістів; «Чесний президент – країна без олігархів і корупції»; «Чесний президент – заможна країна», зазначається відсутність: контрабанд, незаконної вирубки лісів, держпідтримки великого бізнесу в пріоритеті над малим та середнім бізнесами; «Чесний президент – справедлива країна», відсутність: бюрократії, високих тарифів, низьких з/п, корупції, безробіття [3].

Юрій Бойко як кандидат у Президенти України мав прямо протилежний напрям розвитку, а саме – проросійський. Серед обіцянок росту економіки, поліпшення рівня освіти та зменшення тарифів та податків, мав фактичну обіцянку виконати вимогу В. Путіна – піти на «прямі переговори з усіма сторонами конфлікту на Донбасі». Зазвичай, під «усіма сторонами» Росія має на увазі ДНР та ЛНР. Також кандидат обіцяв проросійську зовнішню політику «нейтралітет і позаблоковість України» та «подолання протиріч в тому числі з Росією» [4].

Олег Ляшко як кандидат у Президенти України обіцяв скоротити кількість депутатів, прокурорів, суддів та міністерств; ліквідувати посаду прем'єр-міністра; знизити тарифи та ціни; змінити конституцію, яка закріпить землю за селянами; загалом підняти аграрний сектор; на міжнародній арені вимагати виконання Будапештського меморандуму і прямого воєнного договору із США [5].

Володимир Зеленський як кандидат у Президенти України, розробляючи свою програму оголосив про можливість сумісного її написання, разом з усіма бажаними інтернет-користувачами. Головна мета його діяльності – заможний українець.

Основні напрямки його дій як Президента наступні: формування основних завдань для влади через референдуми та інші форми прямої демократії; впровадження практики звільнень депутатів за «кнопкодавство» та прогули; законопроекти: «Про зняття недоторканності з Президента України, народних депутатів і суддів»; «Про імпічмент Президента України»; «Про відкликання народного депутата України»; розвиток економіки: її детінізація, свобода конкуренції, розвиток внутрішнього виробництва, довгострокове недороге кредитування, запровадження економічного паспорта для накопичення збережень; боротьба з корупцією та кумівством, неможливість вийти під заставу за даним обвинуваченням; зробити високі з/п лікарям та вчителям; гідне пенсійне забезпечення та наявність робочих місць; впровадження найсучасніших ІТ-технології в життя українців та діяльність влади [6].

Отже, українці обирали між тими, кого бачать в політиці занадто довго і тим, хто є в ній недосвідченим, але, по факту, має найвищі рейтинги. Це може свідчити про те, що люди бажали найшвидших та найефективніших змін на краще. Але в ситуації, коли йде війна і економіка тримається на кредитах,

потрібно мати величезний досвід для прийняття швидких рішень, проте, потрібні і наміри такі, щоб тебе підтримувала більшість населення.

Список використаних джерел:

1. Програма кандидата на пост президента України Петра Олексійовича Порошенка: URL: <https://112.ua/glavnye-novosti/nato-es-i-borba-s-bednostyu-predvybornaya-programma-petra-poroshenko-481013.html>
2. Юлія Тимошенко: Сайт: URL: <https://www.tymoshenko.ua/ru/vybory-2019/>
3. Передвиборча програма Анатолія Гриценка: URL: <https://nv.ua/ukraine/politics/menshe-generalov-i-chinovnikov-glavnye-obeshchaniya-iz-predvybornoy-programmy-gricenکو-50005321.html>
4. Передвиборча програма Юрія Бойка: URL: <https://nv.ua/ukraine/politics/preodolenie-protivorechiy-s-rossiye-glavnye-obeshchaniya-iz-predvybornoy-programmy-yuriya-boyko-50005682.html>
5. Передвиборча програма Олега Ляшка: URL: <https://nv.ua/ukraine/politics/dotacii-za-korovu-i-otmena-dolzhnosti-premera-glavnye-obeshchaniya-iz-predvybornoy-programmy-lyashko-50005918.html>
6. Передвиборча програма Володимира Зеленського: URL: <https://program.ze2019.com/>
7. «Сильные и слабые стороны шести ключевых кандидатов в президенты»: URL: <https://nv.ua/ukraine/politics/prosvetili-naskvoz-silnye-i-slabye-storony-shesti-klyuchevyh-kandidatov-v-prezidenty-50006165.html>

МУСІЄНКО М.В.
магістрантка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
РУМИК І.І.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

РОЗВИТОК ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ

Система електронних міжбанківських розрахунків Національного банку України (СЕП) експлуатується з 1993 р. і на сьогодні в цілому задовольняє вимоги та потреби банківської системи України. Платіжні системи, як засіб переміщення коштів між банками, мають вирішальне значення для ефективного функціонування світової фінансової системи. Тому однією з необхідних умов ефективного функціонування світової фінансової системи є стабільність міжнародних Платіжних систем. Платіжна система є основою діяльності як національної економіки загалом, так і банківської системи будь-якої країни, оскільки вона є каналом зв'язку у загальній системі товарообігу.

Платіжна система – це платіжна організація, учасники платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними під час проведення переказу коштів. Проведення переказу коштів є обов'язковою функцією платіжної системи [1].

Відповідно до ст. 7 Закону України «Про Національний банк України», Національний банк регулює діяльність платіжних систем та систем розрахунків в Україні, створює та забезпечує безперервне, надійне та ефективне функціонування, розвиток створених ним платіжних систем [2].

Також платіжну систему можна представити у вигляді системи механізмів, які служать для переказу грошових коштів між суб'єктами господарювання, для розрахунку за платіжними зобов'язаннями, що виникають між ними. Законодавство України передбачає діяльність в Україні внутрішньодержавних та міжнародних платіжних систем.

Внутрішньодержавна платіжна система – платіжна система, в якій платіжна організація є резидентом та яка здійснює свою діяльність і забезпечує проведення переказу коштів виключно в межах України [4].

Міжнародна платіжна система – платіжна система, в якій платіжна організація може бути як резидентом, так і нерезидентом і яка здійснює свою діяльність на території двох і більше країн та забезпечує проведення переказу коштів у межах цієї платіжної системи, у тому числі з однієї країни в іншу [5].

На початку 2019 року в Україні функціонувало 42 внутрішні та міжнародні платіжні системи, а також дві системи Національного банку: СЕП та Простір.

В 2018 році за допомогою систем переказу в межах України було здійснено переказів на \$5,5 млрд. Переказ такого обсягу грошей був здійснений системами, створеними резидентами. Водночас, системами переказу в Україну надійшло \$2,3 млрд. Вийшло з країни – \$0,3 млрд. Національний банк України є платіжною організацією та розрахунковим банком для двох створених ним

платіжних систем – Системи електронних платежів (СЕП) та Національна платіжна система «Український платіжний ПРОСТІР».

ПРОСТІР – це внутрішньо-державна банківська багатомітентна платіжна система масових платежів [3]. Учасниками НПС "Простір" є 50 українських банків та національний оператор поштового зв'язку (Укрпошта). На 1 січня було випущено 586 тис. карток під брендом "Простір". Із них 459 тис. – активні. Це 1% від усього ринку карток України.

Система електронних платежів НБУ (СЕП) – загальнодержавна платіжна система, забезпечує здійснення розрахунків між банківськими установами, органами державного казначейства на території України із застосуванням електронних засобів приймання, обробки, передавання та захисту інформації. Система забезпечує проведення переказу коштів через кореспондентські та інші рахунки її учасників, відкриті у Національному банку України із застосуванням електронних засобів приймання, оброблення, передавання та захисту інформації у файловому режимі або режимі реального часу [4].

Учасниками СЕП станом на 01 січня 2019 року були 79 банків, Державна казначейська служба та Національний банк України. За 2018 рік через СЕП здійснено 357 млн початкових платежів на суму 25 трлн грн, що більше на 7,5% за кількістю та 19% за сумою, ніж у 2017 році (332 млн початкових платежів на суму 21 трлн грн відповідно). За допомогою платіжних систем здійснюються грошові перекази, розрахунки в платіжних терміналах торгово-сервісних підприємств, а також розрахунки в мережі Інтернет.

Станом на 01 січня 2019 року кількість активних карток у платіжній системі «MasterCard» становила 26,0 млн шт., у «Visa» – 10,5 млн шт., у НПС «ПРОСТІР» – 0,5 млн шт. Мережа платіжних терміналів у 2018 році зросла на 18% та станом на 01 січня 2019 становила 297,3 тис. шт. Таке зростання відбулося шляхом збільшення кількості торговельних платіжних терміналів: із 232,1 тис. шт. до 279,0 тис. шт. (на 20% у порівнянні з початком 2018 року). Кількість банківських терміналів, навпаки, знизилася на 7% і становила 18,3 тис. шт. Водночас популяризація таких інноваційних сервісів, як Apple Pay та Google Pay стимулює розвиток безконтактної платіжної інфраструктури. Станом на 01 січня 2019 року вже 79,4% пристроїв торговельної мережі країни забезпечують можливість здійснення безконтактної оплати (або 221,5 тис. шт.) [7].

Отже, в Україні безготівкові розрахунки і платежі здійснюються переважно за допомогою платіжних карток, які є одним із найбільш динамічних сегментів ринку роздрібних платежів. Звертає увагу на себе той факт, що, незважаючи на складні випробування, які переживала українська платіжна система, спостерігається збільшення кількості платіжних карток та обсягів безготівкових платежів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>
2. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 № 679-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14>

3. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/>.
4. Манченко І. А. Перспективи розвитку системи електронних платежів. *Економіка*. 2016. № 9.
5. Циганов С. А. Розвиток електронних платіжних систем в Україні: міжнародний аспект та інституціональні засади. *Фінансовий простір*. 2015. № 3.
6. Стрімкий розвиток платіжних систем в Україні: деталі звіту НБУ. URL: <https://ua.news/ua/strimkyj-rozvytok-platizhnyh-system-v-ukrayini-detali-zvitu-nbu/>

ПЕТРИЧЕНКО А.О.
студент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
МАРУХОВСЬКИЙ О.О.
к.політ.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ПОЛІТИЧНИМИ ЛІДЕРАМИ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми: У сучасному світі мережа Інтернет становить собою абсолютно нове комунікативне середовище зі своїми специфічними особливостями. Ступінь розвитку, популярності та поширеності Інтернету дозволяє говорити про значущість цього каналу комунікації.

Інтернет часто розглядається як один із важливих чинників глобалізації, який полегшує доступ людей до інформації і тим самим стирає міжрегіональні відмінності. У зв'язку з поширенням інтернет-технологій у сучасному світі, формалізацією традиційних каналів політичної комунікації, зокрема ЗМІ, соціальні мережі стають дедалі більш популярним і зручним засобом комунікації. Активно проникаючи до політичної сфери, нові інформаційно-комунікаційні технології можуть якісно змінити «старі» уявлення, настанови, стереотипи і моделі взаємовідносин між політичними інститутами і індивідами.

Стан дослідження: У даний час соціальні мережі набагато більшою мірою, ніж традиційні ЗМІ, визначають соціальний і політичний порядок, створюють новинні приводи, безконтрольно втручаються в повсякденне життя, роблячи його максимально відкритим. Соціальні мережі, на відміну від невіртуальних медіа, відзначають свободу слова, свободу висловлення своєї точки зору практично з будь-якого питання. При цьому ні влада, ані суспільство не виробило дієвих механізмів контролю за таким втручанням. У результаті багато громадських інститутів стають у край вразливими.

Соціальні мережі можна і необхідно ефективно використовувати в різних сферах не тільки з метою налагодження контактів та спілкування, а й з метою отримання інформації, взаємодії з політиками та чиновниками, здійснення наукової, соціальної та політичної діяльності.

Розвиток політичної інтернет-комунікації можна умовно розділити на два етапи.

Перший етап інформаційний. Сутність його полягає в проникненні і зберіганні в мережі політичної інформації. У першу чергу це новинні стрічки, електронні засоби масової комунікації, сайти політичних партій і громадських організацій, окремих політичних лідерів, а також безпосередньо електронні видання аналітичних і дослідницьких організацій.

Другий етап, пов'язаний з медіатизацією політики, є спробою використання Інтернету як інструменту політичних і піар-технологій. Широкий набір форм і методів політичної комунікації в мережі спрямовані на більш динамічний вплив на свідомість і поведінку аудиторії в мережі Інтернет в порівнянні з іншими засобами масової інформації.

Можна констатувати, що на сьогоднішній день доступні для комунікації нові технології істотно змінили і будуть змінювати в технологічно розвинених демократіях способи впливу на громадську думку в рамках сучасних політичних кампаній, дедалі активніше проникаючи в основні сфери життя суспільства, трансформуючи способи комунікації як усередині його, так і між суспільством і владою, змінюючи моделі поведінки як комунікаторів, так і цільових аудиторій комунікації, що неминуче приведе і вже приводить до істотної зміни способів і моделей ведення.

Політика неминуче приходиться туди, де є будь-яка масова аудиторія. У сучасних реаліях неможливо перемогти в боротьбі за владу, не маючи доступу до традиційних (електронних і друкованих) ЗМІ. Однак, досвід виборчих кампаній показує, що є новий спосіб впливати на електорат через мережу Інтернет. Цей спосіб має низку переваг, головними серед яких є легкість і практична миттєвість опублікування будь-якої інформації, відсутність просторово-часових меж взаємодії, можливість формувати навколо теми або проблеми групу однодумців і швидкий зв'язок для моніторингу ситуації.

Присутність політичних акторів у соціальних мережах – це унікальна можливість поєднувати просування політика і партії та основну рису іміджу будь-якого політичного суб'єкта – вседоступність. Політик повинен бути унікальний, але в той самий час схожий на свого виборця. Коли користувач бачить, що політик заповнив анкету і виклав фотографії, регулярно оновлює свою сторінку, оперативно і по суті відповідає на поставлені йому запитання, довіра до нього підвищується. Комунікаційні інтернет-сервіси в цьому сенсі – це найбільш сприятливе середовище для політичної активності різних рівнів.

Останнім часом слідом за світовими лідерами дедалі більша кількість українських політиків і чиновників, розуміючи, що соціальні мережі є потужним важелем, здатним вплинути на політичні процеси в суспільстві, почали активно створювати аккаунти в соціальних мережах. Все це робиться з певною метою, щоб продемонструвати свою включеність у процес віртуальної соціалізації.

Інтернет як засіб політичної комунікації ще не до кінця освоєний, але має великий потенціал. Політичні комунікації в мережі потрібно вдосконалити і розвивати, щоб політичні ресурси могли відповідати вимогам і настройкам цільової аудиторії, пропонуючи нові комунікаційні рішення і способи зворотного зв'язку. Дедалі більше число тих, хто переконаний у комунікативній перевазі Інтернету в порівнянні з традиційними засобами масової комунікації.

Беручи до уваги той факт, що число інтернет-користувачів постійно збільшується, а інформація, надана в мережі, формує і надовго закріплює у свідомості користувача стійкі уявлення про того чи іншого політичного діяча, партії чи організації, то політичному лідерові слід бути активним суб'єктом у світі соціальних мереж. Адже не виявляючи активності, можна втратити один із важливих каналів комунікації та значну частину своїх прихильників. Подальші дослідження в цьому проблемному полі доцільно проводити в напрямі ефективності використання соціальних мереж для досягнення політичних цілей та застосування інтернет-технологій як інструменту маніпуляційних технологій.

Список використаних джерел:

1. Новикова С.А. Политическая идентичность сетевого интернет пространства: методологические аспекты. *PolitBook*, 2013. № 2. С. 68.
2. Ефимова И.Н., Маковейчук А.В. Социальные сети как новый механизм формирования имиджа субъектов политической деятельности: URL: <http://izvestia.asu.ru/2012/4-1/pols/TheNewsOfASU-2012-4-1-pols-05.pdf>
3. Сазанов В.М. Социальные сети – анализ и перспективы. Сайт С.П. Курдюмова: URL: <http://spkurdyumov.ru/biology/socialnye-seti-analiz-i-perspektivy>
4. Хромец О. Социально-сетевая избирательная кампания. Оптимизация и продвижение систем: URL: <http://rotovsky.com/pr-community/socialnye-seti>
5. Павленко В.В. Роль современных социальных сетей в социальных и политических технологиях: URL: <http://hsjournal.org/wp-content/uploads/2012/11/pavlenko.pdf>

РЕПА Т.Ю.
студентка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
МАРУХОВСЬКИЙ О.О.
к.політ.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ПИТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУСПІЛЬСТВА В СУЧАСНОМУ СВІТІ

Актуальність проблеми інформаційного забезпечення є характерною для кожної держави світу. На сучасному етапі розвитку інформаційного, або постіндустріального суспільства лідерство країни визначається саме розвитком її інформаційного сектору. Держава, що серйозно націлена на постійний стабільний розвиток усіх сфер життя всередині, а також зміцнення та розширення партнерських відносин із впливовими високорозвиненими державами як невід'ємний елемент її зовнішньої діяльності, перш за все, повинна підтримувати та постійно модернізувати новітні інформаційні технології, а також інформаційну свідомість свого суспільства.

На думку багатьох вчених, сучасну світову цивілізацію можна охарактеризувати як проміжну між індустріальним та інформаційним суспільством. Даний перехід є складним, тривалим та нерівномірним процесом, адже на нього впливає велика кількість факторів, таких як рівень розвитку світового господарства чи національна специфіка конкретної країни. Тим не менш, переважна більшість країн світу зазначили створення «інформаційного суспільства» як один із пріоритетних напрямів свого подальшого розвитку. Головна проблема полягає в тому, що досягти завершення цього переходу можна лише завдяки впровадженню великої кількості інноваційних реформ, використовуючи інформаційно-комунікаційні технології, сучасні інтелектуальні надбання та нову інформацію, розглядаючи їх як один із найважливіших ресурсів життєдіяльності людства у ХХІ ст.

Значного успіху у формуванні сучасного інформаційного суспільства вже досягли високорозвинені країни, чії економічні, політичні та культурні процеси безпосередньо залежать від створення, зберігання, обробки та вільного доступу до будь-якої інформації як на національному, так і на світовому рівні. Саме тому країнам, що лише знаходяться на етапі свого розвитку, дуже важливо перейняти досвід створення та підтримки справжнього інформаційного суспільства у високорозвинених державах, аби мати змогу самостійно розробити власні стратегії для подальшого розвитку.

Наприклад, для України таким прикладом є Європейський Союз, порівнюючись на який, вона трансформується та рухається в напрямку європейської інтеграції. Європейський Союз є потужним міжнародним об'єднанням демократичних країн, обов'язковими гарантіями яких є принципи свободи та поваги прав людини, чому приділяється велика увага. Союз має власні програми покращення життя у світі, однією з яких є програма розвитку людських ресурсів та соціального розвитку, що передбачає стимулювання

підвищення демократії суспільства та захист усіх його прав, а також підвищення інформаційної свідомості. Загальновідомим фактом є те, що Європейський Союз є пріоритетним вектором розвитку для України. У зміцненні цих відносин зацікавлені обидві сторони. Варто наголосити, що наразі в Україні триває перехід від індустріального до інформаційного суспільства, що, насамперед, характеризується високим рівнем розвитку інформаційної культури. При цьому державна влада зобов'язується гарантувати високу якість рівня інформатизації всіх галузей діяльності.

Від 1992 року в Україні діє Закон «Про інформацію», що поширюється на всі сфери життя та діяльності суспільства, а також держави. До головних принципів даних інформаційних відносин належать: гарантованість кожному рівних прав та можливостей доступу до інформації, повнота та точність, об'єктивність та вірогідність інформації. Стаття 7 Закону «Про інформацію» засвідчує, що «Право на інформацію охороняється законом. Держава гарантує всім суб'єктам інформаційних відносин рівні права і можливості доступу до інформації. Ніхто не може обмежувати права особи у виборі форм і джерел одержання інформації, за винятком випадків, передбачених законом...» [1]. Все це гарантує не лише інформаційну забезпеченість, але й інформаційну безпеку кожного громадянина, що є основою будь-якого демократичного суспільства. Підвищуючи інформаційну забезпеченість суспільства, Україна демонструє свою готовність до відкритого інформаційного простору, що є притаманним усім розвиненим державам.

Але не зовсім коректним є аналіз державної інформаційної політики та рівня інформаційної забезпеченості лише на локальному, або національному рівні. Адже зовнішня політика будь-якої країни також невід'ємно пов'язана з її інформаційною діяльністю. В сучасних умовах інформаційної революції та стрімкого розвитку інформаційних та комунікаційних технологій, управління інформаційними ресурсами зовнішньої політики перетворилася на невід'ємний атрибут та частину стратегічного планування дій на міжнародній арені. І стосується це не лише одного чи двох, а всіх аспектів зовнішньої політики держави (економічна, політична, правова, соціальна, екологічна тощо). Необхідно також наголосити на проблемі національної та міжнародної інформаційної безпеки країни, що, на сьогоднішній день, є однією з найбільш важливих та захищених сфер державної діяльності. Грамотне впровадження інформаційної безпеки дозволяє підвищити рівень захищеності інформаційного середовища суспільства, забезпечує безпечний розвиток громадян, організацій та держави, а також нейтралізує негативні наслідки інформатизації суспільства.

Підсумовуючи все вищеперераховане, можна зробити наступні висновки. Головним вектором розвитку сучасної світової цивілізації є повний та всеосяжний перехід від індустріального до інформаційного суспільства, що передбачає впровадження, поширення та зберігання будь-якої інформації у вільному доступі; ведення як внутрішньої, так і зовнішньої політики кожної країни, незалежно від сфери діяльності, на електронному інформаційному рівні; а також високий ступінь комп'ютерної грамотності та інформаційної свідомості серед населення. Наразі відбувається поступовий перехід більшості країн світу

від індустріального до інформаційного суспільства, що зумовлює досить виразну інформаційну нерівність, яку також поділяють на «інформаційний імперіалізм» та «інформаційне гетто». Рівень розвитку інформаційної сфери впливає також і на зовнішню політику держави, зачіпаючи всі сфери її діяльності.

Список використаних джерел:

1. Про інформацію: Закон України від 2 жовтня 1992 р. № 2657-ХІІ Відомості Верховної Ради України. 1992. № 48. Ст. 650.
2. Науковий блог. Національний університет «Острозька академія» Інформаційне суспільство як новий. – URL: <https://naub.oa.edu.ua/2017/інформаційне-суспільство-як-новий-етап-розвитку-суспільства/>
3. Почепцов Г.Г., Чукут С.А. Інформаційна політика: Навчальний посібник. К.: Вид-во УАДУ, 2002. Ч. 1. 88 с.

САРАФІНАС К.Л.
студент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ПАЗЄЄВА Г.М.
к.е.н., доцент кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОСТАВКИ ТОВАРУ

Конкурентоспроможність фірм великою мірою залежить від їх спроможності забезпечити доступність товару для споживача та високу якість логістичного обслуговування. Відмінною рисою логістики є широке застосування сучасних засобів інформатики та комунікацій, які дають змогу на високому рівні контролювати всі основні та допоміжні процеси сфери розподілу.

Дослідженням питань ефективної організації вантажоперевезень активно займаються такі вітчизняні вчені в галузі логістики як Анікін Б. А., Гаджинский А. М., Миротин Л. Д., Неруш Ю. М., Воркут Т. А., Грисюк Ю. С..

В результаті дослідження питання управління транспортно-експедиторською діяльністю на підприємстві слід зазначити, що в сучасному економічному середовищі, під час постійної трансформації економіки України важливим аспектом управління являється логістика, адже ця діяльність відіграє ключову роль в збуті товару.

Транспортно-експедиторська діяльність є окремою системою логістики, більшість дослідників вважають, що цей процес потрібно виділяти з загальної логістичної системи та регулювати окремо. Таким чином, було визначено, що під транспортно-експедиторською діяльністю розуміється ряд процесів та операцій, що пов'язані з доставкою товару від виробника до кінцевого клієнта, або від постачальника до одержувача. В контексті промислового підприємства ця діяльність розглядається з усіх сторін транспортування та експедитування товару за допомогою операторської підтримки та використанню спеціальної інформаційно-технічної бази [3].

Загальним для логістичного підходу є системний розгляд усіх процесів формування цінності з урахуванням специфіки стадій закупівель, виробництва та товарообігу. Основною формою логістичних утворень, спрямованих на забезпечення основних цілей логістики та оптимізації витрат, є логістичні ланцюги постачання. Важливим є питання оптимізації витрат логістичних ланцюгів постачання товарів з коротким життєвим циклом [1]. Ці ланцюги потребують вирішення не лише завдань щодо забезпечення параметрів якості обслуговування та раціональності функціонування, але і параметрів оперативності, основним з яких є час доставки товару від виробника до кінцевого споживача.

Роль транспорту невпинно зростає, особливо в період втілення в життя масштабних інтернаціональних інтеграційних планів. Транспорт є однією з

головних складових територіального поділу праці та засобом забезпечення територіальних взаємозв'язків, сполучною ланкою між виробництвом і споживанням. Будь-який продукт, щоб зберегти свою цінність, має бути доправлений до покупця в конкретні терміни. Саме транспорту і транспортній інфраструктурі належить важлива роль у виконанні цієї функції і прискоренні процесу відтворення [4].

В умовах економічного становлення українських виробників на конкурентні позиції, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках, виникає ряд перешкод, що обумовлені постійними та різкими змінами навколишнього логістичного середовища. Виникають проблеми в ефективності функціонування логістичних систем в різних аспектах діяльності підприємства [1]. Українські виробники активно збільшують асортимент товару спираючись на досвід іноземних виробників, але найчастіше забувають про потреби споживача та про канали збуту нової продукції на вітчизняному ринку, цю динаміку можна побачити у таблиці 1.

Таблиця 1

Вантажні перевезення в Україні за 2016 рік

	Вантажооборот		Перевезено вантажів	
	млн.ткм	у % до 2016	млн.т	у % до 2016
Транспорт	194696,1	108,7	359,8	104,5
залізничний	109923,6	104,9	194,0	101,0
автомобільний	22446,5	108,8	97,0	106,5
водний	2479,9	119,0	3,0	92,9
трубопровідний	59713,0	116,0	65,8	113,7
авіаційний	133,1	102,1	0,04	97,6

Джерело: складено на підставі [1]

В такій погоні за збільшенням свого виробничого потенціалу страждає якість товару, тим самим зменшуючи попит на нові продукти і як наслідок не покриття витрат на їх впровадження та погіршення фінансового стану підприємства.

Отже, як підсумок, можна стверджувати, що важливим етапом в оптимізації поставки товару є забезпечення експедиторів програмним забезпеченням, що зменшить навантаження на працівників під час розвантаження товару до торгових точок. А також, зменшення постійних витрат на найманий транспорт допоможуть підприємству в подальшому економічному розвитку. У зв'язку з важливим значенням регіональних ринків для збуту актуальними є подальші дослідження можливих сценаріїв оптимізації

логістичних ланцюгів товаропросування, зокрема і тих, які передбачають відкриття підприємством своїх торгових представництв у регіонах, та оцінка їхньої економічної ефективності.

Список використаних джерел:

1. Гоберман И.М. *Централизованные перевозки грузов автомобильным транспортом*. М.: Автотрансиздат, 1960. 208 с.
2. Ситник М.Д. *Транспортно-экспедиционное дело некоторых зарубежных странах*. М.: ЦИНТИПЖТ, 1964. 47 с.
3. Аарон Ю.А. *Складское хозяйство и транспортно-экспедиционное дело*. М.: Транс-порт, 1975. 384 с.
4. Афанасьев Л.Л. *Автомобильные перевозки*. М.: Транспорт, 1977. 240 с.
5. Лесов Ю.И. *Перевозки товаров народного потребления автомобильным транспортом* / Ю.И. Лесов, И.И. Иткинд. – М.: Транс-порт, 1977. – 144 с

КОНЦЕПЦІЯ ПОБУДОВИ ЕЛЕКТРОННОГО ОСВІТНЬОГО СЕРЕДОВИЩА (НА ПРИКЛАДІ УНІВЕРСИТЕТУ «КРОК»)

Сучасний стан розвитку інформаційних і цифрових технологій висуває додаткові вимоги щодо їх вивчення та застосування. Тобто освітнє середовище повинно бути побудованим на базі зазначених технологій, методики їх вивчення – змінюватися в залежності від змін технологій, застосовувати апаратно-програмну платформу, яка повинна відповідати сучасному стану розвитку технологій.

Економічні закони розвитку інформаційних технологій [1] свідчать про те, що апаратне та програмне забезпечення сучасних автоматизованих систем змінюється кожні півтора-два роки. Таки темпи породжують проблему зміни змісту навчальних програм з інформаційних та цифрових технологій для того, щоб підготувати майбутнього фахівця до застосування саме тих технологій, з якими він зіткнеться у виробничому середовищі.

Проблеми впровадження інформаційних технологій в навчально-виховний процес як необхідної складової сучасного середовища навчання розв'язується шляхом знаходження шляхів вирішення безлічі частинних завдань автоматизації складових навчального процесу, обґрунтування використання комп'ютерної техніки та комплексу інтерактивного обладнання, підготовки викладачів, керівників навчального закладу щодо оволодіння новими засобами навчальної діяльності [2].

В Університеті економіки та права «КРОК» для розв'язання зазначеної проблеми реалізовано концепція гібридної інформаційної інфраструктури навчального закладу з використанням сучасних хмарних, «Smart та Інтранет» технологій [3].

Такій підхід дозволив побудувати інфраструктуру, гнучку по відношенню до постійних змін інформаційних та цифрових технологій за рахунок застосування хмарної складової, мати відносно надійну апаратно-програмну платформу для функціонування типових бізнес-процесів навчального закладу із заданими параметрами якості та інформаційної безпеки.

Безпосередньо для підтримання навчального процесу, на базі створеної інформаційної інфраструктури, будується електронне освітнє середовище – «Е-КРОК» – до складу якого входять наступні функціональні системи: електронних комунікацій та інформування; документообігу та контролю доручень; дистанційного навчання; контролю доступу та відеоспостереження;

управління організацією навчального процесу; ведення електронного каталогу навчально-наукової бібліотеки; тестового контролю.

Система електронних комунікацій та інформування побудовано на базі програмного забезпечення Офіс 365, мобільного додатку Telegram, CRM-систем Бухгалтерії Університету та Студентського офісу. Система дозволяє здійснювати електронні комунікації за рахунок використання хмарної платформи Azure Microsoft, сервісів Exchange, SharePoint, Outlook, інформування на мобільні пристрої про зміни розкладу занять, успішність, фінансову дисципліну за допомогою віртуального помічника та СМС-інформування.

Система документообігу та контролю доручень побудовано на базі програмного забезпечення Офіс 365 та сервісів SharePoint, MS Project. Система дозволяє забезпечити документообіг Університету та контроль виконання доручень з фіксацією основних показників виконавчої дисципліни, зокрема з питань організації навчального процесу.

Система дистанційного навчання побудовано на сервісах системи MOODLE і забезпечує виконання всіх основних завдань щодо навчання студентів. Стандартами Університету визначено використання системи дистанційного навчання для всіх форм навчання, підтримуючі для цього у визначеному стані інформаційне наповнення системи методичними матеріалами різних типів.

Система контролю доступу та відеоспостереження забезпечує відповідний рівень безпеки студентів та працівників Університету, персоналізований підхід до студенту, контролюючи його присутність на заняттях та інших навчальних заходах, надання адресної допомоги під час фіксації системою.

Система управління організацією навчального процесу реалізовано з використанням інформаційного, апаратного, математичного і програмного забезпечення програмної компоненти автоматизованої системи управління навчальним закладом АС «Деканат» [4] і забезпечує автоматизацію основних задач щодо організації та управління навчальним процесом в Університеті.

Система ведення електронного каталогу навчально-наукової бібліотеки реалізовано з використанням інформаційної бібліотечної системи «Ірбіс», забезпечує студентів, викладачів доступом до каталогу та фонду електронних примірників видань навчально-наукової бібліотеки.

Система тестового контролю реалізовано на програмному додатку власної розробки і надає можливість автоматизувати задачі розробки тестових завдань, проведення тестування, обробки результатів.

Авторизація в «Е-КРОК» здійснюється через індивідуальний обліковий запис, якій студент отримує на початку навчання в Університеті.

Для доступу до інформаційних ресурсів «Е-КРОК» розробляється інтегрований сервіс «Персональний кабінет студента», через який студент буде мати можливість отримувати всю інформацію, яка стосується проходження ним його власної траєкторії навчання.

Складові систем «Е-КРОК» одночасно є інструментами, які студент вивчає та використовує під час навчання, що створює гнучке сучасне освітнє середовище.

Таким чином, побудова гібридної інформаційної інфраструктури сприяє створенню необхідних умов для формування у студентів необхідних знань, навиків та компетентностей у сфері інформаційних та цифрових технологій.

Список використаних джерел

1. Moore G. *Cramming more components onto integrated circuits* / G. Moore // *Electronics*. 1965 (April 19). Vol. 38. № 8.
2. Гуржій А.М. Електронні освітні ресурси як суспільне явище/ А.М. Гуржій В.В. Лапінський, Л.А. Карташова //Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання в підготовці фахівців: Методологія, теорія, досвід, проблеми. Збірник наукових праць. Випуск сорок четвертий. Київ – Вінниця 2016 – С 14-21.
3. Слободяник Н. *Smart-технології в навчанні – перспективи та проблеми розвитку в Україні*/ Н. Слободяник. К. Соколюк //Міністерство освіти і науки України, Київський національний торговельно-економічний університет «Smart-Освіта: Ресурси та перспективи» Матеріали міжнародної науково-методичної конференції 16–17 жовтня 2014 р. тези доповідей Київ 2014 – с-99-100.
4. Науково-дослідний інститут прикладних інформаційних технологій. АС «Деканат». Опис програмного забезпечення. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.ndipit.com.ua/ua/rozrobky/as-dekanat> (дата звернення: 27.10.2019).

СЕКЦІЯ 2. СУСПІЛЬНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

UDC 342.53

*BALYKINA-HALANETS L.
PhD in Law, "KROK" University*

FEATURES OF THE CONSTITUTIONAL AND LEGAL STATUS OF PARLIAMENTS IN THE MIXED EUROPEAN REPUBLICS

In the process of reforming Ukraine on the way to EU membership, the experience of parliaments of European countries functioning with a mixed form of government is more relevant and useful than ever. Due to many factors (historical, geographical, social, political, economic), the introduction of the so-called "pure" form of government at today's stage of social development in Ukraine is impossible.

Parliaments of all European countries, without exception, as representative institutions reflect the political preferences of citizens of their States and at the same time their activities are constantly oriented to the dominant interests of voters. Citizens, through deputies, participate in the administration of the State, forming the defining element of representative democracy.

Of the 28 EU countries, 5 have a mixed republican form of government. In particular, Lithuania, Poland, Portugal, Romania, and France. Let us see how the character of the Parliament differs by the type of Parliament, the method of its formation, the number of deputies and the term of their powers in the above-mentioned republics.

Let us begin with Lithuania, which is a unitary constitutional presidential-parliamentary republic. The Parliament of the Republic of Lithuania is unicameral, called the Sejm, and has the highest legislative power in the country. According to the Constitution of the Republic of Lithuania, the Sejm consists of 141 members who are representatives of the people. Deputies are elected for a term of 4 years based on universal, equal, direct suffrage by secret ballot. [1]

Poland is a unitary presidential-parliamentary republic. According to the Constitution, the legislative power in the country is exercised by the Sejm and the Senate, so the Parliament is bicameral. At the same time, the Sejm exercises control over the Council of Ministers within the framework defined by the Constitution and laws. [2, art. 95] The Sejm consists of 460 deputies. Elections to the Sejm are general, equal, direct and proportionate and are held by secret ballot. The Senate consists of 100 senators. Senate elections are general, direct, and occur by secret ballot [2] The Seimas and the Senate shall be elected for a term of 4 years [2] Elected to the Sejm may be a Polish citizen who has the right to vote and has reached the age of 21 no later than election day. A Polish citizen may be elected to the Senate and has

the right to vote and no later than the day of the election, which has reached the age of 30 [2].

Portugal is a parliamentary-presidential republic. Legislative power in Portugal is exercised by the Parliament, the Assembly of the Republic. The Assembly of the Republic is an assembly that represents all Portuguese citizens [3]. The Assembly of the Republic shall include at least 180, a maximum of 230 deputies, by electoral legislation. [3] Today 230 deputies elected to Parliament for a four-year term. [4] Deputies elected in electoral districts, the geographical boundaries of which are established in the law, who can also predict the creation of multi-member and single-member districts, as well as establish their nature and supplement them in order to ensure the application of the proportional system and method of the greatest average d'Ondt in the distribution of mandates by votes cast. The territory, except for a single national district, if established, is proportional to the number of voters registered in it [3].

Romania is a mixed republic. According to the Romanian Constitution, Parliament is the highest representative body of the Romanian people and the only legislative body in the country. The Parliament consists of the Chamber of Deputies and the Senate. [5] The Chamber of Deputies and the Senate are elected by a general, equal, direct, secret and freely expressed vote by electoral law [5]. The Chamber of Deputies and the Senate shall be elected for a term of four years [5].

The last country is the Presidential-Parliamentary Republic of France. By the Constitution of the French Republic, the Parliament consists of the National Assembly and the Senate. Deputies are elected by direct vote. The Senate is elected by indirect vote. Representation of territorial collectives of the Republic is envisaged. French people living outside France are represented in the Senate. [6] Today the National Assembly elected 577 deputies [7], and to the Senate – 348 [8]. Term of office: The National Assembly is 5 years, the Senate – 6 years [9].

Table 1

Parliaments of EU countries with a mixed form of government

Country name	Name of parliament	Type of parliament	Method of formation	Number of deputies	Term of office
Lithuania	The Seimas of the Republic of Lithuania	Unicameral	Elections	141	4 years
Poland	The National Assembly	Bicameral	Sejm (lower) – elections; Senate (upper) – elections	560 (460 and 100)	4 years
Portugal	The Assembly of the Republic	Unicameral	Elections	230	4 years
Romania	The Parliament of Romania	Bicameral	Camera Deputaților (lower) – elections; Senatul (upper) – elections	588 (412 and 176)	4 years
France	The French Parliament	Bicameral	National Assembly (lower) – elections; Senate (upper) – elections	925 (577 and 348)	5 years, 6 years

Source: it is made by the author

Thus, having analyzed the above-mentioned republics, we see that the institution of Parliament has different characteristics. For example, Poland, Romania, and

France, which are unitary countries, like Ukraine, have a bicameral parliament structure. At the same time, we note that in these countries deputies are elected to the lower and upper chambers in popular elections. In Poland, the difference to candidates for deputies is only in the age limit, which rises from 21 to 30 years for candidates for deputies for the Senate. And in France, the difference is that representatives of French living outside the republic are elected to the upper chamber. Another difference is the quantitative composition of deputies in legislative bodies. If the parliament is unicameral, the number is many times less: Lithuania – 141, Portugal – 230, and in bicameral such picture: Poland – 560, Romania – 588, France – 925. Let us remember that there are 450 people's deputies in the Verkhovna Rada of Ukraine. So, Ukraine needs to take into account the example of European states, and we believe that first, constantly raising questions about the need to reduce the number of people's deputies is inappropriate, and it is not necessary to change the principle of counting the number of representatives of the people in Parliament, second, it is necessary to change the structure of Parliament, especially taking into account recent events (boundaries of a certain part of the country and the war in eastern Ukraine), that is, a clear split of the people to the west and east, and a difference in political and cultural views. The Upper Chamber can act as a certain lever, will balance the perennial disputes of Ukrainian among themselves. The introduction of these changes will help Ukraine to implement the principles of the rule of law and will help Ukraine become closer to EU membership.

References:

1. *The Constitution of the Republic of Lithuania* // [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.lrs.lt/home/Konstitucija/Constitution.htm>
2. *The Constitution of the Republic of Poland of 2nd April, 1997* // Official website [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.sejm.gov.pl/prawo/konst/angielski/kon1.htm>
3. *Constitution of the Portuguese Republic Seventh Revision [2005]* // [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.parlamento.pt/sites/EN/Parliament/Documents/Constitution7th.pdf>
4. *Members* // Official website of Assembleia da Republica [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.parlamento.pt/sites/EN/Members/Paginas/Members.aspx> – Title from the screen.
5. *Constitution of Romania* // [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.cdep.ro/pls/dic/site2015.page?den=act2_2&par1=0&idl=2
6. *Constitution of October 4, 1958* // [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www2.assemblee-nationale.fr/langues/welcome-to-the-english-website-of-the-french-national-assembly>
7. *The French National Assembly* // Official website [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.assemblee-nationale.fr/dyn/vos-deputes>
8. *The French Senate* // Official website [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.senat.fr/elus.html>
9. *Role and powers of the National Assembly* // Official website of the French National Assembly [Electronic resource]. – Mode of access: http://www2.assemblee-nationale.fr/langues/welcome-to-the-english-website-of-the-french-national-assembly#node_9511 – Title from the screen.

РОЛЬ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Роль і значення акціонерних товариств в економіці зазвичай пов'язують зі значними масштабами їх фінансово-господарської діяльності, і в зв'язку з цим акціонерні товариства є об'єктом пильної уваги з боку вчених і фахівців-практиків. Дослідники головним чином акцентують свою увагу на проблемах прикладного характеру, таких, як наприклад, питання підвищення ефективності управління, збільшення капіталізації компанії, вдосконалення організаційно-правового механізму та інше. Такий стан справ в певній мірі відображає суспільний запит значного кола осіб (акціонерів, інвесторів та інших учасників ринку, причетних до діяльності компаній) на розвиток комплексу організаційно-економічних інструментів управління акціонерним капіталом. Незважаючи на всю важливість подібних досліджень, слід зазначити, що з точки зору того становища, яке займають акціонерні товариства в національній економіці цього явно не достатньо.

Акціонерні товариства - не тільки суб'єкт права і не просто одна з форм організації бізнесу - це складне суспільно-економічне явище, в орбіту якого залучено безліч осіб зі своїми, часто досить суперечливими інтересами. У зв'язку з цим акціонерні товариства є складним об'єктом для дослідження. Для того щоб зрозуміти і оцінити місце акціонерних товариств в сучасній економіці необхідно досліджувати характер соціально-економічних змін, які здійснюються внаслідок зростання акціонерного капіталу і його домінування у всіх сферах господарської діяльності [1].

Спочатку акціонерні товариства з'явилися тоді, коли економічне становище окремих держав досягло досить високого рівня, і для забезпечення якісного зростання виникла потреба в нових формах організації бізнесу, здатних вирішувати великомасштабні завдання розвитку економіки. З цим завданням акціонерні товариства успішно впоралися. Господарська практика показала, що тільки великий бізнес в формі акціонерних товариств може забезпечити необхідні умови для економічного балансу держави. З іншого боку, акціонерна форма організації бізнесу проявляє всі свої переваги виключно в умовах розвиненої економіки. Таким чином, формується економічна конструкція, яка найкращим чином забезпечує функціонування капіталу як само зростаючої вартості. З економічної точки зору акціонерне товариство - це механізм реалізації потреби капіталу в його прагненні до постійного зростання. Це найбільш ефективний механізм, який найкращим чином виконує функцію концентрації капіталу і його використання, але з іншого боку це і найбільш складна, з точки зору управління і контролю, форма організації бізнесу.

Акціонерна форма господарювання відіграє важливу роль у формуванні національного доходу, державного бюджету та валового внутрішнього

продукту країни. Значна перевага акціонерних товариств, у порівнянні з іншими видами підприємств, є наявність ринку, де вільно можна продати або купити цінні папери. У ринковій економіці акціонерні товариства - основа ринку цінних паперів. Саме це і зумовило широке поширення акціонерної форми господарювання у промисловості, банківській і страховій справі, торгівлі, в інших сферах економіки. Так, наприклад, в даний час в США налічується понад 3 млн. акціонерних товариств, які виробляють більшу частину валового національного продукту країни [3].

Акціонерній формі власності надають перевагу найбільші монополістичні компанії, для встановлення контролю над підприємствами в інших країнах за допомогою вивозу капіталу. Ці капітали заводяться для будівництва або реконструкція підприємств в інших країнах, а також для купівлі акцій вже існуючих там підприємств.

В нашій країні проблеми функціонування акціонерних товариств залишається актуальними і до цього часу. Питання по забезпеченню належної реалізації соціально-економічних функцій акціонерної форми господарювання, підвищення ефективності використання об'єктів власності та збільшення доходів від них, створення належного організаційно-правового механізму, залишаються відкритими. На сьогодні в Україні просто необхідно залучати інвестиції, створювати та розвивати високорентабельні та конкурентоспроможні великі підприємства, які підвищать національну економіку, забезпечать зростання ВВП країни і створення робочих місць.

Розвиток акціонерних товариств і перетворення їх в основну форму організації капіталу впливає не тільки на темпи економічного розвитку, а й істотно змінює характер виробничих відносин.

Акціонерна форма господарювання не змінює природи капіталу. Форма організації капіталу в принципі не впливає на його суть. Внутрішня суть колективного та одноосібного капіталу однакова - це бажання максимізації доходу на вкладені кошти. Будь окремих капітал зберігає в собі інстинкт приватного капіталіста, який в кожному конкретному випадку виражений більш-менш сильно. Колективні форми капіталу не усувають суперечності між його приватновласницької природою і суспільною формою організації, але виступають своєрідним механізмом, який дозволяє забезпечувати баланс колективних та приватних інтересів. Зміст цих конфліктів - боротьба акціонерів, менеджерів і найманих працівників за перерозподіл в свою користь частки додаткового продукту. За рахунок того, що соціалізованість акціонерного підприємництва сьогодні домінує над його приватної складової, то тим самим, в значній мірі, забезпечується придушення конфліктності. Держава шляхом встановлення законів і вимог до умов організації та здійснення бізнесу вводить підприємницькі відносини в русло правової системи [2].

Отже, можна стверджувати, що акціонерні товариства в сучасній економіці відіграють важливу роль у вирішенні протиріч між працею і капіталом. Залучаючи в сферу господарської діяльності, прямо або опосередковано, величезна кількість людей і їх заощадження, залучаючи до аналізу і

комерційного розрахунку, а також до різних форм економічної освіти, акціонерні товариства роблять їх причетними процесу підприємницької діяльності, а в широкому сенсі економічного життя країни в цілому [4].

Таким чином, підсумовуючи вищесказане слід зазначити, що акціонерна форма господарювання відіграє важливу роль на етапі розвитку економіки держави, виконує важливі соціально-економічні функції. При цьому, успіх та реальна реалізація зазначених переваг в вітчизняній економіці перш за все залежить від ефективної та правильно спланованої політики державного регулювання діяльності акціонерних товариств України. Актуальність і гостра проблема в забезпеченні економічного зростання та підвищення ефективності її функціонування свідчить про необхідність подальшого розвитку теоретико-методологічного базису дослідження ролі акціонерного капіталу. Отже, необхідність проведення подальшого дослідження в даному напрямку не викликає сумніву.

Список використаних джерел:

1. *Науково-практичний коментар Закону України «Про акціонерні товариства»* / Вінник О.М – К. : Юрінком Інтер, 2010. – 312с.
2. *Буковинська М.П Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу : Монографія / Під загальною редакцією М.П. Буковинської. – К.: ЦП «Компринт». – 2015. - 297 с.*
3. *Корягіна Т.В. Державне регулювання розвитку корпоративного сектора в Україні: монографія / Т.В. Корягіна, В.А. Табінський, П.С. Козелецький; ДДФА. – Дніпропетровськ: ДДФА. - 2015. – 168 с.*
4. *Уманців Ю.М. Шляхи вдосконалення української моделі корпоративного управління / Ю.М. Уманців // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – 298 с.*

МЕДІАЦІЯ В УКРАЇНІ

Теоретичний і практичний інтерес до позасудових способів врегулювання правових конфліктів, що активізувався в дев'яностих роках, триває і тепер. У зв'язку з цим виникає необхідність аналізу сучасного законодавства і практики застосування процедур альтернативного вирішення спорів. Медіація відрізняється від інших способів позасудового вирішення спорів насамперед особливостями процедури проведення.

В Україні медіація ще не набула широкої поширеності та застосування на теренах всієї країни. На даний час діють Центри медіації, проте масового звернення до такого способу вирішення конфліктів серед населення немає. З одного боку, це пов'язано з недовірою громадян України до такої практики, з іншого – відсутня інформаційна політика щодо доцільності використання медіації як методу вирішення конфліктів.

В Україні медіація не знайшла свого масштабного застосування, проте її актуальність від цього не зменшується. В контексті цього слід сказати, що

Прийняття 3 листопада 2016 р. Верховною Радою України за основу проекту Закону України «Про медіацію» за реєстраційним № 3665, що є фактично вираженням твердого наміру запровадити на якісному рівні процедуру медіації в Україні [3]. Важливо зазначити, що у країнах Європи закони про медіацію було прийнято наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. Зокрема, у Румунії прийнято Закон «Про медіацію та організацію професії медіатора», у Литві – Закон «Про медіацію в цивільних спорах», у Німеччині – Закон «Про підтримку медіації та інших форм позасудового врегулювання конфліктів». Європейським Союзом було прийнято Директиву 2008/52/ЕС «Про деякі аспекти медіації у цивільних та комерційних справах». Крім того, необхідність запровадження в країні інституту медіації підтверджується Типовим законом ЮНСІТРАЛ «Про міжнародну комерційну примирювальну процедуру» тощо [4].

Так, з кінця ХХ ст. медіація й інші процедури альтернативного вирішення спорів почали активно поширюватися в усьому світі. Країни прецедентного права, такі як Канада, Велика Британія, Австралія та Нова Зеландія, швидко підхопили рух і створили в себе інститути альтернативного врегулювання спорів, подібні до тих, які існують у США.

Відповідно до статистичних даних, Сполучені Штати Америки і країни англосаксонської правової системи випереджають інші держави в кількості суперечок, які вдається вирішити поза судом [5]. До того ж у сучасному африканському, ісламському, китайському чи японському суспільствах, на відміну від західної культури, примирливі несудові методи врегулювання спорів є основними, тоді як суди сприймаються як альтернатива їм.

За визначенням проекту Закону України «Про медіацію» - «учасники медіації – медіатор (медіатори), сторони медіації, їх представники, законні представники, перекладач, експерти та інші особи визначені за домовленістю сторін медіації».

Свого часу, А.М. Панасюк виділив ряд ознак, які властиві адвокату-медіатору при участі у досудових методах вирішення спорів: 1) предметна сфера діяльності адвоката, пов'язана з глибоким всебічним аналізом протиріч і відносин у конфліктах різних предметних категорій; 2) адвокат виступає як незалежний, незаангажований та неупереджений посередник, який допомагає сторонам дійти консенсусу у приватно-правових суперечках; 3) особлива процедура (медіація), в рамках якої може здійснюватися адвокатська діяльність і безпосереднє місце адвоката в ній [7].

Надання адвокатом допомоги у врегулюванні юридичних конфліктів варто розглядати як здійснення адвокатської діяльності в більш широкій сфері, яка виходить за рамки традиційної ролі адвоката як радника з правових питань. В Україні медіація повинна визнаватися як особливий вид адвокатської діяльності, що повинно знайти своє закріплення і на рівні чинного законодавства про адвокатуру та адвокатську діяльність. Такий висновок не випадковий, зважаючи на ч. 2 ст. 19 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність»: «Адвокат може здійснювати інші види адвокатської діяльності, не заборонені законом» [1]. Проте в контексті наведеної норми слід вказати і на ч. 3 ст. 7 проекту Закону України «Про медіацію»: «Медіатором не може виступати адвокат, представник та/або законний представник сторони медіації. Особа не може виступати адвокатом або представником сторони медіації у справі (провадженні), в якій вона надавала або надає послуги медіатора» [2].

Приймаючи до уваги, що адвокатська діяльність – це незалежна професійна діяльність адвоката щодо здійснення захисту, представництва та надання інших видів правової допомоги клієнту (п. 2 ч.1 ст. 1), а адвокатом може бути фізична особа, яка має повну вищу юридичну освіту, володіє державною мовою, має стаж роботи в галузі права не менше двох років, склала кваліфікаційний іспит, пройшла стажування (крім випадків, встановлених цим Законом), склала присягу адвоката України та отримала свідоцтво про право на заняття адвокатською діяльністю (ч. 1 ст. 6) [1], слід зазначити, що при наявності однорідних вимог до адвоката і медіатора в частині обов'язкової наявності вищої освіти, віковий ценз в проекті Законі «Про медіацію» визначено чіткіше - «особа, яка досягла двадцяти п'яти років». Зіставляючи терміни навчання за юридичною спеціальністю, термін навчання і отримання наукового ступеня або термін стажування на посаді помічника адвоката, фактично вікові межі збігаються. Є також однорідні вимоги до медіаторів і адвокатам з питань неприпустимості зайняття адвокатською чи медіаторською діяльністю.

Діяльність і адвоката, і медіатора не є підприємницькою, обидва несуть відповідальність за збереження таємниці або будь-якої інформації, що стала їм

відома під час виконання своїх професійних обов'язків, а також збереження таємниці охороняється відповідними законами.

Медіація відкриває для адвокатів нову, специфічну і широку сферу професійної практики. Надання допомоги в процедурі примирення, виявлення дійсних потреб і інтересів сторін, здійснення комплексного аналізу розбіжностей, що виникли і облік не тільки правового положення довірителя і протилежної сторони, але і різних неправових чинників, що мають значення при врегулюванні спору, є новою сферою і вимагає від адвокатів спеціального навчання (освоєння). Відмова адвокатів від практичного освоєння примирних засобів, процедур і механізмів призведе, швидше за все, до того, що адвокатська спільнота буде розглядатися потенційними довірителями як консервативний інститут, нерозривно пов'язаний тільки з державною судовою системою, тоді як послуги в сфері врегулювання юридичних суперечок будуть надавати інші професійні групи.

У зв'язку з можливим ухваленням закону про медіацію гостро постає питання про професійні кадри медіаторів. Адвокати, будучи фахівцями в галузі права, є однією з найбільш відповідних професійних груп для виконання ролі медіатора при врегулюванні спорів у сфері права.

Незважаючи на те, що превалюючим напрямком адвокатської діяльності є власне досудове врегулювання спорів, примирливий напрямок ще недостатньо розвинений в адвокатському середовищі. Багато в чому це пов'язано з відсутністю спеціальної літератури, присвяченій розгляду місця медіації в адвокатській діяльності і розробці практичних рекомендацій щодо участі адвоката в медіації. Спеціалізоване законодавство з цих питань також відсутнє.

Сьогодні медіація як технологія альтернативного врегулювання спорів могла б стати ідеалом компромісного вирішення спорів як правовий механізм мирного врегулювання конфлікту, при якому посередник працює не з протилежними позиціями, а з інтересами сторін, які прагнуть до порозуміння [6].

Поширення і активне використання у вітчизняній практиці примирливого підходу щодо припинення юридичних спорів буде актуальним і особливо цінним. Потреба в альтернативному вирішенні спорів найбільш гостро проявляється в умовах кризи державної системи вирішення спорів. Основні переваги медіації та інших альтернативних примирних процедур - делегування відповідальності за підсумковий результат суб'єктам юридичного конфлікту і розвантаження державних судів за рахунок тих категорій спорів, які можуть бути самостійно врегульовані сторонами, - можна вважати потенційно перспективними з точки зору поширення примирливого підходу.

Список використаних джерел:

1. Про адвокатуру та адвокатську діяльність: Закон України від 05.07.2012 № 5076-VI. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013. № 27, ст.282.
2. Проект закону про медіацію № 2480 від 27.03. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=54558
3. Про медіацію: проект Закону України від 17 грудня 2015 р. № 3665. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57463

4. Кармаза О. Інститут медіації: основні концепції розвитку. Підприємництво, господарство і право. Цивільне право і процес. № 2. 2017. С. 24-28.
5. Кисельова Т. Правове регулювання відносин із надання послуг медіації у зарубіжних країнах. Право України. 2011. №. 11-12. С. 225-236.
6. Подковенко Т.О. Медіація як один з альтернативних способів розв'язання конфліктів. Держава і право. Юридичні і політичні науки. 2009. Вип. 45. С. 31-38.
7. Понасюк А.М. Участие адвоката в урегулировании юридических споров посредством медиации: дис... канд. юр. наук: спец.12.00.11 «Судебная власть, прокурорский надзор, организация правоохранительной деятельности». Российская академия адвокатуры и нотариата (институт). М., 2011. 269 с.

*БАБЕНКО В.В.
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ГІЖЕВСЬКИЙ В.К.
к.ю.н., професор, проректор,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ: ІСТОРІЯ І СУЧАСНІСТЬ

Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД) виступає одним із найбільш ефективних методів державної підтримки та стимулювання розвитку експортних можливостей держави.

Сьогодні головні пріоритети зовнішньоекономічної діяльності України формуються в умовах економічних, політичних та соціальних змін, що в більшій мірі пов'язано із членством у Європейському співтоваристві. В умовах політичної та соціально-економічної нестабільності в нашій державі важливого значення набувають питання державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, яке проводиться у формі митного регулювання.

Митне регулювання, згідно Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», – це регулювання питань, пов'язаних із встановленням мит та інших податків, які справляються в процесі переміщення товарів через митний кордон України, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України [2, ст.1].

Варто відзначити, що митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні проводиться з метою:

- забезпечення збалансованості економіки на внутрішньому ринку України;
- стимулювання економічних змін, в тому числі у сфері зовнішньоекономічних відносин суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- формування сприятливих умов для залучення економіки України в світову економічну систему [4].

Основним же його завданням є захист української економіки від зовнішніх негативних впливів [9].

Слід зазначити, що генезис розвитку системи митного регулювання ЗЕД в Україні проходив у 6 етапів.

Перший етап (1991 – 1993 рр.) характеризується майже цілковитою відсутністю митного регулювання. Митне регулювання на той час визначалося митним тарифом СРСР 1981 р., а з січня 1993 р. було введено Єдиний митний тариф України [11, ст.107], за яким суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності України працювали майже 20 років. І лише, з набранням чинності Митним кодексом України [1, ст.552], в червні 2012 р. його дія була припинена.

Для другого етапу (1994 – 1995 рр.) характерне оподаткування експортно-імпортних операцій більшою мірою з фіскальною метою. У цей час формуються основи митної політики, зокрема у 1994 р. створюється Митно-тарифна рада [12], яку було ліквідовано в 2013 р. [13, ст.781].

Третій етап (1996 – 1998 рр.) характеризується впровадженням активних методів, спрямованих на захист вітчизняної промисловості. На цьому етапі система митного регулювання приводиться у відповідності до вимог ГАТТ/СОТ. Ставки на імпорт сировини встановлені на мінімальному рівні, вводиться експортне мито на певні види товарів.

На четвертому етапі (1999 – 2005 рр.) проходить вдосконалення митного регулювання згідно норм міжнародного митного законодавства та вимог Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року (далі – ГАТТ) [14, ст.2989]. Проводиться поступова оптимізація ставок мит.

На п'ятому етапі (2006 – 2010 рр.) активізується співпраця із Світовою Організацією Торгівлі (далі – СОТ) шляхом підписання 35 із 44 двосторонніх протоколів стосовно доступу до ринків товарів та послуг. У 2008 р. Україна стає повноправним членом СОТ, в рамках якої проводиться лібералізація імпортних та експортних тарифів, що супроводжується зниженням ставок мита на значну кількість товарів.

Шостий період (з 2010 р. по теперішній час) характеризується змінами в структурі митного регулювання, що посилює контроль за правильністю визначення митної вартості, класифікації та країни походження товарів. Ключовими пріоритетами реформування митниці стають скорочення часу митного оформлення та впровадження митного пост аудиту [5].

Сучасна митна діяльність України являє собою систему заходів, направлених на імплементацію основних положень митної політики. Основними засобами митного регулювання виступають: тарифні (митний контроль, митне оформлення) та нетарифні (ліцензування, митні обмеження) заходи [7].

Сьогодні основними напрямками митного регулювання є:

- 1) формування митного середовища для імпорту товарів (робіт, послуг) на митну територію України;
- 2) покращення комунікації між митними органами та суб'єктами ЗЕД;
- 3) перешкоджання ввезенню неякісних товарів на територію України;
- 4) імплементація сучасних інноваційних технологій для вдосконалення митних послуг [7].

На сьогоднішній день митна політика нашої держави характеризується недосконалістю, викликаною значною часткою у загальному обсязі товарообігу товарів, які переміщуються шляхом контрабанди; великою кількістю правопорушень у сфері інтелектуальної власності; невідповідністю діючої системи митного контролю сучасним стандартам пропускної спроможності; наявністю шахрайських і корупційних схем у системі митного регулювання; значним обсягом тінізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств тощо [3].

Для підвищення ефективності митного регулювання необхідно, в першу чергу, насамперед: стабілізувати ситуацію в країні; сформувані пріоритетні напрямки державної підтримки розвитку галузей народного господарства, які забезпечують державу високоякісними конкурентоспроможними товарами; ввести обмеження на продукцію, імпорт якої може зашкодити національному

товаровиробнику; забезпечити підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції; сприяти залученню іноземних інвестицій та інтеграції вітчизняної економіки у світову [3].

Розглянувши сучасні тенденції та умови розвитку системи митного регулювання в Україні, можна зробити висновки, що пріоритетами у цій сфері повинні стати:

- захист національних інтересів держави з одночасним застосуванням міжнародних вимог та стандартів;
- спрощення митних процедур;
- формування сприятливого середовища для учасників ЗЕД;
- вдосконалення чинного митного законодавства;
- підвищення ефективності системи виявлення та запобігання негативним явищам у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2012. - № 44 – 45, № 46 – 47, № 48. – Ст. 552.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. - № 29. – Ст. 377.
3. Голинський Ю.О. Митна політика та її вплив на менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / Ю.О.Голинський, В.В.Муляр. – Х. : Молодий вчений, 2018. – № 10(2). – С. 745-748.
4. Гуменюк О.Г. До питання про основні принципи митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності / О.Г.Гуменюк. – Х. : Науковий вісник Херсонського державного університету, 2016. – № 16(4). – С. 113-116.
5. Гуменюк О.Г. Еволюція системи митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності / О.Г.Гуменюк. – М. : Економіка і суспільство, 2018. – № 14. – С. 784-791.
6. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник / К.Ю.Величко, В.О.Козуб, Л.Л.Носач, Л.О.Чернишова, О.І.Печенка. – Х. : Видавництво «Форт», 2017. – 221 с.
7. Мужев О.О. Імплементация сучасних заходів митної політики в Україні / О.О.Мужев. – У. : Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2018. – № 18. – С. 165-169.
8. Новік О.І. Еволюція становлення нормативно-правового забезпечення адміністрування митних платежів в Україні / О.І.Новік. – У. : Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2017. – № 13(2). – С. 44-50.
9. Сторожук О.В. Митно-тарифне регулювання як фактор забезпечення зовнішньоекономічної безпеки держави в умовах інтеграції / О.В.Сторожук, Г.М.Свириденко – М. : Глобальні та національні проблеми економіки, 2017. – № 17. – С. 94-98.
10. Сучасна митна політика в умовах поглиблення інтеграційних процесів: збірник тез доповідей та матеріалів учасників круглого столу студентського Науково-практичного гуртка митної справи кафедри державних та місцевих фінансів. – 27 березня 2018р. / ред. Н.С.Ситник, В.Я.Дубик, Ю.О.Голинський. – Л. : ФУФБ, 2018. – 112 с.
11. Декрет Кабінету Міністрів України «Про Єдиний митний тариф України» від 11.01.1993 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1993. - № 12. – Ст. 107.
12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Митно-тарифну раду України» від 07.02.1994 р. № 62 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995_420.

13. *Постанова Кабінету Міністрів України «Про ліквідацію деяких консультативних, дорадчих та інших допоміжних органів, утворених Кабінетом Міністрів України» від 13.03.2013 р. № 180 // Офіційний вісник України. – 2013. - № 23. – Ст. 781.*
14. *Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 року від 15.04.1994 р. // Офіційний вісник України. – 2010. - № 84. – Ст. 2989.*

БОЙКО Б.В.
аспірант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ТЕХНОЛОГІЇ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ: СУЧАСНИЙ ЕТАП ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПРОГРЕСУ

Прогрес технології штучного інтелекту (AI) та суміжних галузях відкрили нові ринки та нові можливості для прогресу в критичних сферах, таких як охорона здоров'я, освіта, енергетика, економічне включення, соціального добробуту та навколишнього середовища.

В останні роки машини за своїми показниками перевершили людей певних завдань, пов'язаних з інтелектом, таких як аспекти розпізнавання зображень. Експерти прогнозують, що це швидко прогрес у галузі спеціалізованого штучного інтелекту буде продовжуватися. Хоча навряд чи це машини демонструватимуть широко застосовний інтелект, порівнянний або перевищує рівень розуму людей.

Технологічний прогрес є головним рушієм зростання ВВП на душу населення. Один з головних способів підвищення технології продуктивності - зменшення кількості робочих годин, необхідних для створення одиниці продукції.

Економіка автоматизованої автоматизації, що дозволяє досягти виробництва зростають швидше, ніж праця та капітал. Один з головних способів підвищення технології продуктивності - зменшення кількості робочих годин, необхідних для створення одиниці продукції. Збільшення продуктивності праці, як правило, перетворюється на збільшення середньої заробітної плати, надаючи працівникам можливість скоротити робочий час і дозволити собі більше товарів і послуг. Рівень життя та години дозвілля можуть як збільшитись, хоча настільки, що зростає нерівність - як це було в останні десятиліття - вона компенсує деякі з цих здобутків. Штучний інтелект слід вітати за потенційні економічні вигоди. Ці економічні вигоди, однак, не обов'язково бути рівномірно розподіленими у суспільстві. Тому що AI не є єдиною технологією, а скоріше колекцією Технології, що застосовуються до конкретних завдань, наслідки штучний інтелект будуть відчуватися нерівномірно через економіка.

У звіті Artificial Intelligence, Automation, and the Economy (Штучний інтелект, автоматизація та Економіка) EXECUTIVE OFFICE OF THE PRESIDENT WASHINGTON, D.C. 20502 December 20, 2016.

Порівнюють з промисловою революцією за впливом на економіку виокремлюють 3 базові стратегії, які основані на strategies to educate and prepare яка спрямована на розвиток працівників для нових викликів.

Стратегія №1: Інвестуйте та розробляйте III для багатьох її переваг. Швидке зростання III також різко збільшило потребу в людях із відповідні навички з усіх поколінь для підтримки та просування на полі. Пріоритетність

різноманітності та включення до полів STEM та конкретно до спільноти AI, крім інших можливих відповіді на політику є ключовою частиною у вирішенні потенційних бар'єрів, що впливають із алгоритмічного зміщення. Конкуренція нових та існуючих фірм та розвиток надійної конкуренції політики, все більше відіграватимуть важливу роль у створенні та прийнятті нових технології та інновації, пов'язані з ШІ.

Стратегія №2: Навчіть та підготовувати американців до завдань майбутнього. Здійснення до освіти Забезпечення всіх дітей доступ до якісної ранньої освіти, та щоб усі американці мали доступ до доступної після середньої освіти. Розширення доступності навчання, орієнтованого на роботу, та можливостей для навчання протягом усього життя.

Стратегія №3: Допомога працівникам у перехідному періоді та розширення можливостей працівників для широкого загального доступу зростання.

Таким чином, Штучний інтелект наразі є одним із найбільш потужних напрямів досліджень в науці та однією з найбільш обговорюваних тем у суспільстві. Останнім часом ШІ став також одним із найголовніших технологічних трендів світу. Причиною тому є стрімкий розвиток технологій, глобалізація та прискорення науково-технічного прогресу. Нові (інноваційні) цифрові технології буквально підривають традиційні підходи до автоматизації виробництва і бізнесу. Це зумовлює те, що саме ШІ стає вагомим внеском в економічне зростання будь-якої держави.

Список використаних джерел:

1. Шевченко А. И. К вопросу о создании искусственного интеллекта. *Штучний інтелект*, 2016. № 2. С. 7–15.
2. *Sizing the prize What's the real value of AI for your business and how can you capitalise?* URL: <https://www.pwc.com/gx/en/issues/analytics/assets/pwc-ai-analysisizing-the-prize-report.pdf>.

ПРАВОВІ ОСНОВИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

З часу оголошення незалежності України, був закладений і постійно розвивався фундамент чинної банківської системи. Цей період характеризується постійним оновленням нормативно-правової бази діяльності банківських установ в Україні. В той же час існуюча законодавча та нормативно-правова база страждає наявністю серйозних протиріч та прогалів, а також відстає від стрімкого розвитку технологій. Подальший розвиток банківського законодавства вимагає внесення змін і доповнень, розробки і прийняття нових законодавчих і нормативно-правових актів.

В сучасних економічних умовах банківська система України ще сповна не мобілізувала й не реалізувала усі властиві їй стимулюючі можливості. Нерозв'язаними залишаються багато проблем, серед яких підвищення рівня капіталізації банків; захист прав кредиторів, вдосконалення інститут банкрутства, ефективність функціонування банківської системи та способи оцінки ризиків, державна стратегія розвитку банківської системи, тощо. Відтак банківська система потребує удосконалення, розробки фундаментальних та прикладних засад її подальшого зміцнення, усунення негативних проявів, які мають місце в сучасній банківській практиці. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність проаналізувати правові основи банківської системи в Україні.

Одним із центральних, системоутворюючих понять банківського права є поняття «банківська система», на яке відсутнє єдність поглядів. На основі аналізу різних підходів до поняття «банківська система» з'ясовано, що вони об'єднуються в окремі групи. При цьому що у кожній із груп є певні недоліки, які полягають у тому, що банківська система – це не просто механічне поєднання банків країни, навіть якщо при цьому зазначені їх взаємозв'язок та взаємозалежність.

Деякі науковці визначають банківську систему України як «внутрішньоорганізовану, взаємопов'язану, об'єднану загальною метою сукупність банківських та фінансово-кредитних установ, що утворені і діють на основі Конституції та законів України» [1]. Це визначення виходить з того, що в банківську систему входять власне не тільки банки, а інші фінансово-кредитні установи. Хоча це дискусійне питання, оскільки є самостійні поняття «банківська система» і «кредитно-фінансова система». Кредитно-фінансова система більш широке поняття ніж банківська система. Вона включає, крім останньої, всі небанківські установи [2]. Отже, банки можуть входити до кредитної системи, але будь-які кредитні установи (ломбарди, довірчі товариства, кредитні спілки, фінансові, страхові компанії і тощо), що виконують окремі банківські операції не є власне банками і не можуть (як зазначає Т. П. Остапишин) розглядатися як складові банківської системи країни

[3]. Вірогідно, поняття «банківська система» слід розглядати у вузькому і широкому розумінні. Банківська система у вузькому розумінні становить сукупність різних за організаційно-правовою формою та спеціалізацією банківських установ, взаємопов'язаних, об'єднаних загальною метою та функціями, основою діяльності яких є акумулювання та розміщення коштів на основі повернення, платності і строковості, при постійному банківському контролі і нагляді за їх діяльністю з боку державних органів. Елементи банківської системи України як основи її побудови визначені в законодавстві, а саме в ст. 4. Закону України «Про банки і банківську діяльність». Банківська система України складається з Національного банку України та інших банків, а також філій іноземних банків, що створені і діють на території України відповідно до положень цього Закону та інших законів України. З визначення випливає, що до елементів банківської системи відносяться не тільки банки та філії іноземних банків, що виконують банківські операції, а й органи, що регулюють і контролюють цю діяльність. Однак, визначення банківської системи зазначене в ст. 4 Закону України «Про банки і банківську діяльність», яке зводиться до перерахування тільки банківських установ, що є елементами банківської системи, на наш погляд, є занадто вузьким. Більш вдалим є широкий підхід, що припускає віднесення до системи не тільки тих утворень, що здійснюють визначений вид діяльності, але й організацій, що складають інфраструктуру цієї діяльності, забезпечують основну функцію системи. У науковому плані є всі підстави виходити з широкого поняття банківської системи, оскільки це дозволить реально оцінювати стан справ і виробляти форми взаємодії всіх елементів.

Елементи банківської системи України як основи її побудови визначені в законодавстві, що суттєво полегшує вирішення питання про критерій віднесення тих або інших формувань до цієї системи. Відповідно до ст. 4 Закону України «Про банки і банківську діяльність», який прийнятий 7 грудня 2000 р. [4] банківська система складається з Національного банку України та інших банків, а також філій іноземних банків, що створені і діють на території України. Необхідно зазначити, що загальноприйнятого визначення поняття «банківська система» у юридичній літературі України немає. Так, в Юридичній енциклопедії банківська система визначається як «сукупність різних видів банків і банківських інститутів, з допомогою яких здійснюється мобілізація коштів, надаються клієнтурі кредити та різноманітні послуги щодо прийому вкладів і наданих кредитів. Ця система є внутрішньо організованою, має загальну мету і завдання» [5].

Виходячи з вищенаведеного, на підставі аналізу досліджень вчених економістів та правників, банківська система – це специфічна організаційно-правова структура, що забезпечує функціонування грошового ринку та економіки в цілому. До функцій банківської системи можна віднести такі функції: 1) стабілізаційну; 2) створення грошей і регулювання грошової маси; 3) трансформаційну. Стабілізаційна функція характеризує сталість банківської діяльності й грошового ринку. Функція створення грошей і регулювання грошової маси означає те, що банківська система оперативно змінює масу

грошей в обігу, збільшуючи чи зменшуючи її відносно зміни попиту на гроші. У здійсненні цієї функції, вирішальна роль належить Національному банку, на який покладено здійснення грошово-кредитної політики в країні. У виконанні цієї функції бере участь не тільки НБУ, а й усі інші банки. Саме через банки проходить великий обсяг грошових розрахунків і платежів підприємств, організацій і населення. Трансформаційна функція полягає в тому, що мобілізуючи тимчасово вільні кошти одних суб'єктів ринку і передаючи їх різними способами іншим суб'єктам, банки перетворюють їх у реально діючий капітал. Банківські установи залучають вільні кошти підприємств і населення та вкладають їх на свій страх і ризик у розвиток суб'єктів господарювання, впливаючи таким чином на величину, якість, вартість та строки грошових капіталів.

Список використаних джерел:

1. *Банківське право України: навч. посіб. / За заг. ред. проф. А.О.Селіванова. – К.: Ін Юре, 2011. – 384 с.*
2. *Вступ до банківської справи / Під ред. проф. М. І. Савлука. – К.: Лібра. – 2012. – 344 с.*
3. *Остапишин Т. П. Основи банківської справи: курс лекцій / Т.П.Остапишин. – К.: МАУП, 2009. – 112 с.*
4. *Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000р. // Відом. Верхов. Ради України. – 2001. – № 5-6. – Ст.30 (із наступними змінами та доповненнями).*
Юридична енциклопедія: В 6-ти Т. / Голова редкол. Ю.С. Шемшученко. – К.: Укр. енцикл. – 1998. – Т.1, А-Г. – 672 с.

РЕЙДЕРСЬКЕ ЗАХОПЛЕННЯ, ЯК СПОСІБ ПРИВЛАСНЕННЯ МАЙНА

Актуальність дослідження. Кожен бізнесмен знає, як складно вести бізнес у нашій країні, налагодити всі бізнес-процеси, утриматися «на плаву» і, як результат, – отримати прибуток від ведення бізнесу. Крім значної кількості перевіряючих, контролюючих, правоохоронних органів, коли бюрократична державна система ставить нездійсненні завдання, на кожному кроці бізнес чекають несумлінні конкуренти, шахраї і, звичайно ж, рейдери.

Аналіз публікацій. Над проблемами рейдерства працювали вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема І.А. Дмитрієв, Д.В. Зеркалов, В.Ю. Нестеренко, О.М. Юрченко та ін. Однак низка теоретичних та практичних аспектів цієї складної проблематики потребує поглиблених досліджень.

Метою дослідження визначено короткий огляд процесу здійснення захоплень вітчизняних підприємств.

Рейдерство (з англ. raid – наліт) – це вилучення майна на нібито законних підставах, в основі виникнення яких лежать пробіли в законодавстві або системні недоліки функціонування державних інститутів (судової й правоохоронної систем, системи реєстрації юридичних осіб і т.п.). На практиці, рейдерство – це просте відібрання майна, компанії або інших цінностей [1].

Рейдерство в Україні, в основному, полягає в набутті сумнівними шляхами тимчасового права розпоряджатися активами підприємства, якнайшвидшим перепродажем цих активів пов'язаним з рейдером особам з метою перешкодити (виключити) їх повернення законним власникам. Найпоширенішою схемою незаконного захоплення є переоформлення прав на частку в статутному капіталі й незаконна зміна керівника підприємства.

Мета рейдерів – активи підприємства: земля, нерухомість, кошти на банківських рахунках, корпоративні права тощо, а також саме підприємство й весь бізнес у цілому. При цьому кінцевою метою може бути як незаконне присвоєння компанії, так і повна паралізація й наступне знищення бізнесу [1].

Найчастіше рейдер у своїй незаконній діяльності діє в спайці з реєстраторами, які надають реєстраційні адміністративні послуги, нотаріусами, державними й приватними виконавцями, співробітниками правоохоронних органів і т.д. Найбільш складна ситуація для "жертви" рейдерської атаки – це коли рейдеру допомагає й сприяє судова галузь влади. За взаємодії рейдерів із правоохоронними органами й корумпованими суддями вони оперативно можуть заарештувати рахунки й майно підприємства, провести обшуки, вилучити документи й тим самим паралізувати роботу підприємства.

Рейдерська атака може мати активну й пасивну форму [2].

Активна рейдерська атака – це несподівана, швидка й ретельно підготовлена дія, що призводить до незаконного переходу корпоративних прав,

прав власності підприємства до інших осіб, найчастіше це силове захоплення підприємства, його офісних площ, операційних інструментів за заздалегідь підготовленими підробленими документами.

Пасивна рейдерська атака вважається більш інтелектуальним інструментом, що використовується при переході рейдерської атаки в судову площину. Це професійно підготовлена планомірна покровока дія, на початковому етапі з обов'язковою підтримкою з боку суддівського корпусу, що приводить до одержання рішення суду, яке, на перший погляд, не особливо стосується мети рейдерської атаки, але лягає в основу наступних, уже більш акцентованих судових суперечок і несе в собі преюдиціальний характер для винесення наступних рішень суду: з арешту майна підприємства, з визнання права власності, з усунення перешкод у користуванні майном, з розірвання договорів тощо [2].

За активного процвітання рейдерства в Україні наша держава все-таки робить спроби боротися із цим явищем і допомагати бізнесу в боротьбі з ним. Насамперед позитивною тенденцією в боротьбі з рейдерством є прийняття Закону України "Про товариства з обмеженою й додатковою відповідальністю", а також змін до Кримінального процесуального кодексу України.

В усіх випадках необхідно захищати власний бізнес і з позиції інтелекту, і з позиції сили, а також діяти превентивно. Для забезпечення безпеки свого бізнесу від дій рейдерів необхідно здійснювати моніторинг судових справ і карних виробництв за допомогою різних сервісів і відкритого Єдиного державного реєстру судових рішень, впроваджувати нові технології захисту, контролювати бізнес-процеси, максимально використовувати господарський, адміністративний, цивільний і карний процеси [3].

Висновок. Інструменти й механізми рейдерства змінюються, і цей процес не зупиняється ні на хвилину, а тому підприємцям на стражі потрібно бути постійно. Проблема рейдерства існує, і кожне підприємство, що націлене вести бізнес в Україні, повинне бути готове до захисту 24/7/365.

Список використаних джерел:

1. Дмитрієв І.А. *Управління ризиком рейдерського захоплення підприємства : монографія* / І.А. Дмитрієв, В.Ю. Нестеренко. – Х. : ХНАДУ, 2011. – 178 с
2. *Гарагонич О.В. Етапи рейдерського захоплення акціонерних товариств* / О.В. Гарагонич // *Вісник Академії адвокатури України*. – 2013. – № 3(28). – С. 27–29.
3. *Юрченко О.М. Рейдерство в Україні* / О.М. Юрченко // *Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика)*. – 2015. – № 2(28). – С. 81–82.

ПОЛІТИКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ВИРІШЕННЯ МОВНОГО ПИТАННЯ В УКРАЇНІ

Проблема мовного питання в Україні на сьогодні є досить гострою. Історично так склалось, що в Україні проживала безліч національностей, зі своїм традиціями, культурою і зокрема мовою. На сьогоднішній день проблема мовного питання є причиною дискусій українських вчених та інструментом маніпулювання українських політиків. Невизначеність органів державної влади щодо цього питання дестабілізує державу та ніяк не сприяє консолідації нації у тяжкий для неї період.

Історики, політологи, юристи та інші вчені визначають на сьогодні проблему мовного питання як одне із головних завдань, що стоїть перед владою й небезпідставно. Ця проблема виникла зокрема і через те, що Україна за всю її історію була незалежною досить обмежений період часу, що не дозволило Україні сформувати інститут захисту української мови, який би міг не допустити виникнення цього питання. Натомість, оскільки Україна перебувала під фактичним керівництвом іноземних країн, які провадили антигуманну політику щодо української мови.

Таким чином, сьогодні ми можемо говорити, що мовне питання не вирішене і потребує врегулювання на найвищому законодавчому рівні. Зокрема, на момент 25 квітня 2019 року Верховною Радою України ухвалено Закон України «Про забезпечення функціонування української мови як державної», яким передбачено обов'язковість використання української мови у визначених законом сферах громадського життя. Проаналізувавши законопроект можна зробити висновки, що в результаті його прийняття в Україні відбудуться наступні зміни: 1) для отримання громадянства України необхідно володіти українською мовою; 2) українською мовою мають користуватися держслужбовці, члени органів місцевого самоврядування, судді, адвокати; 3) надання публічних послуг має відбуватись українською мовою, що стосується медичних, освітніх, культурних та інших послуг.

Таким чином, даний закон містить в собі досить жорсткі імперативні норми, за невиконання яких передбачається адміністративна відповідальність, а в випадках наруги над мовою – кримінальна відповідальність у вигляді позбавлення волі до 3-х років. Остання обґрунтовується тим, що статус української мови як державної прирівнюється до державної символіки, наруга над якою є кримінально карним діянням, відповідальність за яке передбачено статтею 388 ККУ. Спроби ввести двомовність, багатомовність, інший офіційний статус будь-якій іншій мові і усій країні або окремому її регіоні – все це прирівнюється до спроби повалення конституційного ладу, що відповідно до

ст. 109 ККУ є кримінально карним діянням, за яке передбачено відповідальність у вигляді позбавлення волі на строк до 10 років. З цього випливає, що задля забезпечення функціонування механізму державного захисту цього закону необхідно внести правки до ст. 20 КУ, оскільки в ст.109 ККУ передбачена відповідальність за наругу над державними символами України.

Виникає питання чи можна вважати українську мову символом України як таким? За загальною філософською теорією символ є одним з центральних понять філософії на рівні з поняттям об'єкту, всесвіту, тощо. В праві символікою, зокрема державною, прийнято вважати офіційні символи, які є своєрідними розпізнавальними знаками і символізують традиції, культуру певного народу. Надання статусу символу України державній мові, є досить проблематичним, оскільки: по-перше – це чи не найперший прецедент в історії суспільства, а по-друге – неможливо чітко зафіксувати та визначити, що саме є українською мовою, оскільки мова має характерну рису оновлюватись та змінюватись.

Отже, притягнення до кримінальної відповідальності за наругу над мовою може досить ускладнити процес розгляду справи, оскільки відсутня практика щодо правозастосування тих рекомендацій щодо розгляду справ про наругу над державними символами відносно української мови.

Таким чином, ми бачимо, що проблема мовного питання в Україні є досить об'ємною, проте її основні аспекти можна виразити у таких тезах:

- гіперболізація проблеми. На сьогоднішній день в Україні склалася така ситуація, що мовне питання стало інструментом політичних ситуацій.

- некоректне вирішення проблеми. Влада, прагнучи вирішити дане питання приймає некоректні рішення, що суперечать конституційному ладу України, і, певною мірою, зменшують права людей, представників інших національностей.

- несистематичний підхід до вирішення проблеми. Українські політики, прагнучи зміцнення власного політичного становища, часто нехтують принципами системності, що призводить до дестабілізації суспільства та інтенсифікують проблему мовного питання в суспільстві.

- неврахування думки суспільства. Відсутність консультацій з представниками народу, регіональних меншин, недостатня обізнаність представників влади у побутових питаннях, пов'язаних з мовною проблематикою, впливає у прийнятті некоректних рішень й на регіональному рівні, що відбивається на настроях в суспільстві.

- нероз'яснення необхідності вирішення мовного питання, забезпечення нормального функціонування державної мови. Через цю проблему населення, яке, теоретично, могло б підтримати теперішній курс влади щодо вирішення мовного питання є необізнаним у проблематиці, відтак вважає втручання представниками влади в дане питання або посяганням на їх право користуватися будь-якими іншими мовами або посягання на державний суверенітет і незалежність української мови.

– невизначеність статусу російської мови. Статус російської мови в Україні не визначений. Він не носить характеру іноземної мови, мови нацменшин, регіональної мови тощо. Така невизначеність не дозволяє людям, що розмовляють російською мовою віднести себе до тієї чи іншої групи населення.

– неправильне стимулювання до використання державної мови. Позиція сучасної влади щодо застосування засобів стимулювання використання державної мови в суспільстві піддається критиці, що також впливає на позицію деяких громадян щодо забезпечення їх права на свободу мови. Таке стимулювання є неправильним, оскільки у випадках невикористання державної мови порушується закон, за яким передбачається настання негативних наслідків.

Оскільки проблема мовного питання є широкою та делікатною, вона потребує такого ж підходу до її вирішення. В сучасних українських реаліях некоректний підхід задля політичних бонусів представниками влади, може мати негативні, або й навіть фатальні наслідки. З рештою питання використання мови, в першу чергу, є індивідуальним, а втручання в індивідуальні права особи та громадянина призводять до неабияких хвилювань у суспільстві, що розколює його. Вирішенням цієї проблеми може стати подальше провадження закону про децентралізацію і передання цього питання на розгляд регіональним меншинам. Це дозволить людям максимально зручно для себе вирішувати це питання та зменшить соціальну напругу щодо цього.

Список використаних джерел:

1. Закон України Про забезпечення функціонування української мови як державної Відомості Верховної Ради, 2019, № 21, ст.81.

ДОКТРИНА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА ЩОДО ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ

Внутрішньо переміщені особи - це група населення, що за своєю специфікою потребує належних заходів, що спрямовані на захист їх прав, а питання правового статусу таких осіб не є тільки державною проблемою. Адже загроза порушення прав людини, життя та здоров'я, захист недоторканості та безпеки таких осіб є нагальною проблемою для міжнародної спільноти в цілому.

Станом на 9 листопада 2017 р. внаслідок збройної агресії Російської Федерації проти України, за даними структурних підрозділів соціального захисту населення обласних та Київської міської держадміністрацій, на обліку перебуває 1 504 015 внутрішньо переміщених осіб з Донецької та Луганської областей, Автономної Республіки Крим та м. Севастополя (приблизно 30 тис. осіб). Частина з них покинули своє постійне місце проживання внаслідок міжнародного збройного конфлікту, який розпочався у квітні 2014 року, інша частина виїхала з Автономної Республіки Крим, яка була окупована Російською Федерацією 20 лютого 2014 року [1].

Зобов'язання держави відносно захисту прав людини не повинні зникати в умовах збройних конфліктів, навіть у випадку втрати контролю над частиною своєї території. Таким чином, положення міжнародних договорів про права людини не виключають їх застосування в період збройних конфліктів, але й передбачають можливість відступу державою від окремих зобов'язань під час надзвичайної ситуації.

Перш за все, слід зазначити, що визначення поняття «міграція» не знайшло свого відображення свого часу ні в у Статуті ООН, ні в Загальній декларації прав людини 1948 р., але саме в декларації у статті 13 було закріплено в числі одного з пріоритетних прав людини «право на свободу пересування і проживання в межах кордонів кожної держави», а також «право покинути будь-яку країну, включаючи свою країну, а також повертатися до своєї країни». Таким чином частіше всього посилаються саме на Загальну декларацію прав людини [2].

Основним універсальним міжнародним документом, який закріплює тлумачення поняття «біженець» в міжнародному праві стала Конвенція Організації Об'єднаних Націй про статус біженців (1951 р.), а також Протокол (1967 р.), тож саме це визначення було адаптовано до національного законодавства більшості держав, в тому числі й України. Однак не слід сплутувати поняття «біженець» та «внутрішньо переміщена особа». Біженцем, згідно із ч. 1 ст. 1 Закону України «Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту» є особа, яка не є громадянином України та внаслідок обґрунтованих побоювань стати жертвою переслідувань за

ознаками раси, віросповідання, національності, громадянства (підданства), належності до певної соціальної групи чи політичних переконань перебуває за межами країни своєї громадянської належності та не може користуватись захистом цієї країни, або не бажає користуватись цим захистом унаслідок таких побоювань, або, не маючи громадянства (підданства) і перебуваючи за межами країни свого попереднього постійного проживання, не може чи не бажає повернутись до неї внаслідок зазначених побоювань. Ключовою рисою внутрішньої міграції є те, що особи, які переміщені всередині країни є громадянами цієї ж держави [3].

На сьогоднішній момент міждержавні конфлікти виникають набагато рідше, а ніж внутрішні конфлікти та громадянські війни. Це призводить до зменшення випадків перетину державних кордонів біженцями та до збільшення кількості осіб, які переміщуються всередині своєї країни. У більшості випадків вони опиняються в такому ж стані, як біженці.

Низку рекомендацій і резолюцій із питань щодо внутрішньо переміщених осіб ухвалило ПАРЄ, а в 2006 році Комітет міністрів Ради Європи ухвалив Рекомендацію, в якій було зазначено перелік із 13 рекомендацій щодо таких осіб, що ґрунтувалися на Керівних принципах ООН та наголошували на зобов'язання держав-членів Ради Європи [4].

Відповідно до Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод, внутрішньо переміщені особи в державах-членах Ради Європи отримують додатковий захист основоположних прав відповідно до Конвенції, яка на сьогодні залишається найефективнішим інструментом захисту переміщених осіб у Європі. Тобто, Європейська конвенція – це «конституційний інструмент європейського суспільного порядку у сфері прав людини. Згідно зі статтею 1 Конвенції, якщо внутрішньо переміщена особа належить до юрисдикції держави-члена Ради Європи, то вона має право на захист усіх прав та свобод, передбачені Європейською конвенцією, а також має право на подання скарги до Європейського Суду з прав людини в Страсбурзі.[5]

Не менш важливим документом для захисту внутрішньо-переміщених осіб є «Принципи ООН з питань реституції житла та майна більш відомі як «Принципи Пін'єйру». Ці Принципи віддзеркалюють формулювання, подане в Керівних принципах з питання переміщення осіб всередині країни в частині щодо права на захист від переміщення. У цьому розумінні у Принципах Пін'єйру зазначається, що держави мають включити заходи щодо захисту від переміщення у національне законодавство у відповідності до міжнародного права з прав людини та гуманітарним правом, а також мають поширювати ці заходи на кожну людину, що перебуває під їхньою законною юрисдикцією або ефективним контролем. Саме принцип 20 наголошує на тому, що кожна людина, де б вона не знаходилась, має право на визнання її правосуб'єктності, і надає пояснення про те, що з метою забезпечення такого права переміщеним особам усередині країни, відповідні органи влади видають їм всі документи, необхідні для реалізації і здійснення їхніх законних прав, а саме: паспорти, посвідчення особи, свідоцтва про шлюб та свідоцтва про народження. Тобто,

органи влади сприяють видачі нових документів або заміні документів, втрачених під час переміщень, без будь-яких необґрунтованих вимог, таких, як вимога повернення на місце звичайного проживання для отримання цих або інших необхідних документів [6].

Крім зазначених документів існує велика кількість інших документів Ради Європи, які мають обов'язкову юридичну силу для держав-членів, а також певна низка механізмів РЄ для моніторингу за дотриманням країнами зобов'язань відповідно до цих документів.

Галузеві і процесуальні кодекси України, а також інші закони надають нормам чинних міжнародних договорів перевагу перед нормами національного законодавства. Згідно зі статтею 17 Закону України «Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини», суди застосовують при розгляді справ Конвенцію про захист прав людини і основоположних свобод та практику Європейського суду з прав людини (тобто, всю юриспруденцію ЄСПЛ та Європейської комісії з прав людини) як джерело права.[7]

Європейський Союз вказує на те, що одним з найважливіших завдань для українських органів державної влади є розроблення чіткої, уніфікованої, фінансово сталої та комплексної стратегії для внутрішньо переміщених осіб, яка врахує їх поточні потреби та довгострокову інтеграцію.

Запровадження Стратегії інтеграції внутрішньо переміщених осіб та впровадження довгострокових рішень щодо внутрішнього переміщення, яка відповідатиме міжнародним стандартам, є актуальним та обов'язковим завданням для держави, зокрема з урахуванням того, що підтримка української влади у виконанні своїх зобов'язань в галузі прав людини залишається у найближчому майбутньому одним із пріоритетних завдань ООН, Ради Європи та інших міжнародних організацій.

Список використаних джерел:

1. Розпорядження Кабінету міністрів України «Про схвалення Стратегії інтеграції внутрішньо переміщених осіб та впровадження довгострокових рішень щодо внутрішнього переміщення на період до 2020 року» від 15 листопада 2017 р. № 909-р.
2. Загальна декларація прав людини від 10 грудня 1948 року // Офіційний вісник України. – 2008. - №93. – Ст.3103
3. Закон України «Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту» // Відомості Верховної Ради України. – від 8 липня 2011 р. № 3671-VI.
4. Рекомендація ПАРЄ 1631(2003), Внутрішнє переміщення в Європі, 25 листопада 2003 року, пункт 9.
5. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод від 04 листопада 1950 року // Урядовий кур'єр. – 2010. - №215.
6. Підкомісія ООН щодо заохочення та захисту прав людини, Резолюція 2005/21, «Принципи ООН з питань реституції житла та майна біженців і переміщених осіб», прийняті 11 серпня 2005 року (далі – Принципи Пін'єйру).
7. Закон України «Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини» // Відомості Верховної Ради України. –2006, №30, ст.260

ДОГОВІР МІЖ БАТЬКАМИ ПРО СПЛАТУ АЛІМЕНТІВ НА ДИТИНУ ЯК ОДИН ІЗ СПОСОБІВ СПЛАТИ АЛІМЕНТІВ

Україна – є одним із лідерів європейських країн за кількістю розлучень. Розірвання шлюбу в Україні у півтора рази частіше, ніж у європейських країнах, тому тема аліментів останнім часом у всіх на слуху. Причому поняття аліментів найчастіше асоціюють з виплатами на дитину від одного з батьків.

Положеннями статті 27 Конвенції ООН «Про права дитини» передбачено, що батько (-ки) або інші особи, які виховують дитину, несуть основну відповідальність за забезпечення в межах своїх здібностей і фінансових можливостей умов життя, необхідних для розвитку дитини [1, ст. 27].

Частиною 1 ст. 180 Сімейного кодексу України встановлено, що батьки зобов'язані утримувати дитину до досягнення нею повноліття, однак у певних випадках, що передбачені ст. 198, 199 Сімейного кодексу України, і своїх повнолітніх дочку, сина, якщо останні є непрацездатними або продовжують навчання [2, ст. 180]. Зазначене стосуються не лише рідних дітей, а й усиновлених у встановленому законом порядку. При цьому обов'язок по сплаті аліментів несуть як повнолітні, так і неповнолітні батьки, незалежно від ступеню їх працездатності та цивільної дієздатності.

Сімейний кодекс України передбачає широкі можливості батькам самостійно визначати способи та порядок надання утримання їх малолітнім та неповнолітнім дітям. Згідно з ч. 1 ст. 181 Сімейного кодексу України способи виконання батьками обов'язку утримувати дитину визначаються за домовленістю між ними [2, ст. 181]. Сплачувати аліменти один з батьків, що не проживає з дитиною, може як добровільно, так і примусово. Українським законодавством передбачено два способи стягнення аліментів на дітей: на підставі угоди про сплату аліментів (договору про утримання дітей) або на підставі рішення суду.

Частиною 1 ст. 189 Сімейного кодексу України встановлено, що батьки мають право укласти договір про сплату аліментів на дитину, у якому визначити розмір та строки виплати [2, ст. 189]. Умови договору не можуть порушувати права дитини, які встановлені цим Кодексом. Договір укладається у письмовій формі і нотаріально посвідчується (пп. 4.15-4.19 п. 4 гл. 5 р. II Порядку вчинення нотаріальних дій нотаріусами України, затвердженого наказом Міністерства юстиції України від 22.02.2012 № 296) [3, р. II].

Договір між батьками про сплату аліментів – це угода, в силу якої один з батьків (платник аліментів) зобов'язується сплачувати аліменти на користь другого з батьків, з яким проживає дитина (отримувачеві аліментів). Однак, можуть бути випадки, коли платниками аліментів будуть одночасно і мати, і батько, якщо дитина, приміром, фактично не проживає ні з одним з батьків (постійно перебуває у спеціалізованому закладі (навчальному, медичному,

спортивному). Зазвичай проблем при визначенні сторін даного договору не виникає. Аліменти, одержані на дитину, є власністю дитини. Той із батьків або інших законних представників дитини, на ім'я якого виплачуються аліменти, розпоряджається аліментами виключно за цільовим призначенням в інтересах дитини (ст. 179 Сімейного кодексу України) [2, ст. 179].

Відповідно до ч. 2 ст. 166 Сімейного кодексу України учасником договору також може бути особа, позбавлена батьківських прав, оскільки вона не звільняється від обов'язку щодо утримання дитини [2, ст. 166]. Перед посвідченням договору про сплату аліментів на дитину нотаріус роз'яснює зміст ч. 2 ст. 189 Сімейного кодексу України з одночасним зазначенням про це у тексті договору в частині можливості стягнення аліментів у безспірному порядку на підставі виконавчого напису у разі невиконання одним із батьків свого обов'язку за договором. Якщо один з батьків звертається до суду з позовом про стягнення аліментів у судовому порядку на загальних підставах, передбачених законодавством, його позов не підлягатиме задоволенню, оскільки укладенням договору сторони вже пов'язуються зобов'язанням зі сплати аліментів.

Договір спрямований на добровільне виконання обов'язку по сплаті аліментів одним з батьків і є сімейно-правовим договором, оскільки в результаті його укладення та виконання виникають правові наслідки, передбачені нормами сімейного законодавства, зокрема утримання дитини.

Розмір аліментів та порядок їх виплати визначається за згодою сторін. Під час встановлення розміру аліментів на утримання дитини діє те саме обмеження, що і стосовно умов їх надання. Перевагою договору про сплату аліментів між батьками є розмір аліментів, що може бути набагато вищим за той, на який одержувач аліментів міг би претендувати згідно із законом або встановлений за рішенням суду. Але можливість щодо їх зменшення обмежена вимогами Сімейного кодексу України про те, що умови договору не можуть порушувати права дитини, встановлені законодавством. Тобто у будь-якому випадку розмір аліментів за договором повинен відповідати вимогам ст. 182 Сімейного кодексу України, відповідно до якої мінімальний гарантований розмір аліментів на одну дитину не може бути меншим, ніж 50 відсотків прожиткового мінімуму для дитини відповідного віку. Недотримання цього обмеження може стати підставою визнання договору про сплату аліментів недійсним у судовому порядку.

Сторони можуть вільно обирати спосіб сплати аліментів. Аліменти можуть сплачуватися у частці до заробітку (доходу); у твердій грошовій сумі; шляхом передачі майна, а також іншими способами, щодо яких досягнуто згоди. Сторони можуть передбачати поєднання різних способів утримання дитини, наприклад, сплати частини утримання грошима, а іншої – шляхом передачі майна. Також може бути і систематична передача продуктів харчування; придбання одягу для дитини та інших необхідних речей. Особа, яка зобов'язана сплачувати аліменти не відраховує в такому випадку певної суми грошей, а надає забезпечення в натурі, про що зазначається в договорі. У договорі батьки можуть передбачити такий спосіб надання утримання, як передача майна, що

належить платнику, у користування. Прикладом цього може бути надання для проживання дитині житлового приміщення, яке належить платнику аліментів, якщо житлові потреби дитини не забезпечені.

Уклавши договір, сторони уникають судової тяганини та мають низку переваг, зокрема можливість добровільно домовитися про розмір аліментів, умови, порядок та спосіб їх виплати.

Водночас слід пам'ятати, що укладення договору про сплату аліментів не звільняє того з батьків, хто проживає окремо, від обов'язку брати участь у додаткових витратах на дитину.

Список використаних джерел:

1. Конвенція про права дитини від 20 листопада 1989 року (зі змінами, схваленими резолюцією 50/155 Генеральної Асамблеї ООН від 21 грудня 1995 року). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_021.
2. Сімейний кодекс України в редакції від 03 липня 2018 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2947-14>.
3. Порядок вчинення нотаріальних дій нотаріусами України, затверджений наказом Міністерства юстиції України від 22 лютого 2012 року № 296/5. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0282-12>.

ЮРИДИЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БАТЬКІВ ЗА НЕСПЛАТУ ЧИ ПРОСТРОЧЕННЯ СПЛАТИ АЛІМЕНТІВ: ЗМІНИ 2017-2018 РОКІВ

На сьогодні актуальним залишається питання виконання батьками обов'язку утримання своїх дітей. За останні два роки до сімейного законодавства України внесено суттєві зміни, що стосуються посилення відповідальності за несплату та прострочення сплати батьками аліментів на утримання дітей. Однією з важливих проблем є забезпечення належної виплати аліментів, що стосується багатьох сімей у нашій країні.

У своїй статті спробую стисло викласти основні законодавчі зміни щодо відповідальності за несплату аліментів та додаткові права дітей. Що ж змінилося та на які моменти варто звернути увагу.

Першим етапом стало прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення захисту права дитини на належне утримання шляхом вдосконалення порядку стягнення аліментів» № 2037-VIII від 17.05.2017, що набрав чинності 08.07.2017. Цей закон суттєво змінює норми Сімейного кодексу України (далі – СК України, Цивільного процесуального кодексу України та Закону України «Про судовий збір». Новий закон чітко визначив правовий статус аліментів, які тепер є власністю дитини, адже раніше вони були власністю того з батьків, на ім'я кого вони сплачувались [1, ст. 179]. Вказаним законом внесено до СК України зміни в частині збільшення мінімального розміру аліментів, а саме мінімальний розмір аліментів на одну дитину збільшено з 30% від прожиткового мінімуму до 50% [1, ст. 182].

Новизною законодавства стало розширення можливості отримувача аліментів щодо вибору способу стягнення, а саме за рішенням суду кошти на утримання дитини (аліменти) присуджуються у частці від доходу її матері, батька або у твердій грошовій сумі за вибором того з батьків або інших законних представників дитини, разом з яким проживає дитина [1, ст. 181]. Відтепер, аліменти можна стягнути в наказному провадженні без виклику та повідомлення сторін. При цьому, позивачі у справах про стягнення аліментів, оплату додаткових витрат на дитину, стягнення неустойки (пені) за прострочення сплати аліментів, індексацію аліментів чи зміну способу їх стягнення, а також заявники у разі подання заяви щодо видачі судового наказу про стягнення аліментів звільняються від сплати судового збору [2, ст. 3].

Другий етап змін розпочинається із набранням чинності з 06.02.2018 Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення захисту права дитини на належне утримання шляхом вдосконалення порядку примусового стягнення заборгованості зі сплати аліментів» № 2234-VIII від 07.12.2017, та стосується тих боржників, в яких існує заборгованість з виплати аліментів та складає понад 6 місяців. Вказаний

закон передбачає зміни до ст. 157 Сімейного кодексу України, ст. 71 Закону України «Про виконавче провадження», ст. 31, 183¹ Кодексу України про адміністративні правопорушення.

З набранням чинності цього закону несплата аліментів, що призвела до виникнення заборгованості понад шість місяців з дня пред'явлення виконавчого документа до примусового виконання, тягне за собою накладення адміністративного стягнення у вигляді виконання суспільно корисних робіт на строк від 120 до 240 годин. За наявності такої заборгованості державний виконавець складає протокол про вчинення боржником адміністративного правопорушення, передбаченого ст. 183¹ Кодексу України про адміністративні правопорушення, та надсилає його до суду для розгляду за місцезнаходженням органу державної виконавчої служби [3, ст. 1]. Одночасно із набранням чинності Законом, на сайті Міністерства юстиції запрацював Єдиний реєстр боржників з виплат аліментів.

Згаданим законом внесені зміни і до СК України, які передбачають право того із батьків, з ким за рішенням суду проживає дитина, самостійно вирішувати питання щодо тимчасового виїзду дитини за межі України з метою лікування, навчання дитини за кордоном, відпочинку – за наявності довідки, виданої органом державної виконавчої служби, про наявність заборгованості зі сплати аліментів, сукупний розмір якої перевищує суму відповідних платежів за шість місяців.

Внесені зміни до ч. 9 ст. 71 Закону України «Про виконавче провадження» передбачають також, що за наявності заборгованості зі сплати аліментів, сукупний розмір якої перевищує суму відповідних платежів за шість місяців, державний виконавець виносить вмотивовані постанови: про встановлення тимчасового обмеження боржника у праві виїзду за межі України; про встановлення тимчасового обмеження боржника у праві керування транспортними засобами; про встановлення тимчасового обмеження боржника у праві користування вогнепальною мисливською, пневматичною та охолощеною зброєю, пристроями вітчизняного виробництва для відстрілу патронів, споряджених гумовими чи аналогічними за своїми властивостями металевими снарядами не смертельної дії; про встановлення тимчасового обмеження боржника у праві полювання [3, ст. 13].

Наступним законом у другому етапі змін є Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо створення економічних передумов для посилення захисту права дитини на належне утримання» № 2475-VIII від 03.07.2019, що набрав чинності з 28.08.2018, яким зменшено сукупний розмір заборгованості по сплаті аліментів до чотирьох місяців, у разі наявності якої, той з батьків, з ким проживає дитина, може самостійно вивезти дитину за кордон [4, ст. 3]. Відтепер за несплату аліментів передбачена жорсткіша відповідальність боржників – арешт коштів, збільшення тривалості суспільно корисних робіт. Вказаним законом збільшено мінімальний рекомендований розмір аліментів на одну дитину, що становить розмір прожиткового мінімуму для дитини відповідного віку. Слід звернути увагу, що відповідно ст. 183-2 КУпАП ухилення особи від відбування адміністративного

стягнення у виді суспільно корисних робіт тягне за собою адміністративний арешт строком до десяти діб. Серед переліку новел закону уваги заслуговує ст. 389-2 Кримінального кодексу України, якою було доповнено кодекс. Дана стаття встановлює кримінальну відповідальність за злісне ухилення особи від відбування адміністративного стягнення у виді суспільно корисних робіт, що карається позбавленням волі на строк до двох років [4, ст. 2].

Враховуючи викладене вище, можна зазначити, що нововведення торкнулися багатьох аспектів, пов'язаних зі стягненням і виплатою аліментів.

Список використаних джерел:

1. Сімейний кодекс України: Закон України від 10.01.2002 № 2947-III. Дата оновлення 28.08.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2947-14>.
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення захисту права дитини на належне утримання шляхом вдосконалення порядку стягнення аліментів: Закон України від 17.05.2017 № 2037-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2037-19>.
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення захисту права дитини на належне утримання шляхом вдосконалення порядку примусового стягнення заборгованості зі сплати аліментів: Закон України від 07.12.2017 № 2234-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2234-19>.
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо створення економічних передумов для посилення захисту права дитини на належне утримання: Закон України від 03.07.2019 № 2475-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2475-19>.

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ЩОДО ЗАХИСТУ КОРПОРАТИВНИХ ПРАВ ДЕРЖАВИ

Проблемами застосування законодавства України щодо захисту корпоративних прав держави а також управління корпоративними правами держави приділяли увагу такі науковці, як В.С. Щербина, О.В. Баринцев, Н.С. Кузнєцова, І.Р. Калаур, І.Б. Скакун, П.О. Порошенко, Шуба В.В, Пальчук П.М.

Аналізуючи наукові праці вищевказаних науковців зроблено висновки, що корпоративне право є надзвичайно складним утворенням зміст якого становить зобов'язальні зв'язки в тому числі і організаційні зв'язки між корпорацією та учасниками цієї корпорації такими як акціонерами, учасниками товариства. Необхідно зазначити, що поняттям корпоративне право охоплюються такі права, як:

1. Право брати участь у розподілі прибутку;
2. Право продати акції та відступити частку в статутному фонді товариства з обмеженою відповідальністю;
3. Право формування статутного фонду;
4. Право на виплату вартості майна при виході учасника або виключення учасника з товариства з обмеженою відповідальністю.

Вище вказані права мають виключно майнових характер і можуть реалізуватися виключно учасниками корпоративних правовідносин.

Однак необхідно звернути увагу на захист корпоративних прав держави, їх характер, та проблеми застосування законодавства України під час здійснення заходів із захисту корпоративних прав держави.

Як зазначає Пальчук П.М., що корпоративне законодавство України має комплексний характер оскільки необхідно враховувати всі аспекти зв'язків між учасниками корпоративних правовідносин, а саме при реалізації ними корпоративних прав – трудових, адміністративних, цивільних, господарських тощо. Таким чином, корпоративне законодавство України охоплює нормативно-правові акти котрі містять норми як приватного так і публічного права, тобто різних галузей права, що прямо та опосередковано унормовує поведінку учасників корпоративних відносин [1].

Цікавою є думка Б.В. Шуба. На думку науковця корпоративне законодавство України має чотирирівневу систему, тобто перший рівень – це є Конституція України, другий рівень – це законодавчі акти щодо створення, діяльності та припинення корпорацій, третій рівень – це підзаконні нормативно – правові акти, четвертий рівень – це локальні правові акти. Зазначу відсутність будь – якої упорядкованості та структурованості положень щодо захисту корпоративних прав держави як в матеріальному так і процесуальному праві [2].

Однак аналізуючи стан нормативно – правового забезпечення, а також наукові праці з питань проблем застосування України щодо захисту корпоративних прав держави, мною зроблено висновок про те, що на сьогоднішній час нормативно – правове забезпечення частково регулює корпоративні відносини в яких є держава, що у свою чергу створює проблеми застосування законодавства України під час здійснення захисту корпоративних прав держави.

Необхідно звернути увагу на характеристику державного корпоративного сектору України, оскільки державний корпоративний сектор характеризується зростанням корпоративних конфліктів. На сьогодні, Чинне законодавство України здійснює на формальному рівні корпоративні захоплення у зв'язку із великими прогалинами та колізіями в чинному законодавстві України.

Вивчивши Узагальнення судової практики Верховного Суду України, слід дійти висновку, що проблема захисту корпоративних прав держави нині є однією з найактуальніших, оскільки ціна порушених прав є надзвичайно високою. У зв'язку із чим приділена велика увага захисту корпоративних прав держави як у процесуальному регулюванні так і в матеріально – правовому регулюванні. Це питання виникло у юридичній площині та вимагає глибокого наукового дослідження. Корпоративні відносини держави за своєю юридичною природою наближена до зобов'язальних відносин, оскільки інтерес носія права може бути задоволений лише шляхом вчинення або утримання від вчинення певних дій уповноваженою особою з управління корпоративними правами держави. Корпоративні відносини в яких виступає держава має відносний характер, але її особливістю є те, що вони можуть бути виникненні лише між учасниками конкретної організації, які є закритими для інших учасників цивільних взаємовідносин [3].

Враховуючи викладене необхідно дійти висновку, що на сьогоднішній час чинне законодавство України потребує негайного перезавантаження, а саме на законодавчому рівні визначити обмеження щодо розпорядження майном господарських організацій з корпоративними правами держави частка якої є від 10 %, що у свою чергу надасть державі запобігти зловживаннями під час здійснення управління корпоративними правами товариств часткою у статутному капіталі товариства якої є державна. Також слід зазначити, що з метою збалансування захисту корпоративних прав держави необхідно внести зміни до чинного Господарського кодексу України, а саме створити розділ в цьому Кодексі «Управління господарськими товариствами з частками у статутних капіталах котрі належать державі» де чітко визначити способи та методи захисту корпоративних прав, котрі належать державі, порядок управління державним майном, порядок відчуження державного майна (його приватизації). Також необхідно створити окремий нормативно-правовий акт, в якому буде чітко визначатись порядок призначення уповноваженої особи з управління господарськими товариствами в котрих є державна частка, підвищити правову відповідальність уповноважених осіб з управління господарськими товариствами в котрих є державна частка, підвищити кваліфікаційні вимоги до кандидатів котрі претендують зайняти посади

уповноважених осіб. Бажано створити окрему установу з питань управління державними підприємствами а також господарськими товариствами частка у статутному капіталі якої належить державі з прямим підпорядкуванням виключно Верховній Раді України з метою одноосібного управління даними товариствами, що у свою чергу підвищить рівень безпеки вищевказаних товариств від рейдерського захоплення.

Список використаних джерел:

1. Пальчук, П.М.. *Корпоративне право: навч. посіб.* Київ : КНТЕУ, 2015. 315 с.
2. Шуба Б. В. *Теоретико-правові засади вдосконалення господарського управління корпоративними відносинами : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.04; Міжрегіон. акад. упр. персоналом.* – Київ. 2014. 32 с.
3. *Узагальнення судової практики здійснене Верховним Судом України щодо практики розгляду судами корпоративних спорів від 2005 р. I півріччя 2007 р.* URI: [http://www.viaduk.net/clients/vsu/vsu.nsf/\(documents\)/18CB24209590BCD3C2257B7C0043D171](http://www.viaduk.net/clients/vsu/vsu.nsf/(documents)/18CB24209590BCD3C2257B7C0043D171).

*КОЗАК А.В.
студентка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ФРАНЦУЗ А.Й.
д.ю.н., професор, Герой України, заслужений юрист України,
лауреат премії Ярослава Мудрого,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

ОСОБЛИВОСТІ НАДАННЯ ПОСЛУГ З ОХОРОНИ ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ АБО МАЙНА СУБ'ЄКТАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

Анаточія. Рокрито сутність питання охоронних послуг фізичної особи або майна, як різновиду підприємницької діяльності. Проведено аналіз Закону «Про охоронну діяльність» на предмет удосконалення та прийняття низки підзаконних актів з питань організації охоронної служби.

З появою на теренах України нового економічного явища – підприємництва, і в його складі надання послуг з охорони власності та громадян, постало питання про всебічне правове регулювання надання таких послуг і необхідність дослідження організаційно-правових аспектів, пов'язаних з наданням охоронних послуг, у тому числі і як виду підприємницької діяльності.

Питанню надання охоронних послуг фізичної особи або майна, як різновиду підприємницької діяльності, в різні часи присвячували свої наукові роботи такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Є. М. Арестова, А. В. Басова, В. В. Галуцько, С. П. Довбій, О. М. Єщук, Д. В. Задихайло, І. В. Зозуля, В. І. Курило, А. Г. Сачаво, О. П. Угровецький та інші.

Минуло декілька років з часу набуття чинності в Україні Закону «Про охоронну діяльність» [2], який визначив організаційно-правові принципи здійснення господарської діяльності у сфері надання послуг з охорони власності та фізичних осіб. Наразі в Україні загалом нараховується понад 100 тисяч осіб, які залучені до виконання охоронних функцій (без державних силових відомств), більше 4 тисяч приватних охоронних структур [1]. Така діяльність є соціально значущою, адже, відповідно до ст. 3 Конституції України, здоров'я, недоторканність, безпека та інші права і свободи людини визнаються найвищою соціальною цінністю та є пріоритетними для держави [5].

Після резонансного вбивства 26 вересня 2012 року трьох приватних охоронців у київському ТРК «Караван» тема ролі, місця та характеру приватної охоронної діяльності в Україні отримала певний поштовх до законотворчості та серед громадськості. Аналізуючи нормативно-правові підвалини регламентації охоронної діяльності, слід визнати, що на сьогодні в Україні вже існує конкретне підґрунтя: ст. 3, 17, 42 Конституції України, Закони «Про охоронну

діяльність», «Про ліцензування видів господарської діяльності», «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності», Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження переліку спеціальних засобів, придбання, зберігання та використання яких здійснюється суб'єктами охоронної діяльності» та інші.

Стаття 1 Закону України «Про охоронну діяльність» визначає охоронну діяльність як надання послуг з охорони власності та громадян, а її суб'єктами визнає суб'єктів господарювання будь-якої форми власності, створених та зареєстрованих на території України, що здійснюють охоронну діяльність на підставі отриманої ліцензії [2].

Згідно з п. 30 ч. 1 ст. 7 Закону України «Про ліцензування видів господарської діяльності», господарська діяльність із надання послуг з охорони власності та громадян ліцензується державою [3]. Органом ліцензування є Міністерство внутрішніх справ України, що визначено Постановою Кабінету Міністрів України від 14 листопада 2000 р. «Про затвердження переліку органів ліцензування» [4].

Одразу зазначимо, що чимало авторів нарікають на нібито «залежність» приватних охоронних структур від міліції, працівниками якої, з різким збільшенням ліцензійних вимог до охоронних агентств, нібито можуть бути використані корупційні схеми – хабарі за продовження чи отримання ліцензії. У цьому розумінні не зайвим буде згадати, що українським законодавцем принципово визначено, що жодне громадське формування, яке «перетягує» на себе повноваження ОВС, тим більше специфічну правоохоронну функцію – як приватний суб'єкт охоронної діяльності, не діє без підтримки відповідної структури ВС. Причому ст. 11 Закону України «Про участь громадян в охороні громадського порядку і державного кордону» чітко вказує, що: «Громадські формування з охорони громадського порядку і державного кордону проводять свою діяльність під контролем органів внутрішніх справ» [6].

Подібним чином працюють цивільні особи – помічники дільничних інспекторів поліції (п. 7.7–7.7.5, п. 11.3, 16.3 Положення про службу дільничних інспекторів поліції) [7]. Компенсується подібна «залежність» від ОВС наданням громадянам та їх об'єднанням особливого статусу, що дозволяє їм використовувати на період їх чергування або проведення цільових заходів мобільні радіотехнічні та спеціальні засоби, інші предмети екіпіровки нарядів, застосовувати заходи фізичного впливу, спеціальні засоби індивідуального захисту та самооборони, заряджені речовинами сльозогінної та подразнюючої дії (ст. 14 Закону України «Про участь громадян в охороні громадського порядку і державного кордону»).

Очевидно, що суб'єкт охоронної діяльності за своїм статусом нижчий, ніж працівник правоохоронних органів, адже чинне законодавство не поширює на громадян, які надають послуги з приватної охорони, дію законів, що закріплюють правовий статус цих працівників. Попри це, порівняно з іншими громадськими формуваннями, законодавець суттєво розширив права охоронців, надав їм значно більші можливості з розуміння специфіки виконання ними завдань і – свободу діяльності.

Отже, приватні охоронні структури, що мають відповідні ліцензії МВС, відтепер отримали право застосовувати за потреби палиці, сльозогінний газ, службових собак, затримувати та обшукувати людей тощо. Однак рішення приймає охоронець на власний розсуд: «Вид спеціального засобу, час початку та інтенсивність його застосування визначаються з урахуванням ситуації, що склалася, характеру правопорушення та особи правопорушника» (ч. 5 ст. 16 Закону України «Про охоронну діяльність») [2].

А це, вочевидь, в умовах недотримання професійного підбору охоронців може призвести до негативних наслідків порушення прав особи, завдання шкоди волі, честі та гідності людини, навіть тілесних ушкоджень. Єдиним позитивним положенням при цьому для покупців великих магазинів є те, що Закон забороняє персоналу охорони застосовувати спеціальні засоби в місцях значного скупчення людей, якщо це може призвести до заподіяння шкоди життю та здоров'ю сторонніх осіб, окрім випадків самооборони (самозахисту).

Доцільно орієнтувати населення та діяльність суб'єктів охоронної діяльності на співпрацю с ОВС, а не протистояння їм. МВС України на сьогодні готове співпрацювати з охоронними структурами у сенсі залучення їхніх можливостей у цій справі.

Висновки. На сьогодні приватні охоронні структури можуть і повинні взаємодіяти з ОВС для проведення заходів правоохоронної спрямованості, надання взаємодопомоги та інформації одне одному з питань попередження та припинення правопорушень у розріз єдиної дислокації та планування заходів охорони осіб та їх майна.

На сьогодні Закон України «Про охоронну діяльність» недосконалий, про що обґрунтовано заявляють юристи [8]. Зокрема, він потребує прийняття низки підзаконних актів, особливо з питань організації охоронної служби, моделювання порядку та умов застосування заходів фізичного впливу, спецзасобів (наприклад, зброї, наручників, кийків, газових балончиків, службових собак тощо) і – затримання правопорушника.

Список використаних джерел:

1. Сачаво А. Г. *Адміністративно-правові основи діяльності приватних охоронних структур та їх взаємодія з ОВС України* : Моногр. / Київ. нац. ун-т внутр. справ. Навч.- наук. ін-т підготов. слідчих і криміналістів. - К. : Наук. світ, 2006. – 114 с. [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bookwu.net/book_administrativno-pravovi-osnovi-diyalnosti-privatnih-ohoronnih-strk-ta-h-vzyayemodiya-z-ovs-ukrani_897/15_spisok-vikoristanih-dzherel
2. *Про охоронну діяльність*: Закон України від 22.03.2012 р. № 4616-VI [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4616-17>
3. *Про ліцензування видів господарської діяльності*: Закон України від 02.03.2015 № 222-VIII [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19>
4. *Про затвердження переліку органів ліцензування*: Постанова Кабінету Міністрів України від 14.11.2000 р. № 1698 [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1698-2000-%D0%BF>
5. *Єцук О.М. Адміністративно-правове регулювання охоронної діяльності в Україні* : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Єцук О. М. – К., 2011. – 276 с.

6. Орленко Т. Після повторного вето прийнято закон «Про охоронну діяльність» // Юридичний вісник України. – 2012. – №17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ghall.com.ua/2012/04/29/pislya-povtorno-ho-veto-prujnyato-zakon-pro-ohoronnu-diyalnist/>
7. Про затвердження Положення про службу дільничних інспекторів міліції в системі Міністерства внутрішніх справ України : наказ МВС України від 11 листопада 2010 року № 550// Офіційний вісник України. – 2010. – № 95.– Ст. 3386.
8. Висновок на проект закону України «Про охоронну діяльність»: зауваження Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ Головного юридичного управління 16.06.2011 [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=35843;
http://security.ua/news/press_centre/index.php?ELEMENT_ID=632

*КОНДРАШОВ О.Ю.
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ГІЖЕВСЬКИЙ В.К.
к.ю.н., професор, проректор,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ШЛЯХИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ПРИВАТНОЇ ДЕТЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У НАЦІОНАЛЬНЕ ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ

Дослідження закордонного досвіду свідчить, що в іноземних державах щоразу нові вимоги з боку суспільства до забезпечення правопорядку впливають на організацію правоохоронної діяльності. У багатьох країнах дедалі більше орієнтуються не лише на поліцейські органи, а й на широке використання для правоохоронних цілей приватних детективних і охоронних служб. Світовий досвід переконує, що не всі види правоохоронних функцій у належному обсязі можуть виконувати державні органи. Внаслідок цього за кордоном значного поширення набули адвокатські контори, приватні розшукові, детективні бюро тощо.

Послугами зазначених служб користуються не лише приватні особи, а й державні органи. Наприклад, у США атомні електростанції охороняються приватною охоронною фірмою «Вокненхат корпорейшн». Вона спеціалізується на охороні надсекретних об'єктів, які належать як державі, так і найбільшим корпораціям; а приватна фірма «Локенхад» забезпечує будівництво й охорону в'язниць. Діяльність таких організацій вигідна для держави, оскільки вони не беруть з бюджету коштів, а навпаки, поповнюють його, сплачуючи податки [1]. У Франції приватні детективні служби залучаються для виявлення фактів приховування доходів від оподаткування. У Великій Британії одна з найбільших приватних служб безпеки «Сек'юрикор» забезпечує охорону банків, приміщень фірм, коштів і коштовностей під час їхнього перевезення, а також осіб, які підлягають депортації. За виконання послуг Міністерство внутрішніх справ цієї країни щорічно сплачує приватним охоронцям і детективам один мільйон фунтів стерлінгів [2].

У всіх закордонних країнах існує нормативно врегульована взаємодія поліції з фірмами, асоціаціями, бюро приватних детективних і охоронних служб у галузі запобігання правопорушенням. Таке співробітництво може мати різні форми. Що ж стосується адміністративно-правового регулювання приватної охоронної діяльності, взаємодії органів внутрішніх справ з приватними охоронними підприємствами в запобіганні правопорушенням, то можна навести низку аспектів такої взаємодії.

Розглянемо детальніше основні принципи та державне регламентування діяльності приватних охоронних підприємств у розвинених країнах.

У США приватні охоронно-розшукові бюро вперше почали широко використовуватися на початку 30-х років, коли розгул злочинності, особливо в Нью-Йорку і Чикаго, набув загрозливих масштабів. Після Другої світової війни приклад США перейняли багато інших країн, і сьогодні в усьому світі функціонують десятки тисяч різних приватних розшукових бюро і служб безпеки. Тільки в США в них працює понад 1 млн співробітників.

У Сполучених Штатах Америки нині питання діяльності недержавних служб безпеки належить до юрисдикції штатів.

У 10 штатах взагалі немає правових норм, що регламентують діяльність таких організацій. У 35 штатах діють закони, що безпосередньо стосуються приватних розшукових бюро і ставлять головною умовою їхньої діяльності реєстрацію й одержання ліцензій, які видають відповідні органи виконавчої влади штату або її офіційних представників, причому громадянство США всіх співробітників приватного охоронного підприємства — обов'язкова вимога в 16 штатах.

У 22 штатах для реєстрації приватного охоронця або детектива необхідна характеристика чи рекомендаційний лист. Перешкодою для видачі ліцензії може бути колишнє психічне захворювання, зловживання алкоголем або звільнення зі збройних сил за провини, що компрометують звання військовослужбовця.

Приватні служби безпеки охоче беруть на роботу колишніх поліцейських, співробітників ФБР і ЦРУ, звільнених без стягнень, а також відставних військовослужбовців, особливо тих, які працювали в розвідці або служили в спеціальних і парашутно-десантних військах, морській піхоті.

Зростаючі потреби приватних охоронних підприємств у кадрах, які мають спеціальну підготовку, зумовили введення до програми навчання студентів багатьох американських коледжів і університетів різних курсів забезпечення безпеки. У деяких навчальних закладах упроваджено заочне навчання осіб, які вже працюють у вищевказаних організаціях.

Відповідно до закону, приватні охоронці, детективи й слідчі в США не мають права застосовувати такі процесуальні заходи: обшук помешкання, особистий обшук або арешт, проте їм можна затримувати осіб, підозрюваних у здійсненні злочину або в підготовці до здійснення злочину, з метою передачі їх в руки поліції.

Свою діяльність співробітники приватних охоронних організацій у США зобов'язані здійснювати лише відповідно до Конституції США та законодавчих актів штатів. У випадку порушення законів такі особи позбавляються дозволу на проведення розшукової діяльності, а в разі серйозних порушень можуть бути притягнуті до кримінальної відповідальності.

У Великій Британії відсутні будь-які законоположення або урядові розпорядження про обов'язкову реєстрацію приватних детективів. Із 2 тис. детективів лише 300 зареєстровані як члени Інституту професійних слідчих, розташованого в м. Блекберн. Нині уряд країни вважає за необхідне ввести таку реєстрацію з обов'язковою спеціальною перевіркою детективів, оскільки попит на послуги приватних розшукових агентств постійно зростає.

Агентства виконують деякі «специфічні» завдання, які для правоохоронних органів заборонені і вважаються незаконними: 1) розробка заходів безпеки за контрактами з урядовими органами; 2) ведення переговорів з терористами, що захопили заручників; 3) виконання завдань клієнтів із спостереження за їхніми близькими родичами; 4) виявлення фактів подружньої зради; 5) установлення фінансового становища і кредитоспроможності майбутніх партнерів по бізнесу [3].

У Франції діяльність приватних розшукових бюро регулюється Законом № 891 від 28 вересня 1942 р. Критерії, яким має відповідати кандидат на роботу, в багатьох аспектах ідентичні тим, що існують в інших країнах: кандидат повинен не мати судимості у зв'язку з порушенням кримінального законодавства, серйозних адміністративних і дисциплінарних стягнень, не перебувати під наглядом. Цікаво, що колишні поліцейські, які служили у Франції, можуть стати власниками приватних детективних бюро лише з письмового дозволу Міністра внутрішніх справ.

У Німеччині приватне розшукове бюро має бути зареєстроване як «установа, що займається ремеслом (промислом)», оскільки «ставиться мета заробити гроші», і виконувати всі законоположення й постанови, що стосуються установ такого типу. Для засновника не потрібна фахова освіта або відповідний досвід роботи. Необхідною умовою для утворення бюро є наявність мінімального капіталу, що становить 50 тис. євро.

Приватні служби безпеки у Німеччині поділяються на дві групи:

- 1) агентства, що надають фірмам і державним установам послуги із забезпечення безпеки об'єктів і осіб, які підлягають фізичній охороні;
- 2) підрозділи охорони виробництва, створені самими фірмами й установами.

Для відкриття приватної служби безпеки (сюди також належать підрозділи охорони виробництва і спеціальні підрозділи із забезпечення фізичної безпеки клієнтів) і для укладення приватним охоронним підприємством контракту з будь-яким замовником (відомством, підприємством, фірмою), відповідно до федерального Закону про приватні підприємства, необхідно мати спеціальний дозвіл влади.

У дозволі може бути відмовлено, якщо приватна служба не забезпечує належного рівня охорони або не має для цього достатніх професійних, фінансових, технічних та інших можливостей. Конкретні критерії «надійності безпеки» викладено у відповідних постановах і директивах федеральних земель.

Питання контролю за діяльністю приватних охоронних структур, їхнім оснащенням зброєю і спецтехнікою, збереженням ними службової таємниці й секретів фірм-клієнтів регулюються нормативними документами федерального міністерства господарства.

Широке залучення приватних служб безпеки для охорони режимних об'єктів, збільшення кількості підрозділів охорони на підприємствах і фірмах, здатних конкурувати з поліцією, змушують міністерство внутрішніх справ ФРН

визначати й уточнювати завдання недержавних охоронних служб, аби не допустити їхнього перетворення в безконтрольну приватну поліцію.

Особливо цікавий досвід функціонування приватних служб безпеки в Китайській Народній Республіці. Нині (від середини 80-х років минулого століття) кількість приватних охоронних підприємств у Китаї досягла майже тисячі.

Перші приватні охоронні підприємства в КНР виникли в містах, де найактивніше розвивалися нові форми господарювання, а також у спеціальних економічних зонах. Упродовж трьох років відпрацьовувалися методи діяльності цих служб, порядок їхньої взаємодії з правоохоронними органами.

Досвід минулого свідчить про ефективність роботи приватних охоронних підприємств у сфері охорони об'єктів і певних громадян, консалтингових послуг, а також забезпечення громадського порядку під час проведення масових заходів. Характерно, що співробітникам приватних служб безпеки в Китаї заборонено мати при собі вогнепальну зброю або спеціальні засоби поліції, застосування яких може призвести до загибелі людей. В окремих випадках їм видають поліцейські кийки.

Загалом керівництво органів громадської безпеки КНР високо оцінює діяльність приватних охоронних підприємств із забезпечення правопорядку в країні [4].

Проведений порівняльно-правовий аналіз регулювання та функціонування приватних охоронних підприємств у деяких зарубіжних державах дає підстави стверджувати, що приватні охоронні організації в цих державах посідають чільне місце в системі органів, які здійснюють профілактику правопорушень. У деяких державах відсутній поділ: немає приватної охоронної та детективної діяльності. Це, на наш погляд, є недоцільним і підтверджується досвідом країн, в яких регулювання приватної охоронної та детективної діяльності здійснюється двома різними нормативними актами. У таких випадках здійснюється принципове розмежування компетенції. Натомість проведений аналіз законодавства, що регламентує приватну охоронну діяльність в Україні, переконує в необхідності більш детального розгляду питань, які стосуються правового статусу суб'єктів цього виду діяльності — приватних охоронців. Правовий статус недержавних правоохоронних організацій нині зовсім не визначений, як і статус приватних охоронців.

Список використаних джерел:

1. Сатановський О. Недержавна служба безпеки захищає бізнес: (Бесіда з віце-президентом Федерації недерж. служби безпеки України) // Час-Тіме. — 1999. — 2 березня. — С. 7.
2. Дашков Г. В., Кигас В. Н., Мелик-Дадаева И. А., Тюрина Л. П. Обеспечение законности в деятельности частных правоохранительных служб за рубежом. — М., 1994. — 230 с.
3. Сищик на замовлення: (Приват. детект. служби у Великобританії) // Іменем закону. — 1992. — № 37 (вересень). — С. 10.
4. Крысин А. Частные службы безопасности КНР // Частный сыск. Охрана. Безопасность. — 1995. — № 1. — С. 89–90.

ЛЕГАЛІЗАЦІЯ ПРИВАТНОЇ ДЕТЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ

Найбільш вдалою спробою легалізації приватної детективної діяльності став законопроект №3726 від 28.12.2015 [1], який був прийнятий Верховною Радою, але пізніше ветований президентом України. В цьому законопроекті приватна детективна діяльність визначається наступним чином — «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 цим Законом».

В законопроекті №10024 від 08.02.2019 [2] контролюючий орган називається інакше — «приватна детективна (розшукова) діяльність — дозволена центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сферах забезпечення охорони прав і свобод людини, інтересів суспільства і держави, протидії злочинності, підтримання публічної безпеки і порядку, а також надання поліцейських послуг, підприємницька діяльність приватних детективів або об'єднань приватних детективів щодо надання замовникам на платній договірній основі детективних послуг з метою захисту їхніх законних прав та інтересів на підставах та в порядку, що передбачені цим Законом», тобто такі повноваження надаються МВС. Таким чином, передбачалося, що контролювати роботу приватних детективів буде Національна поліція. Варто зауважити, що метою названо захист законних прав та інтересів клієнтів. Тут доцільно порівняти приватну детективну діяльність із адвокатською діяльністю.

Згідно Закону України про адвокатуру та адвокатську діяльність [3] її визначення є таким — «незалежна професійна діяльність адвоката щодо здійснення захисту, представництва та надання інших видів правової допомоги клієнту». В даному випадку ключовим є слово «незалежна». Якщо мова йде про захист інтересів громадян, то це можливо лише за відсутності стороннього тиску, який може мати місце, коли мова йде про державні органи. З точки зору демократії, приватну детективну діяльність, так само, як і адвокатську, слід розглядати, як свого роду, альтернативу державним правозахисним інстанціям. Тому надання Національній поліції контролю над приватними детективами суперечило би самому визначенню, яке надається в законопроекті. Натомість, автор пропонує використовувати досвід вищезгаданої адвокатської діяльності, де контролюючим органом є Рада адвокатів України. Створення подібного органу для в рамках закону про приватну детективну діяльність дозволило б як зберегти цілі такої діяльності, так і встановити певний контроль над нею.

У ветованому законопроекті №3726 вимоги виглядають наступним чином — «Приватним детективом може бути громадянин України, який володіє державною мовою, має вищу юридичну освіту, пройшов спеціальну підготовку з метою здійснення приватної детективної (розшукової) діяльності чи має стаж роботи в оперативних підрозділах або органах досудового розслідування не менше трьох років та отримав у встановленому порядку свідоцтво про право на заняття приватною детективною (розшуковою) діяльністю». Досить схожі вимоги ставить і більш новий законопроект №10024, який наразі є.

Автор вважає, що необхідно вимагати від майбутнього приватного детектива і вищу юридичну освіту, і проходження спеціальної підготовки. Для осіб, що мають стаж роботи в оперативних підрозділах чи органах досудового розслідування, проходження спеціальної підготовки все одно має бути обов'язковим, оскільки здійснення приватної детективної діяльності має більше обмежень, ніж здійснення оперативно-розшукової діяльності, на що доцільно буде звернути увагу колишнього співробітника правоохоронних органів, який планує стати детективом.

Крім того, слід уточнити, який вимагається для зайняття приватною детективною діяльністю, як було запропоновано у праці Гончаренко І.Б. [4].

Порівняно із законопроектом №3726, законопроект №10024 сильніше обмежує суб'єктів приватної детективної діяльності, втім, наближуючи ведення такої діяльності до законодавчих норм, що наразі діють в Україні.

Також автор вважає необхідним додати пункт, що заборонятиме збір інформації з ненадійних джерел та використання інформації, яка була отримана незаконним шляхом. Санкцією за порушення цієї заборони можна зробити усунення від зайняття приватною детективною діяльністю на строк до 3-х років. Наразі, деякі приватні детективи використовують особисті зв'язки з працівниками правоохоронних органів задля отримання доступу до закритої інформації. Процес легалізації приватних детективів має ставити на меті не лише узаконення дій, які не порушують чинне законодавство і здійснюються суб'єктами приватної детективної діяльності, а й боротьбу з незаконними діями, які через відсутність контролюючих органів мають місце в сфері приватних детективних (розшукових) послуг.

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. Проект Закону України «Про приватну детективну (розшукову) діяльність» від 08.02.2019р. № 10024 [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=65453
3. Про адвокатуру та адвокатську діяльність: Закон України від 05.07.2012 р. // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2013. – № 27. – Ст. 1.
4. Гончаренко І. Б. Проблемні питання законодавчих пропозицій щодо легалізації приватної детективної діяльності в Україні / І. Б. Гончаренко, Ю. О. Михайлова // Публічне право. - 2016. - № 2. - С. 196-203. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pp_2016_2_28

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ІНСТИТУТУ ПРИВАТНОЇ ДЕТЕКТИВНОЇ ТА ОХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Актуальність теми дослідження. Рівень наукових досліджень сфери правового регулювання здійснення приватних детективних та приватно-охоронних послуг досі залишається у вітчизняній науковій літературі недостатньо дослідженим щодо потреб суспільної практики.

Аналізуючи сучасний стан надання приватних детективних та охоронних послуг в Україні науковцями наголошується на тому, що де-юре приватної детективної діяльності в Україні не існує, в той час коли де-факто професійні приватні детективи проводять власні розслідування на замовлення клієнтів.

Проблемні аспекти легалізації інституту приватної детективної та охоронної діяльності досліджували такі науковці як О.О. Пунда, С.С. Юрко, О.Джужа, А. Сачаво, К.Л. Бугайчук та інші.

Діяльність сфери приватної детективної діяльності жодним чином в нашій країні не регламентована. Прийняття у першому читанні Верховною Радою України проекту Закону України «Про приватну (розшукову) діяльність» [1] був заветований Президентом України.

В свою чергу приватна охоронна діяльність в Україні на теперішній час суттєво змінилася та регулюється такими нормативно-правовими актами: Законом України «Про охоронну діяльність» [2], Законом України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» [3], Наказ МВС України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження охоронної діяльності» [4] та інше.

Останнім Законопроектом «Про приватну детективну (розшукову) діяльність» визначено, що приватна детективна діяльність – це дозволена органами Національної поліції України незалежна професійна діяльність приватних детективів або приватних детективних агентств з надання клієнтам на платній договірній основі детективних послуг з метою захисту. Однак, ст. 5 зазначеного законопроекту визначає, що особа, яка здійснює приватну детективну діяльність, може займатись цією діяльністю або як фізична особа – підприємець. Відтак, в даному проекті Закону недостатньо чітко зазначено сутність вказаної діяльності, оскільки з одного боку – це діяльність само зайнятих осіб, а з іншого – підприємницька діяльність.

Відтак, Лисеюк А.М. та Геймал М.В. пропонують викласти поняття приватної детективної діяльності таким чином: це передбачена цим Законом та дозволена органами Національної поліції України підприємницька діяльність приватних детективів або приватних детективних агентств щодо надання клієнтам на платній договірній основі детективних послуг із метою захисту їх законних прав та інтересів [5, 124].

Ст. 1 Закону України «Про охоронну діяльність» визначає, що це діяльність з надання послуг охорони власності, громадян.

На думку більшості науковців, це визначення поняття є досить спеціальним, оскільки під вказану категорію суб'єктів, які провадять охоронну діяльність можна віднести тільки тих суб'єктів, які безпосередньо створені для провадження вказаного виду діяльності. Відтак, і назва вказаного Закону також буде не коректною, більш точно можливо визначити вказаний Закон як Закон України «Про приватну охоронну діяльність» або Закон України «Про недержавну правоохоронну діяльність» [6, 50].

Сучасною формою приватної охоронної діяльності, яка регламентована національним законодавством, є договір охорони, предметом якого є забезпечення особистої безпеки або безпеки власності громадян, який закріплено у Цивільному кодексі України [7].

Що стосується вимог до кандидатів, які бажають здійснювати приватну детективну та охоронну діяльність, то тут також існують певні колізії в нормативно-правових актах, які регламентують вказані види діяльності.

Відтак, наявність спеціальної підготовки суб'єктів, які бажають здійснювати приватну детективну та охоронну діяльність повинно бути обов'язковою вимогою для зайняття відповідної посади, та викласти таким чином: «приватним детективом може бути особа, яка досягла 22 років, вільно володіє державною мовою, має вищу юридичну освіту не нижче бакалаврського рівня, пройшов відповідну спеціальну підготовку та отримав ліцензію у передбаченому чинним законодавством порядку». Вказані вимоги також можна віднести і до тих суб'єктів, які бажають здійснювати вказану діяльність [8, 58].

Приватна детективна діяльність здійснюється для розшуку, а приватна охоронна діяльність для забезпечення захисту життя та здоров'я громадян, охорони майна замовника охоронної послуги тощо.

Варто зазначити, що не всі детективні та охоронні послуги є законодавчо врегульованими в нашій державі. Тому існує необхідність у доповненні переліку послуг відносно охорони та детективної діяльності, які надаються на сьогоднішній день та їх принципів. Також, варто враховувати те, що існують різні фактори, які впливають на реалізацію послуг з детективної діяльності та охорони (об'єкт охорони, режим охорони, вид охоронної діяльності, технічні засоби, які необхідно використовувати при здійсненні вказаного виду діяльності тощо) [9, 51].

За приватними детективами слід закріпити право збирати інформацію по кримінальних, цивільних, адміністративних, господарських справах, які можуть бути використані у суді як належні по справі докази.

Дослідження організаційного забезпечення діяльності суб'єктів охоронної діяльності в Україні дає підставу констатувати, що в існуючих нормативно-правових актах, які регламентують відносини у сфері охорони також існують певні недоліки [10,107].

Для того, щоб усунути недоліки відносно суб'єктів охоронної діяльності, необхідно внести відповідні корективи до законодавчого регулювання

охоронної діяльності. Так, у нормативно-правових документах, які регламентують взаємодію суб'єктів охорони, не визначено способи отримання офіційних відомостей недержавними суб'єктами охоронної діяльності, про загальне офіційне та доступне джерело інформації про стан оперативної обстановки в певному регіоні, районі, області.

Не беручи до уваги той факт, що у законотворчій приватній детективній діяльності є недосконалість, за доволі короткий період часу у нашій країні відбулися позитивні кроки у вказаній діяльності. Отже, легалізація приватної детективної діяльності та удосконалення охоронної діяльності в Україні збільшить можливості громадян нашої держави у захисту своїх прав, інтересів та значно збільшить надходження коштів до бюджету держави за рахунок сплати податків приватних детективів та їх об'єднань.

Список використаних джерел:

1. Проект Закону України «Про приватну детективну діяльність» № 2120 від 28.12.2015 року № 3726 (автори – народні депутати М.Паламарчук, А.Кожем'якін, О.Продан, А.Тетерук) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://wl.cl/rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=3726&skl=9;
2. Про охоронну діяльність: Закон України від 22.03.2012 // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 2. – ст. 40;
3. Про ліцензування певних видів господарської діяльності : Закон України від 01 червня 2000 року № 1775-III // Відомості Верховної Ради України. - 2000. – № 36. – Ст. 299;
4. Про затвердження Ліцензійних умов провадження охоронної діяльності: Наказ МВС від 15 квітня 2013 року №365 // Відомості Верховної Ради України;
5. Лисеюк А.М., Геймал М.В. Проблеми легалізації приватної детективної діяльності в Україні та шляхи їх вирішення / А.М. Лисеюк, М.В. Геймал. – 2018. – Том 3. – Випуск 5. – С. 122-126;
6. Ярошенко Ю.О. Особливості послуг приватних охоронних структур за сучасним законодавством / Ю.О. Ярошенко // Проблеми правової реформи та розбудови громадського суспільства в Україні : матеріали Міжнар. наук. – практ. конф. (м.Харків, 1-2 листопада 2013 р.). – Х., 2013. – С.48-51;
7. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 року // Відомості Верховної Ради України. - 2003. - №40-44. - Ст.356;
8. Пунда О.О. Перспективи правового регулювання приватної охоронної діяльності / О.О. Пунда // Університетські наукові записки. – 2012. - № 3 (43). – С.55-60;
9. Хорт І.В. Організаційне забезпечення функціонування суб'єктів охоронної діяльності в Україні / І.В. Хорт // Наше право. – 2013. – №10. – С. 48-54;
10. Хорт І.В. Правове регулювання діяльності суб'єктів охоронної діяльності та шляхи його вдосконалення / І.В. Хорт // Наукові праці МАУП. – 2012. – № 3(38). – С. 105-109.

МЕХАНІЗМИ АДАПТАЦІЇ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО ПРАВОВОЇ СИСТЕМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Тези присвячені постановленню розуміння, погляду на сучасний адаптаційний процес в Україні до законодавства Європейського Союзу, визначення механізмів адаптації, що сприятимуть досягненню українським законодавством з'єднатись із правовою системою Європейського Союзу.

Перш за все, необхідно пам'ятати визначення терміну:

Acquis communautaire (acquis) — правова система Європейського Союзу (далі – ЄС), яка включає акти законодавства ЄС (але не обмежується ними), прийняті в рамках Європейського співтовариства, Спільної зовнішньої політики та політики безпеки і Співпраці у сфері юстиції та внутрішніх справ.

Концепція Acquis гарантує стабільність правової системи ЄС.

Адаптаційне планування та реалізація поставленого завдання є динамічним ітеративним процесом який має забезпечуватися стратегією адаптації, плануванням та виконанням дій на національному, субнаціональному та місцевому рівнях.

Ключову роль мають Копенгагенські критерії – це критерії вступу країн Центральної та Східної Європи до ЄС, які були прийняті у червні 1993 року на засіданні Європейської Ради в Копенгагені і підтвержені в грудні 1995 року на засіданні Європейської Ради в Мадриді.

Головні питання на сьогодні: яким чином держава забезпечує інтеграцію України? Які методи та інструменти використовуються для запуску механізму адаптації законодавства, а наслідком і суспільства, до права ЄС?

Адаптаційний процес вимагає суспільну участь та визначення відповідних шляхів до запровадження механізмів для введення їх в активну дію.

Я би хотіла виділити 2 ключові позиції:

1. Правильний, контрольований нормотворчий процес, що полягає у роботі Спеціальної Комісії Верховної Ради України для здійснення аналізу законопроектів які до неї надходять, після першого читання законопроекту забезпечити висновком про його співвідношення до законодавства ЄС та його дотичність до цінностей права ЄС. Важливим є наділити конкретний орган державної влади повноваженнями здійснювати контроль за виконанням Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Угода набула чинності у вересні 2017 року і стала найбільшим міжнародно-правовим документом за всю історію України та найбільшим міжнародним договором з третьою країною, коли-небудь укладеним із Європейським Союзом.

2. Вдосконалення правової свідомості громадян та сприяння їхнього розуміння європейських цінностей не тільки як таких, що записані під ключем рекомендаційної поведінки, а і за необхідними механізмами імплементації у всіх сферах як суспільного життя, так і на державному рівні.

Як відомо, у 2014 році з метою удосконалення роботи з імплементації Угоди Кабінетом Міністрів України було створено Урядовий офіс з питань європейської інтеграції (УОЄІ). Відповідно, на УОЄІ покладено завдання з координації діяльності органів влади та моніторингу ефективності процесу з виконання зобов'язань України положень даної Угоди.

Пропоную пригадати цілі Асоціації між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами з іншої сторони, що встановлені статтею 1 даної Угоди:

а) сприяти поступовому зближенню Сторін, ґрунтуючись на спільних цінностях і тісних привілейованих зв'язках...

На мою думку, варто зазначити Проект Twinning — проект технічної допомоги ЄС, який полягає в організації співпраці державного органу (установи) держави — члена ЄС з відповідним державним органом (установою) України — бенефіціаром проекту з метою обміну досвідом та надання допомоги в питаннях державного управління та адаптації законодавства України до законодавства ЄС.

Основними цінностями Європейського Союзу є повага до людської гідності, прав і свобод людини, демократія, рівність та верховенство права. Такі цінності об'єднують усі країни-члени - жодна країна, яка не визнає цих цінностей, не може вважатися Членом Європейського Союзу.

Основна мета Європейського Союзу - захищати ці цінності в Європі та сприяти миру та добробуту громадян. Зі свого боку, Європейський Парламент прагне забезпечити реалізацію цих цінностей у законодавстві ЄС.

Європейський Союз працює на соціальну рівність. Він розвиває соціальне забезпечення та намагається захистити найслабших. Він спрямований на попередження соціального відчуження та дискримінації.

б) Забезпечити необхідні рамки для посиленого політичного діалогу в усіх сферах, які становлять взаємний інтерес.

с) Сприяти, зберігати й зміцнювати мир та стабільність у регіональному та міжнародному вимірах відповідно до принципів Статуту ООН і Гельсінського заключного акта Наради з безпеки та співробітництва в Європі 1975 року, а також цілей Паризької хартії для нової Європи 1990 року.

д) Запровадити умови для посиленних економічних та торговельних відносин, які вестимуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС.

Найважливішим засобом створення та функціонування внутрішнього ринку ЄС, та, відповідно, зони вільної торгівлі ЄС з іншими країнами, в тому числі з Україною, є саме гармонізація законодавств держав-членів ЄС та адаптація національного законодавства до надбань Спільноти, оскільки в національному законодавстві держав-членів ЄС міститься велика кількість

відмінностей, які можуть створювати реальні перешкоди вільній торгівлі в межах ЄС.

е) Посилювати співробітництво у сфері юстиції, свободи та безпеки з метою забезпечення верховенства права та поваги до прав людини і основоположних свобод;

ф) Запровадити умови для дедалі тіснішого співробітництва в інших сферах, які становлять взаємний інтерес.

Серед допоміжних інституцій в Україні на сьогодні працюють:

- допоміжний та консультативно-дорадчий орган: Координаційна рада з адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу, яку очолює Прем'єр-міністр України.

- Комітет Верховної Ради України з питань європейської інтеграції.

- В структурі Кабінету Міністрів – Урядовий комітет з питань європейської, євроатлантичної інтеграції, міжнародного співробітництва та регіонального розвитку.

- В структурі Секретаріату Кабінету Міністрів України – Урядовий офіс координації європейської та євроатлантичної інтеграції.

- Європейська підтримка: Support Group for Ukraine, створена у квітні 2014 року рішенням Президента Європейської Комісії. Через Консультативну місію Європейського Союзу (EUAM) в Україні міжнародні експерти, що базуються в Україні, переважно з держав-членів ЄС, допомагають Україні в реформі цивільного сектору безпеки.

- Проект технічної допомоги Twinning.

Враховуючи сьогоднішнє положення України та амбітні цілі, висновком я маю зазначити, що одним із необхідних векторів для України є посилення міжнародної співпраці, приватно-державних партнерств, збалансованого фінансування та реформаційних рішень, направлених на запровадження ефективних механізмів адаптації всієї системи права України у відповідність до права ЄС, оптимізації громадянського суспільства, координація та контроль за виконанням Угоди про асоціацію між Україною, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, що має здійснюватися конкретним відповідальним органом державної влади.

Список використаних джерел:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.center.gov.ua/pro-tsentr/proekti/twinning>
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://europarlamenti.info/en/values-and-objectives/values/>
3. *Європейська інтеграція: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів та слухачів магістерської підготовки за напрямом «Державне управління» / Кол. авт.; за заг. ред. проф. І.А.Грицяка та Д. І.Дзвінчука. — ІваноФранківськ: Місто НВ, 2013.с. 452.*

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ХОЛДИНГОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ ТА ФЕДЕРАТИВНІЙ РЕСПУБЛІЦІ НІМЕЧЧИНА

Ринкова модель економіки України вимагає від суб'єктів господарювання активно діяти на ринку товарів та послуг, при цьому стимулюючи їх займати якомога вигідніше становище. З цією метою юридичні особи стараються залучати до співпраці інших юридичних осіб у такий спосіб вдаючись до певних змін у своїй діяльності. Як правило, бажання отримувати високі прибутки призводить до перетворення звичайної юридичної особи у холдингову компанію. Таким чином суб'єкти господарювання ослаблюють свою залежність від контрагентів.

В Україні основними нормативно-правовими актами, що регулюють діяльність холдингових компаній є Господарський кодекс України (далі по тексту – ГК України) та Закон України «Про холдингові компанії в Україні». Відповідно до ч. 1 ст. 1 Закону України «Про холдингові компанії в Україні» холдингова компанія – це акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств [2]. У той же час ч. 5 ст. 126 ГК України визначає холдингову компанію як публічне акціонерне товариство [1]. Таким чином, із введенням у дію Закону України «Про холдингові компанії в Україні» з'явилася одна з найголовніших проблем правового регулювання діяльності холдингової компанії – її організаційно-правова форма.

Якщо проаналізувати законодавство держав-учасниць Європейського союзу, у тому числі Федеративної Республіки Німеччини (далі по тексту – Німеччина), можна помітити відсутність законодавчого закріплення поняття «холдингова компанія», однак зазначене поняття активно використовується у юридичній та економічній науках. Це пояснюється зовсім іншим підходом до правового регулювання такого явища. У розумінні європейського та американського законодавства під холдинговою компанією розуміють головне підприємство яке здійснює управління дочірніми підприємствами шляхом участі у їх статутному капіталі. У свою чергу термін «холдинг» або «підприємства холдингового типу» застосовують для позначення групи підприємств до якого входить холдингова компанія та дочірні підприємства.

Закон України «Про холдингові компанії в Україні» як спеціальний нормативно-правовий акт дає свободу вибору виду акціонерного товариству при створенні холдингової компанії, але у той же час ГК України чітко зазначає, що холдингова компанія є виключно публічним акціонерним товариством. Така суперечність акті є підставою для відмови у реєстрації

холдингових компаній державними реєстраторами, що у свою чергу робить холдинги не привабливими для створення в Україні.

У Німеччині будь-яке об'єднання юридичних осіб розглядається як концерн. У такій правовій конструкції холдингова компанія виступає пануючим підприємством концерну, діяльність якого безпосередньо пов'язана із участю у статутному капіталі інших підприємств та договірними зобов'язаннями про фінансування і співробітництво [4]. Відповідно до Закону Німеччини про акціонерні товариства 1965 року (Deutsches Aktiengesetz) холдинги повинні створюватися у формі акціонерного товариства (Aktiengesellschaft – AG), але на території Німеччини досі зустрічаються холдинги у формі товариства з обмеженою відповідальністю (Gesellschaft mit beschränkter Haftung - GmbH), які створювалися на підставі закону про товариства з обмеженою відповідальністю 1892 року (Gesetz, betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung).

Згідно ст. 17 Закону Німеччини про акціонерні товариства 1965 року залежні підприємства які входять до структури холдингу є юридично незалежними особами при здійсненні своєї підприємницької діяльності, крім питань які вирішуються виключно засновниками та/або учасниками такої особи [5]. У ч. 1 ст. 121 ГК України також зазначено, що учасники об'єднання підприємств зберігають статус юридичної особи незалежно від організаційно-правової форми об'єднання [1].

Виділяючи головну ознаку української холдингової компанії варто зазначити її участь у статутному капіталі іншої юридичної особи. Така ж ознака притаманна і німецьким холдингам, однак будь-якій юридичній особі надано право приєднуватися до того чи іншого німецького холдингу шляхом укладення договору про підкорення (передачу прав управління) згідно якого одне підприємство підпорядковує управління своєю діяльністю іншому підприємству в якого виникає права давати обов'язкові для виконання вказівки залежному підприємству. У подальшому німецький договір про підпорядкування набув поширення у державах-учасницях Європейського Союзу та був законодавчо врегульований у сьомій директиві Європейського Союзу «Про консолідовану звітність» від 13 червня 1983 року № 83/349 [3].

Відповідно до ст. 20 Закону Німеччини про акціонерні товариства 1965 року учасники холдингу мають право мати не більше 25 % частки іншого підприємства яке не входить до складу холдингу [5]. Проте такі володільці зобов'язані негайно письмово повідомити холдингову компанію та інших юридичних осіб які перебувають у холдингу про наявність у своєму володінні таких активів. При цьому юридична особа-володілець не повинна здійснювати будь-які дії до моменту направлення письмового повідомлення.

Нажаль українське законодавство не врегульовує порядок участі дочірніх юридичної особи холдингової компанії у статутній участі та діяльності інших самостійних юридичних осіб. Тому на практиці при виникненні такої участі Антимонопольний комітет України одразу ж ініціює перевірку всієї холдингової компанії з метою перевірки законності набуття частки іншого підприємства.

Таким чином можна дійти до висновку, що чинне законодавство України у сфері регулювання діяльності холдингових компаній цілком відповідає загальним положенням законодавства Федеративної Республіки Німеччини. Проте законодавство України у достатній мірі не врегульовує автономію волі залежних підприємств у структурі холдингової компанії так, як це регулюється законодавством Німеччини. Саме тому варто усунути конкуренцію норм, що діють між загальним та спеціальним нормативно-правовим актом та почати впровадження нові положення які довели свою ефективність на практиці у Федеративній Республіці Німеччина.

Список використаних джерел:

1. *Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 18, № 19-20, № 21-22, Ст. 144.*
2. *Про холдингові компанії в Україні: Закон України від 15.03.2006 р. № 3528-IV. Відомості Верховної Ради України. 2006, № 34, Ст. 291.*
3. *Мартинюк Н.Р. Порівняльно-правова характеристика холдингів і холдингових компаній за законодавством іноземних держав. Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України. 2014. № 36. С. 142-154.*
4. *Менів Я.О. Основні дисфункції законодавства України про об'єднання підприємств холдингового типу. Теорія і практика правознавства. 2018. № 1 (13). С. 1-14 URL: <http://tlaw.nlu.edu.ua/article/view/127823/>.*
5. *Deutsches Aktiengesetz: Deutsches recht ab 06 September 1965 № BGBl. IS. 1089. URL: <https://www.gesetze-im-internet.de/aktg/> (дата звернення: 30.10.2019).*

НАКОНЕЧНА А.В.
магістрантка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ПЕТРОВА І.Л.
д.е.н., професор, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ФОРМУВАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОСТІ БРЕНДУ

Сучасні умови демонструють, що ринок насичений товарами та послугами найрізноманітніших сфер, видів та цінових категорій. Переконати та запам'ятати споживачу, що саме ваша послуга чи товар – найкращий та найсучасніший, стає все складніше. Тому, формування індивідуальності бренду, являється однією з головних складових для розвитку та конкурентоспроможності компанії на ринку. Бренд, як фактор, формує емоції про товар та допомагає споживачу ідентифікувати його серед інших.

Бренд – це загальна сукупність уявлень цільової аудиторії про продукцію, яка випускається під певною торговою маркою. Відомо те, що створення та підтримка бренду продукції є тривалим процесом, задля здійснення якого потрібно не просто виробляти товар високої якості, що буде вигідно вирізнятися з поміж товарів-конкурентів. Набагато важливішим є забезпечення стійких позитивних асоціацій у свідомості споживачів відносно того, що саме цей товар здатний найкращим чином задовольнити потреби споживачів. При цьому варто також пам'ятати і про те, що споживач ніколи заздалегідь не орієнтуватиметься на придбання неякісного товару, який підприємство намагається перетворити на бренд. Якість у свідомості споживачів безпосередньо пов'язана зі здатністю товару задовольняти їх очікування щодо власних потреб та бажань. Задоволення після купівлі та використання певної продукції є вагомим підставою для формування споживацької лояльності як до самого виробника, так і до продукції, яку він виготовляє. І навпаки, незадоволення хоча б одним з товарів, які пропонується на ринку під однією назвою, здатне опустити позиції усіх інших успішних товарів із товарного асортименту продукції, яку підприємство прагне перевести у розряд бренду. Саме тому поняття «бренд» та «якість» завжди з'являтимуться поруч.

Значною привілеєю користується реклама в інтернеті та соціальних мережах, так як одразу є можливість прочитати відгуки та зробити певні висновки.

Рекламна кампанія у соціальній мережі може бути націлена на обрану групу людей із необхідними параметрами: інтереси, вік, стать.

Основні переваги використання соціальних мереж для просування бренду:

- простота і швидкість – здійснюється за допомогою звичних інтерфейсів соціальної мережі;

- готова цільова аудиторія – не потрібно шукати користувачів в пошукових системах, велика ймовірність того, що з великої кількості зареєстрованих користувачів знайдуться ті, хто зацікавить продуктом чи послугою;

- вірусний маркетинг – користувачі діляться інформацією між собою, у зв'язку з цим при просуванні в соціальних мережах виникає ефект вірусного маркетингу, який дає чудові результати;

- дешевизна просування – є можливість безкоштовного просування, не враховуючи витрат часу та праці;

- оповіщення користувачів – легкість інформування про акції та знижки;

- можливість зворотнього зв'язку з користувачами – якщо необхідно у короткі терміни дізнатися ставлення до продукту чи послуги [3].

У кожній великій організації повинен бути Брендбук, в якому буде описано концепцію бренду, буде визначено логотип, девіз, корпоративні атрибути, а також цільову аудиторію. В Брендбуці потрібно описувати індивідуальність, ціннісні елементи компанії. Це створюється для того щоб у споживача було уявлення про компанію та про сам вироблений продукт компанії.

Список використаних джерел:

1. Летуновська Н. Є. Брендінг як інструмент підвищення конкурентоспроможної продукції \ Н. Є. Летуновська, А. В. Власенко // *Маркетинг і менеджмент в системі національних і світових економічних інтересів: матеріали II Міжнародної науково-практичної Інтернет – конференції (20 січня 2017 року) – Кривий Ріг : ДонНУЕТ ім. Туган- Барановського, 2017, - С. 72-75*

2. Рюмин М. Ю. 13 принципів брендінга / М.Ю. Рюмин. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://psycho.ru/library/680>. Дата звернення: 10.03.2019.

3. Стратегія підприємства: організацій до впливу світових економічних процесів : монографія / [Наливайко А. П., Решетняк Т. І., Євдокимова Н. М. та ін. ; за ред. д-р екон. наук, проф. А. П. Наливайка]. — К. : КНЕУ, 2013. — 454 [2] с.

4. Просування в соціальних мережах - майбутнє рекламних технологій [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://spinup.su/uk/statt/prosuvannia-v-sotsialnyh-merezhah- --majbutnie-reklamnyh-tehnologij>.

ОСТРОЛУЦЬКИЙ М.В.
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ГІЖЕВСЬКИЙ В.К.
к.ю.н., професор, проректор,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

СПАДКОВИЙ ДОГОВІР : ОСНОВИ ТЕОРІЇ

Спадковий договір, будучи донедавна невідомим нашому законодавцеві, є визнаним інститутом у деяких європейських країнах. Найбільше визнання і найбільш детальну розробку цей інститут отримав у Німеччині. Крім того, норми про спадкові договори містяться у цивільному законодавстві Швейцарії, а у Франції укласти спадкові договори дозволяється винятково між подружжям. При цьому згідно з цивільним кодексом Франції предметом спадкового договору подружжя може бути як право власності, якщо вони не мають дітей, так і право користування, поєднане з правом отримувати доходи від майна, якщо залишилися діти та (або) інші низхідні [9, с. 453].

Відповідно до статті 41 Конституції України кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності [1, ст.41]. Конституція України передбачає можливість кожній особі розпоряджатися своїм майном на випадок смерті. Це право відображено і в Цивільному кодексі України, який передбачає можливість фізичної особи розпорядитися своїм майном на випадок смерті шляхом укладення спадкового договору [6].

За спадковим договором одна сторона (набувач) зобов'язується виконувати розпорядження другої сторони (відчужувача) і в разі його смерті набуває право власності на майно відчужувача [2, ст. 1302].

Отже, спадковий договір — це відмінний від заповіту спосіб розпорядження з боку власника — фізичної особи своїм майном на випадок своєї смерті. Укладення спадкового договору стосовно однієї частини майна власника не перешкоджає складенню заповіту стосовно іншої його частини або спадкуванню цієї частини за законом.

Варто відзначити, що спадковий договір скасовує раніше складений заповіт стосовно того самого майна, оскільки в ньому спадкодавець у тій самій формі, яка встановлена для заповіту, здійснив нове волевиявлення. Заповіт, складений після укладення спадкового договору, стосовно того самого майна, яке є предметом спадкового договору, визнається нікчемним, оскільки він порушує права особи, що є контрагентом спадкодавця за спадковим договором [4].

Відчужувачем у спадковому договорі може бути подружжя, один із подружжя або інша особа. Набувачем у спадковому договорі може бути фізична або юридична особа [2, ст. 1303].

Відчужувачем та набувачем за спадковим договором може бути як повністю дієздатна особа, так і особи, зазначені у статтях 32, 36 ЦК України, тобто фізичні особи з неповною цивільною дієздатністю у віці від чотирнадцяти до вісімнадцяти років, або особи, цивільну дієздатність яких обмежено [3].

Виділяють такі ознаки спадкового договору:

1. наявність домовленості сторін про особливий порядок визначення долі майна після смерті його власника;
2. спеціальний суб'єктний склад такої домовленості;
3. виникнення на підставі спадкового договору сукупності зобов'язальних та речових відносин (зобов'язальних – до смерті відчужувача, речових – після його смерті);
4. виникнення права власності на майно відчужувача на підставі складної юридичної сукупності: укладення договору, виконання набувачем дій відповідно до розпоряджень відчужувача, смерті відчужувача;
5. поетапне виникнення прав та обов'язків у його сторін (у набувача виникає обов'язок виконувати розпорядження відчужувача вже після укладення договору, а права власника на майно відчужувача – лише після смерті останнього) [9].

Спадковий договір укладається у письмовій формі і підлягає нотаріальному посвідченню, а також державній реєстрації у Спадковому реєстрі в порядку, затвердженому Кабінетом Міністрів України [2, ст. 1304]. Нотаріус вимагає надання документів, що підтверджують право власності на нерухоме майно в осіб, які його відчужують [5].

На майно, що є предметом спадкового договору, нотаріус накладає заборону відчуження у встановленому порядку, про що робить запис у всіх примірниках договору. У разі смерті відчужувача нотаріус знімає заборону відчуження майна [9].

Спадковим договором може бути встановлено, що в разі смерті одного з подружжя спадщина переходить до другого, а в разі смерті другого з подружжя його майно переходить до набувача за договором [2, ст. 1306].

Дії, виконання яких доручається відчужувачем набувачеві, повинні бути правомірними, не можуть обмежувати цивільну правоздатність набувача і не повинні суперечити моральним засадам суспільства [7].

Спадковий договір є одностороннім, відплатним, консенсуальним. Консенсуальний характер спадкового договору виражається в тому, що договір вважається укладеним, коли сторони в належній формі досягли згоди з усіх істотних умов договору. Хоча окремі автори вважають, що спадковий договір є реальним, або як реальним, так і консенсуальним. Спадковий договір є відплатним, оскільки опосередковує перехід права власності від відчужувача до набувача. Односторонній характер спадкового договору виражається в тому, що обов'язки за цим договором має лише одна сторона - набувач. Відчужувач не має обов'язків щодо набувача, оскільки перехід права власності на його майно до набувача здійснюється після смерті відчужувача [3].

Варто наголосити, що спадковий договір має певні схожі риси з договором довічного утримання (догляду). Проте, суттєвою відмінністю між цими договорами є те, що на відміну від договору довічного утримання (догляду) при укладенні спадкового договору право власності на майно, що є його предметом, переходить до набувача лише після смерті відчужувача [6]. За договором довічного утримання відчужувач, передаючи у власність житловий будинок, квартиру або інше майно, насамперед має на меті отримання матеріального забезпечення, догляду, послуг, яких він потребує. Набувач же завдяки даному договору набуває право власності на майно. ЦК цей договір віднесено до договорів, за якими переходить право власності на майно [8].

Спадковий договір може бути розірвано судом на вимогу відчужувача у разі невиконання набувачем його розпоряджень. Спадковий договір може бути розірвано судом на вимогу набувача у разі неможливості виконання ним розпоряджень відчужувача [2, ст. 1308].

Ініціювати розірвання спадкового договору в суді можуть лише відчужувач або набувач. Інші особи, зокрема спадкоємці відчужувача, не можуть пред'являти вимоги про розірвання спадкового договору [3].

Найпоширенішою підставою припинення спадкового договору є його виконання. Зобов'язання припиняється також ліквідацією юридичної особи, яка є набувачем, крім випадків, передбачених законом [9].

У разі смерті набувача спадковий договір вважається припиненим. У цьому випадку спадкоємці набувача мають право вимагати від відчужувача відшкодування витрат, яких вони зазнали при виконанні спадкового договору в тій частині зобов'язань, які були виконані набувачем до його смерті [3].

Таким чином, можна зробити висновки, що спадковий договір – інститут, запроваджений народами германського походження в епоху феодалізму, який з'явився у спадковому праві України з прийняттям 16.01.2003 нового Цивільного кодексу України.

Спадковий договір має подвійну правову природу: він одночасно є і розпорядженням на випадок смерті, і договором, змістом якого обумовлюються його істотні умови.

Предметом спадкового договору може бути річ, яка визначена індивідуальними ознаками і належить відчужувачеві на праві власності.

Під поняттям «майно відчужувача», яке виступає предметом спадкового договору, слід розуміти будь-яке рухоме і нерухоме майно, за винятком того, що виключене з цивільного обігу.

Істотними умовами спадкового договору є умови про майно, яке після смерті відчужувача перейде у власність набувача, якщо останній виконає розпорядження другої сторони.

Список використаних джерел

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної ради України 28 червня 1996 року. – 80 с.
2. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 40-44.

3. Кухарєв О. Є. Спадкове право України: Навч. посібник / О. Є. Кухарєв. – К. : Алерта, 2013. – 328 с.
4. Науково-практичний коментар до цивільного законодавства України. У 4 т. Т. 2. / А. Г. Ярема, В. Я. Карабань, В. В. Кривенко, В. Г. Ротань. – К. : А.С.К. ; Севастополь : Ін –т юрид. досліджень, 2004. – 864 с.
5. Нотаріат в Україні : підручник / В. В. Комаров, В. В. Баранкова. – Х. : Право, 2011. – 384 с.
6. Спадкове право: навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / кол. авт. ; кер.авт.кол, канд. юрид. наук, доц. НестерцоваСобакарь О.В. – Дніпро : Дніпроп. держ. ун-т внутр.справ.2017. – 164 с.
7. Цивільне право України. Особлива частина / за ред.: О. В. Дзера, Н. С. Кузнецова, Р. А. Майданик. – К. : Юрінком Інтер, 2010. – 1176 с.
8. Цивільне право України Підручник: У 2 т. / Борисова В. І. (кер. Ц58 авт. кол.), Баранова Л. М., Жилінкова І. В. та ін.; За заг. ред. В. І. Борисової, І. В. Спасибо-Фатєєвої, В. Л. Яроцького. -К.: Юрінком Інтер, 2014. - Т. 2.- 816 с.
9. Цивільне право України: навчальний посібник / кол. авторів; за ред. Г.Б. Яновицької, В.О. Кучера. – Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2011. – 468 с.

ЗАХИСТ ПРАВ ЖІНОК ЧЕРЕЗ ГРОМАДСЬКІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Захист прав жінок в Україні стає все більш актуальною та дещо хвилюючою темою. Актуальність цієї теми полягає в тому, що все більше жінок перестає бути заручником соціальних стереотипних шаблонів самоідентифікації себе, як свого роду, ланку суспільства.

Стереотипна жінка у сучасному українському розумінні, зазвичай, являє собою набір якостей, котрі склалися виключно з джерел природного права, звісно як і у фактично всіх частинах світу. Це явище являє собою набір материнських якостей, котрі переросли в певні культурні особливості, які були поширені по всій планеті. Загалом на зріст як і на падіння хвиль самосвідомості у давні часи беззаперечно мали впливи релігійні культури. В одних жінки були на одному соціальному рівні з чоловіками-інші мали, зазвичай, патріархальні відносини. Звісно культури, різноманітні релігійні концепти змінювалися, проте на заміну одних завжди приходили інші (що ми насправді можемо спостерігати навіть протягом нашої епохи, протягом сучасних реалій) та будуючись на основах перших перероджувалися у громадські організації, зазвичай з чіткими засади функціонування і взаємодії суспільства. Ці моделі соціальної взаємодії серед громадян досягли апогею відносно недавно по міркам хронології нашого виду, проте ці перші кроки до демократичного суспільства, з чітко вираженими правами та свободами громадян дали початок тим відносинам, що ми можемо дозволити собі зараз.

Звісно різноманітність культур, релігійних поглядів та місцевих традицій можна вважати прямо таки перешкодою до розповсюдження морально-етичних принципів того, що ми маємо за звичку називати «сучасним суспільством», проте без загальних зусиль, без масового усвідомлення людей важливості концепції соціальної та гендерної рівності люди не зможуть досягти певних, часто омріяних та дещо сюрреалістичних, порогів своїх потреб та що більш важливе-бажань.

На думку автора серед населення країн де на даний момент спостерігається «вибух» самоідентифікації, наприклад США, Великобританія, Німеччина, немає дійсно дієвих організацій діяльність яких спрямована на звернення уваги щодо притиснення прав жінок у певних соціальних аспектах, наприклад в тому, як було зазначено раніше в даній статті на фоні релігійних інститутів. Вся причина в занадто фанатичному відношенні до цієї справи певних псевдо-діячів різноманітних організацій та рухів, які мають на меті лише комерційне використання як певний бренд певні феміністичні позиції. Це приводить до падіння інтересу громадян до дійсно існуючих та повсякденних ситуацій з притиснення жінок. Найкращий приклад подібних речей-кіноіндустрія, телебачення та різноманітний контент близький до вже названого.

Можливо якщо заснувати виключно добровольчу організацію, діяльність якою буде спрямована на різноманітну підтримку жінок в будь яких соціальних аспектах суспільство зможе дійсно стати кращим та громадяни нарешті зможуть жити без тиску на себе зі сторони соціальних шаблонів та норм, яким місце в минулому, все дуже давно.

Проте без дійсної праці над нашою самосвідомістю та менталітетом, найкраще на що може сподіватись українське суспільство-ілюзія кращого життя.

Право – велика сила. Але чому відшліфоване філософами та практиками, втілившись у майже досконалу форму міжнародних договорів воно... все ще недостатньо захищає жінок? Чому майже 40% вбивств жінок здійснюються їх інтимними партнерами-чоловіками? Чому за даними ООН «немає жодного регіону, країни чи культури, в якій би жінки не зазнавали насильства»?

Список використаних джерел:

1. Зайцева О. Д. Захист прав жінок: чому міжнародні конвенції погано працюють. 2017. <https://genderindetail.org.ua/season-topic/genderne-nasilstvo/zahist-prav-zhinok-chomu-mizhнародni-konventsii-pogano-pratsyuyut-134063.html>

МІЖНАРОДНИЙ ТЕРОРИЗМ ЯК ЗАГРОЗА БЕЗПЕЦІ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

Все частіше у стрічці новин зустрічаються заголовки про вчинення чергового терористичного акту. Більше того сучасний світ червоною ниткою протканий темою міжнародного тероризму. Щороку на екранах телевізорів поряд із новинами ми споглядаємо і художні фільми, у яких висвітлюється загроза тероризму, яка нависла над сучасним світом. Тому варто розуміти цю проблему та знати як їй протистояти.

У зв'язку з активізацією міжнародного тероризму, все більше науковців у своїх працях висвітлюють проблематику цього питання, а саме: В. Ф. Антипенко, Ю. М. Антонян, В. К. Грищук, В. П. Журавльов, В. М. Дрьомін, Н. А. Зелінська, В. П. Ємельянов, В. В. Коваленко, В. А. Канарев, С. В. Лазебник.

Терористична діяльність стає добре організованою (спланованою, належно матеріально забезпеченою тощо). Підготувати та вчинити терористичний акт без придбання зброї, вибухівки чи інших знарядь фактично неможливо. А тіньовий ринок таких предметів контролюється тією самою організованою злочинністю. Відтак організовані засади проглядаються не тільки у тероризмі, а й у низці пов'язаних із ним злочинів.

Розпочати розбір питання варто із офіційного визначення поняття тероризму, яке зазначено у Законі України «Про боротьбу з тероризмом»: «Міжнародний тероризм – здійснювані у світовому чи регіональному масштабі терористичними організаціями, угрупованнями, у тому числі за підтримки державних органів окремих держав, з метою досягнення певних цілей суспільно небезпечні насильницькі діяння, пов'язані з викраденням, захопленням, вбивством ні в чому не винних людей чи загрозою їх життю і здоров'ю, зруйнуванням чи загрозою зруйнування важливих народногосподарських об'єктів, систем життєзабезпечення, комунікацій, застосуванням чи загрозою застосування ядерної, хімічної, біологічної та іншої зброї масового ураження» [1].

Поруч із «тероризмом» у свідомості громадян одразу виникає й інше поняття – «терор». Слово «терор» латинського походження (terror) і у буквальному розумінні означає страх, жах. Словник сучасної української мови подає таке тлумачення поняття «терор»: 1) найгостріша форма боротьби проти політичних і класових супротивників із застосуванням насильства аж до фізичного знищення; 2) надмірна жорстокість стосовно будь-кого; залякування [2]. У тлумачному словнику С. Ожегова і Н. Шведової пропонується таке тлумачення: «Терор» – фізичне насилля, аж до самого знищення, стосовно політичних противників, а тероризм – це практика терору [3]. Хоча поняття «терор» і «тероризм» стали активно згадуватися більше як два століття тому,

однак ці явища існували дуже давно. Насиллям супроводжувалися більшість відомих подій, зафіксованих в історії людства, зокрема, у таких формах, які сьогодні цілком можна охарактеризувати як терор і тероризм [4].

Загалом підходи щодо співвідношення понять “терор” і “тероризм” можна поділити на дві групи. Перша – ототожнення цих понять, вживання їх, як синонімів. Друга – їх розмежування. А тут починається новий калейдоскоп підходів. Окремі автори, які вбачають відмінність між терором і тероризмом, розрізняють їх за різними критеріями, наприклад, що терор – це відкриті, демонстративні дії, а тероризм реалізується у конспіративних, нелегальних діях [5]; інші вважають, що терор є насиллям і залякуванням, яке об’єктивно використовується сильнішим стосовно слабшого, а тероризм – це насилля і залякування, яке використовується слабшим стосовно сильнішого.

В. П. Ємельянов, відмежовуючи тероризм від терору, вказує, що вони відрізняються так: “По-перше, тероризм – це одноразово здійснюваний акт або серія подібних актів, тоді як терор має тотальний, масовий, безперервний характер. По-друге, суб’єкти тероризму, на відміну від суб’єктів терору, не те що безмежної, а взагалі жодної офіційно встановленої (виборним шляхом, внаслідок військової інтервенції тощо) влади над соціальним контингентом тієї місцевості, де розгортаються їхні дії, не мають. По-третє, суб’єктами терору виступають суспільно-політичні структури, а суб’єктами тероризму – фізичні осудні особи, які досягли віку кримінальної відповідальності. По-четверте, якщо терор – соціально-політичний фактор дійсності, то тероризм – явище кримінально-правової властивості, і насильство при тероризмі має не загальне, а локальне застосування” [6].

Аналізуючи вище наведені тлумачення, я схильний сформулювати власне визначення поняття «Міжнародний тероризм».

Міжнародний тероризм – діяльність (терористичних) організацій, які фінансуються органами окремих держав, політичними силами, радикальними організаціями, спрямована на досягнення політичних цілей шляхом залякування та сіяння хаосу серед суспільства, що несе за собою дестабілізацію, як в середині держави так і у міжнародних відносинах.

Суть тероризму завжди зводиться до жорстоких антигуманних насильницьких дій, що вчиняються злочинцями для масового залякування та пригнічення волі тих, хто здатен протистояти насильству.

Визнання тероризму проблемою світового масштабу засвідчує і прийняття багатьох нормативних актів на міжнародному рівні. Власне у цих нормативних актах варто шукати основу сучасного розуміння тероризму. Центром розробки міжнародно-правових документів з боротьби з тероризмом є Організація Об’єднаних Націй. У її межах підготовлено й прийнято низку міжнародних договорів загального характеру, спрямованих на спонукання країн учасниць до боротьби з тероризмом, а саме:

– Конвенція про запобігання і покарання злочинів проти осіб, які користуються міжнародним захистом, зокрема, дипломатичних агентів, від 14 грудня 1973 р.;

– Міжнародна конвенція про боротьбу із захопленням заручників, від 17 грудня 1979 р.;

– Міжнародна конвенція про боротьбу з вербуванням, використанням, фінансуванням і навчанням найманців, від 4 грудня 1989 р.;

– Конвенція про безпеку персоналу Організації Об'єднаних Націй та пов'язаного з нею персоналу, від 9 грудня 1994 р.;

Також до боротьби з тероризмом стосується і Конвенція ООН проти транснаціональної організованої злочинності, від 18 грудня 2000 р. Для перекриття світових фінансових потоків, спрямованих на підтримку терористів, прийнята Міжнародна конвенція про боротьбу з фінансуванням тероризму, від 9 грудня 1999 р. Крім універсальних міжнародних договорів, спрямованих проти тероризму загалом, діє багато угод, завдання яких полягає в тому, щоб створити міжнародно-правову базу для боротьби з тероризмом на окремих напрямках або в окремих територіальних просторах, де здійснюється діяльність держав. Зокрема, міжнародно-правовою основою співробітництва держав у боротьбі із тероризмом на повітряному транспорті, оскільки багато терористичних актів здійснюються на повітряних суднах або з їх використанням, як це було 11 вересня 2001 р. у США.

Варто зазначити, що ці правові універсальні документи у своїй сукупності становлять те, що прийнято називати універсальним правовим режимом боротьби з тероризмом. Водночас міжнародне співтовариство так і не спромоглося виробити загальноприйнятого поняття тероризму, хоча перші спроби визначення цього поняття і прийняття міжнародного договору з боротьби з тероризмом на міжнародному рівні були прийняті ще у 30-х роках ХХ ст. у рамках Ліги Націй.

Тероризм завжди полягає у застосуванні фізичного або психічного насильства. У цьому аспекті може бути використана позиція проф. О. М. Гуміна, який пропонує розмежувати кримінально-правове та кримінологічне поняття насильства. Під насильством у кримінально-правовому значенні він пропонує розуміти умисний, суспільно небезпечний, кримінально-протиправний вплив на тіло або психіку іншої особи (осіб). Формою кримінального насильства є умисний злочин, який містить ознаки такого насильства або у диспозиції кримінально-правової норми, або у фактичній характеристиці вчиненого діяння, або у якому насильство виступає як спосіб досягнення мети. Виокремлено специфічні ознаки кримінально-правового та кримінологічного поняття насильства. Кримінологічне поняття насильства включає, окрім насильства у кримінально-правовому розумінні, також внутрішні прояви насильницької поведінки особи. Це поняття потрібно трактувати ширше, ніж кримінально-правове, оскільки кримінологія має свій специфічний предмет, вивчає закономірність злочинності у всіх її проявах, детермінації і причинності: кримінологічне поняття насильства включає не тільки його кримінальні й передкримінальні прояви (адміністративно-карані або такі, що ще не оцінюються як аморальні тощо) щодо інших людей, а також розширює коло можливих об'єктів насильницького впливу [7].

Тероризм, як явище реальної дійсності, досліджується у різних аспектах – релігійному, філософському, політичному, психологічному, правовому тощо, і кожен дослідник розглядає це явище під певним кутом зору, надаючи поняттю особистої інтерпретації. Те, що цю проблему вивчали не тільки юристи, призвело до того, що у науковій літературі запанувало не правове, а буденне розуміння цього явища. На жаль, таке розуміння інколи поширювалося і на міжнародні документи, не говорячи про літературні джерела, у яких, нехтуючи правовими межами, тероризмом вважають і бандитизм, і вбивства на замовлення, і політичні вбивства тощо, що тільки можна пов'язати з насильством. Характеризуючи напрями сучасних досліджень із проблем боротьби з тероризмом в Україні, можемо констатувати, що вони мають чітко виражену спрямованість, адже аналізують переважно кримінально-правові та кримінологічні питання протидії тероризму. Основні питання, які вивчалися, це: поняття тероризму, його різновиди, відмежування від суміжних понять, кримінально-правова характеристика. Меншою мірою з'ясовані питання детермінантів терористичної діяльності, і, очевидно, не отримали оцінку сучасні події терористичного характеру в Україні. На сьогодні поняття міжнародного тероризму в свідомості суспільства досить розмите і подекуди гіпертрофоване, що спонукає інші проблеми пов'язані із расовими чи міжнаціональними конфліктами. Проте варто завжди пам'ятати одне, міжнародний тероризм – це інструмент політичного впливу, який діє через свідомість людей.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про боротьбу з тероризмом» від 04.11.2018 // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 25, ст.180
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / укл. і гол. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь: Перун, 2005. – 1728 с.
3. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www. classes. Ru](http://www.classes.Ru)
4. Словник української мови: в 11 т. / за ред. І. К. Білодіда; Академія наук Української РСР, Інститут мовознавства ім. О. О. Потебні. – К.: Наук. думка, 1970–1980. – Т. 10: Т–Ф. – 1979. – 658 с.
5. Задорожнюк И. Е. Выступление на “круглом столе” журнала “Государство и право”: “Терроризм: психологические корни и правовые оценки” / И. Е. Задорожнюк // Государство и право. – 1995. – № 4. – С. 20–24.
6. Ємельянов В. П. Проблеми застосування антитерористичного законодавства України і шляхи його вдосконалення / В. П. Ємельянов // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2007. – Вип. 15. – С. 95–104.
7. Гумін О. М. Кримінальна насильницька поведінка особи: теоретико-прикладні аспекти: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук: спец. 12.00.08 “кримінальне право і кримінологія; кримінально-виконавче право” / О. М. Гумін; Львів. держ. ун-т внутр. справ. – Л., 2011. – 36 с.

*САМІЙЛЕНКО В.
студент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
МАРУХОВСЬКА-КАРТУНОВА О.О.
к.філос.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

СПОСОБИ УРЕГУЛЮВАННЯ ВІЙСЬКОВОГО КОНФЛІКТУ НА СХОДІ УКРАЇНИ

Запорука розвитку держав та прогресу в цілому, це мирне небо над головою, але ось вже як 5 років, Україна втягнута в збройний конфлікт проти східного агресора – Російської Федерації, війну, яку на превеликій жаль, ми називаємо гібридною.

На сьогоднішній день, вся світова спільнота об'єдналася в підтримку українському народові, тому що кожного дня помирають люди, тому що за 5 років війни, держава зазнала величезних збитків фінансово-матеріального плану, і безкінечних жертв серед населення.

Світ бачив багато війн, тисячі конфліктів, але в ХХ столітті це безумство досягло своєрідного апогею, у війнах гинули мільйони людей. Тільки Друга Світова війна, забрала по меншій мірі 50 мільйонів життів. Саме тому світова спільнота зрозуміла, що так далі йти не може.

Тому в 60-х роках ХІХ та 60-х роках ХХ століття були скликані та ухвалені Женевська та Гаагська конвенції. Ці нормативно-правові документи, які створюють певне міжнародне гуманітарне право – сукупність міжнародно-правових норм і принципів, які регулюють захист жертв війни, а також обмежують методи і засоби ведення війни. Відповідно за їх порушення передбачене певна відповідальність. Відтак, Женевська конвенція – це міжнародний договір, який закріплює у міжнародному праві норми щодо гуманного ставлення під час війни. Першу конвенцію було підписано у 1864 році. На сьогодні договір складається з чотирьох угод та трьох додаткових протоколів.

Основний документ, який нас цікавить, це Женевські конвенції 1949 року про захист жертв війни, в який входять: 1) Женевська конвенція (I) про поліпшення долі поранених та хворих в регулярних арміях. 2). Женевська конвенція (II) про поліпшення долі поранених, хворих і осіб, потерпілих корабельну аварію, зі складу озброєних сил на морі. 3) Женевська конвенція (III) про поводження з військовополоненими. 4). Женевська конвенція (IV) про захист цивільного населення під час війни.

Посилаючись на ці документи, Україна, за допомогою світової спільноти, може притягнути агресора до відповідальності. Адже вже існують факти порушення Російською Федерацією Женевської конвенції. Доведено, що порушені норми поводження з військовополоненими та надмірна агресія то жорстокість до цивільного населення.

Гаагська конвенція – це низка договорів міжнародного права, підписаних у місті Гаага (Нідерланди):

• Гаазькі конвенції та декларації 1899 р. і 1907 р. – це міжнародні конвенції, де відповідно були прийняті міжнародні договори про закони та звичаї війни, й включені до комплексу норм міжнародного гуманітарного права.

• Гаазька конвенція про захист культурних цінностей у випадку збройного конфлікту від 1954 року.

Відповідно цих нормативних документів, Російську Федерацію також можна притягнути до відповідальності, адже є факти про порушення даних конвенцій. Було зафіксовано, що агресор використовує заборонені конвенцією засоби війни, а саме – касетні боєприпаси.

Також варто зазначити, що Україна вже намагалася урегулювати конфлікт та принести мир на землі Донбасу. Мова йде про Мінський протокол – угода про тимчасове перемир'я у війні на Сході України, досягнута на переговорах у Мінську 5 вересня 2014 р.

Робота контактної групи у Мінську була продовжена, і сторони підписали наступний меморандум у ніч проти 20 вересня 2014 р., коли представниками України, а також невизнаних терористичних груп ДНР і ЛНР за посередництва представника Росії був укладений меморандум, який передбачає на виконання п. 1 Протоколу, крім інших заходів, покликаних закріпити домовленості про двостороннє припинення застосування зброї. Проте, бойовики та російські війська продовжували щоденні обстріли позицій українських військових на різних ділянках фронту.

На сьогоднішній день існує 3 основні способи урегулювання військового конфлікту на Сході України. Радикальні рішення, де Україна віддає Російській Федерації територію збройного конфлікту, та інша крайність, силове вирішення цього питання. В такому випадку, Україні потрібно буде ввести військове положення по всій країні та фактично оголосити війну агресору, адже дотепер Україна вела виключно оборону своїх територій та суверенітету.

28 січня 2016 р. в ОБСЄ розробили новий план з врегулювання конфлікту на Донбасі. Існує новий план мирного врегулювання конфлікту в Донбасі за участю ООН, який повинен замінити Мінські домовленості. Його мають затвердити країни «нормандської четвірки». Про це заявив в інтерв'ю австрійській газеті *Kleine Zeitung* спецпредставник ОБСЄ в тристоронній контактній групі з врегулювання ситуації на сході України Мартін Сайдік. За цим планом пропонується залучення ООН та створення на Донбасі агентства, яке б співпрацювало б зі спільним керівництвом ООН та ОБСЄ, але не були б під його контролем. Новий мирний план пропонує новий підхід, згідно з яким представники «нормандського формату», глави держав і урядів Росії, України, Франції та Німеччини повинні підписати новий документ.

У вересні 2019 р. на рівні радників «нормандської четвірки» погодили так звану «формулу Штайнмаєра», яка передбачає наступний шлях врегулювання військового конфлікту на Донбасі через надання тимчасового особливого статусу окремим територіям Донбасу. Крім того, після проведення на непідконтрольних Україні територіях виборів, легітимність яких мають підтвердити спостерігачі ОБСЄ, заплановано закріплення постійного

особливого статусу цих територій. Також ними було досягнуто певні домовленості про початок процесу розведення військ у Петрівському та Золотому.

Підбиваючи підсумки, можна сказати, що для того, щоб завершити гібридну війну на Сході України, мало лишень волі дипломатів. Війна – це справа кожного свідомого громадянина. Щоб подолати зовнішній конфлікт, насамперед потрібно згладити та розрішити всі внутрішні конфлікти. Адже саме внутрішні проблеми стали первопричиною до такого сценарію розвитку подій. Також варто зазначити, що критично важливо виграти інформаційну війну. Адже сьогодні ллється купа брехливої пропаганди, як зі сторони агресора, так і від деяких сумнівних джерел всередині держави.

Список використаних джерел:

1. В ОБСЄ розробили новий план з врегулювання конфлікту на Донбасі: URL: <https://www.unn.com.ua/ru/news/1776454-v-obsye-rozrobili-noviy-plan-iz-vregulyuvannya-konfliktu-na-donbasi>.
2. Verkhovna Rada of Ukraine: Женевська конвенція про поводження з військовополоненими: URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_153
3. Формула Штайнмаєра: про що домовились у Мінську. Реакція. Сайт Української правди URL: <https://www.pravda.com.ua/articles/2019/10/1/7227845/>

ПРАКТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СУДУ З ПРАВ ЛЮДИНИ У СПРАВАХ, ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ ЗАХИСТОМ ПРАВ І СВОБОД ДИТИНИ

17 липня 1997 р. Верховна Рада України прийняла Конвенцію про захист прав людини та основних свобод 1950 р., яка надала кожній фізичній та юридичній особі України право звернутися до Європейського суду з прав людини з метою захисту їх права, свободи та інтереси після використання всіх засобів захисту відповідно до законодавства України. Таким чином, для фізичних та юридичних осіб України створено додаткові гарантії основних прав та свобод.

Як зазначає С. І. Клім, «... аналіз Європейської конвенції свідчить про дихотомію права на публічне (процесуальне) та приватне (матеріальне, зокрема сімейне) при розгляді питань, що стосуються малолітніх або неповнолітніх» [1, С. 204].

Відповідно до практики Європейського суду з прав людини (далі - ЄСПЛ), гарантії ст. 8 Конвенції щодо «сімейного життя» на захист прав дитини поширюються на: - встановлення батьківства (рішення «Расмусен проти Данії» від 28 листопада 1984 р., № 87, п. 33 [2]; та «Кіган проти Ірландії» від 26 травня 1994 року, Серія А, № 290, п.45) [3]; - позбавлення батьківських прав (рішення у справі «Хант проти України» від 07 грудня 2006 року, заява № 31111/04) [4]; - відібрання дитини без позбавлення батьківських прав (рішення у справі «Савини проти України» від 18 грудня 2008 р., заява № 39948/06) [5] та ін. [6, С. 64-65].

Європейська Конвенція про права людини (далі ЄКПЛ) проголосила принцип верховенства права та обов'язок договірних сторін поважати права людини [7]. Текст ЄКПЛ практично не містить жодних правил щодо захисту прав дітей (за винятком, наприклад, положень про особливий статус неповнолітніх у статтях 5-6), проте більшість прав, які вона надає, є такими, що вони можуть бути використані будь-якою людиною, незалежно від віку та інших характеристик. У зв'язку з цим, ЄСПЛ, розглядаючи справи у випадках порушення прав дітей, посилається на норми Європейської конвенції з прав людини як базовий документ. Під час розгляду практики ЄСПЛ було виявлено декілька типових ситуацій, коли заявники не отримали належного правового захисту у своїй власній країні.

Європейський суд неодноразово зазначав, що ст. 8 Конвенції передбачає право батьків вживати заходів для возз'єднання з дитиною, а також обов'язок національних органів вжити таких заходів. Це стосується не лише справ, пов'язаних із обов'язковим призначенням державної опіки та прийняттям заходів догляду, а й випадків, коли існують спори між батьками та/або іншими

членами сім'ї дитини стосовно питання про спілкування та проживання дитини (рішення у справі «Хокканен проти Фінляндії» від 23 вересня 1994 року).

З огляду на широко обговорювані аспекти надмірної ролі опіки та піклування у державах Скандинавії, ЄСПЛ сформулював правові позиції у рішенні по справі «Олссон проти Швеції» [8], в якому троє неповнолітніх заявників були вилучені з сім'ї під державну опіку на тій підставі, що розвиток дітей під загрозою, оскільки вони живуть в несприятливій обстановці, їх батьки не здатні задовольнити потреби дітей, а саме у догляді, вихованні та захисті. Суд визнав порушення ст. 8 Конвенції не у зв'язку з рішенням про піклування над дітьми, а у зв'язку з методами, якими воно виконувалося (розлучення дітей як з батьками, так і між собою, обмеження доступу батьків до спілкування з дітьми).

Деякі рішення ЄСПЛ стосуються встановлення батьківства та захисту інтересів позашлюбних дітей. Наприклад, у рішенні від 7 травня 2009 року «Калачова проти Росії» [9] заявниця оскаржила відмову російських суддів на встановлення факту походження її позашлюбної дитини від біологічного батька на основі експертизи ДНК. ЄСПЛ зазначив, що на сьогоднішній день аналіз ДНК є єдиним науковим методом для точного визначення батьківства дитини, і його доказове значення суттєво перевищує будь-які інші докази, надані сторонами для підтвердження або спростування їх близьких відносин.

В практиці ЄСПЛ виникла низка судових рішень, які зачіпають питання надання притулку дітям та їхнім батькам. Наприклад, у справі «Мухаджиева та інших проти Бельгії» одна із заявників, чеченка, яка покинула Грозний, та четверо її малолітніх дітей прибули до Бельгії у 2006 році, де вони просили притулку. Виявилось, що вона в'їхала на територію Європейського Союзу через Польщу, у зв'язку з чим їй та її дітям було запропоновано залишити Бельгію. Заявники місяць перебували під вартою в Бельгії. «Лікарі без кордонів», які обстежили дітей заявниці, виявили, що у них були симптоми психологічної травми. ЄСПЛ визнав принципово важливим, що в даному випадку діти не були відокремлені від матері, оскільки в попередніх рішеннях було зазначено про те, що перш за все слід враховувати особливу вразливість дітей, це важливіше, ніж незаконне перебування іноземця на території держави (раніше в постанові у справі «Мубіланзіла Майека і Каники Мітунга проти Бельгії» [10] суд визнав порушення ст. 3 Конвенції у зв'язку з утриманням дитини окремо від батьків у центрі «127», розташованому поруч з аеропортом Брюсселя і призначено для затримання іноземців у очікуванні їх видворення). Однак суд зазначив, що протягом відповідного періоду четверо дітей-заявників були у віці семи місяців, трьох з половиною років, п'яти років і семи років, кожен з яких перебував протягом місяця в закритому центрі «127», інфраструктура якого не була не пристосована для прийому дітей.

Суд звернув увагу в цьому відношенні до положення Конвенції про права дитини від 20 листопада 1989 року, зокрема ст. 22, згідно з яким держави повинні вживати необхідних заходів для забезпечення того, щоб дитина, яка бажає отримати статус біженця, як та, що супроводжується, так і не супроводжується її батьками, мала належний захист та гуманітарну допомогу. З

огляду на молодий вік дітей-заявників, тривалість їх утримання та стан здоров'я, підтверджений медичними оглядами, суд дійшов висновку, що умови проживання дітей-заявників у центрі «127» досягли рівня жорстокості, передбаченої ст. 3 Конвенції та порушують цю статтю. Заявникам було присуджено компенсацію в розмірі 17 тис. євро.

На даний момент ЄСПЛ прийняв рішення, які стосуються питання пренатальної діагностики, де суд розглянув захист прав як дитини, так і батьків. Так, у справі «Драон проти Франції» [11] було встановлено, що заявники зазнали збитків, завданих безпосередньою халатністю з боку дирекції державних лікарень Парижа, і вони мали вимогу, щодо якої могли правомірно розраховувати на отримання компенсації втрати, включаючи спеціальні витрати, пов'язані з інвалідністю їхньої дитини. Тим часом прийнятий у Франції в 2002 році закон позбавив заявників права подавати обґрунтовану скаргу на відшкодування шкоди, яка відповідно до їхніх законних очікувань, повинна була бути дозволена до встановленої судовою практикою вищих судів держави. Суд дійшов висновку, що стосовно заявників створено перешкоду щодо отримання достатньої компенсації, заподіяну з моменту народження їхньої дитини, а також порушенням права їх дитини з інвалідністю.

Отже, розглядаючи практику ЄСПЛ робимо висновки, що існують ситуації, в яких заявники не отримують належного правового захисту у своїй власній країні. Для України ж основним завданням щодо дотримання прав і свобод дитини має бути створення юридичної бази, яка б повною мірою відповідала б міжнародним вимогам і забезпечувала реалізацію прав кожної дитини та передбачала механізм захисту цих прав в разі їх порушення. Для належного функціонування механізму їх реалізації, необхідно посилити організаційні та правові заходи щодо безумовного здійснення міжнародних зобов'язань відносно прав дітей, активніше залучати громадянське суспільство, посилювати контроль за виконанням державою зауважень та рекомендацій Комітету ООН.

Список використаних джерел:

1. Клім С. І. Процесуальні права дитини в контексті рішень європейського суду з прав людини // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: «Юридичні науки». — 2014. — Вип. 6-1, т. 1. — С. 203–206.
2. Рішення ЄСПЛ «Расмусен (Rasmussen) проти Данії» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980_163. – Назва з екрану.
3. Рішення ЄСПЛ «Кіган проти Ірландії» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://precedent.in.ua/2015/12/16/kygan-protyv-yrlandyy/>. – Назва з екрану.
4. Рішення ЄСПЛ «Хант проти України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/974_126. – Назва з екрану.
5. Рішення ЄСПЛ «Савіні проти України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/974_454. – Назва з екрану.
6. Стаття 8 Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод: стандарти застосування при здійсненні правосуддя / Н. Ахтирська, В. Філатов, Т. Фулей, Х. Хембах. — К. : Істина, 2011. — С. 200.
7. Європейська Конвенція про права людини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.echr.coe.int/Documents/Convention_UKR.pdf. – Назва з екрану.

8. Рішення ЄСПЛ «Олссон проти Швеції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://precedent.in.ua/2016/04/09/olsson-protyv-shvetsyy>.–Назва з екрану.
9. Рішення ЄСПЛ «Калачова проти Росії» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hrlibrary.umn.edu/russian/euro/Rkalachevacase.html>.–Назва з екрану.
10. Рішення ЄСПЛ «Мубіланзіла Майека і Каники Мітунга проти Бельгії» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.echr.ru/documents/doc/12077951/12077951.htm>.–Назва з екрану.
11. Рішення ЄСПЛ «Драон проти Франції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.viaduk.com/clients/vs.nsf/0/136E272CD3EC0079C22576C400365979?OpenDocument&CollapseView&RestrictToCategory=136E272CD3EC0079C22576C400365979&Count=500&>.– Назва з екрану.

*ТУКАЛО Д.Ю.
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ФРАНЦУЗ А.Й.
д.ю.н., професор, Герой України, заслужений юрист України,
лауреат премії Ярослава Мудрого,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ПРИВАТНОЇ ДЕТЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ У ПОРІВНЯННІ ІЗ ЗАРУБІЖНИМИ КРАЇНАМИ

Процес становлення та розвитку України як правової, демократичної та соціальної держави завжди супроводжувався низькою змін та перетворень. Правоохоронні органи України не стали винятком і також реформовані. Однак кардинальних змін не спостерігається за останні роки незалежності України.

Проте розпочатий ще 2014 року процес цілковитої трансформації та перезавантаження всієї політичної системи суттєво вплинув на правоохоронні органи в Україні. Саме цей процес є найбільш значимим та потребує часу для його успішного завершення. За таких умов, коли рівень довіри населення до правоохоронних органів поступово знижується, а Національна поліція України проходить процес становлення та адаптації, низька повноважень, прав та обов'язків, які покладалися на правоохоронні органи, тимчасово залишилися без належного контролю. Отже, особи які потребували допомоги, змушені були звернутися до послуг приватних детективних структур. Саме тому актуальним є питання отримання якісних, законодавчо врегульованих детективних послуг, адже в Україні сьогодні приватна детективна діяльність поки що не знаходиться на відповідному правовому рівні. У більшості країн світу де такий вид діяльності визнаний на державному рівні і є явищем звичайним, уставленим та достатньо унормованим національним законодавством.

Актуальність теми дослідження. Постійне зростання попиту на охоронні та детективні послуги породжує необхідність розвитку вітчизняної приватної охоронної та детективної діяльності. І якщо вітчизняна приватна охоронна діяльність розвивається вже давно і успішно, то розвиток приватної детективної діяльності в Україні ще тільки починається. В таких умовах особливої ваги набуває потреба запровадження іноземного досвіду, з безумовною його адаптацією до українських правових, економічних, суспільних реалій та з урахуванням перспектив подальшого розвитку даної галузі.

Ступінь розробленості проблеми. Проблема регулювання детективної діяльності в Україні та інших країнах була тією чи іншою мірою предметом дослідження ряду вітчизняних вчених, серед яких: Г. Ю. Барчан, О. Г. Барчан, В. О. Заросило, В. В. Крутов, Е. І. Низенко, В. М. Панфілов, П. Я. Пригунов, А. А. Чернявський та інші. Однак, на сьогодні в Україні ця проблема далека від стадії вирішення і потребує подальших ґрунтовних наукових досліджень. Водночас питання правового регулювання здійснення приватної детективної

(розшукової) діяльності є недостатньо дослідженим в сучасній правовій науці. Дослідженням цього питання займалися такі науковці, як: В.І. Бобрик, О.О. Пунда, І.М. Риженко, С.С. Юрко. Науковцями досліджено лише загальні аспекти даної тематики, здійснено аналіз окремих законопроектів, які були актуальними для цих авторів на той час.

Мета наукової роботи. На основі аналізу закордонного досвіду, дослідити проблемні питання легалізації приватної детективної діяльності в Україні, окреслити умови, необхідні для повноцінного розвитку вітчизняної приватної детективної діяльності.

Виклад основного матеріалу. У зв'язку з тим, що розвиток інституту приватної детективної діяльності в Україні на теперішній час, на мій погляд, знаходиться на етапі становлення та, відповідно, потреби його нормативно-правового забезпечення, вважаю за доцільне у цьому контексті вивчити світовий досвід його функціонування в найбільш розвинених державах світу.

Так, в Англії, наприклад, чисельність персоналу приватних охоронних і детективних фірм удвічі перевищує кількість співробітників поліції. У Сполучених Штатах Америки приватні служби безпеки мають бюджет, який на 50% перевищує бюджет усіх органів поліції країни разом взятих, і налічують понад 1.1 млн. співробітників. В країні нараховується більш ніж 4 тисячі приватних детективних агентств, та, відповідно статистичним даним, щороку до послуг приватних детективів анонімно звертаються близько 7% жителів країни, що, в свою чергу, більше, ніж у будь-якій іншій країні світу. Діяльність приватних детективних агентств у США носить транснаціональний характер та виходить далеко за межі країни. В Ізраїлі (з населенням трохи більше 5 млн. осіб) функціонує понад дві тисячі детективних і охоронних компаній, що є досить високим показником.

Зважаючи на вищезазначені чинники, а також враховуючи той факт, що у більшості європейських держав детективні агентства діють уже дуже давно, не дивно, що їх діяльність є добре врегульованою і дуже контрольованою.

Приватна детективна діяльність повинна бути ліцензованою, оскільки подібна діяльність пов'язана із здійсненням заходів які можуть стосуватись приватного життя людини, інтересів юридичної особи, комерційної та банківської таємниці, отже, потребує особливого регулювання та контролю.

У результаті аналізу закордонного досвіду законодавчого регулювання приватної детективної діяльності можна дійти висновку, що в більшості країн світу така діяльність має відповідне ліцензування. Так, у Сполучених Штатах Америки, у більшості штатів (40 із 50) для виконання детективних функцій необхідна спеціальна ліцензія, яка видається владою цього штату.

Щоб зрозуміти процес появи потреби в запровадженні інституту приватної детективної діяльності в Україні, варто звернутися до наявних законопроектів. На даний час розроблено низку законопроектів, метою яких є законодавче врегулювання приватної детективної діяльності як комплексу недержавних заходів, спрямованих на вдосконалення механізму забезпечення конституційних прав і свобод людини, захисту законних прав та інтересів юридичних осіб. Зокрема, проекти законів України «Про приватну детективну

діяльність» (автор - народний депутат Ю. Карамзін) від 5 квітня 2000 р. №5237, «Про приватну детективну діяльність» (автори – народні депутати В. Кафарський, О. Бандурка та В. Мойсик) від 7 квітня 2004 р. №5380, «Про приватну детективну діяльність» (автори – народні депутати Ю. Карамзін, В. Онопенко та М. Оніщук) від 1 липня 2004 р. №5380-1, «Про приватну детективну (розшукову) діяльність» (автори – народний депутат В. Мойсик) від 12 квітня 2010 р. №6288, «Про приватну детективну (розшукову) діяльність» (автори – народні депутати В. Швець, В. Малишев) від 13 грудня 2012 р. №1093, «Про приватну детективну (розшукову) діяльність» (автори – народні депутати М. Паламарчук, А. Кожем'якін, О. Продан, А. Тетерук) від 28 грудня 2015 р. №3726.

Якщо проаналізувати вищезазначений перелік законопроектів, можна дійти висновку, що з моменту появи першої законодавчої ініціативи минуло більше 15 років, проте жоден із цих законопроектів не ухвалено. Хоч фактично приватною детективною діяльністю досить активно займають не тільки фізичні особи, а й юридичні. Отже, цілком очевидно, що запровадження й функціонування приватної детективної діяльності повинно бути врегульовано національним законодавством.

Висновки. Беручи до уваги досвід інших країн щодо протидії злочинності та забезпечення правопорядку, ми можемо спостерігати тенденції пов'язаної з усе більшою орієнтацією не тільки на традиційні поліцейські органи, але й на приватні правоохоронні організації (бюро, служби, установи).

Саме тому легалізація цього виду діяльності в Україні дозволить збільшити можливості громадян України та їх об'єднань щодо захисту своїх законних прав та інтересів, збільшити надходження до бюджету завдяки сплати податків суб'єктами приватної детективної (розшукової) діяльності, а також може сприяти поліпшенню криміногенної ситуації. Окрім того, ухвалення закону України «Про приватну детективну (розшукову) діяльність» сприяти поліпшенню міжнародного іміджу України, як країни в якій створені всі необхідні умови для реального захисту громадян своїх прав, свобод та законних інтересів.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 1996, № 30, с. 141.
2. Черков В. О. Приватна детективна діяльність у розвинутих країнах світу. В. О. Черков, П. О. Попов. Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка. 2010, Вип. 2, ст. 248-259.
3. Association of British Investigators [Електронний ресурс]. Офіційний сайт Асоціації Британських детективів. URL: <http://www.theabi.org.uk/>
4. Про приватну детективну діяльність: проект закону України №5237 від 5 квітня 2000 р. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=8121
5. Про приватну детективну діяльність: проект закону України №5380 від 7 квітня 2004 року URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=5380&skl=5
6. Про приватну детективну діяльність: проект закону України №5380-1 від 1 липня 2004 р. URL: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=18584&pf35401=55903>

7. Про приватну детективну (розшукову) діяльність: проект закону України №6288 від 12 квітня 2010 р. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=53801&skl=7
8. Про приватну детективну (розшукову) діяльність: проект Закону України №1093 від грудня 2012 р. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=45071
9. Про приватну детективну (розшукову) діяльність: проект Закону України №3726 від 28 грудня 2015 р. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57580

*ФРАНЦУЗ А.Й.
д.ю.н., професор, Герой України, заслужений юрист України,
лауреат премії Ярослава Мудрого,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ДОВГАНЬ Г.А.
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРИВАТНОЇ ДЕТЕКТИВНОЇ (РОЗШУКОВОЇ) ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

Приватна детективна (розшукова) діяльність в Україні на сьогоднішній день здійснюється в умовах, неврегульованих законодавством і правові основи такої діяльності відсутні.

Фактично зайняття такою діяльністю порушує всі права людини та громадянина, які гарантує нам основний закон України - Конституція, оскільки приватні детективи працюють незаконним шляхом і збирають інформацію про фізичних чи юридичних осіб, яка може бути також конфіденційною не маючи відповідного дозволу, адже відсутнє законодавче підґрунтя на зайняття такою діяльністю, відповідно не мають можливості звернутись до суду чи інших органів за отриманням інформації про об'єкт, який вказано в договорі про надання детективних послуг замовником. А отже, виходячи з даних міркувань, можна зробити висновки, що вся інформація зібрана під час приватних детективних дій, не може бути використана як докази, оскільки вони є недопустимими, через незаконне збирання таких даних.

Конституція України гарантує кожному, що «Таємниця листування, телефонних розмов, телеграфної та іншої кореспонденції є непорушною, окрім випадків встановлених лише судом...»(стаття 31 Конституції України) та «Ніхто не може зазнавати втручання в його особисте і сімейне життя, крім випадків передбачених Конституцією України»(стаття 32 Конституції України), отже приватні детективи порушують основний Закон України, збираючи інформацію про людину і громадянина незаконним шляхом. Тому на сьогоднішній день питання про діяльність приватної детективів України є досить проблемним [1].

Заєць А. П. досліджуючи питання про приватну детективну діяльність в Україні і конституційні права людини визначає, що приватну детективну діяльність потрібно легалізувати таку діяльність не тільки за для нормативно-правового регулювання та організаційно-правові форми діяльності приватних детективів, але й тому що, приватні детективи працюють у сфері, тісно пов'язаній з правами людини та громадянина, і такі аспекти приватної детективної діяльності, що тісно перетинаються з правами людини, мають бути детально особливо врегульовані відповідними нормативно-правовими актами.[3]

У квітні 2017 року у другому читанні було проголосовано законодавцем за легалізацію діяльності приватних детективів та у Проекті Закону України «Про приватну детективну (розшукову) діяльність» зазначалось, що приватна детективна (розшукова) діяльність є перш за все «...підприємницькою діяльністю приватних детективів або об'єднань приватних детективів замовникові детективних послуг на платній договірній основі...»та визначає правові засади здійснення приватної детективної (розшукової) діяльності в Україні, як головний гарант захисту прав і свобод, інтересів людини і громадянина, а також гарантує національну безпеку держави [2].

Однак, у червні 2017 року Президент України наклав вето на Проект Закону про приватних детективів та повернув народним депутатам на доопрацювання з власними вказівками, оскільки той не відповідав нормам Кримінального процесуального законодавства та суперечить іншим законодавчим актам.

Верховна Рада України не змогла подолати вето Президента України на закон «Про приватну детективну (розшукову) діяльність» і відкликала його.

На думку Француза А.Й. та Світлак В.І. для легалізації приватної детективної діяльності в Україні необхідно дослідити досвід інших країн світу, адже вирішення даного питання можливе лише на підставі порівняльно-правового досвіду врегулювання даної сфери відносин у країнах, де легалізована така діяльність, а також в країнах, де держава обмежує доступ приватних структур до поліцейської діяльності [5].

Для впровадження в Україні інституту приватної детективної діяльності необхідно ретельно дослідити дану діяльність з закордонної практики та досвіду, де врегульована приватна детективна діяльність законом, для того щоб правомірно врегулювати українське законодавство стосовно такої діяльності. Порівняти всі негативні та позитивні сторони, що впливають з цього, і створити відповідне законодавство, яке буде існувати як підґрунтя детективної діяльності.

Необхідність прийняття закону підтверджується навіть міжнародною практикою, оскільки в більшості зарубіжних країн інститут приватної детективної діяльності регламентований законом, і сфера послуг та прав детективів зарубіжних країн значно ширша і більша, порівняно з тим, що вказано в Проекті Закону України «Про приватну детективну діяльність».

Детально вивчивши питання про приватну детективну (розшукову) діяльність можна дійти висновку, що приватна детективна (розшукова) діяльність в Україні не врегульована законодавчо, і в законах немає прямої заборони на заняття такою діяльністю, але немає і законодавчого її регулювання.

Легалізація приватної детективної діяльності в Україні дозволить поставити її під контроль держави, оскільки в умовах відсутності належного законодавчого забезпечення діяльність детективів може набувати ознак шахрайства або фіктивного підприємства. Прийняття Закону України «Про приватну детективну (розшукову) діяльність в Україні» є необхідним, оскільки, по-перше, буде забезпечення відповідних нових робочих місць, що

значно підвищить рівень економіки в Україні, за допомогою оподаткування, по-друге, така діяльність буде упорядкована та відповідно контролююча державою.

Список використаних джерел:

1. Конституція України. : прийнята на п'ятій сесії Верхов. Ради України 28 черв. 1996 р. – К. : Велес, 2005. – 48 с.
2. Закон України «Про приватну детективну (розрашукову) діяльність». (№3726) 13 квітня 2017 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua>
3. Заєць А.П. Приватна детективна діяльність в Україні та конституційні права людини: збірник тез. доп. міжнар. наук.-практ. конф. м. Київ, 02 березня 2017 р.). Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК»», 2017. С. 58-64.
4. Француз А.Й., Коломієць О.Є. Теоретико-правові засади становлення розвитку та діяльності інституту приватних детективів: вітчизняна та зарубіжна практика: збірник тез. доп. міжнар. наук.-практ. конф. м. Київ, 02 березня 2017 р.). Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК»», 2017. С. 39-42.
5. Француз А.Й., Світлак В.І. Організаційно-правові засади діяльності приватних служб безпеки в Республіці Кіпр: збірник тез. доп. міжнар. наук.-практ. конф. м. Київ, 02 березня 2017 р.). Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК»», 2017. С. 51-54.

*ШУБИНА І.А.
магістрантка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
КОРОЛЬОВА В.В.
к.ю.н., доцент кафедри державно-правових дисциплін,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

ПРАВО НА ОХОРОНУ ЗДОРОВ'Я ТА ЙОГО ПРАВОВА ПРИРОДА

З метою висвітлення сутності поняття права на охорону здоров'я варто насамперед ознайомитись із поняттям «здоров'я». У наукових джерелах є безліч підходів до розуміння поняття «здоров'я». На сьогодні немає єдиного загальноприйнятого наукового визначення поняття здоров'я людини.

Найбільш поширеною є дефініція здоров'я людини, яка запропонована Всесвітньою організацією охорони здоров'я (далі — ВООЗ) [1]. У Преамбулі Статуту ВООЗ були закріплені основні принципи охорони здоров'я: 1) здоров'я – це стан повного фізичного, душевного і соціального благополуччя, а не тільки відсутність хвороб і фізичних дефектів; 2) володіння найвищим рівнем здоров'я є одним з основних прав кожної людини без врахування ознак раси, релігії, політичних переконань, економічного чи соціального стану; 3) можливість користуватись усіма останніми досягненнями у сфері охорони здоров'я є одним з фундаментальних прав кожної людини; 4) держави несуть відповідальність за здоров'я своїх народів і зобов'язані застосовувати для його охорони необхідні соціальні, правові й медико-санітарні заходи.

У повній відповідності до позиції ВООЗ дефініція здоров'я закріплена у ст. 3 Закону України «Основи законодавства України про охорону здоров'я», [2].

Проте, як бачимо, наведене поняття здоров'я дещо розмите й занадто узагальнене, оскільки викликає появу нових запитань, зокрема: що розуміється під благополуччям у цій сфері? Чи відсутність хвороб і фізичних вад є складовою повного благополуччя? У такому разі, з чого складається решта благополуччя?

Відповіді на ці питання мають вагоме значення, оскільки: відображають сферу правового регулювання нормативних актів у сфері охорони здоров'я; безпосередньо характеризують об'єкт правового регулювання; обумовлюють комплекс заходів, які необхідно здійснити для забезпечення стану повного благополуччя, яке відповідає поняттю здоров'я; вказує на низку правових процедур, необхідних для забезпечення діяльності держави у сфері охорони здоров'я та ін.

Враховуючи зазначене, пропонуємо звернутись до нормативного визначення поняття «право на здоров'я». Стаття 49 Конституції України закріплює, що «кожен має право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування» [3]. Дане визначення розкривається у положеннях ч. 1 ст. 6 Закону України «Основи законодавства України про охорону здоров'я», де конкретизовано, що це право передбачає:

1) життєвий рівень, включаючи їжу, одяг, житло, медичний догляд та соціальне обслуговування і забезпечення, який є необхідним для підтримання здоров'я людини;

2) безпечне для життя і здоров'я навколишнє природне середовище;

3) санітарно-епідемічне благополуччя території і населеного пункту, де він проживає;

4) безпечні і здорові умови праці, навчання, побуту та відпочинку;

5) кваліфіковану медичну допомогу, включаючи вільний вибір лікаря, вибір методів лікування відповідно до його рекомендацій і закладу охорони здоров'я;

6) достовірну та своєчасну інформацію про стан свого здоров'я і здоров'я населення, включаючи існуючі і можливі фактори ризику та їх ступінь;

7) участь в обговоренні проектів законодавчих актів і внесення пропозицій щодо формування державної політики в сфері охорони здоров'я;

8) участь в управлінні охороною здоров'я та проведенні громадської експертизи з цих питань у порядку, передбаченому законодавством;

9) можливість об'єднання в громадські організації з метою сприяння охороні здоров'я;

10) правовий захист від будь-яких незаконних форм дискримінації, пов'язаних зі станом здоров'я;

11) відшкодування заподіяної здоров'ю шкоди;

12) оскарження неправомірних рішень і дій працівників, закладів і органів охорони здоров'я та інші правові можливості, перелік яких не є вичерпним [2].

По суті, Закон України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» закріплює сукупність правомочностей, якими наділені громадяни у сфері охорони здоров'я загалом та які, у тому числі, обумовлені наявністю у громадян відповідного конституційного права на охорону здоров'я. Такий підсумок повністю узгоджується з ч. 2 ст. 6 названого Закону, де закріплено, що законами України можуть бути визначені й інші права громадян у сфері охорони здоров'я.

Може виникнути враження, що право на охорону здоров'я є збірним поняттям, впровадженим у мовну практику для того, щоб позначити прояви інших конституційних прав у конкретно визначеній сфері – охорони здоров'я. З цього випливатиме, що реалізувати право на охорону здоров'я можна лише шляхом реалізації інших прав, тобто через інші конституційні права. Однак у такому випадку право на охорону здоров'я не матиме реального характеру, самостійного механізму реалізації, воно набуде характеру фікції, оскільки його значення буде не більшим за звичайний мовний зворот. Проте однозначно наголосимо на тому, що це не так. І підтвердженням тому будуть нормативно-правові акти, якими визначається механізм охорони здоров'я, наукові джерела, присвячені праву на охорону здоров'я та ін.

Відтак, доходимо висновку про те, що закріплений у Законі України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» зміст права на охорону здоров'я не задовольняє потреби суспільства, а отже, не виконує свого призначення та підлягає заміні.

Отже, до ст. 6 Закону України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» необхідно внести зміни, які можливо зробити у такий спосіб: 1) виокремити в межах ч. 1 ст. 6 два пункти; 2) поділити правомочності, які вже регламентовані статтею 6, на дві групи, кожній із яких відповідатиме окремий пункт ч. 1 ст. 6; 3) до першої групи віднести правомочності, що становлять зміст виключно права на охорону здоров'я. Пункт, у якому вони будуть закріплені, можна назвати зміст права на охорону здоров'я, або ж залишити формулювання «право на охорону здоров'я передбачає...»; 4) до другої групи віднести правомочності, що становлять зміст інших конституційних прав, та/або інші права, які можуть реалізовуватися у сфері охорони здоров'я та сприяють дотриманню і реалізації права на охорону здоров'я, наприклад: право на оскарження дій і рішень (п. «ї» ч. 1 ст. 6), право на захист від дискримінації (п. «и» ч. 1 ст. 6), можливість об'єднання в громадські організації (п. «з» ч. 1 ст. 6) та ін. Окреслене допоможе подолати згадані вище проблеми, оскільки буде відмежовано право на охорону здоров'я від решти конституційних прав громадян. Тобто, по суті, буде розширено зміст права на охорону здоров'я, що сприятиме розумінню сутності права на охорону здоров'я, підвищить рівень дотримання цього права та полегшить його реалізацію і забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Статут (Конституція) Всесвітньої організації охорони здоров'я: від 22 липня 1946 р. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_599
2. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19 листопада 1992 р. № 2801-XII. Відомості Верховної Ради України. 1993. № 4. Ст. 19.
3. Конституція України: від 28 червня 1996 р. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30. Ст. 141.

ЗАКОНОТВОРЧИСТЬ В УКРАЇНІ ТА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Серед важливих факторів, від яких сьогодні залежить стан справ в нашій державі, її соціально – економічні, політичні перспективи розвитку та ставлення до держави, якість українських законів, а також загальний рівень діяльності державних органів щодо їх підготовки та прийняття, яку найчастіше називають законотворчістю (законотворчою діяльністю). В юриспруденції науковому дослідженню законотворчості та близьких до нього понять таких як: правотворчість, нормотворчість, законодавча діяльність присвячено чимало наукових праць як вітчизняних так і зарубіжних вчених. Вказані терміни є можливо близькі за змістом, проте між ними є різниця і різняться вони за суб'єктами та за результатом, на який спрямована відповідна діяльність.

Правотворчістю в юридичній науці називають діяльність спрямовану на створення юридичних норм. Звідси ми повинні розуміти, що правотворчий процес – це порядок дій завдяки яким готуються, створюються, приймаються нормативно – правові акти. Тобто, правотворчість – це діяльність держави спрямована на диктування своєї волі до рівня закону з метою створення правових норм для потреб суспільства. Дану можливість держава реалізує через державні органи. Правотворчість виникає за наявності встановленого юридичного факту в якій би формі він не був виражений. Тому з моменту виникнення такого факту або рішення виникають правовідносини.

На відміну від правотворчості законотворчість – це дія державних органів направлена на створення закону який має конкретний зміст та форму. Законотворчість – являється ядром правотворчості та головною її частиною та включає в себе підготовку, розгляд, затвердження та опублікування законодавчих актів.

Тобто, втілення законотворчої функції в життя країни передбачає здійснення своїх повноважень не тільки парламентом, а й іншими державними, спеціально створеними для цього органами. Учасниками законотворчого процесу можуть бути глава держави й уряд як суб'єкти права законодавчої ініціативи в парламенті.

В процесі законотворення від діяльності законодавчої влади утворюється поняття «закон», тобто нормативний акт, прийнятий парламентом згідно процедури передбаченої регламентом Верховної ради України та підписаний главою держави, що в свою чергу являється регулятором суспільних правовідносин. Конституційний Суд України свої рішенням у справі за конституційним зверненням Барабаша Олександра Леонідовича щодо офіційного тлумачення частини п'ятої статті 94 та статті 160 Конституції України (справа про набуття чинності Конституцією України) № 4-зп від 03.10.1997 року дав роз'яснення юридичної природи закону, а саме «Закони є

актами встановленої Конституцією України [1] законодавчої влади і, більше того, актами єдиного органу законодавчої влади - Верховної Ради України»¹.

Законотворчість можна охарактеризувати як одне ціле трьох складових, таких як пізнання, діяльність, результат. Тобто, щоб створити дійсно об'єктивний та сучасний закон який буде спрямовувати свою дію на різні прошарки суспільства необхідно постійно аналізувати та вивчати ситуацію в громаді, їх потреби, використовувати накопичену інформацію в проектуванні законів та актів, а вже після усвідомлення потреб та цілей правового регулювання, обговорення та прийняття узгодженого рішення по кожному пункту законопроекту, переходити до розгляду та прийняття закону.

В чинному законодавстві, законотворча діяльність належить виключною вищим представницьким органам влади та народу України. В нашій державі згідно Конституції України законодавчі функції належать Верховній Раді України або народу у передбачених законом випадках. Тобто, потрібно сказати, що основним процедурним елементом законотворення є законодавча діяльність, яка спрямовується на створення закону та охоплює процедуру його ухвалення і складається з логічних та завершених етапів та дій. Хоча й потрібно виділити той момент, що законотворчість, крім законодавчого процесу, охоплює також інші процедури, зокрема оцінку його ефективності та подальшого коригування. Тому в даному випадку, мабуть, будемо вести мову про законотворчу політику, яка має більш збалансований підхід в порівнянні із законодавчою діяльністю, оскільки остання впливає як на законодавчий процес так і на всю іншу діяльність пов'язану з «створенням закону», а саме планування, прогнозування законотворчості, моніторинг регулюючого впливу органів державної влади на законотворення, підготовку висококваліфікованих спеціалістів, які займаються розробкою законодавчих актів тощо.

Під об'єктом науковці юристи визначають відносини на, які спрямовані або ж з приводу чого реалізують свої повноваження суб'єкти процесу. Тобто, об'єкт на різних стадіях законотворчого процесу буде різним, а тому це може бути відносини які не врегульовані законом, як я зазначав раніше стадія роздумів та обговорення, розробка законопроекту, розгляд законопроекту, прийняття закону, набрання законом чинності або його публікація.

Предметом законотворчого процесу є безпосередньо закон в повному своєму розумінні, тобто який пройшов всі стадії законотворчого процесу та набрав чинності.

Вихідною стадією законотворчого процесу є законодавча ініціатива. На даному етапі вповноважений суб'єкт законотворчого процесу подає законопроект до парламенту на розгляд, а згідно Основного Закону України в статті 93 окреслено коло таких суб'єктів у Верховній Раді України якими є:

Президент України, народні депутати України та Кабінет Міністрів України.

Президент України має особливе місце та роль у законотворенні і не тільки як суб'єкт законодавчої ініціативи. На відміну від інших суб'єктів законотворчого процесу Президент України згідно Конституції України має право «вето» щодо вже прийнятих законів, законопроекти які визначені

президентом як невідкладні розглядаються Верховною Радою як позачергово, а також право останнього підпису перед офіційним оприлюдненням належить саме Президенту країни¹.

Окремо хотілось би зупинитись на такому терміні як вето Президента України. Вето - відмова Президента підписувати прийнятий парламентом закон, що тягне за собою певну процедуру повторного розгляду.

У Рішенні Конституційного Суду України № 11-рп/98 від 7 липня 1998 р. у справі щодо порядку голосування та повторного розгляду законів Верховною Радою України в мотивувальній частині виклав неоднозначну позицію, а саме «застосоване Президентом України вето щодо прийнятого закону своїм юридичним наслідком має скасування останніх результатів голосування за нього й відкриття процедури його повторного розгляду у Верховній Раді України».

Наступним суб'єктом законотворчої діяльності є вищий орган у системі органів виконавчої влади - Кабінет Міністрів України. Згідно Регламенту Кабінету Міністрів України «забезпечує планування своєї нормотворчої діяльності з розроблення проектів концепцій реалізації державної політики у відповідній сфері, концепцій державних цільових програм та концепцій законів, проектів нормативно-правових актів»². В порядку законодавчої ініціативи Кабінет Міністрів України в особі Міністерства юстиції готують та вносять законопроекти на розгляд Верховної Ради. Проект Закону України «Про Державний бюджет» на відповідний рік готується Міністерством фінансів України з дотриманням вимог Бюджетного кодексу України, при тому що це в чинному законодавстві являється виключним правом Кабінету Міністрів. Щодо законопроектів, що встановлюють нові норми законодавства або змінюють чинні та мають на меті регуляцію суспільних відносин готуються згідно положень вказаного Регламенту. Головну роль у законотворчій роботі уряду займає Міністерство юстиції України.

Основним же суб'єктом законотворчого процесу є Верховна Рада України. Законопроектні функції Верховної Ради покладені на Комітети Верховної Ради України які діють відповідно Закону України «Про комітети Верховної Ради України», Регламенту Верховної Ради та Законом України «Про статус народного депутата України».

Після прийняття законопроекту Верховною Радою України останній підписується Головою Верховної Ради України, Президентом України та оприлюднюється, а саме публікуються в газеті «Голос України» та у «Відомостях Верховної Ради України». Публікація законів у цих друкованих засобах масової інформації вважається офіційною

Експертна діяльність законотворення передбачена статтею 103 Регламенту Верховної Ради України, а саме експертиза законопроектів:

- 1) Наукова експертиза
- 2) Фінансова
- 3) Експертиза на відповідність конвенції про захист прав людини і основоположних свобод
- 4) Антикорупційна експертиза

- 5) Гендерно – правова експертиза
- 6) Антидискримінаційна експертиза
- 7) міжнародної експертизи

Ще одним етапом законотворчого процесу в Україні це здійснення судочинства шляхом вирішення питання щодо відповідності законів України

Конституції України та надання офіційних тлумачень Основного Закону.

Отже, однією з умов побудови правової держави є розробка, прийняття законопроектів та імплементація вже прийнятих законів в життя громадян та держави. Та кількість законів яка приймається парламентом України щороку свідчить про те, що обсяг та інтенсивність законотворчості парламентарів дійсно великий, про те в такому темпі роботи звісно страждає якість прийнятих законів, а зміни які вносяться пізніше з метою вдосконалення законодавчої бази негативно впливають на правовідносини.

Список використаних джерел:

1. Конституція України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.

СЕКЦІЯ 3. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

UDC 005.8:519.246.2:334.72

*ASARE J.
PhD student, "KROK" University*

FUZZY ESTIMATING OF THE RISKS OF FINANCING BUSINESS PROJECTS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES BASED ON PROVISIONS OF BEHAVIORAL ECONOMY: THESIS OVERVIEW

In recent years, project financing has become an important part of national development; this result of the changing nature of project administration and financing can be attributed to the advancement in technology and the complex competitive global marketplace. Every project requires a substantial amount of capital. This therefore calls for the development of a methodology, models or tools to aid the estimation of the risk of financing business-project in order to guarantee the delivery of value for money.

Developing Economies are faced with unprecedented challenges in the current knowledge economy, as they strive to attain sustainable development through the implementation of short and long-term business-projects. These challenges have been caused by the current knowledge economy. Characteristics of knowledge economy has caused new and a more complex risks to manifest itself in business-projects finance. Most small and medium enterprises (SMEs) in developing economies are face with the challenge of insufficient funding, poor financial management, weak administration processes and procedures, lack of quality materials, lack of skilled personnel needed to run business-projects and legal and political concerns. These challenges not only cause poor business-project quality and less output but also affect negatively on achieving national, economic and global development. In addition, any kind of business-project activity depends on finance that is the lifeblood of every business-project.

The actual contribution of finance to business project success is considered to be more critical than the project other factors since it aid in shaping the entire project environment to achieve success. To be able to provide lasting solutions to the identified challenges as indicated in the problem statement, this study focused on finding answers to the following questions: 1. To what extent does behavioral economics and fuzzy logic rule ensures the effective estimations of the risks of financing business-projects? 2. What are the prime risks factors of financing business-projects? 3. What are the prime risk indicators of financing business-projects? 4. What is the relationship between risk and financing of business-projects

in developing economies? 5. What financing risk model is the most effective in identifying and controlling the risks of financing business-projects?

The thesis is aimed to ground scientific approach to estimating the risks of financing small and medium enterprises (SMEs) business-projects. As a result the following scientific tasks were resolved: to use fuzzy logic rule and integral estimation approach to estimate the risks of financing business-projects; to identify the risk factors and prime risk indicators of financing business-projects through behavioral economics approach and fuzzy logic; to prove the relationship among the prime risk indicators of financing business-projects graphically through; to propose business-project financing risk estimation and control system model; to develop a new business plan template as the basic step to identify business-project financing risk factors.

Executing the above-mentioned tasks helped to achieve scientific results, that is the development of a methodological and holistic system model for estimating and controlling the prime risks of financing business-projects, and a graphical model showing the relationship among the prime risks of financing business-projects. The novelty of the scientific result of this study is following.

The system of risk indicators for financing business projects of small and medium enterprises (SMEs) has been improved through their presentation in the form of three groups of risks (business project idea, team competence, return on investment), each of which consists of four interrelated risks, which, in their turn, are described by the relevant risk factors. The system of indicators is used as the basis of the proposed model to describe (present) business project as a document, based on which risks of their financing estimation is implemented.

Firstly a conceptual system model is developed for integral estimation of SMEs' business projects financing risk, which reflects the logic of links between separate risk grades in groups and between groups in the integral grade, that allowed to identify the weight of risk groups' grades in the integral grade, and also allowed to take into account the peculiarities of business- project idea, team competence, return on investment when making decisions about their adequate funding.

Firstly based on the proposed risk graphic model of financing business projects for developing countries, a relationship between the actual project funding and the values of the proposed groups of risks (business idea projects, team competence, return on investment) is defined.

Firstly the scale is grounded to estimate the financing risk of business projects of SMEs, for which the boundary values of the estimates between the zones of very low, low, normal, high, very high financing risk (0.275, 0.4, 0.55, 0.65, 0.83 respectively), and fuzzy rules are formulated to assign a project to a particular risk area based on fuzzy estimates of the factors of different risk groups.

The "Business Case Life Cycle" model got a further development, in which the element "risks of financing a business project" was added to the well-known elements (steps and content of the steps, participants), which is substantially related to the steps of the life cycle. This makes it possible to determine the greatest impact of the proposed risk groups of financing during the life cycle of a business project.

Testing how the identified risks are applicable in real business case and how the developed models fit into other earlier developed models, this study did a test on the famous business case life cycle – need for a project model. The result showed that the first phase of every business-project is dominated by idea risk. However, the ability to reduce/control this risk is highly dependent on the competency of all parties involved in the project, any lack will lead to high competency risk through from step three on the model to step five of the model. This will eventually affect return on investment, however, with high competent team idea risk, competency risk and return on investment risk could be minimal. Main findings are reflected in following publications [1-4].

References:

1. Asare J. (2017). *Holistic Analysis of the Financing Gap Between Financial Institutions and Small and Medium Enterprises (SMEs) Business-projects*. *Asian Journal of Economics, Business and Accounting*, 2(2): 1-18. http://www.journalrepository.org/media/journals/AJEBA_50/2017/Feb/Joseph222017AJEBA31454.pdf.
2. Asare J. (2017). *Approach to Assess and Select Small and Medium Enterprises (SMEs) for Incubation on the Base of Project Angle Model – a Case on Developing Economies and the ENGINE Program*. *British Journal of Economics, Management & Trade*, 17(3): 1-28. <http://www.sciencedomain.org/abstract/19185>.
3. Asare J. (2018). *Conceptual model of the risks of financing small and medium enterprise business-projects in developing economies*. *Project Management and Development of Production*, 1(65), 106-119.
4. Asare J. (2019). *The Prime Risks of Financing Small and Medium Enterprise (SMEs) Business-projects in Developing Economies*. *International Journal of Finance and Banking Research*. *International Journal of Finance and Banking Research*; 5(2): 17-28 <http://www.sciencepublishinggroup.com/j/ijfbr>. doi: 10.11648/j.ijfbr.20190502.12.

ANDELKOVIĆ M.

*PhD, full professor, Faculty of Informatin Technology and Engineering,
Union – Nikola Tesla University, Belgrade, Serbia*

RADOSAVLJEVIĆ D.

*PhD, full professor, Faculty of Business Studies and Law,
Union – Nikola Tesla University, Belgrade, Serbia*

LILIĆ V.

*MA, lecturer, Faculty of Business Studies and Law,
Union – Nikola Tesla University, Belgrade, Serbia*

NECESSITY OF TRANSFORMATION POLITICAL INTO THE ECONOMIC STATE

The state is necessary political institution for every society. Together with church organizations, it represents the first organized modalities of people's life and work, as it has been shown that living and working together is impossible without directing individuals toward common goals. Initially, it was important for the state as an institution to ensure the protection and survival of population, so that today its function is to ensure the quality of life of the population, which is expressed through economic freedoms, as condition for creation of political and other freedoms.

It is shown that the modern state in many elements is not in function of citizenship and achievement of political, i.e. economic goals of the population. It is becoming increasingly alienated and an institution that stands above the people as the sole sovereign, to abuse certain institutions and direct them against the people, to create and strengthen ministries of forces and coercion, which oppose the people in the case of dissatisfaction and reaction to an inefficient state and its institutions. It is paradoxical, but true, for the state to do so today, when human rights are highlighted and numerous declarations are made to promote the rule of law, or to protect the population from the state. Of course, at the global as well as at the national level, there are organizations that should protect the population from the state and limit its power, promote human rights and freedoms, and intercede and participate in their realization.

Controversy over the state has also been based on the practice of some European states in wich no government was formed for many years, and the state functioned as it would under normal political conditions. The practice of some international companies has shown that by eliminating management from company systems productivity is significantly improved, absences and delays in employees are reduced, interpersonal relationships have also been improved, which is a symptom that management structures are a problem, especially if they "rise" above employees. Therefore, no organization, even the state, can survive if it is not successfully managed, but mismanagement can jeopardize the survival of any organization, regardless of its natural and social potential.

This indicates that the state has become alienated and increasingly is alienated and does not serve the purpose for which it has existed for centuries. The classics of Marxism saw a way out of this, in the revolution and in organizing the rebellion of the masses. The problem is that the change of government does not eliminate the oppression and subjugation of the people, because the concepts of leadership and governance do not change. The Brazilian revolutionary Paul Freire also points to this fact: "When the oppressed overthrow those who oppress them, the only model of leadership they have left is the model of leadership used by their oppressors. In this way, the oppressed become the oppressors. The consequences are devastating not only for the state, but for any organization. " (Blanchard: 2007, p. XVIII)

The above points out that the transformation of the state from political to economic cannot be accomplished without changing governance and without introducing new concepts and styles of governance and leadership, as well as changing the consciousness of the people, because it is difficult or impossible to change the state without changing the population. This means that it is necessary to put the state in a different context, that is, transformation from the role of keeping the oppressed class in obedience, into an institution that will work to raise the quality of life and to serve the sustainable development of the world, or national communities. This is possible by understanding the state as any other organizational system, i.e. as a company from the real sector or family, by treating the prime minister as the host or CEO, and the parliament as a tribal, or family council, or shareholders assembly in corporate systems.

These findings can be questioned, using the arguments of simplification and identifying the organization and management of the state with business and corporate systems, and that the state is more extensive and complex, that it has a different role and different tasks. It can be particularly objected that the management of the state, religious and military organizations represented significant experience in the management of business organizations, and that it is illusory in modern conditions to go back to the inverse in which the state would assume the experience of managing corporate systems.

Nevertheless, precise analyzes show the usefulness of mentioned inversion, i.e. that states assume certain design and management modalities from transnational and multinational corporations and seek to ensure the functioning of the state on a corporate basis. It turns out that business organizations of an international character operate in markets that are turbulent and increasingly resemble war scenes. Survival in these markets is much more difficult nowadays due to increasing competition and rapid but uncertain changes. In such circumstances, learning how to manage and operate company organizations may be of use to the state to apply their experience of achieving primarily economic goals as a condition for achieving all other goals.

For a long time, even today, the state is considered to be an institution mainly and predominantly engaged in political and legal sciences. It is seen as a political institution exercising power, but also a legitimate institution of rule and coercion. Marxism theorists have also written about the state and viewed it as a class creation. The states were created with the emergence of classes and will disappear when classes, opposites and conflicts vanish. Marx defines the state as "an organ of class

rule, an organ of oppression of one class by another; it is the creation of an order that legitimizes and reinforces that oppression, alleviating class conflicts." Engels points out that the essence of the state is to mitigate conflicts, i.e. to keep conflicts between classes and opposites of economic interests, within the limits of order. As such, the state is placed above society, which is increasingly alienated from it." (Engels: 1979, p. 177)

The classics of Marxism have been largely forgotten, although they have given the best analysis of the functioning of the capitalist political system, which is still relevant today, but instead of classes it is about political options, ideologies and parties. In the broader context, conflicts between individual political options, i.e. parties in power and those not participating in governance, are in the economic interests. Those in power manage state potentials, and thereby derive some economic effects, and political options non-participating in power are exercising the consequences that follow.

The aforementioned raises the question of why the state is not concerned with the economic sciences as well, because it is difficult to talk about any institution unless it is about the economic dimension, as crucial in the performance of every activity, but also as the basic meaning in the existence of any state, religious, humanitarian or business organization and institution. In other words, modern economic science is not sufficiently concerned with the state as an institution, which has led the state to function at the present time, in the way it functioned in a feudal society, i.e. in the agrarian or industrial era.

The epilogue is clear, and this is a state today unable to meet the challenges that are emerging at the global, or national, and corporate levels. Numerous conflicts and wars, devastation of individual states, interstate tensions, wave of migration, economic crises confirm this unequivocally. How obvious it is that the role of the state as a political institution is marginalized, it can be seen that there are states that did not have their own governments or governors for a long period of time, and that the economy and society as a whole were functioning well.

It turns out that the states have not adapted their business and functioning to modern conditions and that they often produce problems themselves, instead of preventing them, and when they emerge to solve them as soon as possible and with quality.

The undisputed fact is that the modern state should be rather an economic, then a political institution, and it should be primarily concerned with economic science, since its primary task should be to improve the standard of living, that is, the quality of life of the population, to ensure a longer life span of population and provide conditions for reproduction and maintenance of the population. All other tasks, or goals, are derived from these or rely on them, which is often neglected.

In order for this to happen, it is necessary to understand the state as an enterprise with clearly defined goals, which has its potentials (material, human, information, financial and others) with which it has to realize the set goals, but with the least economic sacrifices. In other words, the state, like any other business organization, has its institutional foundations, legal framework, resources and other as prerequisites for the survival, growth and development of the country. It, as well as the company,

has its own inputs, transformation processes with the general attitude that with the smallest possible inputs, maximize the outputs and effects. If the state is not guided by the stated economic principles and logic, i.e. if the effects are not satisfactory and the state is showing a negative financial result (which means that it is spending inadequately) - as such, state should be monitored, and ultimately it should experience the fate of any other enterprise.

However, so far, it has not happened that the state went bankrupt and its structures experienced the fate of corporate employees. It is shown that the decisions of individual multinationals can go beyond national significance, i.e. "the decisions of a multinational corporation may affect the well-being of people in a particular country more than the decisions of their government" (Brown: 1979, p. 286).

Citizens, that is, the population within a state, should be understood as shareholders engaged in particular businesses, investing labor, energy and allocating funds for the maintenance of state administration, as well as maintaining public institutions and meeting common needs. Citizens, such as shareholders in a company, should choose the organizations or parties that will best achieve their interests and goals, but who will also change and sanction them if they do not achieve their interests and expectations. Like an enterprise, citizens need to set the concept of the state, that is, to calculate how much it costs, what services it provides and what is the quality of its services, so that the input parameters for creating the state budget could be planned.

The analysis has shown and proved that there is room for thinking about the state and its institutes and the way they function in a different way from what has been written in textbooks and other literature from the past, but also when it comes to contemporary political theory. The world has undergone radical changes over the last few decades, with political systems remaining at the level of the industrial and, in some countries, the agrarian age. The general characteristic of modern civilization is that it is in the society of knowledge, robotics and artificial intelligence, and that political life has been going on the same way as centuries ago.

This disproportion has a negative impact on the general social and economic development of countries, especially those in transition. The state does not produce. It spends and directs its main activities on tax collection or by organizing a public economy on the way that is used as its own and kept as someone else's. Treating the state as a political institution, that is, neglecting economic principles and business economics, leads to politics becoming the largest and most profitable business, which again amounts to the economic dimension. It turns out that it is nowhere near easier, faster, or more profitable to make a fortune than in politics, especially when it comes to countries in transition, resulting in the struggle for power becoming similar to the pursuit of classic fighting, that is, fighting for life or death.

The paper partly points to the necessity of transformation of classical state based on classical political theory into an economic state whose basic or one of the basic goals and tasks is to provide citizens with a longer lifespan, a better quality of life and work and reproduction of a species, i.e. nation. This puts at the forefront the economic dimension of organizing and managing the state, as a condition of the existence of all other functions, which is best achieved through the observation of the

state as an enterprise that creates new values. This is a realistic analogy, because many modern corporations are economically stronger than some mid-developed countries, have the knowledge and experience in managing large asset values and they achieve significant success in turbulent market conditions.

Some of the findings, suggestions and ideas that the authors argue in this paper are likely to depart from existing political thought and practice, but it should be borne in mind that all ideas were initially disputed and, over time, with modification gained in importance. The paper raises more questions than answers, which means that it leaves enough room for criticism, disputation, or upgrade, which contributes not only to the advancement of practice, but also to the theoretical framing of this issue.

Reference:

1. Braun, L., (1979): *Svijet bez granica*, Globus, Zagreb.
2. Beri, N., (2007): *Uvod u modernu političku teoriju*, Službeni glasnik, Beograd.
3. Blanchard, K., (2007): *Rukovođenje na višoj razini*, Mate, Zagreb.
4. Engels, F., (1979): *Poreklo porodice, privatne svojine i države*, BIGZ, Beograd.
5. Lenjin, V., (1918): *Država i revolucija*, BIGZ, Beograd.

DENYSENKO M.P.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Kyiv National University of Technology and Design,*

SELIVERSTOVA L.S.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,,
Kyiv National University of Trade and Economics*

INSTITUTIONAL INFRASTRUCTURE OF FINANCIAL SUPPORT OF LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES

The development of the light industry of Ukraine as a whole and of individual industry entities in particular is possible only at the expense of a constant and continuous flow of financial resources.

Industry modernization requires large-scale financing, which is currently unavailable or limited from traditional sources, and the provision of financial support of light industry entities in Ukraine is under conditions of unstable economic development, which has a negative impact on the financial and credit sector, lack of direct government financial support and proper financial support, managing their respective funding through financial infrastructure. This is what makes the issue of the institutional infrastructure substantiation relevant for the formation of financial support of light industry entities.

Creating an entity begins with fixing and reproducing an already existing institutional matrix. This matrix contains formal and informal frameworks and institutions that must be matched by the scale and nature of the entity's business. Creating an entity in a certain aspect can be considered as the transformation "from external to internal" [1]. The entity and the environment in which it operates are only responsive to one another, retaining their special nature. Their interaction and interdependence is, in essence, a process of asymmetric exchange in which institutions and structures act as the leading side [2].

Institutional infrastructure of financial support of light industry entities is designed to create and implement effective mechanisms for creating an optimal system of access to financial resources, sources of their formation, opportunities to obtain them in the required amount and at the right time for the needs of functioning and development, and also in regulating their relationship with financial infrastructure institutions on mutually beneficial and acceptable terms. The most significant feature of this category is its role in creating general prerequisites for the reproduction process and general development conditions [3].

Forming and properly distributing the financial support of light industry entities, while implementing the main provisions of the financial strategy and policies for their development, allows a developed institutional environment to function.

Institutional infrastructure is predominantly formal institutional constraints that determine possible organizational forms and options for economic interactions in particular economy areas and sectors. It is the institutional infrastructure that

determines the specific rules and mechanisms of economic interaction, taking into account industry and other features of economic activity [4].

Institutional financial infrastructure is a collection of financial institutions operating in the financial services markets, performing the functions of mobilizing, moving and investing resources. These institutions form the domestic economy financial sector and have a direct and indirect interest in ensuring the rational and efficient use of financial resources. But there is another problem - aligning the financial institutions' own interests with those of the owners of these resources: although they are largely the same (each entity wants to maximize profits), controversy may still arise. Taking into account such specificity of financial institutions, their activity is obligatory regulated by the state in the person of regulatory bodies and the central bank [5].

The business entity's institutional environment is an orderly system of institutional system elements that have binding rules, criteria, and prescriptions for the entity, and therefore directly or indirectly limit the field of available rational choice alternatives.

We believe that the support of the institutional infrastructure for the development of light industry entities is carried out at the macro, meso and micro levels, and therefore the priority tasks of such support should be considered at these levels. At the same time, it is advisable to divide the institutional infrastructure entities into external (state and sectoral level) and internal (entity level).

The state is interested in the light industry entities being deeply modernized, in order to innovate and develop their human resources. Support of businesses development may be in the following areas:

1. Improvement of state financial support for the development of light industry entities both at the national and regional levels.
2. Improvement of opportunities for financing the development of light industry entities at the expense of the financial resources of financial and credit institutions.
3. Expansion of opportunities for financing the development of light industry entities at their own expense.

Therefore, the priority tasks of state support in improving the institutional environment of the financial infrastructure of light industry entities should be:

At the macro level, it must be the creation of various horizontal mergers of enterprises for joint investment and production projects.

On the meso level, the priority, in our opinion, is to apply international product certification and standardization of production processes.

At the micro level, the priority is structural and innovative improvement of production. An important feature of the financial infrastructure of light industry at the present stage should be the creation of wholesale distribution networks, which will increase the export of clothing, footwear and textiles.

References:

1. Business Development Management: A Monograph [ed. col.: O. L. Yaremenko, O. M. Pankratova, etc.]; for the total ed. of O. L. Yaremenko, G. V. Strokovich; Nat. Ukr. Acad. Kh.: View of NUA, 2008. 500 p.

2. Hodgson D. *Economic theory and institutions: A manifesto of modern institutional economic theory* / D. Hodgson; [trans. with English]. M.: Case, 2003. 464 p.
3. *Financial support of business development: a monograph*. Edited by Ph.D. of sciences, prof. I. O. Blank. Kiev. KNTEU. 2011. 343 pp.
4. Volchik V. V. *The hierarchy of institutions within the economic order*. Terra Economicus. 2009. Vol. 7, №2. P. 65-73.
5. Fedosov V. M. *Theory of finance. Components of financial infrastructure*. [Electronic resource]. Access mode: <https://westudents.com.ua/glavy/100516-14-skladov-fnansovo-nfrastrukturi>

DENYSENKO M.P.

doctor of economic sciences, professor,

Kyiv national university of technology and design

KOLESNYK Y.V.

student, Kyiv national university of technology and design

INCREASING THE EFFICIENCY OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

External economic is an important part of stabilization of economic activity of enterprises, firms, all participants of market relations activity - one of the spheres of economic activity, related to international production and scientific and technical cooperation, export and import of goods, services, exit of enterprises, organizations on the foreign market. The development of foreign economic activity is a significant factor in improving the efficiency of economic activity both at the level of individual business structures and across the country.

The increase in foreign exchange earnings is largely determined by the increase in the share of domestic export products. Accordingly, the national income of the state will potentially increase. In the current economic situation, this activity, which is engaged in the state, enterprises, intermediary structures, makes it possible to improve their financial situation. Today, however, the financial and economic effect of foreign economic activity, given the contribution of specific participants in this process, has not been sufficiently assessed, which makes it impossible to properly determine their contribution to the increase of national funds from the sale of products for export.

On the other hand, it is impossible to determine the real figures of income received by specific manufacturers, intermediaries of export operations. This does not encourage specific contractors to increase exports and, accordingly, to produce competitive products. It was these circumstances that made it necessary to develop the proposed methods of effective calculations.

Determining the effectiveness of foreign trade operations is conducted to justify not only individual offers for the purchase and sale of certain goods. These data can be used in the development of export and import plans nationwide, in assessing the structure and directions of foreign trade. Similar calculations are made in both national and foreign currency.

Cost-effectiveness indicators are divided into:

1) effect indicators, which are defined as absolute values and are reproduced in monetary terms as the difference between the results of operations and the costs of its implementation;

2) performance indicators, defined as the ratio of profit from the activity of the enterprise to the cost of its implementation and are reproduced by relative values: percentages, units of unit.

The calculation of performance indicators requires the following principles of methodology to be followed:

1) the principle of comprehensive accounting of all components of costs and results, which implies the qualitative classification and reproduction of relevant indicators in the documents of operational, statistical and accounting;

2) the principle of cost and result comparison for comparison, which shows that the indicators being compared should be reproduced in the same quantitative units and be anonymous in economic sense. When designing an indicator of efficiency, the numerator and denominator of the latter should exclude the possible duplication of constituent elements;

3) the principle of reducing miscellaneous expenses and results to one point in time by discounting;

4) the principle of comparison with the basic variant, which reproduces the essence of the use of performance indicators for economic analysis, which is carried out not only to describe the current state of activity of the entity, but also to work out proposals to improve the economic situation in the period, that is being analyzed.

References:

1. Zavyalov P. *Problems of international competitiveness of commodity producers and their ways solutions // Marketing*. - 2008. - № 10. - P. 45-49.
2. Kredisov A., Derev'yanko O. *Competitiveness of the enterprise and strategy for its promotion export in the world market // Economy of Ukraine*. - 2009. - № 5. - P. 56-59.
3. *International competition and opportunities of Ukraine in the fight for markets // Ukraine-business*. - 2017. - June 16.
4. Skoropad IS, Gerasimenko SI *Effectiveness of marketing activities in the foreign trade system connections. // Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"*. - 2013. - №469. Pp. 498-502.
5. *Ukraine in the international markets - 2007: problems and prospects [Razumkov Center]*. - K., 2011. - 258 p

EHSAN EBRAHIM SHIRAZI
PhD student, "KROK" University
PETROVA I.

Doctor of Economics, Professor, Head of Department of
Marketing and Behavioral Economy

INDUSTRY 5.0 FOR INTERNET MARKETING TECHNOLOGY

The thesis identifies Industry 5.0 integration concept. Responding to of Industry 5.0 challenges, the IT solutions industry for marketers is growing. The fastest growing segments are CRM, systems for automation of visitor engagement, analytics, platforms for the accumulation and exchange of user data. Marketers have become increasingly active in BI (Business Intelligence) – IT systems that help store, analyze, and visualize information. The amount of accumulated user data plus machine training allows building almost individual relationships with customers.

In the new society customer becomes the key subject of economic interrelations. He is now not only consumer of goods and services, but also a co-producer, creator of new products. Subjects of production and consumption cooperate in the process of creation and realization of market products. And this different kind of relationship is rapidly developing due to expanding of ICT-technology.

Look at the other point of Industry 5.0.

The concept of this breakthrough is that robots are intertwined with the human brain and work as collaborator instead of competitor. While the main concern in Industry 4.0 is about automation, Industry 5.0 will be a synergy between humans and autonomous machines. Industry 5.0 will change the definition of the word “robot”. Robots will not be only a programmable machine that can perform repetitive tasks but also will transform into an ideal human companion for some scenarios.

Marketing is becoming a technological discipline, and this process is irreversible. If, in the early 2000s, businesses had 2 to 3 sources of customer information, they are now literally everywhere. Companies use an average of 10-20 channels for advertising and the same amount for communication with customers. The amount of information that the marketer is working with today has become more orderly. The buying decision cycle is also complicated – customers are protected from information noise, they need more quality “touch” with the brand.

Scientists are looking at Industry 5.0's integration concept in three main areas: project management and the digital economy, personal and competency development, industrial and home Internet. Each one of these design principles generates new attack surfaces that can be exploited by malicious attackers.

As with any other system, security challenges arise with every new technology used. These challenges can range from simple threats that can easily be mitigated or even ignored, all the way up to threats that can render the whole system unusable.

Industry 5.0 is described as an information system, providing the planning, recording, processing and reflection of information in at least three dimensions of the

elements of influence: in the areas supporting and creating the product, in the stages of implementation and in the elements of management activity.

On the other hand, Industry 5.0 conception suggests that not only companies but everyone as well has an access to Internet. And it's a problem because only half of world population uses Internet resources. In Ukraine the percentage is lower and about 30% of citizens takes advantages of new technology. Also they are not literal in digital sphere. So it's a very sharp necessity to move in two inter bound directions: to provide people with Internet resources and arise the level of their digital knowledge and skills. In both directions marketing tools are very helpful.

References:

1. Dastbaz, M. (2019). *Industry 4.0 (i4.0): The Hype, the Reality, and the Challenges Ahead. Industry 4.0 and Engineering for a Sustainable Future*, 1–11. doi:10.1007/978-3-030-12953-8_1
2. Mahdi H. Miraz, Maaruf Ali, Peter S. Excell 3, Picking R. (2018) *Internet of Nano-Things, Things and Everything: Future Growth Trends. Future Internet*, 10(8), 68; <https://doi.org/10.3390/fi10080068>
3. Nahavandi S. (2019) *Industry 5.0—A Human-Centric Solution. Sustainability*, 11(16), 4371; <https://doi.org/10.3390/su11164371>
4. Özdemir, V., Hekim, N. (2018) *Birth of Industry 5.0: Making Sense of Big Data with Artificial Intelligence, "The Internet of Things" and Next-Generation Technology Policy, A Journal of Integrative Biology*, 22.

**CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE ENTERPRISE
MANAGEMENT SYSTEM: THEORETICAL ASPECTS**

In the context of globalization and open markets, the success of an enterprise is determined not only by its ability to find the best ways to transform production resources into goods and services, but also by its participation in solving social problems. In this regard, the relevance of the study of corporate social responsibility as a way to harmonize relations between business, government and society is growing. A study and synthesis of literary sources shows that the very concept of «corporate social responsibility» began to take shape in the West about 20 years ago. Prior to this, there were disparate standards in various areas of corporate governance – a policy of relations with employees, corporate ethics, and approaches to environmental protection. In the sphere of social policy of companies, a system of standards and rules was not developed - the «situational» approach prevailed: in response to requests from local authorities, demands of trade unions [1].

A further increase of attention to this topic was objectively determined by the search of ways to harmonize relations between business, the state and society. Studies show that currently there are three main stages in the formation of social responsibility of business:

Stage 1 (60-70th of the XX century) is marked by the flourishing of traditional philanthropy and charity. Business and social activity are differentiated. Assistance was provided mainly in kind and in cash based on the personal priorities of the leader. Stage 2 (mid-70th - early 80th of the XX centuries) is characterized by the formation of the so-called strategic philanthropy, when the business begins to link the solution of social problems with the strategic goals of the corporation. Stage 3 (from the end of the 80th of the 20th century to the present) is associated with the growth of social investments, the combined efforts of the commercial, non-profit and public sectors to solve specific social problems of society. Moreover, in the process of evolution of the concept of corporate social responsibility, three of its main interpretations were formed:

The first and most traditional (classical approach) emphasizes that the social responsibility of a business is to increase profits for its shareholders. This point of view was “voiced” by Nobel Laureate in Economics Milton Friedman in 1971. The article “Social Responsibility of Business – Making Money” is called the theory of corporate egoism. The main disadvantage of the classical approach is considered to be time limited. If a company incurs additional costs in the short term, then in the long-term it benefits from improving its corporate image and developing relations with the local community. In particular, M. Friedman noted: «Fighting poverty is not a function of private business. This is a state matter. Our business is to make money for shareholders and customers within the framework of the law. We have no other responsibilities. We pay taxes and owe nothing more to anyone but God and

conscience.» According to M. Friedman, managers who have goals other than maximizing profits take on the role of unchosen policy makers. That is, without a legitimate right and sufficient competence, managers are trying to solve issues and determine the development of society, which should be done by politicians.

The second point of view, called the theory of corporate altruism, is directly opposed to the theory of M. Friedman and appeared simultaneously with his publications. The main idea is that business should not only take care of profit growth, but also make the contribution to solving social problems, improving the quality of life of citizens and the community, and also preserving the environment as accessible as possible. The authorship of this theory belonged to the Committee on Economic Development. The Committee's recommendations emphasized that «corporations are required to make a significant contribution to improving the quality of American life.» Companies cannot resolve themselves from social problems because they are open systems, actively participating in lobbying for laws and other government decisions, sponsoring various parties and other public associations.

The third position is represented by one of the most powerful «centrist» theories, the theory of «rational egoism» (enlightened self-interest). It is based on the fact that the social responsibility of a business is simply a «good business» because it reduces long-term loss of profit. The costs of social and charitable programs reduce current profits, but in the long run create a favorable social environment and, therefore, sustainable profits. Philanthropic and sponsorship programs contribute to the legal reduction of the tax base of the company and give a good effect of publicity. This is precisely the main motive of the social activity of the company [2-3].

Despite the ever-increasing attention to this issue, there is no single universally accepted definition of business social responsibility or corporate social responsibility.

In our opinion, the most adequate to the current economic conditions and useful from the point of view of practical applicability is the integration of the market approach to CSR and the approach from the perspective of interested parties. An integrated approach implies the possibility of effectively solving strategically important problems and achieving the organization's goals based on the concept of CSR and the concept of sustainable development without direct government intervention and taking into account the interests of stakeholders. At the same time, it is necessary to note the importance of government participation in mitigating «market failures». However, not in the form of direct intervention, but in the form of a clear specification of property rights and the use of various economic incentives to influence the behavior of agents.

References:

1. Kolyshko, R. *Some aspects of the concept of corporate social responsibility and the practice of its implementation // Corporate social responsibility of business. Expert assessment and practice in Ukraine. Collection of articles and recommendations.* - Kiev: LLC ORANTA, 2007. - P.56-65.
2. Robin Stephen P., Coulter, M. *Management, 6th edition.* - Moscow: Publishing. Williams House, 2014. -187 p.
3. URL : <http://www.bsr.org>, <http://www.csrforum.org>, <http://www.csrwire.com>, <http://www.polit.ru>

FORMATION OF THE PROJECT TEAM BY THE CRITERION OF POTENTIAL SUBJECTIVE WELL-BEING OF THE CANDIDATES IN THE PROJECT: THESIS OVERVIEW

Modern projects environment tendencies are changing the role of personality as human resource expecting them to dispose competence to be effective still in modern complex environment. Project management methodologies became more human and competence oriented which led to introduce such new managerial parameter focused on personalities' state as a reason and factor of effective teamwork, as subjective well-being (SWB). This opens another angle of focus from where project team management can be viewed differently.

The major practical issue with project team forming with organizations is that they recognize the importance of SWB, but are unable to find even anything related directly to the measurement or determination of SWB in the context of forming the project team. Within the traditional approach, SWB is used to monitor progress and to inform policy, or, rather, 'ill being', in terms of depression rates and in the provision of cognitive behavioral therapy.

There is a deep theoretical base to understand, scan, interpret and propose ways to correct the personal SWB of the project team members. Unlike the traditional approach, utilizing SWB as a selective parameter exposes actual unsolved tasks. First of all, it is interpreting SWB as a factor for the project teamwork, regarding person involved to the particular project as a team member and the team as a whole; based on that grounding the SWB-indicators system, methods to scan every project team candidate and then to configure the most rational team. The most "weak" and theoretically unsolved point of the scanning candidates and further finding the project team combination is the scale. For these two stages, the scale should be common. By today the fact is that SWB scales are subjective, means incomparable. There are selective methods, utilized in the project team management. Nevertheless, they contain principal ideas suitable for SWB approach and require further studies. Thus, by now, formation of project teams based on the SWB approach remains a less developed, and that is why this topic and theoretical task is relevant, vital and can be considered preferable. Solving mentioned issues led us to achieving a research result that is the development of methodological principles for the formation of a project team based on the parameter of subjective well-being. The novelty of the scientific result of the study is following.

SWB is considered as an indicator to construct a project team forming criterion, which reflects the subjective vision of the significance of particular SWB-indicators considering the project value for the candidate, the application of which allows to identify and compare the attitude of the candidates to SWB, the similarity of which determines the comfort of their interaction in the project team.

Further development has come to the system for representing SWB-indicators, due to taking into account the three contexts of their consideration (social, psychological, workplace) and the application of system quartile model within the each context, the grouping of SWB-indicators by the elements of the model, which allowed by identifying the relationships between individual SWB-indicators in the elements of the quartile model are justified to reduce the number of known SWB-indicators from 42 to 27 and to develop check templates based on three system models to determine the attitude of the candidates to the SWB and further usage when constructing personal SWB-profiles of the team candidates.

The method of constructing candidate's personal SWB-profile is improved, that, unlike the known methods of forming the profile as a result of direct ranking of the indicators, provides multi-stage (iteration) ranking: in the first stage - ranking of three quartile models; on the second - ranking of elements in the model with the highest rank; on the third - ranking of indicators in each element of the model with the highest rank by the degree of their importance for the candidate. Indicators form the ranked lists are integrated based on the rule, according to which the first indicator of an element with a lower rank is less important than the indicator k , and more important than the indicator with the number $k+1$ of the element of the model with a higher rank. The integration procedure continues until a single list of 27 indicators is designed. This makes it possible to match the candidates' profiles to determine their similarity.

The method of configuring the project team, which, unlike the known methods of forming teams based on the compliance of the team's integral characteristics with the ideal requirements, involves a pairwise comparison of the SWB profiles of the applicants with the profile of the base applicant, which each candidate alternates. For each pair comparison, the sum of the total rank for the first five (the final rank of zone 1) and the next eight (the final rank of zone 2) of the profile indicators are calculated. The overall rank of the profile is determined by the higher value of the two ranks, provided that the difference between them is 2 and 3 ranges in zones 1 and 2, respectively, otherwise it is equal to zero. For each base applicant, combinations of theoretically possible teams with a defined number of members are determined. For each conditional team, the coefficient of coherence is calculated as the average normalized value of the weighted sum of the total ranks. The weighting is based on the Pareto principle. Of all the conditioned teams, the team with the highest value of the coefficient of co-ordination is selected. This allows configuring the team with the maximum possible consistency from the existing candidates, taking into account the greatest impact on the consistency of the team more significant for the contenders of profiles.

The estimation scale of coordination of the members of the project team, depending on their number, was constructed based on the results of the pilot experiment based on the formed 288 theoretically possible teams of 2 to 10 people, for each of them the maximum and minimum values of the coefficient of coherence were determined. This allowed the determination of the limits of the coherence coefficient, within which there were five uniform zones (high, high enough, acceptable, undesirable, dangerous coherence), and beyond them, two zones (ideal

and unacceptable coherence), and to assess the level of consistency configured project teams from existing applicants.

Utilizing of the research findings and recommendations provides forming a project team from a limited number of candidates with the maximum possible degree of compatibility. Due to the invariance, they are applicable in projects of any classes, types, kinds, and other contextual features. The most significant practical result of the research is the methodic of the project team forming based on the SWB parameter, which introduces developed approach, models and methods. Main findings are reflected in following publications [1-5].

References:

1. Rach V., Osakwe I. *Method to create personal profile of the project team candidate by the criteria of well-being based on ranking procedures. International Journal of Innovative Research & Development (on-line), Vol. 6, Iss. 12, 2017. P. 219-232. <http://www.ijird.com>.*
2. Rach V., Medvedieva O., Rossoshanska O., Borulko N., Osakwe I. *Method for configuring the composition of a project team based on the criteria of subjective well-being. Східно-Європейський журнал передових технологій, Т. 2, № 3(98), 2019. С. 48-59. <http://journals.uran.ua/eejet/article/view/160651/164988> (indexed in Scopus).*
3. Osakwe I. (2016). *Project team building by the criterion of fulfillment (happiness): main problems and conceptual baselines. Project management and development of production, 2(58), 110-124.*

EFFECTS OF CORPORATE INCOME TAX CHANGES ON ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE

In developed countries, cooperation between the state and enterprises is mutually beneficial and has a long-term nature. Any market mechanism cannot ensure sustainable economic growth without the influence of the state. State regulation, which is manifested primarily through the redistribution of GDP, must meet the requirements of an effective transformation of the economy and ensure its competitiveness by creating equal conditions for business development. In such circumstances, taxes perform not only the fiscal and regulatory functions but also the function of stimulating the development of enterprises. Thus, tax policy should be based on an economically sound methodological basis, which will ensure harmonious relations between the state and taxpayers, timely tax revenues and sustainable economic development of the country.

Moreover, the fiscal potential of corporate taxation largely depends on the economic development of the state and the initiation by the government of a competitive environment conducive to the foundation and prosperity of a business. The presence of a high level of corporate income taxes, a monopolized market, and corruption, the complexity of registration and licensing procedures reduces the desire to create a business or withdraw it from the 'shadow' sector. In the absence of prospects for profit, tax payments to the budget are reduced. This, in turn, reduces the ability of the state to influence the efficiency of management in the country.

Corporate income tax, namely its base, rates, administration system, transparency of the provision of benefits are elements of state policy in the field of entrepreneurship. Therefore, any changes in corporate income tax rates and the taxation procedure carry an information message about the intentions of the government and the potential consequences of such changes.

The effectiveness of changes to the taxation system directly affects the number of enterprises operating in the economy. Consequently, it affects the number of company employees, which form the demand for goods and services, carry out savings, reduce government spending on providing for vulnerable groups, that is, positively affect the development of the state economy. The profitable enterprise can direct its funds to charity, the development of the social infrastructure of the region, the formation of private pension funds, and so on.

Thus, in Ukraine, in connection to the 2012 UEFA European Football Championship, according to the Tax Code, business entities that provide hotel services in four- and five-star hotels were exempted from the corporate income tax for 10 years starting from January 1, 2011. Accordingly, compared to 2010, the number of qualified accommodation facilities providing hotel services in

2012 increased by 114%. The largest growth in this period was observed in Donetsk (37.5%) and Lviv (279%) [1].

Furthermore, it is people and not the companies who suffer the consequences of the changes in tax rates. Higher corporate income tax rates cause increased prices on consumer goods and decreased wages paid to workers, while lower taxes let companies pay higher compensation to workers and result in lower prices on consumer goods. Thus, when the taxes are low the living standard is higher, which leads to the improved wellbeing of a country in the long run.

In 2012, Ukraine reduced the corporate income tax rate from 25% to 21% (Fig. 1). Such favorable changes facilitated an increase in GDP as it reached an all-time high of 183.31 billion US dollars in 2013 [2].

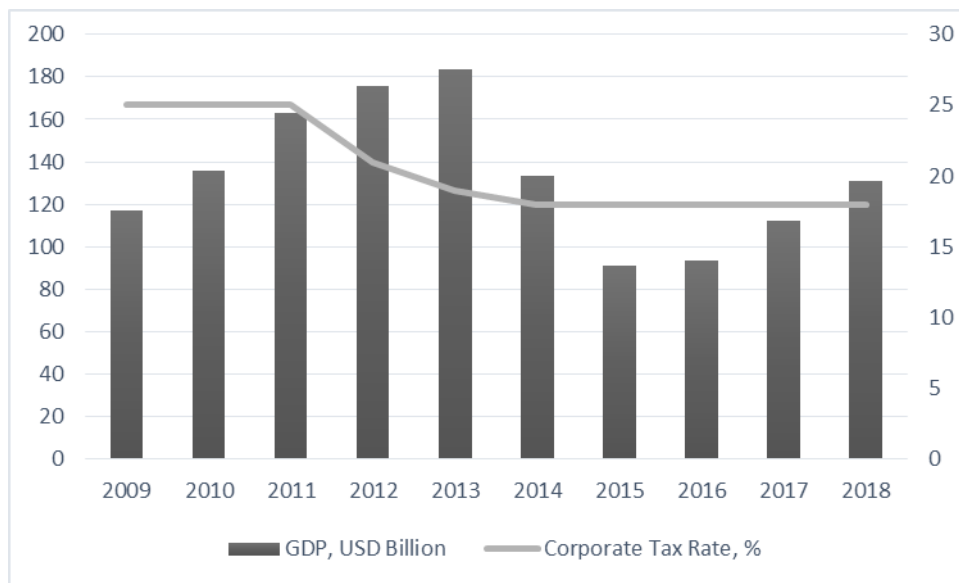


Fig. 1. Comparison of GDP and corporate income tax rates in Ukraine during 2009–2018

Source: prepared and calculated according to the data given in [2]

Unfortunately, in 2014, negative economic processes in Ukraine led to the liquidation of every fourth large enterprise, almost every sixth medium and small enterprises, and every eighth micro-enterprise [3]. Even though the corporate income tax rate has been further reduced to 19% in 2013, and then to 18% in 2014, the fiscal effect of the corporate tax collection began to decline and Ukraine's GDP was worth only 91.03 billion US dollars in 2015 [2].

What's more, corporate income taxes are more harmful to a country's economic growth than personal income taxes, consumption taxes, and taxes on immovable property. This is because corporate income taxes have the biggest impact on growth. Firstly, the highest economic cost of taxation is related to corporate taxation. Secondly, high corporate income tax rates affect the productivity of companies and their investment in capital, both of which are particularly important for economic growth. Higher corporate income tax rates decrease investments, reduce employment and impact the allocation of capital. In addition, companies shift profits to more

favorable jurisdictions, which leads to the loss of tax revenues [4]. Thus, high corporate income tax rates can slow long-run economic growth.

However, low corporate tax rates can slow down long-run economic growth as well because they can increase budget deficits. Moreover, corporate tax rates that are below personal income tax rates can lead to a situation when high-income individuals try to keep their savings within companies. Nevertheless, tax revenues will not necessarily decrease, because the in-flows of foreign capital would enlarge the tax base.

As shown in Figure 1, Ukraine has reduced the corporate income tax rates from 25% in 2009 to 18% in 2019. GDP reacted favorably to such changes, especially in the period from 2009 to 2013. In 2014-2016, the crisis in the Ukrainian economy negatively affected GDP. However, in the last two years, there is a positive upward trend in GDP with a constant corporate income tax rate (18%). Relative to Europe, at present Ukraine has one of the lowest corporate income tax rates.

In recent years, many of the European countries, such as Denmark, Finland, Norway, Sweden, Spain, the United Kingdom, and others, reduced their corporate income tax rates while others kept the same level of corporate income tax rates for the last 5-10 years [5]. It can be said that usually, countries inside the same region display a tendency to copy each other's tax policies. This happens because of the similarities in historical backgrounds and economies of such countries, and because they are located close to each other. Low corporate income tax rates implemented by many countries make them more competitive within the European region as well as in the global economy.

In 2019, Ukraine, like most of the European countries, continues to keep stable corporate income tax rates. It ensures the competitiveness of Ukrainian taxes and promotes sustainable economic growth in the present-day economic era. However, the government must frequently review Ukraine's tax system to encourage investments, guarantee beneficial trading relationships and establish Ukraine as a globally competitive tax jurisdiction.

References:

1. Shapovalova, O. *Preferential taxation allows for increasing of the tourist flow*. URL: http://old.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=245236139&cat_id=248439670
2. *Trading Economics*. URL: <https://tradingeconomics.com/ukraine>
3. Sybirianska, Yu., Pirnykoza, P. *Corporate Income Tax in Ukraine 2011-2016*. URL: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/feao_podatok_na_prybutok_a5_02.pdf
4. Bunn, D., Asen, E. *International Tax Competitiveness Index 2019*. URL: https://taxfoundation.org/2019-international-index/#_ftn3
5. KPMG. *Corporate tax rates for 2011-2019*. URL: <https://home.kpmg/vn/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online.html>

RADOSAVLJEVIĆ D.

PhD, full professor, faculty of business studies and law union – Nikola Tesla University, Belgrade, Serbia

ANDELKOVIĆ M.

PhD, full professor, faculty of informatin technology and engineering union – Nikola Tesla University, Belgrade, Serbia

KRASULJA N.

PhD, professor, faculty of business studies and law union – Nikola Tesla University, Belgrade, Serbia

DIGITALIZATION OF THE EMPLOYMENT PROCESS IN COMPANIES

The First industrial revolution was marked by the invention of the steam engine, thanks to it the mechanization of production. The Second industrial revolution massaged production thanks to the invention of electricity. Electronic and information technology automated production in the Third industrial revolution. The Fourth, which is a continuation of the Third, is in fact a synthesis of all previous technologies, the Internet, artificial intelligence and humans. It leads to changes in lifestyle, work and relationships between people, i.e. , to the transformation of humanity. Members of Generation Z (population born since 1997), as well as generations to be born, will read about many things in books, more specifically, on the screens of future IT devices.

The number of smart devices, such as computers and phones, connected to the Internet is increasing every day. This radically results in changes in the way information and communication are being implemented, which has a transformative impact on production, distribution and consumption, i.e., from the primary to the tertiary economic sector. Technologies have simplified and accelerated business. The application of artificial intelligence through various algorithms in software programs used by computers in business has replaced the work of humans. This is partly true of the human resources sector, because artificial intelligence, as a substitute for human intelligence, implemented through computer systems, has led companies to change, for the better, ways of attracting, vetting and selecting candidates, as well as hiring them, development, fees and additional benefits. Increasingly, technology is of importance in human resource management processes in companies.

Some day-to-day jobs in the human resources sector are automated and streamlined, so recruiters have more time to find the best candidates. The original opportunity, the digital revolution, job vacancies on their own company websites and databases were replaced by networking on social networks like Monster Networking, LinkedIn and WeChat. These networks establish contacts, exchange experiences and recommendations. Companies make video contributions with their employees about their experiences with the company. These video attachments are integrated into job advertisements and thus show a work atmosphere with the aim of attracting

candidates. Facebook and Instagram are also used to recruit candidates, as well as search CV databases where more candidates can be found than just by posting ads.

Advertising, by companies, and reviewing job vacancies by candidates is also done “form the armchair”, ie Through virtual job fairs. It is an environment on the Internet portal, which is similar to an ordinary job fair in a physical space, only meetings and conversations are made using a computer, tablet or phone . In the region of the former SFRY it. in Serbia, Croatia and Bosnia and Herzegovina, since 2010, a virtual fair “Days of Careers and Knowledge” has been organized. Since 2019, the Republic of Northern Macedonia has also joined. It shows companies and educational institutions. Internet visitors listen to presentations, visit booths, chat via chat, leave their CVs, collect contacts and the like. These recruitment fairs very quickly collect application with minimal cost. Estimates say that about nine times as many candidates are recruited, eliminating geographical barriers and connecting people around the world.

As companies use digital platforms to recruit candidates, artificial intelligence-based software helps to select the best candidates faster and cheaper, starting with scanning and sorting a large number of applications. Jonhson and Jonhson annually receives about one million job applications and uses the Shine digital platform to recruit, review and select job candidates’ CVs, as well as provide feedback to candidates. Candidates can keep track of their CV in one place ie. what level of recruitment process they are at. In this way, more CVs are processed more adequately and more quickly and they show respect to the candidates through feedback, which makes the overall experience of finding a job, that is, candidates more interesting and attractive. With a few clicks through the software, candidates receive feedback, which significantly affects the reduced percentage of 45% of candidates who lack feedback.

Hire Vue is startup that combines artificial intelligence and video interviews in the process of attracting and hiring candidates. Through this platform, videos of interviews with candidates are analysed, using artificial intelligence to assess their verbal abilities, intonation and non/verbal gestures. This is very significant for candidates who come from different speaking areas and cultures. Candidates who undergo video screening are invited to the office for a final interview. Telephone and group interviews were skipped this way. The percentage of those who dropped out of the final interview decreased. Reducing the number of steps in the selection process also reduced the time to recruitment. For example, at Cathai Pacific, which receives more than 300 applications per week, the 3 months to 2 to 3 weeks, and at Hilton, the 42 day recruitment time as been reduced to 5 days. Experience shows that final interviews with higher quality candidates are faster, as well as that candidate experience with companies is better and more positive.

In the modern world, the demographic mobility of the workforce is very pronounced and the selection of candidates according to similarity by origin, nationality, age, gender, education, etc. does not lead to the selection of the best. Classical CV screening puts women and ethnic minorities at a disadvantage (50% to 60%). The Pymetrics digital platform offers game/based candidate assessment tools based on scientific research into people’s cognitive and emotional traits. They test the

candidates' behaviour in the initial stages of selectin, ignoring facts such as gender, age, education level, ethnicity, etc. In this way, more objective information about the candidate is collected, on the basis of which his profile is defined more precisely his eligibility to do same work and build a career. These tools are used by: Unilever, Mastercard, Mc Donald's, Hyatt, Swarovski, HR managers in multinational companies, with a large number of employees worldwide, cannot know all their employess regardless of having all the statistics on them. For internal selectin processes i.e. improvements to internal employee mobility, companies such as Segment, MapBok, Credit Karma, ... use Twine Labs startup algorithms to track employuess' performance, progress, initiatives, salaries, career, ambitions, ets. Based on the budget of the digital platform Twine Labs, internal candidates for new business roles are selected, selected according to employs data and job requirements, taking into account hundreds of variables. About 50% of the candidates proposed are selected and selected for promotion. This tool is useful for successor planning ie. filling key jobs in the future (top managers).

The fear of the impact of technology on jobs is not new. Digitalization the recruitment process in the future will require constant innovation of recruitment and selection platforms to avoid any discrimination. The number of people doing recruitment jobs will decrease as technology solves and preforms the daily tasks they once did.

Automation, robotics and artificial intelligence are changing job descriptions and specification, replacing some parts of one's business. Some types of jobs have already disappeared and the further disappearance of certain jobs in the future certain. Research shows that administrative jobs and manufacturing jobs will disappear the most as digital technology takes over all routine jobs. Today, in the car industry, 40% of jobs are done by robots.

Excessive application of modern technology in business processes can lead to changes in the nature of work, .i.e. loss of humanity in business as a social activity.

Digitalization the recruitment process in companies reduces problems in the effect of blindness on a candidate's positive or negative characteristics. Computers do not have emotions and in that sense they do not even have a subjective opinion. It must be remembered that sometimes intuition does a great job for which the algorithm would not give a passing grade. An experienced HR manager knows how to recognize significant talent.

Also, videos about companies where they show jobs, employess, their work experiences, messages from HR managers are opportunities through which companies build their employer brand in order to retain existing employees and attract new candidates. Those interested though social networks can follow the HR balance of a particular company. They can also create the algorithm themselves and see how many employees at that company are retained, at what jobs and the like. In the digital age, the center on the employee. An employer brand, like other brands, is in fact the perception of employees or potential employees about what a particular company is, not what employers think of their company themselves.

Selection of candidates according to predefined variables using digital platforms provide further passage only to those candidates who fully meet the

requirements of the job. Access to candidates is easier, more candidates can be attracted, engagement time is shorter and therefore the cost of the whole process is lower.

Digitalization, brought about by the Fourth industrial revolution, is in fact a business tool that has transformed jobs and as such should be viewed. Digital technology is no substitute for people. Its implementation and proper use require knowledge of digital resources. That is why HR managers need to be aware of modern systems based on artificial intelligence, virtual reality, tools for data collection, processing and management. By applying technology, employees will get rid of routine jobs, thus creating time for creative work and new ideas.

References:

- 1) Agnvall, E., (2007), „Job Fairs Go Virtual“, *HR Magazine*, pp 85.
- 2) *Business and Technologies Magazine* „Internet ogledalo“, broj 186/2018, *Internet ogledalo d.o.o.*, Beograd, pp 18-21.
- 3) Dessler, G., (2015), „Upravljanje ljudskim potencijalima“, 12. globalno izdanje, *Mate d.o.o.*, Zagreb
- 4) <http://hrpartners.me/blog/digitalizacija-u-procesu-zaposljavanja>
- 5) <http://www.chinadaily.com.cn/business/tech>
- 6) https://read.oecd-ilibrary.org/education/computers-and-the-future-of-skill-demand_9789264284395-en#page13
- 7) <https://www.inc.com/emily-canal/twine-human-resources-software-data-metrics-evernote-30-under-30-2019.html>
- 8) <https://www.oecd.org/publications/computers-and-the-future-of-skill-demand-9789264284395-en.htm>
- 9) https://www.ted.com/talks/rainer_strack_the_surprising_workforce_crisis_of_2030_and_how_to_start_solving_it_now
- 10) Kovačević, I., (2013), „Users efficiency, effectiveness, cognitive style and emotional reactions to computer interface based on different data models“, *Doctoral Dissertation, University of Belgrade, Faculty of Philosophy*
- 11) Moroko, L., Uncles, M. D., (2008) „Characteristics of successful employer brands“, *Emerald Management Reviews*, Vol 16, 3, pp 160–175.
- 12) Ruiz, G., (2007), „Firms Tapping Web Videos to Lure Jobseekers“, *Workforce Management*, pp12.
- 13) Schwab, K. (2016), „The Fourth Industrial Revolution“, *World Economic Forum*, www.weforum.org

TEŠANOVIĆ B.

*PhD, full professor, faculty of business studies and law,
Union – Nikola Tesla University, Belgrade, Serbia*

NEŠEVSKI A.

military academy - university of Defense, Belgrade, Serbia

KRMPOT V.

*PhD, assistant professor, faculty of business studies and law,
Union – Nikola Tesla University, Belgrade, Serbia*

CERTAIN ASPECTS OF ECONOMIC RELATIONS BETWEEN SERBIA AND GERMANY

Serbian-German economic relations last a long time and have a history full of ups and downs. Recent decades have shown that historical contradictions have not been an insurmountable obstacle to improving economic co-operation between the two countries. However, the progress of the relationship will be conditioned by a number of factors, and above all by the progress of Serbia in aspects that are both commercially and politically relevant to Germany. The most complicated political obstacle to Belgrade-Berlin co-operation is a different view of solving the problems of Kosovo and Metohija and it can come to light at any time during Serbia's European path. Germany has been and still remains the leading European economy and the most important economic partner of Serbia within the European Union and beyond, and one of the leading partners in general in free zone traffic, high technology transfer, education of Serbian experts, as well as donations and humanitarian aid.

German management is recognized for its quality, as well as for concluding long-term jobs, which is of great importance for Serbia in establishing quality and successful economic relations with the world. Trust and partnership have become the most important link in which the two countries confirm their friendship and commitment to the common values of European society. Serbia's European integration, tackling the migrant crisis and other challenges that Europe faces, as well as a shared interest in harnessing the huge potential of China's New Silk Road, are touching points where relations can be fostered and cooperation with Germany strengthened.

Of the many factors, the key foreign policy framework of Germany and Serbia is the European integration process. In foreign policy terms, this is one of the important mutual points of the two countries. Development and strengthening of democracy, peace and security, coexistence and cooperation with neighbors, overcoming conflicts and consequences of the events of the recent past, as well as economic development are the impetus for the conduct of Serbia's foreign policy towards EU countries, including Germany.

Mutual point is also the cooperation between the European Union, (certainly Germany) and the Western Balkans, in controlling and directing the effects of Middle Eastern and North African migrants to Europe. The influx of refugees, economic

migrants, asylum seekers and extremists from these areas is also happening across the Western Balkans. The cooperation of Germany and Serbia in this field is inevitable.

Mutual point can also be coordination in exploiting new global routes of international trade, with China's New Silk Road (Belt and Road) first. This physical connection project of China and Western Europe is the most ambitious investment program of our time. Germany and Serbia's co-operation in relation to this initiative can be of great economic benefit to both countries.

Cooperation with Germany should be prioritized, both because of the geopolitical importance and strength of this country and the fact that Germany is one of Serbia's largest investors and major trading partners. In Serbia, there is an awareness that cooperation with Germany is essential, especially because of the importance of European integration, where Germany plays a key role. There are certain obstacles, both political and historical, on the path of improving relations with Germany. European integration of Serbia or German investments are not the only important touch points in mutual communication, and the past is just a stumbling block in mutual relations and a cause of mutual misunderstanding and distrust. Over the last few years, these antagonisms have proven to be not an insurmountable obstacle on the way to improving the cooperation of the two countries and solving numerous problems, both those concerning mutual relations and those concerning the European integration of Serbia.

Germany is extremely important to Serbia, not only as a key factor on the road to the European Union, but also as one of its main trading partners. Germany is traditionally one of Serbia's leading economic partners - the second foreign trade partner, the second export market for Serbian goods, the first import partner, one of the five first foreign investors and the largest donor of EU countries. Serbia not only needs financial resources but foreign experience - both in the social and economic spheres.

. Germany's economic power is largely based on small and medium-sized enterprises. They are actually large (from the Serbian point of view) but medium in number of employees and have become an important part of the powerful German economy mainly through very close co-operation - both with one another and with co-operation between local communities, educational institutions and businesses. Their approach entails a vision and commitment to achieving competitiveness, which will ensure survival and progress, regardless of the efficiency of competition. This should be a paradigm for the Serbian economy as well, which should support small and medium-sized enterprises in development, as well as rely on German small and medium-sized enterprises, which from the perspective of Serbia are huge because in Germany small and medium-sized enterprises are those with a turnover of 50 million, up to 12-13 billion euros. It is necessary to create a positive business climate, in order for businessmen to come in contact with people of similar interests, an important part of this chain are precisely the conditions that the state needs to provide in order to improve the business climate.

In order to improve the business climate, among other things, it is important for Serbia to continue its economic and structural reforms, regardless of the difficulties it

faces, the reform process is not something that is completed in the short term, but needs to be accelerated as each country needs to strive for progress.

The articles that Germany buys the most from Serbia are: raspberries, gas, car tires, iron, steel and copper products, rubber, socks and sugar. In terms of imports from Germany to Serbia, Germany ranked second most bought: cars, pharmaceuticals, tobacco, as well as mobile phones.

From December 1, 2000, the European Union and German markets are unilaterally opened to products from Serbia, and a more dynamic phase of economic exchange begins. During this period, Serbia recorded an increase in both exports and imports from Germany. In the first decade of the 21st century, the average growth rate of Serbia's total merchandise exports was 20.4% and imports 20%, expressed in euros (which was achieved from a low base). Merchandise exports to Germany grew even faster in the same period (21.2%), while imports had a slightly slower pace (18.1%). Total trade between our country and Germany has increased, e.g. in 2007 and amounted to \$ 3.107,30 million. Exports to Germany compared to total exports from Serbia amounted to 10.5% percent, while imports from Germany accounted for 11.9% percent of our total imports. The recession (2008-2009) dramatically reduced Serbia's foreign trade, GDP and investment. This was also reflected in an exchange with one of three key foreign trade partners - Germany. However, exports are recovering relatively quickly and in 2011 they are more than a fifth higher than pre-crisis 2008..

Germany's assistance in reform and constant capacity building can also be considered valuable. According to a survey by the German-Serbian Economic Association, 44 percent of companies described the reform process as satisfactory, while 42 percent were dissatisfied with the reform results. If it can be concluded that the first result is definitely encouraging, it is important to point out that the second percentage points to both the shortcomings of the reform process itself and the difficulties that Serbia faces in this process. The most important thing is to be well aware of the specific causes of dissatisfaction of these respondents in order to better guide the further reform process and to achieve the desired results as soon as possible.

In what area and scope of reforms can Serbia also rely on the assistance of Germany? Greater progress in establishing the rule of law and a secure and well-defined economic policy, as well as the completion of public administration reform, will greatly contribute to Serbia's better reputation as an investment destination. Companies that are willing to invest also want to have the assurance that they will be able to participate equally in the market and profit from it. If tendering and procurement management systems generally do not operate according to rules that are very strict at EU and Member State level, then these companies did not have the necessary initiative to invest in Serbia, because, above all, this does not fit their business ethics. These are all areas where German knowledge and experience can definitely help Serbia overcome its institutional and structural deficiencies.

In the business sense, between Serbia and Germany, a strong link has been built in recent years and the overall relations between the two countries have been promising. In addition, further intensification of cooperation between the two

countries in the fields of economy, politics and civil society is necessary. The progress of the relationship will be conditioned by a number of factors, and above all by our progress in aspects that are both business and political in Germany.

The desired reforms and progress cannot be achieved overnight. However, if there is good communication with interested partners and a good evaluation of their impressions and problems, much can be done to improve Serbia as a destination for long-term investments. Successful accession negotiations and implementation of the announced reforms will make Serbia even more attractive for investment and will attract even more German companies. Serbia has very high potential, which it should and must use now.

Despite a number of factors that drive them closer, Germany and Serbia are nowhere near reaching the optimum level of economic co-operation. Reasons also need to be found in the weak institutional capacity of Serbia and the countries of the region, the unsatisfactory level of cultural and intellectual ties, and the even more explicit responses of Germany to European and global challenges. The coming years represent a period in which it will become clearer whether the level of cooperation will rise to a qualitatively higher level, or will give up this ambition and continue according to established patterns and stereotypes.

Germany is the engine of the European economy and for many years it has been among the top three exporters in the world, alongside the US and China. It is the leading EU country and the largest net financier in Europe, and it is crucial for Serbia to secure its support for EBRD, EIB and IBRD funds. There is no doubt that Germany is Serbia's most important business partner in the European Union. Economic cooperation between the two countries, primarily commodity exchanges (with German investments and strong donations), has a steady upward trend over a long period of time, which is temporarily slowed down or interrupted solely by the effects of non-economic factors. Since political relations since 2000, and especially since 2013 (after the Brussels Agreement), do not hinder Belgrade-Berlin cooperation, and, first and foremost, thanks to mutual economic interests, it is expected that the economic cooperation between the two countries will continue to grow.

References:

1. Avramov, S., Kreća M.D (1993): *Međunarodno javno pravo*, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd.
2. Stepanov, R., Despotović, Lj, (2002): *Evropska unija -nastanak, institucije, pravo, NATO*, Stylos, Beograd.
3. Kragulj, D., Milićević, D., (2005): *Ekonomija, Uvod u ekonomsku analizu*, Narodna knjiga, Beograd.
4. Dašić, D. (2007): *Principi internacionalne ekonomije*, Univerzitet Braća Karić, Beograd.
5. Salvatore, D. (2009): *Centar za izdavačku delatnost, Ekonomski fakultet*, Beograd.

DIGITALIZATION OF NATIONAL ECONOMY IN THE FRAMEWORK OF THE INCREASING ENTREPRENEURSHIP OPPORTUNITIES

The digital economy contributes enormously to GDP in developed countries, but developing countries that have made strategic investments in broadband infrastructure are also catching up fast.

The digital economy contribute significantly to productivity and efficiency and can play a crucial role in spurring the overall innovation potential of a country in areas such as research and development (R&D), high-tech industry development, and technology patent activity. Moreover the employment of new digital technologies is vital for developing a skilled workforce and consequently for increasing the competitiveness of national entrepreneurship on the global markets, attracting investments, creating jobs etc.

Thus, the digitalization of the economy contribute to broader socio-economic development and consequently regarded as an accelerator of national economic development. Moreover the digitalisation as one of the predominant features of global economy is characterized by its further expansion and deepening.

The G20 Ministerial Declaration, adopted in July 2017, supported monitoring activities by the WTO, UNCTAD and OECD, as well as the World Bank and the IMF activities to strengthen trade and investment cooperation via digital transformation which is regarded as the driving force behind global, innovative and sustainable growth, contributing to reducing inequality and reaching sustainable development by 2030. Therefore, they committed themselves to providing all their citizens with "digital communication" by 2025, especially while welcoming the development of digital economy infrastructure in low-income countries. Consider the practice of legal regulation of the economy digitalization in the Russian Federation and foreign countries. The G20 Ministerial Declaration, adopted in July 2017, supported monitoring activities by the WTO, UNCTAD and OECD, as well as the World Bank and the IMF activities to strengthen trade and investment cooperation. In their view, digital transformation is the driving force behind global, innovative and sustainable growth, contributing to reducing inequality and reaching sustainable development by 2030. Therefore, they committed themselves to providing all their citizens with "digital communication" by 2025, especially while welcoming the development of digital economy infrastructure in low-income countries [5]. In 2015, the World Economic Forum (WEF) announced the launch of a special long-term program Digital Transformation Initiative (DTI), which, according to its creators, should serve as the "focal point for new opportunities and themes arising from latest developments and trends from the digitalization of business and society". At the same time, DTI is initially regarded as an important part of the broader activity around the "theme of the Fourth Industrial Revolution".

The main acting document on the digitalization of the European Union is the European Commission's initiative "Digital Agenda for Europe" [1] that is one of the seven core areas ("flagship initiatives") of the implementation of the Europe 2020 Strategy adopted by the European Council in March 2010. The digital strategy (initiative) aims to provide EU citizens with the economic and social benefits of a single digital market using interoperable integrated information solutions based on digital technologies (devices, software products, applications, etc.). The successful implementation of the Digital Agenda stimulates innovation, economic growth and improves the standard of living of the population of EU countries. Most countries of the European Community regard it as a framework document and adopt the short-term and medium-term National Digitalization Programs, defining the strategic priorities and indicators (indices) of achieving goals (Digital Economy and Society Index, Networked Readiness Index, Global Innovation Index, etc.).

Ukraine also has positive results of using "digital" technologies. The annual growth of the IT sector constituted 22%; Gross Value Added in ICT amounted to 4.4% of GDP. Ukraine was within the TOP-30 countries out of 115 in the general ranking of the open data of the Open Data Barometer in 2017; and obtained 43rd place out of 126 in the ranking of the most innovative countries according to the Global Innovation Index in 2018 (+7 positions compared to 2017). Thus digitalization is one of the main prospects for the development of the Ukrainian economy. On January 17, 2018, the Cabinet of Ministers of Ukraine approved the concept for the development of the digital economy and society of Ukraine for 2018-2020.

The digitalization of the national economy is predetermined by the development of digital infrastructure to meet existing and future demand and help bridge digital divides.

Thus the basic elements of the digital economy are usually as follows:

- infrastructure, including technical facilities, data storage, processing and transformation centers, information transfer centers, software, telecommunications facilities, etc.;
- electronic services of bodies of legislative and executive state power and administration;
- business processes of business entities through computer networks in the context of virtual interactions between market entities;
- e-commerce, which is currently one of the largest segments of the digital economy [4].

The development of digital infrastructure provides the foundation for many new services, applications and business models. It is also crucial in underpinning and enabling the digital innovations that are transforming production, including in the context of Industrie 4.0, now and in the future.

In this context it is vital to build the appropriate platforms of the digital economy, focusing efforts on the following key areas: transportation, telecommunications, energy and data processing in order to develop the mature digital economy via the formation and functioning of a single digital space that unites

all industries. These platforms serve as the basis for the effective digital infrastructure functioning.

Moreover the governments have to provide the appropriate framework policies that are regarded as an important lever to affect the financing of digital infrastructures and new business models. Thus while promoting effective and predictable insolvency regimes national governments ensure creditor rights that, in its turn, strengthen the confidence of a broad range of investors. Furthermore, taxation, product market regulation, employment protection legislation, and policy-induced barriers to exit (e.g. excessively strict bankruptcy laws) can hinder the financing opportunities for companies, especially SMEs and start-ups. Reducing such barriers boosts competition, encourages inefficient firms to exit, and channels resources to firms that are best able to make use of the resources, ensuring firm dynamism, innovation and productivity growth.

Furthermore, the the development of digital incubators, accelerators, and early-stage funding programs should be widely supported. These are to be designed to support the digital entrepreneur on the path “from mind to market”.

So these initiatives are directed to support entrepreneurs from the idea-stage of a business or product line to the building of a prototype to launching a new product and to growing the business at home and abroad.

Incubators should provide technical training, targeted business mentoring, and opportunities to network with peers, investors, research institutes, and established firms, along with free or subsidized office space and internet connectivity.

Accelerators should focus on helping startups that are already earning revenues to enter a high-growth stage through intensive training and equity-based investment.

These approaches have to be combined with financial support during the riskiest early stages of a startup’s development. Moreover, access to finance is regarded as the barrier for SMEs, who may not always have access to the necessary financing to make investments in digital technologies and the necessary complementary investments in skills, process innovation and digital services, although new sources of finance, including Internet-based financing such as crowdsourcing, can help mitigate this problem. Thus, facilitating SME's access to finance can help boost business dynamism and young, innovative start-ups through the adoption digital technologies and their effective use. This will stimulate the SMEs to take advantage of emerging technological developments such as social media, mobile technologies, big data, cloud computing, the Internet of things, and smart city grids.

Moreover, the already established firms can collaborate with digital startups, research institutes, and financing bodies, for instance by investing in shared R&D and technology transfer in order to optimize their business activity and increase their competitiveness on the global markets.

Furthermore, digital entrepreneurs can be employed in pursuit of broader national development objectives such as improving health outcomes, strengthening government transparency, disaster response and relief efforts, and encouraging labor force participation by women and young people.

In this respect the models for collaboration between the private sector, government, and non-governmental organizations on digital economy initiatives have to be highly supported.

References:

1. D Tapscott 1995 *The Digital Economy: promise and peril in the age of networked intelligence* (McGraw-Hill)
2. N Negroponte 1995 *Being digital* (New York: Alfred A Knopf)
3. UK Digital Strategy 2017. Department for Digital, Culture Media & Sport. 1 March, 2017. URL: <https://www.gov.uk/government/publications/uk-digital-strategy/ukdigital-strategy> (date of access: June 23, 2018)
4. G20 Digital Economy Ministerial Declaration [G20 Ministerial Conference on Digital Economics Dusseldorf 6–7 April 2017]. URL: <http://www.eurasiancommission.org>
5. K Gada “Digital Economy in 5 minutes”, *Forbes*, Jun 16, 2016. URL: <https://www.forbes.com/sites/koshagada/2016/06/16/> (date of access: June 23, 2018)
6. The World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2016/networked-readiness-index> (date of access: June 23, 2018)
7. Communication from the commission to the European Parliament, the council, the European economic and social committee and the committee of the regions: *A Digital Agenda for Europe*. (2014). URL, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex:52010DC0245>, last accessed 2019/04/01.
8. Cabinet of Ministers of Ukraine. (2018). *On approval of the Concept for the development of the digital economy and society of Ukraine for 2018-2020 and approval of the plan of measures for its implementation* (Decree No. 67-p, January 17). URL, <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>, last accessed 2019/04/01 [in Ukrainian].

АЗОЯН А.А.
старший викладач кафедри маркетингу та поведінкової економіки,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ЛОЙКО Є.М.
студент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ОСОБЛИВОСТІ ПРОСУВАННЯ БІЗНЕСУ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ НА ПРИКЛАДІ INSTAGRAM

Сьогодні, коли Інтернет став загальнодоступним явищем, тільки абсолютно лінива людина не використовує його можливості у своїх корисливих цілях, особистих чи бізнесових.

Це давно зрозумів великий бізнес, а зараз це все більше розуміють та використовують представники малого та середнього бізнесу, приватні підприємці. Особливий поштовх цьому процесу надав активний розвиток соціальних мереж та різноманітних месенджерів.

Сьогодні жодний підприємець не може розраховувати на успіх без залучення до бізнес-процесів так званого діджитал-маркетингу.

«Діджитал-маркетинг (цифровий, інтерактивний) загальний термін, який використовують для позначення таргетингового і інтерактивного маркетингу товарів і послуг, що використовує цифрові технології та канали для залучення потенційних клієнтів і утримання їх як споживачів.

Головними завданнями цифрового маркетингу є просування бренду і збільшення збуту за допомогою різних методик. Цифровий маркетинг включає в себе великий вибір маркетингових тактик з просування товарів, послуг і брендів.

Крім мобільних технологій, традиційних телебачення і радіо методи цифрового маркетингу використовують інтернет як основний комунікаційний посередник» [1].

За проведеними соціальними дослідженнями «в Україні налічується 21,2 млн. користувачів мережею Інтернет. Соціальною мережею Instagram користуються 11 млн. українців. Лідером серед областей щодо доступу до мережі Instagram визнано Київську, Одеську та Харківську області. Найбільш чисельна вікова група користувачів Instagram – молоді люди, віком 18-25 років. За підрахунками у кількісному вимірі ця група складає 91,04 % всіх мешканців країни цієї вікової групи. Кількість користувачів Instagram у віці 26-35 років дорівнює приблизно 4 млн. українців, що складає 54,29 % від всіх мешканців країни цієї вікової групи. Найменш чисельна група користувачів Instagram – це люди, віком 36-45 років, їх налічується 1,8 млн., що дорівнює 28,91 % від загальної кількості мешканців країни цієї вікової групи» [2].

Таким чином, можна зробити висновок, що соціальна мережа Instagram – це мережа, якою користуються люди більш молодого віку. Саме із цим фактом потрібно рахуватися при формуванні комерційної пропозиції, яку передбачається просувати через мережу Instagram.

При просуванні бізнесу у соціальній мережі Instagram потрібно враховувати класичну схему Льюїса, яка є однією із невід’ємних складових ефективності продажів через соціальні мережі.

Льюїс створив стратегію, яка отримала назву «стратегія воронки». Вона передбачає чотири дії: обізнаність, інтерес, бажання, дія (от англ. awareness, interest, desire, action, скорочено – AIDA). Тож при побудові власної маркетингової стратегії потрібно враховувати кожний етап воронки продажів.

Перший етап стратегії маркетингу – інформування потенційних клієнтів. Шляхи інформування у соціальних мережах можуть бути різними: прямі трансляції, конкурси, участь у тематичних групах, відеоролики, створення спеціальних контентів.

Другий етап – оцінка. Для створення позитивної оцінки доцільно збирати позитивні відгуки про товари та послуги на своїй сторінці, складати відео відгуки клієнтів і розміщати їх на сторінці, відповідати на питання клієнтів у соціальних мережах, розміщувати знімки та відеоролики, які відображають переваги вашої продукції або послуг.

Третій етап – це купівля клієнтами вашого товару або послуги. На цьому етапі важливо підштовхнути потенційних клієнтів до покупки. Це можна зробити за допомогою конкретних пропозицій, які можна направити зацікавленим клієнтам, пропонування знижок або певних вигравів. Важливо у подальшому підтримувати зв’язки із вашими клієнтами: пропонувати їм особливі індивідуальні клієнтські знижки на наступні покупки, ділитися інформацією про акції, знижки, нові товари або послуги.

Четвертий етап – адвокація. Цей етап передбачає об’єднання ваших клієнтів у певні групи, вільний обмін відомостями щодо продукції або послугах. У соціальній мережі Instagram створюються певні хештеги, які допомагають залучити нових потенційних покупців.

При побудові стратегії та тактики просування продукції або послуг через соціальну мережу Instagram потрібно пам’ятати, що основна мета цього просування підштовхнути потенційних покупців до здійснення покупки. Для цього потрібно застосовувати різні методи для різних груп потенційних покупців.

Виділяють декілька таких груп. «До найбільш пріоритетної групи відносять постійних покупців товарів або послуг фірми. Для утримання таких покупців доцільно створювати різні програми лояльності: накопичення бонусів та використання їх при наступній покупці, отримання знижок на певні товари, інформування при надходженні нових товарів або послуг із пропозиціями за програмою лояльності до постійних покупців. Наступна група – нові покупці, які вперше купили товар або послугу фірми. Таких покупців потрібно зацікавити зробити покупку ще раз. Тому для таких покупців важливо створити позитивну атмосферу та викликати у них позитивні емоції, пов’язані із покупкою. Наступна група покупців – це покупці без переваг. Для покупців цієї групи важливо створити позитивну ситуацію, яка буде вигідно відрізняти вас від ваших конкурентів. Всі групи покупців, якщо вони задоволені товарами або послугами фірми є капіталом цієї фірми. Вони здійснюючи покупки товарів або

послуг фірми, можуть рекомендувати ці товари та послуги іншим клієнтам шляхом так званого «сарафанного радіо» [3].

Для ефективного просування бізнесу у соціальних мережах потрібно чітко визначитися із цільовою аудиторією. Обираючи мережу Instagram як маркетинговий інструмент доцільно врахувати той факт, що ця мережа орієнтована на європейські країни і Америку, а також на половину населення України (за даними статистики). В інших країнах світу можуть бути більш популярними інші соціальні мережі.

При просуванні бізнесу у соціальних мережах потрібно враховувати те, що соціальні мережі постійно розвиваються, відкриваючи нові можливості для маркетингу в цілому та просування бізнесу зокрема.

Перевага реклами у соціальних мережах є те, що ви отримуєте зворотній зв'язок від клієнтів. Проте просуваючи рекламу через соціальні мережі потрібно розуміти, що завжди швидко можна отримати результат. Особливо якщо не залучати платну рекламу. SMM-спеціалісти можуть запропонувати найбільш вдалі маркетингові інструменти в залежності від мети та виду реклами. Потрібно зауважити, що маркетинг у соціальних мережах, зокрема у мережі Instagram, ще не дійшов піку, тому цей вид просування бізнесу має перспективи.

Список використаних джерел:

1. *Definition of digital marketing. Financial Times. Архів оригіналу за 29 листопад 2017. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>*
2. *Кошельник Д. Instagram пользуются 11 млн. украинцев. Новое исследование показывает, кто эти люди. URL: <https://vctr.media/instagram-v-ukraine-2019-17989/>*
3. *Основные группы покупателей и продавцов. URL: <https://businessman.ru/osnovnyie-tipyi-pokupateley-i-prodavtsov.html>*

*АЛЛАХЯРОВ Б. Д.,
студент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ПЛЕТЕНЕЦЬКА С. М.,
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ

Ринок цінних паперів як складова фінансового ринку займає особливе місце в національних економіках розвинутих країн. Він призначений для акумулювання капіталу з подальшим його перерозподілом у вигляді інвестицій у виробничу та соціальну сферу національної економіки.

Економічні системи не можуть існувати та ефективно розвиватися без постійного переміщення грошових капіталів, без функціонування ринку цінних паперів. В Україні ж розвиток цього ринку від'ємною динамікою. При цьому головною перешкодою в країні для збільшення інвестицій є недостатній рівень їх фінансового забезпечення, зумовлений низьким рівнем капіталізації заощаджень населення, обмеженими інвестиційними можливостями державного і місцевих бюджетів, відсутністю у вітчизняних підприємств власних коштів для реалізації інвестиційної діяльності.

Теоретичні засади сутності ринку цінних паперів, практичні проблеми його функціонування викладені у працях таких дослідників, як В. Грушко, В. Ільчук, Ю. Кравченко, С. Плетенецька, Є. Сич, М. Стецько, О. Чумаченко. Разом з тим, за наявності значної кількості наукових праць, присвячених визначенню змісту та ролі ринку цінних паперів, окремі питання щодо особливостей його функціонування в умовах розвитку України є не повною мірою висвітленими, що і обумовило актуальність теми дослідження.

Огляд нормативних та літературних джерел дозволив виділити основні трактування сутності ринку цінних паперів. Згідно Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», фондовий ринок (ринок цінних паперів) – це сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів) [1].

З точки зору Ю. Я. Кравченко, ринок цінних паперів – це сукупність економічних відносин з приводу випуску та обігу цінних паперів між його учасниками у процесі розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів, капіталів [2].

Дослідники Є.М. Сич, В.П. Ільчук та Н.І. Гавриленко трактують ринок цінних паперів як сегмент ринку фінансових послуг, де створюються необхідні умови й відбувається швидка мобілізація, ефективний перерозподіл і раціональне розміщення фінансових ресурсів у соціально-економічному просторі держави з урахуванням інтересів і потреб суспільства за допомогою здійснення емісій цінних паперів різними інститутами-емітентами [3].

Проаналізувавши наведені визначення сутності ринку цінних паперів або фондового ринку, вважаємо доцільним запропонувати наступне його

визначення: ринок цінних паперів (фондовий ринок) – це сукупність економічно-правових відносин, що виникають в процесі емісії та обігу цінних паперів.

Основне призначення ринку цінних паперів – забезпечення процесу нагромадження капіталу, залучення інвестицій в економіку. Цей ринок виконує важливі функції в економічній системі країни, зокрема: регулювання сфери грошового обігу та кредиту; забезпечення переливу капіталу між галузями та сферами економіки; розподіл і перерозподіл капіталу корпорацій, контроль за їхньою діяльністю; залучення капіталу та забезпечення його ефективного використання; забезпечення оперативної інформації про рух індивідуальних капіталів.

Сучасний етап функціонування фондового ринку України характеризується такими рисами: сповільненням активності; зниженням обсягів випусків і торгівлі цінними паперами; зменшенням доступу середніх і невеликих корпорацій до зовнішніх фінансових ресурсів; незначною участю небанківських фінансових установ у процесі інвестування в корпоративні боргові цінні папери [4].

Динаміка обсягів емісії акцій за період 2014-2018 рр. відображена на рис. 1.

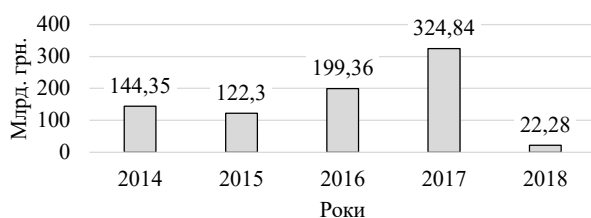


Рис. 1. Обсяг емісії акцій на фондовому ринку України у 2014-2018 рр., млрд. грн. [5]

У 2018 р. обсяг випуску акцій досяг свого мінімуму за останні п'ять років і склав 22,28 млрд. грн., що у 14,6 раза менше, ніж у 2017 р. та у 6,5 раза менше рівня 2014 року. Така динаміка, на нашу думку, пов'язана із загальними ринковими тенденціями та запровадженням нових вимог до діяльності акціонерних товариств. До 2016 року зменшувались і обсяги зареєстрованих випусків облігацій підприємств, а з 2017 року розпочалася їх позитивна динаміка (рис. 2).

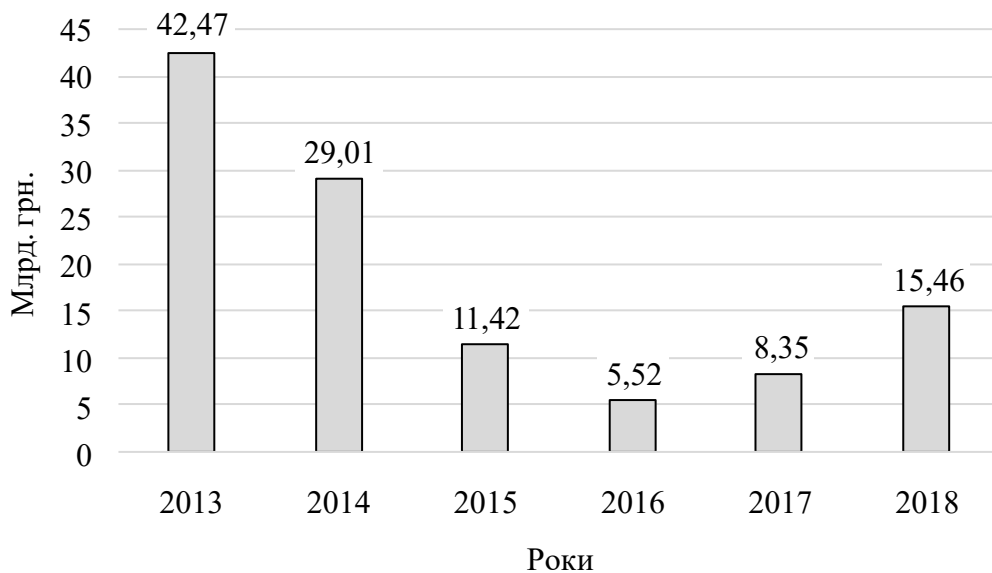


Рис. 2. Обсяги зареєстрованих випусків облігацій підприємств у 2013-2018 рр., млрд. грн. [5]

На думку дослідників [6], негативні тенденції на ринку корпоративних облігацій, які спостерігались до 2016 року, можна пояснити такими основними чинниками: відсутністю належного нормативно-правового забезпечення емісії, обігу та погашення корпоративних облігацій; високим рівнем накладних витрат, пов'язаних з емісією корпоративних облігацій; неготовністю більшості українських підприємств до виходу на ринок капіталів через відсутність зрозумілих правил гри на ньому.

Державне регулювання ринку цінних паперів здійснює Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР). Основними завданнями цього регулятора повинні стати: удосконалення нормативно-правової бази та інфраструктури фондового ринку; підвищення його капіталізації, ліквідності та прозорості; поліпшення інформаційного забезпечення розвитку ринку.

Список використаних джерел:

1. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> (дата звернення: 31.10.2019).
2. Кравченко Ю. Я. Ринок цінних паперів: Навчальний посібник. Київ: Дакор, 2009. 672 с.
3. Сич Є. М., Ільчук В. П., Гавриленко Н. І. Ринок фінансових послуг: Навчальний посібник. Київ: ЦУЛ, 2012. 428 с. URL: <http://pidruchniki.ws> (дата звернення: 31.10.2019).
4. Буй Т. Г. Боргові цінні папери у фінансуванні корпорацій: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.08. Київ, 2010. 22 с.
5. Річний звіт НКЦПФР за 2018 рік: веб-сайт. URL: <https://www.nssmc.gov.ua> (дата звернення: 31.10.2019).
6. Стецько М. В. Інструментарій корпоративних облігацій у фінансуванні підприємств. Економічний аналіз: зб. наук. праць. 2017. Том 27, № 2. С. 57-67.
7. Плетенецька С. М., Івахненко В. Р. Ринок цінних паперів в Україні: стан функціонування, ефективність регулювання. Актуальні питання сучасної науки та практики: матеріали наук.-прак. конф., 15 лист. 2018 р. Київ: Університет «КРОК», 2018. С. 158-160.

8. *Торгівля цінними паперами: підручник / за ред. д.е.н., проф. В.І. Грушка. Київ: Університет економіки та права «КРОК», 2011. 392 с.*
9. *Чумаченко О. Г., Кузьмінський В. З. Напрямки вдосконалення фондового ринку України. Еволюція наукової думки в контексті європейського вибору України: матеріали наук.-практ. конф. Київ: Університет економіки та права «КРОК», 2015. С. 142-145.*

ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ОЦІНКУ НЕРУХОМОГО МАЙНА

Методичне регулювання оцінки майна здійснюється у відповідних нормативно-правових актах: положеннях (національних стандартах) оцінки майна, що затверджуються Кабінетом Міністрів України, методиках та інших нормативно-правових актах, які розробляються з урахуванням вимог положень (національних стандартів) і затверджуються Кабінетом Міністрів України або Фондом державного майна України [1].

На нашу думку, зміна вартості майна залежить від низки факторів, які можна об'єднати у такі групи: економічні, фізичні, соціальні, демографічні, екологічні та фактори державного регулювання. Кожен з факторів впливає на вартість майна.

До економічних факторів належать: економічний рівень розвитку країни, темпи зростання ВВП, грошово-кредитна політика, темпи інфляції, коливання ділової активності та інші. Під впливом економічних факторів формується середній рівень цін угод [2].

Економічними факторами, що визначають попит, є: зайнятість населення, рівень середньої заробітної плати та доходів населення, рівень цін, наявність джерел фінансування, доступність та умови кредиту на купівлю житла. На пропозицію впливають: наявність вільних земельних ділянок та об'єктів, що простоюють; орендні ставки та ціни на готові об'єкти; собівартість будівництва.

Фізичними факторами є характеристика місця розташування. При цьому враховуються:

- рівень розвитку конкретного регіону, міста, характер сусіднього оточення або престижність району, відстань від центру, ступінь розвитку інфраструктури і транспортного сполучення (наприклад, близькість зупинок транспорту);

- характеристики власне ділянки: розмір, форма, площа, під'їзди, благоустрій, загальний вид, привабливість тощо; характеристики будівель та споруд: тип будівлі, рік побудови, стиль, стан будівля (необхідність капітального ремонту);

- архітектурноконструктивні рішення, поверх, планування, перспектива зносу;

- наявність комунальних послуг (газу, води, електроенергії, в разі відсутності яких, при оцінюванні розраховуються витрати на підключення цих комунікацій) тощо.

Соціальні фактори представлені характеристиками населення: житлові умови населення, потреби у придбанні землі, об'єктів нерухомості (малих, великих, дорогих, дешевих).

Демографічні фактори: тенденції зміни чисельності населення, розміру сім'ї, рівня смертності та народжуваності, інші. Демографічні та соціальні фактори свідчать про попит на майно та його рівень.

Фактори державного регулювання (або адміністративні фактори) здатні чинити на вартість вагомий вплив. До сфери державного регулювання відносять: оподаткування нерухомості, контроль землекористування, нормативне встановлення ставок орендної плати; зонування, будівельні норми та правила та інші [3].

Екологічні фактори – параметри оточуючого середовища, що впливають на ефективність та корисність об'єкта. До екологічних факторів належить: механічне забруднення (наприклад, забруднення території сміттям); теплове забруднення, яке розглядається як підвищення температури середовища навколо об'єкта нерухомості, наприклад, у зв'язку з викидами нагрітого повітря, газів чи води від джерела забруднення; зміна природного освітлення території об'єкта внаслідок затінення його сусідніми об'єктами нерухомості, штучними джерелами світла; шумові, електромагнітні та радіаційні параметри та інше.

Серед великої кількості факторів, під впливом яких формується вартість об'єктів, особливо слід виділити фактор часу та ризику. Фактор часу – найважливіший фактор, що впливає на всі ринкові процеси. Ринкова вартість об'єкта змінюється в часі під впливом багатьох факторів, тому вона може бути розрахована на даний момент часу.

Отже, постійна оцінка і переоцінка об'єктів власності в цілому є необхідною в умовах ринкової економіки. При оцінці важливо пам'ятати, що існують різні види ризику, і жодне з вкладень в умовах ринкової економіки не є абсолютно безризиковим. Під ризиком розуміють непостійність і невизначеність, пов'язані з кон'юктурою ринку, макроекономічними процесами і тощо. [4]. Іншими словами, ризик – це імовірність того, що доходи можуть бути недоотриманими. Усі види ризиків так чи інакше мають фінансовий вимір, збільшуючи витрати за проектом або угодою та знижуючи дохід, або призводять до перевищення запланованих строків інвестування, або у крайньому випадку – до втрати не тільки доходу, але й капіталу. Тому необхідно шукати всі можливі шляхи для зменшення ступеню ризиків.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 № 2658-III // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14.
2. Національний стандарт №1 / Загальні засади оцінки майна і майнових прав // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-n.
3. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Навчальний посібник / С.В.Валдайцев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 720 с.
4. Васильєва Т.А., Кривич Я.М. Економічний ризик: методи оцінки та управління: Навчальний посібник / Т.А.Васильєва. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. – 208 с.

*БАБІЙ М.С.
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ШТУНДЕР І.О.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

РОЗРОБКА ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Для успішної діяльності суб'єктів економіки в умовах спаду виробництва, посилення конкурентного суперництва на внутрішньому і світовому ринках, випереджального росту потреб споживачів особливого значення набувають методи, які дозволяють не лише вимірювати, підтримувати, але й цілеспрямовано управляти рівнем конкурентоспроможності продукції.

Конкурентоспроможність - поняття різнобічне і поширюється на такі складові діяльності організації, як товар або послуга, а також основні характеристики: якість і технологія виробництва. Перебуваючи в ринкових умовах, комерційні організації беруть участь в конкуренції, тобто ведуть змагання з іншими організаціями за найбільш вигідні сфери застосування капіталу, ринки збуту, джерела сировини.

На нашу думку, конкурентоспроможність підприємства слід розглядати як комплексну характеристику можливості підприємства забезпечувати свої конкурентні переваги, а також адаптуватися до умов зовнішнього середовища, що постійно змінюються.

Міжнародна конкурентоспроможність підприємства - це здатність створювати і реалізовувати продукцію (товари, роботи, послуги), цінові та нецінові якості якої більш привабливі, ніж у аналогів конкурентів на зовнішньому ринку [3]. Сьогоднішні реалії свідчать, що існує проблема зі створення, формування та забезпечення подальшого зростання рівня конкурентоспроможності підприємств в умовах виходу на міжнародні ринки.

Як свідчить проведене дослідження, підприємства, діяльність яких є об'єктом справжнього аналізу, доцільно розділити на два типи в залежності від їх положення щодо закордонного ринку: промислові підприємства, метою яких є успішна експансія на зовнішній ринок збуту і його послідовне завоювання; промислові підприємства, які здійснили успішний вихід на зовнішній ринок збуту і вже реалізують свою діяльність на ньому, метою яких є зростання частки реалізації продукції, а також утримання і розвиток конкурентних переваг на даному ринку [1].

Процес підвищення міжнародної конкурентоспроможності промислових підприємства, доцільно розділити на чотири етапи, кожен з яких є окремим функціональним елементом, включеним в єдину стратегію.

Перший етап - етап визначення умов, цілей і контрольних показників. Він полягає в попередньому визначенні керівництвом підприємства цілей, умов досягнення певних результатів за певний період часу, а також у встановленні контрольних показників конкурентоспроможності. Однак вихід промислового

підприємства на міжнародний ринок вимагає дотримання і ряду умов: наявність відповідних фінансових та інших ресурсів; необхідність розробки або модернізації концепції продукту; забезпечення якості продукції на рівні ринкових лідерів; встановлення цін, які відповідають потенційних споживачів; організація передпродажного, післяпродажного обслуговування, а також обслуговування під час продажу, що дозволяє закріпити клієнтів та ін.

Другий етап - етап діагностики зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. На цьому етапі слід виявити причини відмінностей між плановими і реальними показниками. Перш за все, рекомендується здійснити збір всіх необхідних для аналізу діяльності підприємства документів.

Після проведення запланованих заходів і фіксації результатів завершується основний блок аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства і здійснюється перехід до наступного - третього етапу формування стратегії - етапу аналізу можливостей і проблем [1].

Основною діяльністю на даному етапі є узагальнення, структурування та систематизація результатів аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища організації.

Інформацію, отриману в процесі проведення аналізу, необхідно обробити і оцінити з точки зору якості, повноти та достатності для прийняття рішень [4]. Дана інформація повинна бути аналітично сформульованою і правильно викладеною, тільки тоді вона може розглядатися як якість рішення означеної проблеми.

Підсумком такого аналізу повинні стати об'єктивні та неупереджені результати обстеження підприємства: виявлення можливостей або прихованого потенціалу, ідентифікація проблем, а також оцінка виробничо-збутової концепції в цілому, або окремих її компонентів. На даному етапі, крім того, відбувається визначення напрямків досліджень, що потребують негайних змін.

Четвертий етап стратегії підвищення міжнародної конкурентоспроможності промислового підприємства - етап формування коригувальних дій для усунення невідповідностей - покликаний визначити заходи щодо усунення можливої невідповідності між плановими і реальними показниками, цілями і результатами діяльності підприємства [2].

В даному випадку здійснюється розробка рекомендацій і складається план коригувальних дій, що включає як короткострокові, так і довгострокові заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Таким чином, застосування стратегії підвищення міжнародної конкурентоспроможності дозволить вітчизняним підприємствам здійснити успішний вихід на міжнародний ринок і знайти необхідні конкурентні переваги. Серед таких переваг, слід виділити: сильну концепцію продукту з системою постійного контролю і підвищення якості; програму просування продукції з чіткою спрямованістю на цільових споживачів; регіональний розвиток дистриб'юторської мережі; гнучку цінову політику з орієнтацією на споживчі переваги і багато інших.

В результаті дані переваги сприятимуть переходу частини споживачів продукції конкурентів на продукцію підприємства, що вийшло на зовнішній ринок, і дозволять підвищити обсяг продажів і ринкову частку.

Список використаних джерел:

1. Дзеніс О.О. Вдосконалення стратегії підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства / О. О. Дзеніс // Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове фахове видання. - 2018. - №21. - Режим доступу: <http://global-national.in.ua/>
2. Миронюк Т. І. Сучасні проблеми та методи оцінки конкурентоспроможності [Текст] / Т. І. Миронюк, В. І. Цьома // Економіка харчової промисловості : Науковий журнал. (Одеська національна академія харчових технологій). – 2014. – №1(21). – С. 35–37.
3. Савицька О. М. Вплив міжнародних інтеграційних процесів на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств / О. М. Савицька, С. О. Пермінова, Я. В. Омельченко // Актуальні питання забезпечення стійкого розвитку національного господарства. – Кременчук : Пресс-Лайн, 2017. – С. 99-101.
4. Шарко В. В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення / В. В. Шарко // Науковий вісник Мукачівського державного університету, 2015, Серія Економіка. Випуск 2(4). Частина 2. – С. 120-125.

БАЛУЄВ А.М.
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
НАУМОВА О.О.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ НА РИНКУ ОСВІТНЬОГО ПРОДУКТУ

З огляду на зростаючу конкуренцію на ринку освітніх послуг, для оцінки потенційного попиту слід звернутися до маркетингових методів аналізування ринку збуту та споживачів.

Аналіз споживачів освітніх послуг необхідний для вивчення смаків потенційних клієнтів, ставлення до цінової політики, рівень попиту на освітні продукти, диференціації структури потреб за групами споживачів, виявлення незадоволених потреб клієнтів, переваги тих чи інших підприємств освітнього ринку, перед потенційними споживачами, визначити ступінь зацікавленості, що дозволить визначити цільовий сегмент, на який потрібно буде орієнтуватись підприємствам освітніх послуг.

Використовувані сучасні методи і прийоми аналізу споживачів освітніх послуг, дозволяють отримати максимально повне уявлення про актуальність того чи іншого освітнього продукту в конкретному регіоні або на локальному рівні, дають можливість прогнозувати коливання попиту і, відповідно до цього, розробляти не тільки стратегію швидкого реагування на мінливий попит, але і стратегію, засновану на зміні попиту на роки вперед.

Найбільш ефективною методикою аналізу поведінки споживачів на ринку освітніх послуг є анкетування потенційних споживачів. Анкетування – найпоширеніший інструмент збору первинних даних при проведенні маркетингового дослідження. Анкета містить ряд різноманітних питань, які потребують ретельного продумування для отримання необхідної, достовірної та повної інформації від клієнтів організації.

Для того щоб ретельно вивчити різні питання, пов'язані з споживачами, може використовуватися метод фокус-груп. Зазвичай фокус-група складається з 8-12 чоловік, які беруть участь в обговоренні, що цікавить дослідника теми. У порівнянні з масштабними телефонними або інтернет-опитуваннями, фокус-групи дозволяють глибоко досліджувати специфічні аспекти процесів підготовки до покупки, прийняття рішень про покупку і використання продукту [1].

Досить нетиповим, для ринку освітнього продукту є метод експерименту. Як метод дослідження, експеримент полягає в спробі зрозуміти причинно-наслідкові зв'язки шляхом маніпуляцій з незалежними змінними (наприклад, набором рекламних оголошень, варіантів дизайну листівок, методів комунікацій і т.д.) з метою визначити їх вплив на залежні змінні (такі як купівельну намір або поведінку) [1].

Ще одним методом аналізу поведінки споживача на ринку – це метод Customer Journey Map (CJM). Основна ідея даного методу полягає в створенні мапи «подорожі» споживача, та «проведення» його через всі етапи взаємодії з підприємством освітніх послуг, починаючи з моменту, коли споживач вперше дізнається про продукт, закінчуючи придбанням даного продукту споживачем, та з якими складнощами може зіткнутись споживач, на шляху до кінцевої мети.

Customer Journey Map ще не сильно розвинений, та не надто популярний метод на ринку освітнього продукту, та саме за подібними: новими, інтерактивними, нестандартними методами майбутнє. Він об'єднує в собі дизайн-мислення, психологію, маркетинг. Даний метод дозволяє побачити підприємство освітніх послуг очима споживача, подивитися на якому етапі повинен включатися кожен відділ або співробітник, бачити бажання різних категорій споживача, прорахувати всі можливі шляхи вирішення виникаючих ситуацій. Від такої взаємодії отримують вигоди як клієнти компанії, так і сама компанія [2].

Якісно виконаний аналіз споживачів освітніх продуктів дозволяє визначити:

- Соціальний і демографічний портрет споживачів
- Стиль життя споживачів, їх цінності та установки
- Мотиви і схеми вибору освітніх послуг.

Вивчення особливостей споживчої поведінки дозволить проаналізувати:

- Механізми пошуку інформації про продукт
- Ефективність рекламної стратегії
- Емоційне сприйняття продукту та інформації про нього
- Критерії вибору продукту і ступінь лояльності до нього
- Особливості споживання продукту і рівень задоволеності їм

Наскільки освітні послуги або навчальний заклад відповідають потребам ринку, допомагає визначити показник конкурентоспроможності. Взаємодія аналізу споживачів та аналізу конкурентоспроможності, на ринку освітніх послуг, дозволяє оцінити здатність продукту зберігати стійке положення на ринку. Головний кінцевий результат діяльності освітніх закладів та послуг – соціальний ефект, тому прибуток є допоміжним елементом, що забезпечує просування до мети. Маркетингові інструменти дозволяють визначити, найбільш значущу мету для суспільства, і необхідність інвестування як з боку держави, так і з боку приватних суб'єктів.

Зважаючи на аналіз споживачів освітніх послуг, в умовах сучасної конкуренції, в статусі лідера виявиться той освітній продукт, який виявиться здатним надати затребувані освітні послуги, підкріплені кваліфікованими кадрами і розумною ціновою політикою.

Список використаних джерел:

1. Котлет Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Келлер. – 15-е изд., испр., доп. СПб: Питер, 2018 – 848 с.
2. Зрозуміти, чого хоче клієнт. Як в цьому допоможуть маркетингові інструменти [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/zrozumiti-chogo-hoche-kliyent-yak-v-comu-dopomozhut-marketingovi-instrumenti-poradi-eksperta-50049014.html>

ЕФЕКТИВНІ ЛОГІСТИЧНІ РІШЕННЯ В ТОРГІВЛІ

Наукову сферу і галузь діяльності практичної спрямованості, називають логістикою. Нині є багато визначень логістики. Автори низки публікацій розглядають її, передусім, як науку, що дає змогу оптимізувати кооперативні зв'язки. Вона має відношення до управління потоками процесів та їх формування всередині економічних та соціальних систем. Зазвичай в розумінні сучасних підприємців логістика означає оптимізацію відправки (доставки) вантажу з одного місця в інше. У цьому випадку акцент робиться саме на виробництві максимально вигідного в економічному плані шляху проходження, вибору транспортних засобів і виду перевезень, зменшення витрат, що мають прямий взаємозв'язок з проведенням транспортувань [2].

Логістика як наука знаходиться в процесі формування і не має чітких меж. З одного боку, логістика являє собою єдиний підхід до управління потоками, з іншого – ще досить широко поширена ідея, згідно з якою кожна ланка логістичного ланцюга, у свою чергу, розглядається як замкнута логістична система. В логістичній науці особлива увага приділяється питанням націнки продукції в умовах проходження кожного з конкретних елементів логістики (виробник, кінцевий споживач) та в умовах використання комплексу транспортних засобів різних видів. Також логістична наука нині вважається одним з найкращих і ефективних методів зростання здатності до конкуренції для різних компаній.

В сьогоденних умовах України проблемам на шляху розвитку вітчизняної логістичної системи є:

- складна ситуація в економіці країни;
- недооцінена важливість сфери обігу (збуту і постачання);
- нерозвинута економічна інфраструктура;
- відстала транспортна та дорожня інфраструктура;
- незадовільний розвиток виробництва і техніки, а також бази складського господарства;
- низькі показники розвитку промислових підприємств, які займаються виробництвом упаковки й тари.

У сучасному світі транспортування товарів проводиться за допомогою спеціалізованих компаній. Також перевезти вантаж може сам виробник товару. Найефективнішим є, звичайно ж, перевезення товару спеціалізованими компаніями. Саме тому всі учасники перевезень в процесі здійснення транспортної логістики повинні мати тісні взаємозв'язки між собою. Це дозволяє з абсолютною точністю планувати доставку продукції з мінімальними показниками витрат.

При грамотному виборі транспортних засобів слід звертати увагу на відповідність типу транспорту (тонаж, кубатура) і властивостей продуктів, що

транспортуються. Транспортувати товар слід тільки в упаковці, не залежно від типу транспортування. Необхідно точно сформулювати основні логістичні цілі і завдання, наприклад, такі як:

- вибір певної групи транспортних засобів;
- спільну організацію процесів в транспортній сфері;
- забезпечення єдності технологій всередині процесу транспортно-складського типу;
- пошук кращих маршрутних шляхів для доставки вантажу;
- операційна координація.

Даних цілей можна досягти лише при правильному розвитку логістичної галузі, що включає в себе мультимодальні транспортні засоби, сучасні термінали для вантажів та експедирування вантажів, організацію економічно вигідних транспортних маршрутів, які також дозволять здійснювати транспортування вантажів змішаними видами транспорту.

В результаті основними напрямками розвитку логістики в Україні в найближчий період часу можна вважати:

- мотивування роботи транспортних організацій;
- моніторинг потоків вантажів і каналів розміщення готових товарів;
- єдність системи інформації в області транспортного розвитку;
- підготовка висококваліфікованих працівників в логістичній галузі.

Список використаних джерел:

1. Богашко А. Л. Развитие логистической инфраструктуры в АПК / А. Л. Богашко // Міжрегіональна взаємодія логістичних систем в умовах трансформації економіки: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, м. Умань, 18-19 травня 2018 р. / Редкол.: Школьнік О. О. (відп. ред.) та ін. – Умань: Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2018. – С. 12 – 15.
2. Ермаков И., Петухов Д. Постановка проблемы развития национальной логистической системы. – Логистика. – 2014. – № 11 (96). С. 56 – 59.
3. Логістика майбутнього: ефективні рішення для торгівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/821cc3af38edb786486730ac715cb8b9.pdf>
4. Россоха Д. Ю. Логистика в России: проблемы, возможности, решения // Молодой ученый. – 2016. – №13. – С. 94 – 96.

**ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ТОВАРІВ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ
ТОРГОВЕЛЬНО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Робота з формування асортименту товарів повинна тривати. Принципи безперервно, формування з якими здійснюється розподіл товарів на підприємстві асортименту роздрібною та оптовою торгівлі, запровадження для окремих роздрібних магазинів-складів оптимальної широти і глибини асортименту, добір у магазинах товарів за різними асортиментними ознаками.

Такими принципами у роздрібній торговельній мережі з продажу будівельних матеріалів на ТОВ «Будівельний Двір» є:

- забезпечення відповідності товарного асортименту;
- визначення оптимальної широти і глибини асортименту ;
- забезпечення постійної наявності у продажу сталого асортименту товарів відповідно до попиту населення;
- максимальне наближення до покупців;
- економічна ефективність роботи оптових, об'єктних та роздрібних продажів.

Шляхом розробки і впровадження в практику роботи роздрібних магазинів обов'язкових асортиментних переліків товарів, досягається групове і видове формування асортименту товарів [1].

На складах та склад-магазинах ТОВ «Будівельний Двір», процес зберігання товарів пов'язаний з виконанням таких технологічних операцій, як переміщення товарів у визначені для цього приміщення, їх розміщення та укладання в місця зберігання, створення оптимального режиму зберігання, дотримання встановлених термінів зберігання товарів, нагляд за станом товарів під час зберігання і забезпеченням роботи необхідного технологічного обладнання (холодильного, теплового та ін.), підтримання чистоти в приміщеннях магазину, складу, поточний догляд за товарами тощо.

Основними напрямками досягнення раціональної організації торгово-технологічного процесу на підприємстві згаданому вище є [3]:

- Впровадження прогресивних методів і технології продажу товарів та обслуговування покупців;
- Раціональне планування приміщень склад-магазину та офісу, застосування сучасного високопродуктивного торгово-технологічного обладнання;
- Забезпечення безперебійного постачання а склади товарами, які користуються постійним споживчим попитом;
- Розробка оптимальних схем розміщення і викладення товарів у торговельному залі та на складі;
- Механізація та автоматизація трудомістких процесів;

- Застосування сучасних технологічних засобів управління рухом товарів, його комп'ютеризація.

Всі операції, виконувані в магазині та складі, діляться на три групи:

- Пов'язані з продажем і обслуговуванням покупців – викладка товарів у торговельному залі, отборка або відпуск товарів, розрахунково-касові операції, надання додаткових послуг;

- Пов'язані зі зберіганням товарних запасів – приймання товарів, їх переміщення до місця зберігання, зберігання запасів у встановленому розмірі та асортименті;

- Пов'язані з допродажною підготовкою товарів – обробка товарів, переміщення в торговий зал.

Торгово-технологічний процес в торгових підприємствах є комплексом взаємозалежних торгових (комерційних) і технологічних операцій і є завершальною стадією всього торгово-технологічного процесу товарознавства [2]. Торгово-технологічний процес включає такі операції, як розвантаження, приймання товарів за кількістю і якістю, зберігання, фасування та пакування товарів, їх переміщення та викладка в торговому залі магазину та ін.. Він здійснюється персоналом магазину без участі покупців, або співробітниками складу на прописані складські місця (мезанини).

ТОВ «Будівельний двір», це підприємство яке прагне до як найшвидшого руху власного капіталу, і одним із способів досягнення визначеної мети підприємства стало утримання запасів товарно-матеріальних цінностей на такому мінімальному рівні, який лише можливий без будь-якого серйозного ризику (щодо можливості задоволення попиту). Загалом можна сказати, що чим більший асортимент продукції на ТОВ «Будівельний двір», яку виробляють, тим більше запасів необхідно для задоволення попиту.

Щоб удосконалити існуючу логістичну систему управління запасами на даному та на будь-якому іншому підприємстві, необхідно спочатку об'єктивно оцінити рівень попиту на товари та визначити оптимальні величини запасів з урахуванням мінімізації витрат [2].

Список використаних джерел:

1. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Эванс ; пер. с англ. — М. : Издат. дом "Вильямс", 2003.
2. Єрмолаєва Н. М. Вдосконалення управління якістю послуг в системі роздрібної торгівлі, 2007 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ebib.pp.ua/sovershenstvovanie-upravleniya-kachestvom.html>
3. Шуміло О. С. "Формування ефективної системи обслуговування споживачів у підприємствах роздрібної торгівлі" : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. С. Шуміло ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х., 2010. – 20 с.

БРЕЗИЦЬКИЙ Я.Б.

студент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ВІТКІН Л.М.

д.т.н., професор, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ВИМІРЮВАНЬ ЕЛЕКТРИЧНИХ ВЕЛИЧИН В ЗАКОНОДАВЧО РЕГУЛЬОВАНІЙ СФЕРІ В ДП «УКРМЕТРТЕСТСТАНДАРТ»

Актуальність цієї роботи обумовлена тим, що розвиток методів і вдосконалення засобів вимірювань і контролю є одним з потужних важелів підвищення ефективності виробництва і якості продукції. Складність сучасного виробництва, технологічних процесів, а також власне промислових виробів і різноманітних природних об'єктів передбачає необхідність вимірювання і контролю їх численних параметрів і характеристик різної фізичної природи. Здійснення багатопараметричного моніторингу навколишнього середовища, природних процесів, наростаюче ускладнення завдань дослідження біологічних об'єктів ще більш актуалізує розвиток вимірювальної техніки, диктує необхідність вдосконалення технічних і експлуатаційних характеристик вимірювальних пристроїв і систем, забезпечення їх нових функціональних можливостей [1]. Можна сміливо сказати, що створення і вдосконалення інформаційно-вимірювальних систем це найважливіший напрям, який рішучим чином визначає прогрес як природних і технічних наук, так і промислового виробництва.

Ускладнення сучасних вимірювальних завдань тісно пов'язане з вираженим прагненням максимально повно і всебічно описати досліджуваній об'єкт або процес через параметри його моделі. Природно, що спроби створення все більш адекватних (а, отже, більш складних) фізичних і математичних моделей реальних об'єктів дослідження з неминучістю приводять до необхідності розгляду останніх як багатовимірних, багатокомпонентних об'єктів.

При цьому в загальному випадку всі параметри моделі об'єкта дослідження (ОД) є інформативними, тому що несуть інформацію про ті чи інші його властивості. Звідси неминуче виникає завдання роздільного, незалежного вимірювання кожного з параметрів ОД. Разом з тим в конкретних випадках деякі параметри можуть вважатися неінформативними, що не підлягають визначенню в даному досвіді, і розглядатися як заважаючі чинники, вплив яких має бути усунуто або знижено до прийняттого за заданими критеріями рівня. У цьому сенсі завдання синтезу засобів вимірювань (ЗВ) подібна до завдань придушення впливу на результат вимірювання зовнішніх збурень, обумовлених, наприклад, станом навколишнього середовища в зоні розташування об'єкта вимірювання і датчиків.

Нарешті, зміна в процесі вимірювання параметрів і характеристик власне ЗВ, включаючи параметри ліній, що пов'язують його з ОД, призводить до відхилення рівняння вимірювання від заданого виду і може тому розглядатися також як фактор, що впливає.

Об'єктом дослідження виступають електричні величини.

Предметом дослідження є процес вивчення особливостей проведення вимірювань електричних величин в законодавчо регульованій сфері в ДП «УКРМЕТРТЕСТСТАНДАРТ».

Метою даної роботи є дослідження особливостей проведення вимірювань електричних величин в законодавчо регульованій сфері в ДП «УКРМЕТРТЕСТСТАНДАРТ».

Для досягнення поставленої мети у роботі вирішували наступні завдання:

- розкривали поняття електричних величин та їх види;
- наводили методи та моделі вимірювань електричних величин;
- описували сучасні тенденції еволюції, передовий досвід та приклади успішної практики ефективної діяльності щодо проведення вимірювань електричних величин;
- навели характеристику ДП «УКРМЕТРТЕСТСТАНДАРТ»;
- описали ефективність запропонованих заходів та обґрунтування економічної доцільності їх реалізації.

Інформаційну базу дослідження складають чинні нормативні документи на яких заснована діяльність ДП «УКРМЕТРТЕСТСТАНДАРТ».

Методологічну основу роботи склали положення теорії систем, теорії сигналів, теорії інваріантності, теорії ідентифікації, теорії інформаційно-вимірювальні систем, а також методи математичного аналізу, обчислювальної математики, організації натурних і комп'ютерних експериментів і обробки експериментальних даних, математичного та імітаційного моделювання.

Практичне значення проведених досліджень полягає в розробці основ теорії, проектуванні та створенні нового класу вимірювальних пристроїв, які відрізняються високою чутливістю, малою похибкою вимірювання та широким діапазоном вимірювання.

Список використаних джерел:

1. Боженко Л. І. Стандартизація, метрологія та кваліметрія у машинобудуванні: Навч. посібник. – Львів: Світ, 2013 – 328с.
2. Віткін Л., Д. Луценко Модель реформування системи стандартизації України в контексті міжнародних зобов'язань та необхідності модернізації економіки. СТАНДАРТИЗАЦІЯ: МЕТОДОЛОГІЯ ТА ПРАКТИКА. – 2018. – №3. – С.3-12.
3. Ігнаткін В. У. Основи метрології: [Електронний ресурс]: навч. посіб. / В. У. Ігнаткін, О. В. Томашевський, В. М. Матюшин – Електрон. дані. – Запоріжжя : Запорізький національний технічний університет, 2017.

ЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ МЕРЕЖЕВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Проведемо теоретичне обґрунтування економічної складової механізму управління мережевою взаємодією на рівні суб'єктів підприємництва централізованого та децентралізованого типу. В даному випадку буде розглянуто економічний механізм мережевої взаємодії за напрямком розподілу витрат, отримання та розподілу прибутку. Вказане питання досліджували науковці в розрізі визначення порядку розрахунку прогнозних витрат, прибутку від спільної господарської діяльності на ринку (ринках).

Зазначене питання розглядалось, зокрема, в науковому дослідженні Є. Борщева [1], в рамках якого автор наголошує на тому, що учасники мережевої взаємодії за результатами функціонування мережевого партнерства за відповідний період (найчастіше рік) отримують частку прибутку, яка пропорційна витратам на функціонування діяльності.

При цьому, вказані витрати можуть вимірюватись у вигляді грошових витрат, у формі ресурсів, що мають відповідний вартісний вимір, послуг, які оцінюються з точки зору ринкової ціни, корисності для мережевого підприємства. Ідея пропорційної участі у мережевому підприємстві висловлюється в багатьох наукових, практичних дослідженнях. А саме, на пропорційний підхід при побудові механізму розподілу прибутку в мережевій взаємодії вказано в положеннях наукових праць Д. Усова [2], В. Катенєва [3], М. Шерешевої [4].

При цьому, враховуючи зміст вказаних підходів щодо вказаної проблематики, з огляду на матеріали вивчення практики функціонування зазначених суб'єктів економіки необхідно відмітити, що такий розподіл прибутку може бути прийнятним для децентралізованих мережевих підприємств, учасники яких співпрацюють на рівні мережі на підставі контрактних умов.

А стосовно учасників централізованих мережевих підприємницьких структур не передбачається пропорційного розподілу прибутку, що пояснюється підпорядкуванням всіх структурних одиниць єдиному центру управління, функціонуванню їх у вигляді підрозділів. Відповідно, за економічною складовою можна відмітити існування ознаки використання механізму розподілу прибутку пропорційно рівню участі членів мережевого підприємства на рівні децентралізованого партнерства.

Іншою важливою особливістю економічної складової механізму управління мережевою взаємодією на рівні суб'єктів підприємництва централізованого та децентралізованого типу є ознака синергетичного ефекту, обумовленого масштабами діяльності та участю структурних одиниць (юридично незалежних учасників або підрозділів при використанні єдиного

центру управління). За результатами вивчення наукових матеріалів [5; 6] можна констатувати, що отримання синергетичного ефекту на рівні мережевих підприємницьких структур є позитивним результатом формування та економічного управління. Відповідно, отримання синергетичного ефекту не є обов'язковим результатом діяльності мережевого підприємства. Зокрема, певні децентралізовані мережеві підприємства з огляду на особливості економічного управління не забезпечують досягнення синергетичного ефекту і функціонують на рівні, який суттєво не відрізняється від того, який був досягнутий за умов окремої підприємницької діяльності структурних учасників за власними проектами

. На централізованих мережевих підприємствах при неефективному економічному управлінні також може спостерігатись відсутність синергії за умов зростання масштабів, тобто відбувається збільшення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (послуг), ріст прибутку від реалізації з пропорційним зростанням витрат. Але відсутній додатковий ефект масштабу, який може бути створений за рахунок оптимізації управління витратами, іншими економічними об'єктами.

Вивчення наукових підходів [5; 6; 7] дозволяє констатувати, що синергетичний ефект дорівнює додатковому ефекту, який перевищує просте арифметичне рівняння результатів мережевої взаємодії структурних учасників. Науковці [5; 6; 7] пропонують оцінювати рівень синергетичного ефекту із застосуванням різних оціночних показників.

А саме, дослідниками висувуються наступні методичні пропозиції щодо оцінки даного показника (синергетичного ефекту підприємницької мережі):

1) за синергетичним ефектом від діяльності структурних учасників досліджуваних мережевих підприємств (прийнятно для децентралізованих мережевих підприємницьких структур);

2) за синергетичним ефектом від діяльності структурних підрозділів, що знаходяться в підпорядкуванні єдиного центру, департаментів, відділів, які підпорядковуються, в свою чергу, цим підрозділам (прийнятно для централізованих мережевих підприємницьких структур або окремого визначення синергетичного ефекту від діяльності кожного з структурних підрозділів децентралізованих мережевих підприємницьких структур);

3) за синергетичним ефектом від основної діяльності мережевої підприємницької структури;

4) за синергетичним ефектом від супутньої (допоміжної) діяльності мережевої підприємницької структури.

Необхідно відзначити, що рівень синергетичного ефекту за вказаними напрямками дорівнює різниці між отриманим (прогнозним) результатом мережевої взаємодії та сумою результатів взаємодії структурних учасників (структурних підрозділів). І можливість забезпечення такого ефекту обумовлюється результативністю економічного управління мережевою взаємодією, яка у великій мірі залежить від вибору учасників, які дозволять досягти встановлених прогнозних результатів. Як вказує Л. Мусаєв [6], за умов відкритості ринку, такі учасники можуть самостійно претендувати на

входження до мережі, якщо вони володіють необхідним ресурсним потенціалом та відповідають концепції розвитку мережевого підприємства.

Список використаних джерел:

1. Борщев Е.Г. Модель оптимального распределения затрат сетевого предприятия на развитие товарных рынков. Информационные ресурсы России. 2011. № 3(121). С. 33-36.
2. Усов Д.Ю. Сетевое предприятие как форма функционирования фирмы в современной экономике. Дата оновлення: 19.07.2019. <https://cyberleninka.ru/article/n/setevoe-predpriyatie-kak-forma-funktsionirovaniya-firmy-v-sovremennoy-ekonomike> (дата звернення: 19.07.2019).
3. Катенев В. И. Перспективы развития сетевой экономики в условиях экономики знаний. Проблемы современной экономики. 2007. № 2. С. 90-95.
4. Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. М.: Изд. Дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. 339 с.
5. Коваленко С.І. Розвиток концепції синергізму в економіці кластерних промислових систем. Вісник соціально-економічних досліджень. 2016. № 60. С. 55-65
6. Мусаев Л.А. Оценка синергетического эффекта экономических систем. Вестник ЮРГТУ(НПИ). 2011. № 3. С. 132-137.
7. Фихтнер О.А. Методологические подходы к оценке эффективности функционирования сетевых предпринимательских структур. Вестник Новгородского государственного университета. 2011. № 61. С. 12-16.

ГАЛЕЦЬКИЙ О.О.
студент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
МАРУХОВСЬКИЙ О.О.
к.політ.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ЕЛЕКТРОННЕ ГОЛОСУВАННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

На порозі чергових президентських та парламентських виборів у нашій країні справедливо та очікувано активізувалася дискусія щодо можливості запровадження електронного голосування при волевиявленні громадян. Вибір саме електронного голосування перед традиційним обумовлений кількома важливими причинами. По-перше, це сприяє зменшенню видатків державного бюджету, які прямо чи опосередковано пов'язані з виборчим процесом. Гроші, збережені у результаті використання електронного голосування, держава має змогу використати на інші необхідні потреби – наприклад, на розвиток освіти та охорону здоров'я. По-друге, мінімізується можливість фізичного тиску на волевиявлення громадян, а такі явища як підробка паперових бюлетенів є фізично неможливим. По-третє, нівелюється кількість помилок у ході виборчого процесу, що спричинені суто людським фактором. Суттєвим фактором стає розширення можливостей голосування для людей з обмеженими фізичними можливостями.

Перевагами електронного голосування є наявність плюралізму форм (електронні скриньки, дистанційне за допомогою мережі Інтернет, спеціальне обладнання на дільницях), впровадження яких у державі мусить враховувати особливості виборчої системи, місцеві традиції демократії та рівень технічного розвитку. Наприклад, шляхом дистанційного волевиявлення громадянин має змогу зекономити час і виконати свій громадянський обов'язок, знаходячись у будь-якій точці світу, знаючи, що його голос буде врахованим та важливим.

Надзвичайно цінний досвід застосування електронного голосування мають десятки країн світу, які вже успішно впровадили цю систему, дослідити який постає вирішальним завданням для України. Наприклад, в Естонії діє паперово-електронний спосіб голосування за допомогою конвертів, у які громадяни вміщують бюлетень, на якому позначають свій незалежний вибір. Листи надсилаються до ЦВК, що за допомогою електронних інструментів зчитує і підводить підсумки голосування. У США на виборчих дільницях влаштовані електронні машини, на тач-скрінах яких виборці залишають свій голос. Підсумовує результати виборів у кінці дня адміністратор, який друкує на машині фінальний чек, на якому миттєво з'являються результати виборів. Критики цього способу вказують на слабкість системи перед хакерськими атаками, однак жодного факту подібного втручання не було виявлено.

Перші пробні «електронні голосування» пройшли в Швейцарії в 2003 році на рівні комунальних виборів в кантоні Женева. У 2005 році такі ж пілотні проекти були реалізовані в кантонах Невшатель і Цюріх. Кожен кантон має свій

погляд на те, як повинна функціонувати система електронного голосування і яке програмне забезпечення при цьому слід використовувати. Кантони Женева і Цюріх готові при цьому, за умови укладення договору, представляти своє програмне забезпечення всім бажаючим кантонам. Кількість швейцарських суб'єктів федерації, зацікавлених у використанні або женевського, або цюріхського стандарту, стає дедалі більше – зараз таких кантонів налічується 13.

Женевський стандарт використовується в кантонах Базель, Берн і Люцерн. Кантони Фрібур, Граубюнден, Золотурн, Шаффхаузен, Санкт-Галлен, Ааргау і Тургау зробили вибір на користь цюріхського стандарту.

На рівні національних парламентських виборів перші пробні електронні голосування були проведені 2011 р. в кантонах Базель (міський, сільський), Граубюнден, Ааргау і Санкт-Галлен. Тоді ж кантон Цюріх призупинив свої роботи в області «E-Voting», щоб проаналізувати вже досягнуте і зрозуміти, в якому напрямку рухатися далі.

У той час, як кантони Женева і Невшатель хочуть надати можливість віддаленого голосування всіх виборців, решта учасників проекту поки концентруються на забезпеченні новими можливостями співвітчизників за кордоном. У 2012 р. до участі в електронному голосуванні в Швейцарії було допущено 90 тис. громадян, а за її межами – 65 тис.

На сьогоднішній день, уряд Швейцарії запрошує хакерів випробувати свої сили у зламі нової системи електронного голосування країни. Таким чином влада планує випробувати її захист. Сума винагороди за втручання в хід голосування буде залежати від глибини маніпуляції. Найбільшу суму – 45 тис. євро – отримає той, хто зможе непомітно зманіпулювати голосуванням. Порушення таємниці волевиявлення оцінюють у 8,8 тис. євро, а знищення електронної урни – у 4,4 тис. євро.

Досить цікавою концепцією постає паперово-електронна система голосування Д. Бісмарка. Згідно з нею порядковий номер кандидатів у бюлетені кожного виборця різний, що забезпечує анонімність та безпечність виборчого процесу, проте ця система нині є лише перспективним проектом.

Питання впровадження електронного голосування в Україні є досить дискусійним протягом останніх років. Існують окремі причини не впроваджувати цю систему у державі, однак успіхи електронної демократії слугують беззаперечним аргументом на її користь. Перша зареєстрована електронна заява, перший прийнятий позов до суду та перший офіційний «електронний суд» в Україні стали черговими маркерами вдалого процесу входження держави у контекст найновіших демократичних перетворень.

Сфери застосування систем електронного голосування є різноманітними, охоплюючи всі рівні державно-політичного устрою. Вибори, відкриті конкурси, референдуми та публічне обговорення різних дискусійних положень покликані на те, аби перевести виборчий процес у систему координат новітніх електронно-комунікаційних технологій.

Неодмінно варто зважати на ризики, які пов'язані з електронним голосуванням в Україні. Головним ризиком, безумовно, є хакерські втручання у

роботу виборів і маніпулювання результатами через недостатній рівень захисту даних. Рівень суспільної обізнаності у громадськості щодо наявних онлайн-інструментів має мати високі показники, аби уникнути тієї ситуації, яка полягає у своєрідному цифровому поділі суспільства на тих, хто володіє достатнім обсягом інформації, і тих, хто ним не володіє, а внаслідок цього обмежений у своїх правах.

Отже, можна зробити висновок, що питання впровадження електронного голосування в Україні є актуальним зараз, оскільки в Україні та світі розвиваються ІТ-технології. Для впровадження електронного голосування країна буде вимушена виділити дуже багато коштів та провести аналіз обізнаності населення, але електронне голосування є більш сучасним, економічним та зручним ніж той метод виборів, який використовується зараз.

Список використаних джерел:

1. URL:https://ms.detector.media/web/cybersecurity/shveytsariya_zaplatit_vinagorodu_tim_khto_z_lamae_ii_sistemu_elektronnogo_golosuvannya/
2. URL:https://www.ukrinform.ua/rubric-other_news/2445172-elektronne-golosuvanna.html
3. URL:https://www.swissinfo.ch/rus-e-voting_

КОНФЛІКТ ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Проблема вирішення конфліктних ситуацій завжди була і є актуальною для будь-якого сучасного суспільства. Конфлікт – це найбільш гострий засіб усунення протиріч, що виникають у процесі взаємодії між обома сторонами. Конфлікт у сфері економічної безпеки підприємства відіграє особливу роль на підприємстві. Конфлікти в межах підприємства здатні сколихнути здоровий клімат, викликавши тим самим загрозу економічній безпеці підприємства, на якому відбувається конфлікт.

Незважаючи на високий рівень дослідження загальних проблем розвитку систем діагностики певних сфер, видів діяльності та операцій суб'єктів господарювання, не вивченою залишається конфлікт як загроза економічної безпеки підприємства. В даному контексті наукових досліджень, які б прямо стосувались негативного впливу конфлікту на економічну безпеку підприємства, немає, що і актуалізовує необхідність дослідження цієї проблеми.

У країнах Західної Європи концепція економічної безпеки формувалася на базі усвідомлення поняття «безпека», яке з'явилося наприкінці XII століття і трактувалося як стан відсутності або нейтралізації загроз, небезпеки, а також створення умов та соціальних інститутів, що його забезпечують. Історичним документом, який засвідчує вживання цього терміна, є словник Робера, який датується 1190 роком. У цьому документі безпека розумілась як «спокійний стан духу людини, захищеність від будь-якої небезпеки».

Вперше термін «економічна безпека» був застосований Ф. Рузвельтом у програмах виходу з Великої депресії 1933-1937 років, «економічна безпека» (economic security) у 30-х роках ХХ ст. пов'язувалася насамперед із безпекою окремих осіб від погіршення їх фінансового стану, причиною чого насамперед є безробіття. Тому й не дивно, що основною функцією створеного Ф. Рузвельтом Федерального комітету економічної безпеки було забезпечення економічної безпеки громадян, яке зводилося до боротьби з безробіттям. У дослідженнях західних учених, роботи яких присвячено питанням економічної безпеки як запоруки сталого розвитку народного господарства, приділяється увага визначенню сутності економічної безпеки, її різних рівнів, складовим, що формують економічну безпеку, і показникам, за якими можна оцінити її стан.

В Україні проблеми економічної безпеки на різних рівнях ієрархії управління економікою (держави, регіону, галузі, підприємства) науковці почали досліджувати теж наприкінці ХХ століття.

У 1998 р. було ухвалено Концепцію економічної безпеки України, де її суть визначено як «... спроможність національної економіки забезпечити свій вільний, незалежний розвиток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни

за всіляких несприятливих варіантів розвитку подій, та здатність Української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз» [1].

В науковій літературі є різні погляди на поняття «економічна безпека». Наприклад, М. Брендиков приділяє увагу захищеності підприємства від активних та пасивних загроз. Н. Капустін передбачає певну сукупність чинників, які забезпечують здатність до прогресу підприємства.

Васильців Т.Г., Волошин В.І., Бойкевич О.Р., Каркавчук В.В. розглядають економічну безпеку для виконання місії та досягнення цілей підприємства за належній фінансово-економічній ефективності діяльності протягом життєвого циклу [2].

Власюк О. виокремлює два концептуальних підходи до визначення категорії «економічна безпека»: по-перше, економічна безпека – це найважливіша характеристика економіки, яка виступає одним з її проявів, тому метою розвитку економіки є забезпечення її безпеки; по-друге, економічна безпека – це мінімально необхідна умова стійкого прогресивного розвитку будь-якої економічної системи, поряд з її забезпеченістю матеріально-технічними, кадровими, інформаційними та іншими ресурсами [30].

На думку О. С. Власюка, «економічна безпека може бути визначена як вертикально-інтегрована (національний, регіональний рівень та місцеве самоврядування) система з розвинутими горизонтальними зв'язками (на кожному з зазначених рівнів), яка характеризується самодостатністю системи, забезпечує стійкість економіки до негативних зовнішніх і внутрішніх дій та сприяє її поступальному розвитку [30].

Об'єктом системи економічної безпеки виступають ресурси: фінансові, матеріальні, інформаційні, кадрові.

Суб'єктом системи економічної безпеки виступають власники, інвестори, керівництво, персонал.

Якщо серед суб'єктів системи економічної системи існує проблема у вигляді конфлікту, то існує велика ймовірність, що він матиме дестабілізуючий вплив на загальну систему економічної безпеки підприємства. В такому випадку конфлікт слід розглядати під призмою безпосередньої загрози економічній безпеці підприємства.

Аналіз існуючих визначень сутності загроз економічній безпеці показує, що в кожному з них, так чи інакше, відображена небезпека нанесення економічної шкоди, що проявляється у вигляді збитків, негативного впливу, перешкод в досягненні цілей і т.п.

Загалом, загроза – це чинник, що створює значну небезпеку стійкому функціонуванню економічної системи. Таким чином, небезпека і загроза однопорядкові, проте кількісно різні поняття. Прояв небезпеки у вигляді реальних втрат слід розглядати як сигнал можливого переростання її в загрозу, якщо не будуть прийняті відповідні заходи. Так, наприклад, Є. Барикаєв, вважає, що: «Загроза – це сукупність умов і факторів, які створюють небезпеку для реалізації економічних інтересів, яка в свою чергу може створювати різноманітні ризики» [4].

М. Бендиков вважає, що під поняття загроза слід розуміти: «сукупність умов, процесів, факторів, що перешкоджають реалізації національних економічних інтересів або створюють небезпеку для них і суб'єктів господарювання. Загроза може проявлятися у вигляді збитків чи втрат, інтегральний показник яких характеризує ступінь зниження економічного потенціалу за певний проміжок часу» [5].

Щодо загроз безпеці, то їх у загальному вигляді визначають як сукупність чинників та умов, що створюють небезпеку певному об'єкту. В. Горбулін та А. Качинський розглядають загрозу як родову ознаку безпеки (можливість чи неминучість виникнення соціальних, природних або техногенних явищ із прогнозованими, але неконтрольованими небажаними подіями, що можуть статись у певний момент часу в межах певної території, спричинити смерть людей чи завдати шкоди їхньому здоров'ю, призвести до матеріальних і фінансових збитків тощо) [6]. Небезпеку ж науковці вважають якісним станом – безпекою на її нульовому рівні [6].

У сучасній вітчизняній та іноземній соціальній психології найбільшого поширення набули такі визначення феномена конфлікту. Конфлікт – це зіткнення протилежних мотивів, поглядів, цінностей, думок. Наприклад, психологічний словник під редакцією В. Войтко розкриває сутність конфлікту як «суперечність, яка важко розв'язується і супроводжується гострими емоціями» [7]. Отже, у зміст і сенс поняття конфлікту вкладається чинник протистояння засад, які взаємно виключаються, при розвитку того чи іншого процесу взаємодії між людьми.

Конфлікти є невід'ємною частиною соціально-економічного життя, що обумовлює пильну увагу вчених до дослідження природи і сутності конфліктів.

Виділяють дві групи факторів, які сприяють виникненню соціальної напруги в трудовому колективі: внутрішні і зовнішні.

1. До внутрішніх факторів належать: невиконання керівництвом організації своїх обіцянок і небажання пояснити людям дійсний стан справ; відсутність видимих результатів турботи про поліпшення умов праці, побуту і відпочинку працівників; конфронтація персоналу управління і працівників через несправедливий розподіл матеріальних благ і фонду оплати праці;

Зовнішні фактори: дестабілізація обстановки в країні, зіткнення інтересів різних політичних груп; різке ослаблення правового соціального захисту інтересів членів трудового колективу; незаконне збагачення окремих громадян.

Очевидно, що вплив конфліктів на систему економічної безпеки підприємства може зіграти не на користь керівництву підприємства, адже через це економічна безпека підприємства, як можливість ефективно досягати основної мети своєї діяльності в ринковій економіці, - отримувати прибуток, - ставиться під загрозу. Найбільш вразливою загрозою для підприємства є розбалансування економічних відносин внаслідок конфліктів, що мають різний ступень локалізації, але неодмінно призводять до зниження результативності діяльності підприємства, порушення його фінансової рівноваги та стійкості. Протистояти таким загрозам можливо тільки маючи чітке уявлення про

сутність конфліктів, їх різновиди, причини виникнення та механізм нейтралізації наслідків.

Список використаних джерел:

1. Концепція економічної безпеки України / [кер. проекту В. М. Гесць]; Інститут економічного прогнозування НАН України. К. : Логос, 1999. 56 с.
2. Сугак Т.О. Інформаційно-аналітичне забезпечення фінансової складової системи економічної безпеки підприємств гірничо-промислового комплексу: дис. канд. економ. наук 21.04.02. ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, 2018. 271 с.
3. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про безпеку : наукова доповідь: Рада Національної безпеки і оборони України. Національний інститут проблем міжнародної безпеки. К., 2008. 48 с.
4. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия. Экономика Украины. 1998. № 10. С. 48-51.
5. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке. Актуальні проблеми економіки: науковий журнал. 2003. № 3. С. 11-19.
6. Горбулін В.П. Засади національної безпеки України. К.: Інтертехнологія, 2009. 272 с.
7. Психологічний словник [під ред. В. Войтко]. К.: Вища школа, 1982. 216 с.

РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В ПРОТИДІ ШАХРАЙСТВУ

Шахрайські схеми передбачають, що у фінансовій звітності відображаються недостовірні дані. Певні суб'єкти за вказану неправдивість отримують певні вигоди. Розмір таких бонусів, наприклад, в 2016 році склав за всесвітньою оцінкою несумлінних дій близько 975 млрд доларів. Важко уявити, які цифри приховано у фінансовій звітності значної кількості суб'єктів господарювання та різних корпоративних утворень.

Під шахрайством розуміють будь-які незаконні дії, що характеризуються обманом, приховуванням або зловживанням довірою.

Шахрайства вчиняють як фізичні, так і юридичні особи з певною метою: отримати певну суму фінансових активів, грошових засобів, власності, послуг; ухилитися від виплати грошових коштів, виконання робіт, надання послуг; особистої або комерційної вигоди.

На ризик виникнення шахрайства впливають 3 ключові фактори:

- можливість отримати додаткове капітальне фінансування;
- надання значних бонусів після досягнення нереальних доходів;
- неефективне контрольне середовище.

Внутрішній аудит допомагає досягати організації поставлених цілей, використовуючи систематизований та послідовний підхід до оцінки та підвищення ефективності процесів:

- управління ризиками,
- контролю,
- корпоративного управління.

Внутрішні аудитори в своїй практиці використовують Міжнародні основи професійної практики внутрішнього аудиту (МОПП ВА) та Міжнародні стандарти аудиту (МСА), які стосуються зовнішнього аудиту.

Згідно з визначенням, наведеним в МСА 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності», шахрайство (fraud) – навмисна дія однієї особи або кількох осіб, які належать до управлінського персоналу, тих, кого наділено найвищими повноваженнями, працівників або третіх сторін із застосуванням омани для отримання неправомірної або незаконної вигоди.

Також законодавчо передбачено, що до шахрайства не належать ті дії, які здійснюються під впливом сили або загрози застосування сили. Не можна ототожнювати шахрайство з помилками. Якщо у фінансовій звітності містяться помилки, аудитор їх розглядає як навмисні чи не навмисні дії. Тому що не кожне викривлення даних у фінансовій звітності буде свідчити про шахрайську схему.

В процесі виконання завдань з внутрішнього аудиту внутрішні аудитори оцінюють ризики шахрайства, знаходять відповідні підтвердження за допомогою збору та аналізу аудиторських доказів. Але в їх обов'язки не входить доведення власнику, керівнику організації або іншому управлінському персоналу те, що вище керівництво або співробітники компанії здійснили саме шахрайські дії.

Під час проведення перевірки внутрішні аудитори здебільшого виконують завдання з оцінки ефективності контрольних процедур на дочірніх підприємствах. І до складання консолідованої звітності потрібно на рівні групи перед перевіркою зовнішніми аудиторами провести попередні оцінки і процедури для складання консолідованої звітності групи. Такі перевірки можуть бути плановими, позаплановими, об'єктивними або ж загальними. Пізніше деякі процедури контролю та підтвердження даних фінансової звітності дублюються зовнішніми аудиторами. Тому можна говорити про схожість зовнішнього та внутрішнього аудиту, коли використовується один і той ж самий інструментарій та набір аудиторських процедур, прийомів, способів отримання аудиторських доказів.

Якщо аудитор виявив несумлінні дії або інформацію, що вказує на можливу наявність таких дій, він повинен своєчасно повідомити про це керівництву відповідного рівня. Проінформувати потрібно в першу чергу тих, хто несе відповідальність за запобігання та виявлення несумлінних дій, а також про факти, які мають безпосереднє відношення до їх обов'язків. Далі аудитор має надати рекомендації, як підвищити ефективність контрольних процедур, і як надалі допомогти організації не допускати таких помилок.

Аудитор може інформувати 2 типи осіб керівного складу: керівника по виконанню завдання (керівника аудиторської групи), а той також повинен проінформувати керівний склад організації і вище керівництво. Але тут може бути так, що саме керівництво залучене в шахрайську схему.

Якщо виявляються несумлінні дії за участю керівництва, осіб, які займають ключові позиції у внутрішньому контролі або інших осіб, які мають значний вплив на фінансову звітність, аудитор повинен проінформувати осіб, які стоять вище цих людей, щоб застосувати відповідні санкції.

Отже, з одного боку, внутрішні аудитори повинні мати достатні знання, щоб оцінити ризик шахрайства. І в той же час МОПП ВА містять положення, згідно з якими внутрішні аудитори не повинні володіти такими компетенціями фахівців, в чій функції входить виявлення та розслідування фактів шахрайства. Тому перш ніж інформувати, потрібно уважно вивчити, які саме дії, викликали викривлення показників фінансової звітності суб'єкта господарювання.

ГОНЧАРУК Я.А.
студентка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ГРУШКО В.І.
д.е.н., професор, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Актуальність обраної теми полягає в тому, що на сучасному етапі при різноманітті складних кризових економічних процесів і взаємовідносин між підприємствами, фінансовими інститутами, державами на внутрішньому і зовнішньому ринках гострою проблемою є ефективне вкладення (інвестування) капіталу з метою його збільшення.

Інвестиції у відтворення основних фондів здійснюються у формі капітальних вкладень.

Капітальні вкладення - витрати матеріальних, трудових і грошових ресурсів, спрямовані на відновлення і приріст основних фондів. До їх складу включаються витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання обладнання, інвентарю, інші капітальні роботи і витрати (проектно - вишукувальні, геолого - розвідувальні, витрати з відведення земельних ділянок та ін.)

Для того щоб найкращим чином використовувати капітальні вкладення треба провести їх правильне і оптимальне розподіл, а для цього необхідно провести повне вивчення можливої ефективності від тих чи інших капітальних вкладень. Ефективність використання капітальних вкладень в значній мірі залежить від їх структури. Розрізняють такі види структур капітальних вкладень: технологічну, відтворювальну, галузеву і територіальну,

- під технологічною структурою капітальних вкладень розуміються складу витрат на спорудження будь-якого об'єкту і їх частка в загальній кошторисній вартості;

- під відтворювальною структурою капітальних вкладень розуміються їх розподіл і співвідношення в загальній кошторисній вартості за формами відтворення основних виробничих фондів;

- під галузевою структурою капітальних вкладень розуміються їх розподіл і співвідношення по галузях промисловості і народного господарства в цілому;

- під територіальною структурою капітальних вкладень розуміються їх розподіл і співвідношення в загальній сукупності по окремих економічних районах, областях. Сутність економічної ефективності капітальних вкладень полягає у підвищенні продуктивності суспільної праці, тобто у зниженні вартості продукції.

Економічна ефективність капітальних вкладень виражається насамперед в економічному результаті, який досягається в народному господарстві від їх реалізації. Таким безпосереднім економічним результатом є приріст виробничих потужностей і основних фондів. Тому економічна ефективність

капітальних вкладень вимірюється на основі їх величини з економічним ефектом, який вийшов в результаті приросту.

Розглянемо шляхи підвищення ефективності капітальних вкладень. Ефективність капітальних вкладень формується на чотирьох стадіях:

- планування капітальних вкладень;
- проектування капітального будівництва;
- будівельного виробництва;
- освоєння знову введених в дію проектних потужностей і техніко – економічних показників.

Стадія планування - вдосконалення галузевої структури капітальних вкладень, першочергове направлення їх у розвиток прогресивних галузей промисловості, підвищення питомої ваги капітальних вкладень у технічне переозброєння підприємств галузі, їх реконструкцію і розширення; концентрація капітальних вкладень на пускових об'єктах, що підлягають введенню в дію в планованому періоді; раціональне розміщення виробничих сил.

Стадія проектування промислового будівництва - широке використання передових досягнень науки і техніки; максимальне використання типових проектів; дотримання принципу комплектності проектування, розробка оптимальних схем районного планування промислових улов, об'єднання в одному районі групи підприємств; широка уніфікація будівельних елементів конструкцій.

Стадія будівництва промислових підприємств - всебічна індустріалізація будівельного виробництва; вдосконалення організації і технології будівельно-монтажних робіт; підвищення рівня спеціалізації і кооперування в будівництві; підвищення якості будівництва; вдосконалення планування, управління та систем економічного регулювання будівельного виробництва.

Стадія експлуатації знову введених в дію промислових об'єктів і підприємств - забезпечення комплексного введення в дію основних фондів і суміжних виробництв; завчасна підготовка кадрів та необхідних елементів оборотних фондів (сировини, матеріалів, палива) для знову споруджуваних підприємств; організація своєчасного освоєння запроектованої технології виробництва виробів.

Таким чином, капітальні вкладення-грошові кошти держави, підприємств і фізичних осіб, що спрямовуються на створення, оновлення основних фондів, на реконструкцію і технічне переозброєння підприємств. Капітальні вкладення грають дуже важливу роль в економіці будь-якої держави. Вони є основою для:

- розширеного відтворювального процесу;
- прискорення НТП (технічного переозброєння та реконструкції діючих підприємств, оновлення основних виробничих фондів, впровадження нової техніки і технології);
- підвищення якості продукції та забезпечення її конкурентоздатності, оновлення номенклатури і асортименту продукції;
- зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції, збільшення обсягу продукції і прибутку від її реалізації.

Кожен проект капітальних вкладень повинен мати чітко поставлені цілі: поліпшення якості продукції, випуск екологічно чистої продукції або комплексна переробка сировини і маловідходних або безвідходних виробництва. Якщо жодна з поставлених цілей не досягається, а екологія об'єкта навіть погіршується, то від такого проекту слід відмовитися. Для того щоб оновлення основних виробничих фондів проходило циклічно (кожні 5-10 років), потрібно вирішити проблему організації інвестиційного процесу - стиснути його в часі. Це означає, що кожен етап або стадія розробки проекту, будівництва, освоєння на повну проектну потужність виробничих об'єктів повинні здійснюватися в строго регламентовані терміни, а загальний термін реалізації інвестиційного проекту (програми) повинні бути в два - три рази менше тих термінів, протягом яких здійснюється будівництво в останні десятиліття в нашій країні. Це велика економічна проблема, тому що надмірна тривалість інвестиційного процесу знижує ефективність капітальних вкладень і зменшує поповнення національного доходу за рахунок вкладених у справу інвестицій.

Потрібно вивчати позитивний і негативний досвід організації виробництва в попередні періоди нашої економіки. Краще з цього досвіду слід повніше використовувати в практиці розвитку продуктивних сил.

Список використаних джерел:

- 1. Інвестиції: Підручник / За ред. проф. Г. П. Подшиваленко. М., 2008 - с.21-35.*
- 2. Економіка підприємства. В. 2ч. Ч. 1: навчальний посібник.*
- 3. Економіка підприємства. Короткий курс / А.І. Ільїн, С.В. Касько; під ред. А.І. Ільїна. - 2-е вид., Испр. - К.: знання, 2014 - 236с.*

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВ

Головною метою інтернаціоналізації світової економіки є підтримання стійких міжнародних економічних зв'язків, що при дотриманні певних умов, відповідає національним інтересам держав і, відповідно, забезпечує їх економічну безпеку в зовнішньоекономічному сегменті. У зв'язку з цим, у науковому світі сформувався так званий глобалістичний підхід до визначення сучасних міжнародних економічних відносин, що суттєво змінює науковий погляд на класифікацію ризиків, загроз та шляхів забезпечення економічної безпеки країн. Так, прихильники глобалістичного підходу, на основі факту взаємозалежності держав, виникнення транснаціональних і наднаціональних акторів, піддають сумніву актуальність концепції національного інтересу як основи економічної безпеки, оскільки глобалізація веде до ослаблення ролі держави-нації і заміни національних інтересів бізнес-інтересами ТНК та інших міжнародних структур [1].

Погодитися з таким твердженням можна лише частково, оскільки на міжнародній арені, в міжнародних організаціях, у тому числі в ООН інтереси нації стійко представляє держава і ця тенденція зберігатиметься в найближчій перспективі, що доведено багатьма сучасними теоретичними і емпіричними дослідженнями. Інша справа, що на тлі глобальних процесів, інтернаціоналізації економіки, яка вочевидь набирає обертів, цілком природно відбувається інтернаціоналізація національних інтересів держав. Це явище має кілька аспектів:

1. У сучасному світі національні інтереси держави виходять за межі своїх кордонів і досягаються або самостійно, відповідно до можливостей і потужності держави, або узгоджуються з іншими учасниками міжнародних відносин і стають спільними в досягненні певних зовнішньоекономічних цілей. Це в першу чергу стосується малих та середніх держав, котрі не мають достатньо ресурсів, щоб успішно конкурувати з великими державами.

2. Усе частіше держави оголошують певні регіони зоною своїх життєво важливих інтересів, або зоною впливу, чи зоною відповідальності. Це в основному стосується великих і супердержав, таких як США, Росія, Китай.

Наприклад роль США як світового політичного і економічного лідера визнається в світі і вважається, що саме ця країна, з точки зору теорії реалізму, має брати на себе усю повноту відповідальності за глобальну безпеку. Однак на регіональному а деколи і на глобальному рівні подібні права заявляють Росія і Китай. З цього випливає питання, наскільки міцною і життєздатною є монополарна система міжнародних відносин.

3. Малі та середні держави також можуть мати інтереси за межами своїх територій, що засновуються на торгівлі, інвестиціях, участі у розробках

корисних копалин, розбудови інфраструктури, будівництві підприємств, участі у військових та миротворчих місіях інтернаціональних сил, міжнародних космічних проектах та наукових дослідженнях, освітніх програмах, туристичній індустрії і т. ін.

4. Низка глобальних проблем: злочинність, зміна клімату, наступи пустель, епідемії, бідність, міжнародний тероризм, проблеми раціонального використання природних ресурсів тощо, - змушує держави об'єднувати свої зусилля для їх ефективного подолання [2]. Безумовно нівелювання або помякшення цих викликів є невід'ємною і вагомою складовою національних інтересів більшості країн світу.

5. ТНК, незважаючи на удаваний космополітизм, все ж мають країни базування і презентують національні інтереси, світоглядні принципи своїх країн в інтернаціональному середовищі. Наприклад Mc. Donalds, намагаючись організувати роботу своїх філій за кордоном у відповідності до національних традицій інших країн, все ж представляє американські економічні ба навіть в певній мірі політичні інтереси, пропагуючи свій спосіб життя, світогляд, стиль та культуру споживання.

Інтернаціоналізація національних інтересів є однією з ознак нового часу, яка чітко відображає характер сучасних міжнародних політико-економічних відносин, заснованих на тенденції до взаємопроникнення економік національних держав та винесення поля конкурентної боротьби за межі своїх територій. Це явище потребує наукового вивчення з метою удосконалення системи забезпечення економічної безпеки України в нових умовах, а також удосконалення методики розрахунку інтегрального індексу рівня економічної безпеки держави.

Список використаних джерел:

1. І. Погорська, Д.М.Лакішич *Цінність національного суверенітету в теорії та практиці зовнішньої політики сучасної держави [Електронний ресурс].* Режим доступу: http://www.kytiu.edu.ua/vmv/v/p04/02_pogor.pdf
2. *Механізм залучення суб'єктів недержавного сектору безпеки до системи моніторингу загроз національній безпеці держави / Захаров О.І., Пригунов П.Я. // Вчені записки Університету «КРОК». – ЗАТ «Дорадо», 2009. – Вип. 20, т. 1. – С. 144–150 (Фахове видання). Національний банк України [Електронний ресурс].- Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/1category?cat_id=58023*

*ГОФМАН М.О.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ФІЛІППОВ І.В
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

ОЦІНКА РИЗИКІВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасній ринковій системі суб'єкти підприємницької діяльності змушені функціонувати в умовах нестабільності та кризових економічних явищ, зростаючої конкуренції, високого ступеня невизначеності та ризику, за таких умов важливою є не просто реакція на проблеми, що виникають на підприємстві у процесі пристосування до мінливих умов зовнішнього середовища, але й вміння передбачати можливості та загрози, які можуть виникнути у майбутньому для підприємства, з метою їх попередження та здійснення превентивних заходів у процесі досягнення поставлених цілей.

Сучасні нестабільні умови господарювання вимагають також від керівників підприємств прийняття обґрунтованих управлінських рішень. В той же час, реформування вітчизняного сектору економіки носить суперечливий характер і поки що залишається остаточно незавершеним. Основним перспективним напрямком розвитку економіки залишається насичення внутрішнього споживчого ринку вітчизняними конкурентоспроможними товарами та більш повне задоволення попиту споживачів [1]. Все це обумовлює необхідність і важливість застосування на вітчизняних підприємствах останніх досягнень стратегічного управління та вибору такої стратегії розвитку, яка була б спрямована на забезпечення високої ефективності кінцевих результатів різних напрямів діяльності підприємства та досягнення стійких конкурентних позицій на ринку. Однією із таких стратегій є диверсифікація діяльності підприємств.

Стратегія диверсифікації пов'язана з досить високим ступенем ризику для підприємства. Так, критеріями вибору та успішного застосування стратегії диверсифікації є:

- привабливість галузі з точки зору рентабельності і можливості розвитку;
- стабільний фінансовий стан та місце даного підприємства в галузі на момент диверсифікації;
- асоціативні зв'язки між профілем підприємства та потребами галузі, куди диверсифікує свою діяльність підприємство;
- створення замкнених виробничих циклів;
- оперативне та адекватне реагування на зміну смаків і переваг споживачів тощо.

Загрозами диверсифікації виступають:

- невизначеність, необ'єктивність оцінки власної компетентності та особливостей нового ринку;

- ускладнення управління підрозділами великих диверсифікованих підприємств;
- загострення проблеми пошуку джерел фінансування;
- невизначеність часу впровадження;
- неадекватне реагування споживачів [2].

Для оцінки ризиків впровадження стратегії диверсифікації нами було обрано підприємство ТОВ «Антаріо Меблі», яке займається виробництвом меблів на замовлення. Ринок послуг з виробництва меблів на замовлення в Україні сьогодні переповнений, тому підприємство змушене шукати додаткові ніші для подальшого ефективного функціонування. У результаті глибокого аналізу можливостей і загроз підприємства, його сильних і слабких сторін, а також пропозиції на ринку, для стратегії диверсифікації був обраний напрям виробництва поліграфічної продукції.

На основі якісного аналізу автором здійснено кількісну оцінку ризиків, спричинених впливом розширення напрямів діяльності на підприємство, яка передбачає побудову моделі оцінки впровадження стратегії диверсифікації для підприємства. Модель передбачає визначення вагомості та присвоєння кожному з факторів зовнішнього середовища, які виникають при зміні напрямку діяльності, певного балу за шкалою від 1 до 10.

Розмір кожного з видів ризику визначається за формулою (1):

$$R = \sum_{i=1}^n B_i \cdot w_i \quad (1)$$

де w_i – вага фактора;

B_i – оцінка фактора в балах.

При цьому для оцінки факторів у балах застосовуються такі значення: 1 – практично відсутній вплив фактора; 2 – незначний; 3 – невисокий; 4 – помірний; 5 – середній; 6 – незадовільний; 7 – значний; 8 – достатньо високий; 9 – високий; 10 – дуже високий [3, 4].

Розраховане значення ризику прийняття стратегії диверсифікації за певним напрямом відноситься до однієї із зон ризику (рис. 1).



Рис. 1. Шкала меж зон ризику прийняття стратегії диверсифікації за певним напрямом діяльності підприємства

Результати кількісної оцінки ризиків прийняття стратегії диверсифікації підприємством наведено в табл. 1

Кількісна оцінка ризиків прийняття стратегії диверсифікації
підприємством ТОВ «Антаріо Меблі»

Фактор ризику	Оцінка можливості ризиків в балах	Вага ризиків W_i	Бал
<i>Кількісна оцінка постачальницьких ризиків</i>			
Порушення умов постачання	5	0,24	1,2
Підвищення цін на сировину	7	0,19	1,33
Погіршення якості сировини	3	0,14	0,42
Віддаленість виробничої бази	2	0,05	0,1
Нестабільний фінансовий стан постачальника	4	0,05	0,2
Протидія інноваціям (відмова постачання сировини, необхідної для виробництва нових товарів)	6	0,28	1,68
Зміна профілю діяльності постачальника	1	0,05	0,05
Усього сума		1	4,98
<i>Кількісна оцінка посередницького ризику</i>			
Опір посередників щодо перебудови існуючої системи збуту	7	0,25	1,75
Пошкодження товару на його шляху від виробника до споживача	3	0,18	0,54
Недоведення товару до цільових ринків	2	0,21	0,42
Ненадійний комерційний стан посередника	4	0,04	0,16
Відмова посередника проводити ту політику цін, якої дотримається виробник	5	0,1	0,5
Недостатня кількість ділових зв'язків посередника	1	0,04	0,04
Порушення умов посередницької угоди посередником	4	0,14	0,56
Можливість посередника переорієнтуватися на роботу з конкурентами виробника	6	0,04	0,29
Усього сума		1	4,21
<i>Кількісна оцінка конкурентного ризику</i>			
Прихід у галузь нових вітчизняних виробників, що випускають подібну продукцію	7	0,08	0,56
Посилення конкуренції з боку іноземних виробників	5	0,08	0,4
Зниження цін на продукцію	4	0,14	0,56
Випуск нової продукції	8	0,1	0,8
Надання знижок на продукцію та застосування інших засобів стимулювання споживання	10	0,12	1,2
Використання конкурентами більш діючої на споживачів реклами	6	0,01	0,06
Використання конкурентами ім'я, торгового знаку, торгової марки	2	0,05	0,1
Копіювання зовнішнього вигляду виробу	2	0,05	0,1
Дискредитація виробника, поширення неправдивої інформації	4	0,13	0,52
Підвищення якості продукції конкурентів	3	0,05	0,15
Промислове шпигунство	1	0,03	0,03
Переманювання спеціалістів	1	0,01	0,01
Усього сума		1	4,94

Фактор ризику	Оцінка можливості ризика в балах	Вага ризика W_i	Бал
<i>Кількісна оцінка споживацького ризику</i>			
Купівельна спроможність споживачів	3	0,22	0,66
Консерватизм споживачів	5	0,17	0,86
Несприйняття нових товарів (видів поліграфічної продукції), які відрізняються від традиційних	8	0,19	1,52
Зміна попиту, пов'язана з впливом фактора сезонності	6	0,03	0,18
Нерівномірність розподілу населення представників цільової аудиторії по території України	7	0,03	0,21
Надання споживачами переваги товарам конкурентів	7	0,11	0,77
Відмова придбання продукції за встановленими цінами	4	0,08	0,32
Надання споживачами переваги товарам заміникам	2	0,03	0,06
Зміна запитів і уподобань споживачів	4	0,14	0,56
Усього сума		1	5,13
<i>Кількісна оцінка контактного ризику</i>			
Збільшення ставки за кредитами	7	0,13	0,91
Зміна умов кредитного договору	6	0,13	0,78
Штраф за прострочення платежу	3	0,07	0,21
Нестабільність, викликана частою зміною місцевої влади	7	0,07	0,49
Страйки трудового колективу	2	0,27	0,54
Штрафи внаслідок перевірки функціонування підприємства КРУ, органами податкової служби, пожежної, санітарної безпеки	4	0,33	1,32
Усього сума		1	4,25

Розраховано автором

Так, за результатами розрахунків виявлено, що:

1) у групі факторів постачальницького ризику високий вплив мають: підвищення ціни на сировину; відмова постачання сировини, що необхідна для виробництва нових товарів (протидія інноваціям); порушення умов постачання. Загальний рівень постачальницького ризику, що належить до зони підвищеного ризику ($R = 4,98$);

2) у групі факторів посередницького ризику: опір посередників щодо перебудови існуючої системи для реалізації нової продукції; відмова посередника проводити ту політику цін, яку визначає для продукції ТОВ «Антаріо Меблі»; можливість посередника переорієнтуватися на роботу з конкурентом даної ТМ, порушення умов посередницької угоди. Загальний рівень посередницького ризику для ТОВ «Антаріо Меблі» належить до зони підвищеного ризику ($R = 4,21$);

3) у групі факторів конкурентного ризику: прихід у галузь нових вітчизняних виробників; посилення конкуренції з боку іноземних поліграфічних підприємств; випуск конкурентами нової продукції; надання виробниками-конкурентами знижок на продукцію. Загальний рівень конкурентного ризику для ТОВ «Антаріо Меблі» належить до зони підвищеного ризику ($R = 4,94$);

4) у групі факторів споживацького ризику: несприйняття нових товарів (видів поліграфічної продукції), які відрізняються від традиційних; нерівномірність розподілу населення (представників цільової аудиторії) по території України; зміна попиту, пов'язана з впливом фактору сезонності. Загальний рівень споживацького ризику для ТОВ «Антаріо Меблі» належить до зони критичного ризику ($R = 5,13$);

5) у групі факторів контактного ризику: зміна умов кредитного договору; збільшення ставки за кредитами, нестабільність, викликана частою зміною місцевої влади. Загальний рівень конкурентного ризику для ТОВ «Антаріо Меблі» належить до зони підвищеного ризику ($R = 4,25$).

Таким чином, загальний рівень об'єктивних ризиків, спричинених виходом підприємства на ринок поліграфічної продукції для ТОВ «Антаріо Меблі» належить до зони підвищеного ризику (середнє значення ризику $R = 4,7$), що пояснюється досить сильними конкурентними у даній галузі з високим мистецтвом конкурентної боротьби та значним досвідом роботи на поліграфічному ринку України.

Список використаних джерел:

1. Гофман М. О. Вплив попиту на функціонування підприємств АПК: монографія / М. О. Гофман. – Кам'янець-Подільський: Абетка, 2013. – 164 с.
2. Захарін С.В. Економічна диверсифікація як ефективний механізм забезпечення розвитку підприємства [Електронний ресурс] / С.В. Захарін. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Natural/Vknutd/2012_1/139_145.pdf.
3. Івченко Л. Диверсифікація діяльності підприємств як чинник економічного зростання [Електронний ресурс] / Л. Івченко. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/IA_2016_1/12_ivchenko_larisa-diversifikacija_dijalnosti_pidp.pdf.
4. Кавун О.О. Диверсифікація діяльності підприємницьких мереж у торгівлі: сутність, форми, мотиви та ризику здійснення [Електронний ресурс] / О.О. Кавун // Проблеми економіки. – 2014. – №2. – С.243-247.

ГРЕКОВ А.Е.
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
НАУМОВА О.О.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

РОЗРОБКА ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах ринкової економіки, ключовим чинником ефективної діяльності та забезпечення конкурентоспроможності сучасних підприємств як на внутрішньому так і на зовнішньому ринковому середовищі, є побудова дієвої системи маркетингових комунікацій (реклама, персональний продаж, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю) як елементу комунікативної політики. Адже виготовлення якісного товару (послуги), встановлення доступної та конкурентної ціни на новий товар, за теперішньої наявності аналогічних товарних асортиментів, без використання новітніх засобів маркетингових комунікацій ставить під сумнів конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Просування - створення і підтримування постійних зв'язків між фірмою і ринком з метою активізації продажу товарів і формування позитивного іміджу шляхом інформування, переконування та нагадування про свою діяльність [1], є основоположним орієнтиром в формуванні дієвої системи комунікацій.

Умови функціонування економіки, які характеризуються гострою конкуренцією та розгалуженістю сегментних груп споживачів, ставить керівництво в умови постійного планування та інтегрування бізнес - процесів. А курс дій, спрямований на планування і здійснення взаємодії фірми з усіма суб'єктами маркетингової середовища на основі використання комплексу засобів комунікацій, визначає комунікативна політика.

Комунікативна політика передбачає перелік правил, позиціонування, а також прогноз можливої поведінки на подію в комунікативному просторі, в якому існує об'єкт комунікацій. Маркетингова політика комунікацій – це комплекс заходів щодо формування системи маркетингових комунікацій, їх інтеграції, впровадження нових технологій в комунікативний процес [3].

Цілі маркетингової політики комунікацій поділяються на два види: комплекс комунікацій застосований з метою створення нового товару (послуги), який користуватиметься попитом на ринку; комплекс комунікацій з метою просування вже існуючого товару

До комплексу маркетингових комунікацій належать: основні засоби просування (реклама, стимулювання збуту, PR, персональний продаж, прямий маркетинг (директ - маркетинг)); синтетичні засоби комунікації (виставки, спонсорство, брендинг, інтегровані маркетингові комунікації на місці продажу (мерчандайзинг)).

Запорукою успіху фірми сьогодні на ринку є спроможність стратегічно правильно організувати взаємодію багатьох інструментів маркетингових

комунікацій з визначенням найдієвіших і найефективніших засобів комунікацій у кожному окремому випадку господарської діяльності підприємства [2]. В умовах інтенсивного розвитку комунікаційних систем, одним із ключових елементів стає глобальна мережа Інтернет. Питання маркетингу в Інтернет є предметом наукових досліджень видатних вчених Д. Еймора, Ф. Котлера, В. Генсона, А. Гартмана. Не зважаючи на значну кількість наукових робіт в цьому напрямі, питання щодо розвитку Інтернет комунікацій на промислових підприємствах в напрямку впровадження стратегій сталого розвитку залишаються відкритими [4].

Особливість бізнесу в Інтернет полягає в тому, що більшість компаній виходять на даний ринок із метою задовольнити потреби кожного окремого споживача через надання індивідуальних послуг чи запропонованих індивідуальних товарів. Тобто на цьому рівні проводять кастомізований маркетинг [5].

Основною відмінністю Інтернету від інших засобів масової інформації є зміна моделі процесу комунікацій з традиційної «Один до багатьох (One-to-many communication model) до "багато до багатьох" (Many-to-many communication model), в якій кожен користувач має можливість звертатися до інших користувачів і здійснювати зворотний зв'язок. Інтернет дозволяє провести комунікаційний процес з більшою інтерактивністю в порівнянні з іншими каналами комунікації за рахунок швидкого зворотного зв'язку і можливості надання великого обсягу інформації.

Саме інтерактивні технологічні можливості інтернет - маркетингу є головним аргументом при його використанні [6]. А його розвиток змінив спосіб яким компанії використовують технології для маркетингу. На зміну друкованим виданням, радіо, екранним виданням, телебаченню прийшли сучасні інструменти інтернет - маркетингу. На сьогодні існує велика кількість інструментів, але не всі вони є доцільними для застосування. На думку спеціалістів до основного списку дієвих інструментів належать:

1. Контекстна реклама. Інтернет - маркетинг неможливий без використання контекстної реклами. Це різновид реклами, орієнтований на зміст сайту. Контекстна реклама може бути розміщена на сторінках пошукових систем (Google та інші).

Оплачується розміщення контекстної реклами у мережі в залежності від її показів чи переходів за посиланнями (за клік). Контекстна реклама – один з найефективніших і недорогих (наприклад, в порівнянні з цінами в інших мас-медіа) рекламних ходів. Багаторазові дослідження показали, що він значно збільшує кількість продажів, а це, у свою чергу безпосередньо пов'язано із збільшенням заходів на сайт-продавець. Метод вважається одним з найпопулярніших в мережі Інтернет.

2. Сайт і соціальні мережі. Просування в соціальних мережах (SMM – Social Media Marketing) дуже ефективно може просунути бізнес, якщо при використанні його інструментів тактика комунікації відповідає цільовій аудиторії продавця. SMM просування допомагає вести бізнес-сторінки у різних соціальних мережах (Facebook, VK, Instagram та інші), комунікувати із

цільовою аудиторією, позитивно впливати на її думку про бренд. Деякі спеціалісти віддають перевагу цьому способу інтернет- маркетингу.

3. Стратегія SEO просування (search engine optimization) допомагає підняти сайт на вищі позиції у пошуковій мережі. Таким чином, при введенні певного запиту, який відповідає вмісту сайту, користувач побачить сайт у Google (чи іншій пошуковій мережі) та зможе перейти на нього.

Процес seo- просування складається з багатьох етапів, де одним із найважливіших є внутрішня оптимізація вебсайту згідно з рекомендаціями пошукової мережі. Як правило, спеціалісти рекомендують починати її ще на етапі розробки.

Процес seo- оптимізації доволі тривалий та він дає тривалий та стійкий ефект, який працює на перспективу. Проте варто зазначити, що на сьогоднішній день спеціалісти відають перевагу контекстній рекламі(PPC- pay per click).

4. E-mail маркетинг. Розсилки по електронній пошті дозволяють отримувати довготривалі відносини із своїми клієнтами чи потенційними споживачами, підігрівати їх інтерес до продукту. За допомогою поштової розсилки можна повідомляти споживчі групи про нові акції, новини компанії, вигідні пропозиції, програми лояльності , знижки тощо.

5. Відеомаркетинг. Ефективність цього інструменту доведена часом. Створити зараз відео не виникає проблем, а потім розмістити на відеохостингу Youtube, що має мільйонну аудиторію. Маленькі відео можна завантажувати в Instagram, що теж є перспективним ресурсом для залучення нових клієнтів. Особливо ефективно просувати за допомогою відео інтернет-магазин(ROZETKA), адже відео краще допомагає зрозуміти особливості того чи іншого продукту, послідовність виконання замовлення тощо.

6. Ремаркетинг і ретаргетинг. Ремаркетинг – інструмент Google AdWords, ретаргетинг – Яндекс Директ. Представляють собою контекстну рекламу, яка показується користувачам, що вже побували на вашому сайті. Дуже дієвий інструмент для збільшення продажів. Інтернет-магазин, в якому налаштований ретаргетинг, буде показувати посилання на товари скрізь, де ви знаходитесь в Інтернеті. Можливо, ви покладали продукт в кошик, щось відвернуло вашу увагу, ви натиснули на хрестик. Але ці рекламні механізми нагадають вам про зроблений вибір.

Отже, у основі ефективного застосування Інтернету як середовища для планування та реалізації маркетингових комунікацій фірми лежить визначення дієвості тих чи інших маркетингових інструментів та їх вдале об'єднання як єдиного комплексу маркетингових комунікацій.

Список використаних джерел:

1. Гаркавенко С.С. *Маркетинг. Підручник.* - Київ: Лібра, 2002. - 712 с. –[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pidruchniki.com/>
2. Кузик О. В. *Стратегічне управління маркетинговими комунікаціями на сучасних підприємствах / О. В. Кузик // Стратегія економічного розвитку України.* – 2014. – № 34. – С. 130–135.
3. Братко О.С. *Маркетингова політика комунікацій: Навчальний посібник.* - Тернопіль: Карт-бланш, 2006. - 275 с.

4. Філіпішина Л.М. Формування системи інтернет - комунікацій в рамках впровадження стратегії сталого розвитку/Філіпішина Л.М // Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове фахове видання. –[Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://global-national.in.ua>
5. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент; пер. с англ. под. ред. Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревської [Текст] – СПб.: Питер, 2000. – 752 с.
6. Галкін С. Є. Бізнес в Інтернет. М .: Центр, 2008. С. 129.

ГРИЦУК О.В.
студентка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
РОМАШКО О.М.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

СУЧАСНІ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Інноваційний розвиток є невід'ємною і активною частиною всіх сфер життєдіяльності суспільства і, зокрема, підприємства як його первинної ланки. Практика господарювання свідчить, що інноваційні перебудови на сучасному етапі розвитку сучасних підприємств можуть не лише забезпечити високі показники економічного розвитку, але й підвищити конкурентоспроможність, їх експортний потенціал, а також допоможуть вирішити економічні, екологічні, соціальні проблеми. Інноваційна діяльність є однією з основних складових процесу забезпечення успішного функціонування підприємств. Тому сучасні економічні умови вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, ефективної організації досліджень та розробок, нововведень, зниження інноваційних ризиків, стратегічного управління в інноваційній діяльності кожного підприємства.

Виходячи із зазначених проблем та ситуації, яка склалася на вітчизняних підприємствах стосовно інноваційної діяльності, слід констатувати, що одним зі шляхів покращання стану є розробка стратегії інноваційного розвитку [1].

В якості критерію вибору сучасних стратегій інноваційного розвитку підприємства слід використати стадії його життєвого циклу беручи за основу теорії «довгих циклів» Кондратьєва М. де стадії змінюються в часі хвилеподібно[2].

Стратегія виживання та оновлення застосовується на стадії депресії (зародження) життєвого циклу підприємства, якому відповідає високий рівень інноваційного розвитку. Стратегія повинна передбачати пошук шляхів подолання небезпек для функціонування підприємства, які включатимуть радикальну його структурну перебудову, що в цілому сприятиме протидії та уповільненню розвитку деструктивних процесів і дозволить забезпечити виживання підприємства [2].

Стратегія інтенсифікації зусиль полягає у створенні передумов для виходу з кризи та подолання наслідків загрозливих факторів впливу на основі покращення рівня існуючих позицій функціонування підприємства. Стратегія має на меті розробку на всіх рівнях управління підприємством системи заходів, спрямованих на активізацію інтенсивності використання усіх видів ресурсів праці, енергії, сировини і матеріалів, обладнання, ліквідацію непродуктивних витрат [2].

Стратегія запобігання дії негативних факторів впливу націлена на вихід із стану ризику підприємства та запобігання діям негативних факторів впливу і

повинна забезпечувати перехід до зростання підприємства, тим самим створюючи передумови для забезпечення її безпеки[2].

Стратегія стабілізації та зміцнення досягнутих позицій використовується для підтримання стану безпеки підприємства та створення нових передумов його зміцнення. Стратегія передбачає спрямування зусиль на підтримку збалансованого, диверсифікованого (вертикального, горизонтального та діагонального) розвитку підприємства, підвищення ролі фінансових механізмів, розширення відтворювальних процесів [2].

Основними етапами розробки сучасних стратегій інноваційного розвитку підприємства є:

- визначення загального періоду формування стратегії інноваційного розвитку підприємства;
- діагностика інноваційної діяльності підприємства;
- оцінка сильних і слабких сторін інноваційної діяльності підприємства;
- формування стратегічних цілей інноваційного розвитку підприємства;
- визначення перспектив реалізації розробленої стратегії інноваційного розвитку підприємства;
- організація реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства;
- контроль за реалізацією стратегії інноваційного розвитку підприємства [3].

Ефективне використання інновацій стає вирішальним фактором соціально-економічного розвитку і розв'язання економічних, екологічних, соціальних та інших проблем. Послідовна активізація інноваційної діяльності підприємства за всіма напрямками функціонування дозволяє одержувати нові технологічні процеси, продукцію або форми організації та управління виробництвом, що забезпечує досягнення і зміцнення конкурентних позицій на ринку та вплив на ринкову ситуацію завдяки реалізації інновацій. При цьому функціонування підприємств у довгостроковій перспективі пов'язано з формуванням стратегії розвитку, орієнтованої на посилення інноваційної активності.

Слід зазначити, що реалізація стратегій інноваційного розвитку пов'язана зі значним ризиком для підприємства, найчастіше спровокованим недостатнім досвідом щодо впровадження інновацій.

До того ж вплив невизначеності зовнішнього середовища спричиняє проблеми щодо відсутності гарантій можливості впровадження технологічної ідеї в кінцевий продукт, невизначеності його комерційної реалізації, що викликає необхідність детального прорахунку всіх можливостей інноваційного розвитку [1].

Сучасний інноваційний розвиток підприємства представляє собою процес спрямованої закономірної зміни стану підприємства, що залежить від інноваційного потенціалу цього підприємства та джерелом якого є інновації, що створюють якісно нові можливості для подальшої діяльності підприємства на ринку шляхом реалізації уміння знаходити нові рішення, ідеї та у результаті винаходів.

Під час вибору стратегій в бізнесі, який має справу з інноваціями, важливо в певний момент зупинитись на найкращій можливій стратегії, а вже у процесі її реалізації та постійного перегляду визначити, якими мають бути стандарти. Сучасний вибір ефективної стратегії інноваційного розвитку стає основою успіху інноваційної діяльності. Тільки правильна стратегія невпинного інноваційного просування вперед дає шанси не тільки утримати, але і поліпшити позиції підприємства. Стратегій підприємства може бути безліч, але всі вони базуються на стратегічних альтернативах: повільне зростання; невпинне зростання; звуження.

Сучасні умови господарювання характеризуються негативним впливом кризових явищ, дефіцитом власних інвестиційних ресурсів, високим рівнем інфляції, фінансового ризику, високими відсотковими ставками за банківськими кредитами, низьким рівнем ліквідності, платоспроможності. Тому для того, щоб забезпечити інноваційний розвиток в сучасних умовах господарювання, які характеризуються мінливістю та невизначеністю, підприємства повинні постійно моніторити інноваційну діяльність, визначати її сильні та слабкі сторони; виявляти можливості та загрози; розробляти заходи щодо підвищення інноваційного потенціалу як в статичі, так і динаміці. Впровадження контролінгу в управління інноваційною діяльністю підприємства дозволяє вирішити всі завдання, які поставлені перед ним.

Список використаних джерел:

1. Стратегія інноваційного розвитку підприємства / В.М. Орлова// *Економічний нобелівський вісник*. 2015. - № 1 (8). – с. 85-79
2. Орехова К.В. Формування інвестиційної стратегії підприємства / К.В. Орехова // *Інвестиції: практика та досвід: науково-практичний журнал*. — 2014. — № 21 (листопад). — С. 14–17. — Режим доступу: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=4026&i=2>.
3. Стратегія інноваційного розвитку підприємства / О.С. Шавшин, А.С. Шавшин, Shavshin A.S.// *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Економічні науки*, № 3 (25), 2 т., 2017. – с. 167-171

ДАВИДЕНКО А.В.
студентка, Коледж економіки, права та інформаційних технологій
РУМИК І.І.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

НЕОБХІДНІСТЬ ЕКВАЙРИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Актуальність даної теми полягає в тому, що технічний прогрес і розвиток товарно-грошових відносин стали передумовами появи одного з найкорисніших винаходів за останні сто років – банківських карт. Спочатку вони були створені з метою спрощення переведення в готівку коштів, що зберігаються в банку, однак з часом функціонал карт був значно розширений, а на світ з'явився еквайринг. Цей термін, зробив банківську карту інструментом повсякденного використання для мільйонів людей.

Метою роботи є визначення сутності еквайрингу, обґрунтування його позитивних сторін та перспектив розвитку в банківській системі.

Термін «еквайринг» (англ. “acquiring”) в перекладі з англійської означає «придбання» і використовується в фінансовому ринку для визначення системи прийому платіжних карт для оплати товарів і послуг, по-іншому це означає можливість розплатитися кредитною картою без використання готівки без використання готівки.

З моменту появи цієї функції кредитна картка, яка замінює «фізичні» гроші, стала настільки потрібною, що ми вже не уявляємо можливості обійтися без неї.

У широкому розумінні еквайринг – це банківська послуга, яка передбачає здійснення технологічного, розрахункового та інформаційного обслуговування організацій по платіжним операціям за допомогою платіжних карт на обладнанні, представленому банком.

Еквайринг у межах України здійснюється виключно юридичними особами – резидентами, що уклали договір з платіжною організацією.

Щоб користуватися всіма перевагами еквайрингу, необхідно укласти договір з банком-еквайєром, що надає еквайрингові послуги, тобто банк є власником платіжного терміналу, банкомату, який встановить в торговій точці, ресторані або в іншій організації спеціальне обладнання, а саме платіжні термінали або пін-пади, якщо необхідно забезпечити прийом карт в зв'язці з касами торгової організації.

Серед видів еквайрингу в Україні можна виділити такі.

1) Торговий еквайринг. Ці операції проводяться через спеціальні POS-термінали. Під час виконання такої дії кошти надходять на рахунок підприємця. Постачальником послуг при цьому утримується визначена сума, розмір якої визначається фінансовою установою. Зміна ставки і скасування лімітів на проведення операції щільно прив'язані до обігу підприємства.

2) Мобільний еквайринг. Така система перш за все орієнтована на власників мобільних пристроїв. Завдяки їй можливий варіант здійснення

платіжної операції під час використання смартфона. Мобільний еквайринг позбавляє від необхідності робити прив'язку до конкретного місця торгівлі і дає змогу оснастити терміналами всіх співробітників фірми, навіть тих, які працюють за межами офісу.

3) Інтернет-еквайринг. Це прийом до сплати платіжних карток через Інтернет з використанням спеціально розробленого web-інтерфейсу, що дає змогу провести розрахунки в інтернет-магазинах та оплатити на спеціальних електронних платіжних системах різні послуги (мобільний зв'язок, комунальні послуги, Інтернет, тощо). Такий тип еквайрингу дає змогу провести заміну товару на гроші в будь-якому інтернет-магазині. Оплата покупки через картку в режимі онлайн не передбачає використання спеціальних додатків та додаткового обладнання. Для проведення операції досить мати доступ в Інтернет. Захист персональних даних забезпечується компанією-посередником, яка спеціалізується на зборі інформації та подальшого її надсилання в банк і продавцю. Еквайринг на сайті дає змогу одночасно задіяти величезну кількість процесів.

Серед основних переваг еквайрингу варто відзначити саме такі: компанія, яка бере для оплати товарів і послуг банківські карти, виглядає в очах клієнтів престижніше і надійніше, а альтернативний спосіб розрахунку забезпечує додаткову зручність, що створює позитивний імідж компанії. Адже покупці можуть без проблем оплачувати свої придбані речі будь-якими картами в будь-якій доступній валюті. Крім того, еквайринг також збільшує число потенційних покупців. За можливості безготівкового розрахунку покупці й користувачі різних послуг частіше витрачають більше коштів. За статистикою середній чек по платіжній картці вище готівкового чека на 30–40%. Традиційно розрахункам з використанням банківських карт більшою мірою віддають перевагу заможні верстви населення. Тому еквайринг для організації – це потенційне збільшення відсотка забезпечених клієнтів, що збільшує обсяги продажів в середньому на 20–30%. Проте і серед населення, яке має середній дохід помітне істотне зростання використання банківських карток.

Крім цього, еквайринг забезпечує економію коштів за рахунок відсутності необхідності інкасації готівки і повністю виключає ризик прийому фальшивих купюр. Банки надають партнерам різні пільги, зокрема різні дисконтні програми, знижки на банківські послуги тощо.

Еквайринг є досить вигідною послугою для обох сторін. Покупець отримує можливість проводити розрахунок під час здійснення покупки в максимально стислі терміни.

Середньостатистичним варіантом комісії за еквайринг останніми роками в Україні є «2,2% за карти чужих банків й 1% за карти еквайера» (це відсотки від кожної операції через термінал, які банку заплатить компанія, на чийх касах встановлені термінали). Жодних інших витрат з еквайрингу у компаній немає (табл.1)

Комісія за еквайрингові послуги в Україні за 2018/2019 роки

Банк	Комісія за платежі
Приват Банк	2,5% з карт «ПриватБанку»; 3,5% з чужих карт
«Укрексімбанк»	4% з карт «Укрексімбанку»; 5% з чужих карт
«Перший Український Міжнародний Банк»	2% з карт «ПУМБ», 2,5% з чужих карт

Отже, незважаючи на популярність у всьому світі, в Україні еквайринг сьогодні все ще знаходиться на стадії розвитку. При цьому останнім часом він є одним з пріоритетних і найбільш розвинених напрямів карткового бізнесу в Україні. Опрацьовані джерела дали змогу визначити переваги та недоліки еквайрингу як діяльності щодо технологічного, інформаційного обслуговування торговців та виконання розрахунків з ними за операції, які здійснені із застосуванням спеціальних платіжних засобів. Тому підключення еквайрингу гарантує збільшення доходів і дає змогу залучити нових клієнтів. Такий інструмент дуже зручний для всіх учасників ринку торгових і фінансових послуг.

Список використаних джерел:

1. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>
2. Про здійснення операцій із використанням електронних платіжних засобів : Постанова Правління Національного Банку України від 5 листопада 2014 року № 705. Офіційний вісник України. /2014/ № 99. Ст. 2918.
3. Що таке еквайринг і навіщо він потрібен підприємствам? URL: https://bankchart.com.ua/plastikovi_karti/statti/scho_take_ekvayring_i_navischo_vin_potriben_pid_priemstvam
4. Сутність еквайрингу, його види та переваги. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/184.pdf

НАДІЙНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Ефективне функціонування підприємств, в умовах великої конкуренції, повинне мати максимальну забезпеченість для уникнення та нейтралізації існуючих або ймовірних загроз, та створити необхідні умови для фінансово-економічної безпеки діяльності підприємства. Одним, із найважливіших чинників успішного функціонування підприємства є надійність персоналу. Недостатньо ефективна система управління персоналом, відсутність або низька ефективність мотивації персоналу, невідповідність кваліфікаційного рівня, некомпетентність співробітників сучасним вимогам ринку праці, відсутність корпоративної культури – це все є ключовими елементами загроз для підприємства з боку персоналу. Ситуація, яка складається в окремих суб'єктах господарювання обумовлює необхідність дослідження надійності персоналу як важливого елементу формування фінансово-економічної безпеки підприємств.

На сьогоднішній день, в науковій літературі, не існує єдиної думки стосовно сутності категорії «надійність персоналу», хоча більшість дослідників і практиків запевняють, що саме надійність персоналу, не зважаючи на сферу діяльності (фінансові установи, металургійна промисловість, транспорт та інфраструктура, хімічна промисловість, споживчі товари) є однією з складових фінансово-економічної безпеки бізнесу. Більшість наукових досліджень спрямована на вивчення надійності персоналу, який забезпечує функціонування технічних систем, специфіку роботи в органах внутрішніх справ, служби безпеки, у сфері надзвичайного, військового стану та інші. Деякі автори [1; 2; 3; 5; 6-8] досліджували психологічні аспекти надійності та професіоналізму, у сфері економічної безпеки.

Оскільки персонал постійно перебуває та працює в умовах необхідності відповідати сучасним вимогам ринку за рівнем кваліфікації, поєднувати мету та інтереси компанії з власними цілями, своєчасно виявляти нові та потенційні загрози фірми, які можуть надходити із зовнішнього середовища, тому поняття «надійність персоналу» має носити більш глибокий зміст.

На нашу думку, надійність персоналу — це внутрішня підтримка підприємства, готовність до змін та швидка адаптація, цілеспрямованість на інноваційне мислення, висока ефективність в роботі та відданості інтересам діяльності. Надійність персоналу багато в чому залежить від виконання основних організаційних функцій підприємства. Одна з таких функцій є оцінка персоналу. Хоча оцінка персоналу являє собою основну роль менеджменту, але вона має свою специфіку, яка полягає в реалізації таких функцій оцінки персоналу: адміністративної, інформативної, мотиваційної, орієнтуючої, контрольної, як вважають автори [4]. В умовах зростання конкуренції, фінансової кризи, зниження витривалості працівників, нестійкості до стресів,

байдужість або недостатня увага керівників до інтересів працюючих, відсутність фінансової винагороди за працю, раптове погіршення або поліпшення матеріального становища, зростання цін на товари та послуги, відсутність бажання власників фінансувати підвищення кваліфікації - обумовлюють нелояльність поведінки персоналу по відношенню до організації, де реалізуються його професійні знання, навички та компетентність. Із основних функцій оцінки персоналу формуються основні завдання, які повинні бути вирішені у надійності та у процесі оцінки співробітників.

З позиції економічної безпеки, до основних завдань оцінки надійності персоналу, відносять наступне: визначення рівня компетентності, з урахуванням компетентності та потенціалу працівників здійснюється заміна кадрів, просування працівників по трудовій кар'єрі, складання психологічного портрету особистості кандидата, експертна оцінка кандидата, конкурсний розгляд матеріалів професійно-психологічного відбору, вивчення психологічного клімату в установах, аналізувати міжособистісні стосунки співробітників, визначення міри задоволеності працівників, пошук та розробка мотиваційних засобів, забезпечення зворотного зв'язку між керівниками та підлеглими, виявлення прихованих конфліктів, усунення загроз економічній безпеці організації з боку персоналу [4].

Оцінка надійності персоналу являє собою складний процес. Він може бути успішним за умови, коли керівники чітко сформулюють критерії оцінки, виходячи з особливостей поставленої та виконаної роботи, рівня компетентності, обсягів повноважень та відповідальності.

Для забезпечення надійності персоналу, підприємства повинні проаналізувати свою діяльність та визначити фактори, які впливають на формування надійності персоналу. На нашу думку, існує три групи чинників, які формують надійність персоналу, а саме: психологічні, мотиваційні та організаційні. Кожна з трьох груп чинників відповідає особливостям та структурі поведінки людини, яка обумовлена якраз психологічними, мотиваційними та організаційними засадами. В результаті, ці чинники можуть призвести до збитків компанії.

Надійність персоналу залежить від дії багатьох факторів. Важливість кожного фактора, а також можливість і вірогідність його виникнення залежить від особливостей професії та специфіки кожного окремого підприємства.

Список використаних джерел:

1. Цільмак О.М. Соціальноправова надійність персоналу ОВС як підґрунтя ефективної професійної діяльності / О.М. Цільмак, С.І. Яковенко // *Наука і освіта: наук.практ. журн. Півд. наук. Центру АПН України*. — 2010. — № 4/5. — С. 59—62
2. Шипілов А.І., Шипілова О.А. Як забезпечити надійність персоналу? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://alls.in.ua/5024yakzabezpechitinadijnistpersonalu.html>
3. Крук В.М. Психология надежности специалиста: история и современность [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://vestnikmgou.ru/Articles/View/60>
4. ДСТУ 286094. Надійність техніки. Терміни та визначення [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://document.ua>
5. Пушенко С.Л. Модуль управління надійністю персоналу / С.Л. Пушенко, И.В. Вейсенберг, Е.В. Стасева Е, К.А.Оборина // *Материалы Всероссийской НПК "Безопасность*

- и экология технологических процессов и производств". — Персияновка: ДГАУ, 2009. — С. 40—43.
6. Сочинська Сибірцева І.М. Забезпечення надійності персоналу як фактор підвищення конкурентоспроможності // Проблеми економіки. — 2013. — №4. — С. 299—304. 12.
- Розуменко Ю. Кадрова безпека підприємства. Перевірка даних нових співробітників [Електронний ресурс]. — Режим доступу :<http://trudovepravo.com.ua/statti/lawyer/605personnelsecuriti>
7. Скляренко А.К. Загрози витоку інформації через персонал. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://analiz.at.ua/pabl/informacija/zakhist_informacija/zagrozi_vitoki_informaciji_cherez_personal/31032
8. Малхазов О.Р. Психологія праці: навч. посібник. — Центр учбової літератури, 2010. — 208 с.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ ТА НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність дослідження зумовлена впливом активів на фінансовий стан і рівень конкурентоспроможності організації. В умовах сучасної економіки головною метою підприємства є створення умов для розвитку підприємства, підвищення рівня кваліфікації працівників, залучення інвестицій, оперативне реагування на ринкові зміни. Оборотні та необоротні активи відіграють дуже важливу роль у капіталі підприємства. У процесі управління оборотними та необоротними активами вирішуються такі комплекси управлінських завдань, як: обґрунтування можливих форм оновлення основних виробничих запасів, визначення потреби в їх нарощенні та можливих способах розширення, формування необхідних фінансових ресурсів, підвищення ефективності використання введених в дію основних засобів

Метою дослідження є розробка механізму управління необоротними та оборотними активами підприємства, а також вивчення теоретичних особливостей управління ними. Необхідність ефективного управління активами організації, визначені завдання управління. Запропоновано механізм управління активами підприємства.

В сучасних умовах функціонування суб'єктів господарської діяльності необхідність досягнення ними високого рівня фінансового стану визначається особливостями ринкової економіки. При цьому вміння раціонально і ефективно розпоряджатися наявними у підприємства фінансовими ресурсами дозволяє сформувати стійке фінансове становище, конкурентні переваги перед іншими господарюючими суб'єктами, підвищує імідж організації та його інвестиційну привабливість. Важливу роль в цьому питанні відіграє вміння фінансових менеджерів раціонально підійти до проблеми формування оптимальної структури активів, а також до ефективного управління ними. У зв'язку з цим розробка раціональної системи управління активами вважається найбільш актуальною проблемою будь-якого господарюючого суб'єкта. Це і визначило тему дослідження.

Управління активами – це постійний процес аналізу, прогнозування, планування, організації, регулювання і контролю формування і використання ресурсів підприємства. При цьому управління активами має здійснюватися з метою їх найбільш ефективного використання, що, в свою чергу, дозволить організації досягти високих результатів діяльності за інших рівних умов.

Оскільки активи в своїй сукупності представлені необоротними та оборотними активами, що мають ряд специфічних рис, що відрізняють їх один

від одного, то на деяких етапах процес управління ними слід розглядати окремо [1].

Потрібно підкреслити, що процес управління оборотними активами на кілька етапів більше в порівнянні з необоротними, що обґрунтовується їх специфічною рисою - ліквідністю, нехарактерною для необоротних активів.

Особливість управління необоротними активами полягає в тому, що воно ґрунтується на їх кругообігу. При цьому метою управління необоротними активами є визначення форм і методів впливу на ці активи підприємства в процесі здійснення різних фінансових операцій, оптимізації їх розміру, підвищенні ефективності використання. Слід зазначити, що величезна кількість різних форм і видів необоротних активів зумовлює особливе управління ними. Крім того управління необоротними активами має бути направлено на вдосконалення використання того чи іншого виду окремо, і при цьому воно повинно здійснюватися постійно, щоб забезпечити більш високі результати діяльності підприємства [4].

Необхідно підкреслити, що управління необоротними активами є більш складним завданням в порівнянні з управлінням оборотними активами, що обґрунтовується низьким рівнем їх мобільності. Звідси виникають проблеми своєчасного оновлення основних фондів, викликані нераціональним підходом до формування джерел фінансування необоротних активів. Це, в свою чергу, позначається на зростанні витрат виробництва, зростання собівартості продукції, зниження ефективності діяльності і прибутку підприємства, погіршенні конкурентоспроможності. Тому формування стабільних джерел фінансування необоротних активів в механізмі управління виділено в окремий етап.

Основною метою управління оборотними активами, крім підвищення ефективності використання, є визначення необхідного їх обсягу. Дане питання потребує особливої уваги з боку фінансового менеджера, оскільки надлишок оборотних активів, по-перше, знизить ділову активність, що, в свою чергу, негативно позначиться на фінансовому стані підприємства і його прибутку; по-друге, знизить ефективність їх використання. У зв'язку з цим обсяг і склад оборотних активів повинен відповідати певним нормам.

Однак ситуація, коли оборотні активи на підприємстві оптимально сформовані і не перевищують визначених для нього нормативів, зустрічається досить рідко. В такому випадку фінансові менеджери змушені вживати заходів, що сприяють оптимізації оборотних активів.

Існує кілька способів оптимізації оборотних активів.

Суть першого способу оптимізації оборотних активів полягає в забезпеченні зниження рівня потреби в них за допомогою управління рівнем дебіторської заборгованості та раціоналізації тих фондів, у виробничому використанні яких немає необхідності [2].

Другий спосіб спрямований на скорочення витрат оборотного капіталу. Цього можна досягти за допомогою раціонального і ефективного використання наявних грошових коштів шляхом вкладення їх у фінансові активи,

інвестування в оновлення основних фондів, покупки нематеріальних активів (ноу-хау, нові технічні розробки і інші продукти інтелектуальної власності).

Таким чином, щоб діяльність організації була безперервної та ефективною, необхідно постійно здійснювати управління активами. Запропонований механізм управління активами, що враховує особливості необоротних та оборотних активів, дасть можливість фінансовим менеджерам досягти раціональності їх використання і на основі цього підвищити кінцеві результати діяльності організації.

Список використаних джерел:

1. Пилипенко О.О., Румик І.І. *Фінанси підприємства: навч.-метод. посібник для студентів коледжу*. Київ: Університет економіки та права «КРОК», 2011.
2. Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. *Національні фінанси: Підручник*. Київ: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017. 660с.
3. Аванесова Н.Е., Марченко О.В. *Стратегічне управління підприємством та сучасним містом: теоретико-методичні засади: монографія*. Харків: Щедра садиба плюс, 2015. 196 с.
4. Слав`юк Р.А. *Фінанси підприємств: підруч. для студ. вищ. навч. закл.* / Національний банк України; Університет банківської справи. Київ: УБС НБУ, 2007. 550 с.
5. *Фінанси: навч. посіб.* / В.С. Загорський, О.Д. Вовчак, І.Г. Благун, І.Р. Чуй. Київ: Знання, 2006. 217 с.

ДОРОНІНА Н.В.
магістрантка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
РУМИК І.І.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА: ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ

В сучасний час, будь-які підприємства дуже зацікавлені в запровадженні планування та управління фінансами на підприємстві. Це дає можливість оцінити фінансовий стан на сьогоднішній час і допомагає контролювати фінансовий стан організації в досягненні прибутку в своїй діяльності, знизити ризик несвоєчасних виплат банкам, працівникам, соціальним фондам і т.д. Управління фінансами визначається як сукупність всіх підрозділів управління підприємства та їх управлінських дій.

Метою дослідження теоретичної сутності фінансових ресурсів підприємства та підвищення ефективності їх використання.

Фінансове планування — це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді.

Основними задачами фінансового планування є:

- Забезпечення підприємства фінансовими ресурсами для виробництва та інвестиційної діяльності.

- Встановлення фінансових зв'язків з банками, суб'єктами господарювання і т.д.

- Знаходження джерел прибутку для їх збільшення за рахунок всіх ресурсів підприємства.

Питання фінансового планування на підприємстві є актуальним для будь-якої країни, тому їм приділяється багато уваги з боку науковців. Зокрема, значний внесок у розробку цього питання зробили такі вчені як Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. [1], Грушко В.І., Ганущак Т.В. [2], Плетенецька С. М. [3], Ромашко О.М. [4], Румик І.І. [5], Сова О.Ю. [6].

Фінансове управління має свою систему функцій, що в себе включає:

- прогнозування, планування, регулювання фінансових процесів;
- взаємодія всіх елементів апарата управління підприємства;
- контроль за виконанням розроблених планів та прийнятих фінансових рішень.

- аналіз фінансових ресурсів і фінансових відносин;

- створення ефективних організаційних структур управління;

- обґрунтування й прийняття оперативних фінансових рішень.

За видами плани поділяють:

1. Стратегічні плани - плани генерального розвитку бізнесу. Стратегічні плани визначають обсяг і структуру фінансових ресурсів, необхідних для функціонування підприємства.

2. Поточні плани - розробляються на основі стратегічних шляхом їхньої деталізації. В рамках поточного планування проводиться взаємне узгодження кожного виду вкладень із джерелами їхнього фінансування, вивчається ефективність кожного можливого джерела фінансування, а також проводиться фінансова оцінка основних напрямків діяльності підприємства й шляхів одержання доходу.

3. Оперативні плани - це короткострокові тактичні плани, безпосередньо пов'язані з досягненням цілей фірми (план виробництва, план закупівлі сировини й матеріалів і т.п.).

Будь-який план дій повинен супроводжуватися бюджетом, що характеризує доходи й витрати на конкретний період і визначає потребу в ресурсах для досягнення заданих планом цілей. Бюджет визначає його роль як основи для контролю й оцінки ефективності фінансової діяльності підприємства. Фінансовий план взаємопов'язаний з іншими розділами бізнес-плану, тобто з планами по виробництву продукції, закупівлі матеріальних ресурсів, інвестицій, досліджень і розробок, реклами і т. д. Середньостроковий фінансовий план складається, як правило, на рік з розподілом показників по кварталах, довгостроковий - на найближчі два-три роки, поточний - на квартал з помісячною розбивкою доходів і витрат.

Найважливішими об'єктами фінансового планування є:

- виручка від реалізації продукції (робіт, послуг);
- собівартість проданих товарів;
- прибуток і його розподіл за відповідними напрямками;
- фонди спеціального призначення та їх використання (наприклад, резервний фонд в акціонерних товариствах);
- обсяг платежів у бюджетний фонд та соціальні фонди);
- обсяг позикових засобів, що залучаються з кредитного ринку;
- планова потреба в оборотних активах;

Ефективність системи управління фінансами підприємства передбачає створення відповідної фінансової служби на підприємстві. В залежності від обсягів і складності задач, що вирішуються на даному підприємстві, фінансова служба може бути :

- управлінням – на великих підприємствах;
- фінансовим відділом – на середніх підприємствах;
- фінансовим директором або головним бухгалтером, який займається не тільки питаннями бухгалтерського обліку, але й питаннями фінансової стратегії – на малих підприємствах.

Функціонування будь-якої системи управління фінансами здійснюється в рамках чинних законодавчих актів і нормативної бази.

Отже, фінансове планування та управління на підприємстві є дуже важливим процесом для ефективного його існування. Фінансові плани є орієнтиром для фінансування поточних фінансово-експлуатаційних потреб, інвестиційних та інноваційних проектів і програм. Досить важливо є контроль за виконанням бюджетів, вчасне реагування на різкі зміни і ефективний аналіз

його в цілому. Управління фінансами підприємств забезпечує його господарську діяльність фінансовими ресурсами, вирішує існуючі фінансові розбіжності у фінансових відносинах, здійснює контроль за дотриманням фінансової дисципліни, націлене на подальший розвиток підприємства, досягнення його стратегічних цілей. В сучасних умовах різких змін фінансового поля в цілому, планування та контроль, служить човном для успішного існування підприємства.

Список використаних джерел:

1. Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. *Національні фінанси: підручник* / В.І Грушко, О.С Наконечна, О.Г.Чумаченко - К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017. – 660 с.
2. Плетенецька С.М. *Формування фінансової стратегії інноваційно-активних підприємств* / Плетенецька С. М. // *Вченні записки Університету "КРОК"*. - 2013. - Вип. 34. - С. 155-162. - (Серія "Економіка").
3. Румик І.І. *Управління витратами підприємства* /Самійленко Т.М., Румик І.І.// *Актуальні питання сучасної науки та практики: матеріали науково-практичної конференції (м. Київ, 15 листопада 2018 р.)* - К.: Університет "КРОК", 2018. - С. 311-313
4. Сова О.Ю. *Заходи щодо підвищення ефективності фінансового планування на підприємствах* / О.Ю. Сова // *Матеріали ІХ міжнародної науково-практичної конференції "Сучасна економіка: теорія і практика"*. - Вінниця: ТОВ "Нілан-ЛТД", 2017. - 56 с. - С. 42-46

СОЦІАЛЬНО-ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ

Системна трансформація ринку праці залежить передусім від умов та специфіки формування трансформаційних моделей зайнятості, які визначають інерційний або інноваційний вектор розвитку сфери праці. Це актуалізує проблему дослідження економічної сутності трансформації ринку праці та визначення напрямів трансформації в умовах інноваційних змін.

Для забезпечення ефективності трансформаційних процесів, з позиції інституціонального підходу, необхідно чітко розуміння особливостей функціонування та взаємодії ринкової системи, держави та суспільства. Саме ефективна інституціональна структура, що представлена набором формальних та неформальних інститутів, які створюють матриці економічної поведінки суб'єктів господарської діяльності, забезпечує економічне зростання. В ході економічної трансформації має місце зміна чи перетворення інституціональної структури, що супроводжується появою інституційних розривів між рівнями інституціонального середовища існуючих та новоутворених інститутів, у відповідності до трансформації соціально-економічного стану суспільства.

З розвитком технологій та зростанням інтелектуалізації праці з'явилась необхідність і можливість розглядати економічні трансформації у контексті універсальної самоорганізованої еволюції, як одну із визначальних форм суспільного розвитку, що існує поряд з іншими його формами. Дослідженню зазначеної проблематики присвячено наукові роботи Р. Нельсона, С. Вінтера, Д. Норта, О. Вільямсона, Й. Шумпетера, які вже стали класичними. Серед сучасних досліджень українських учених слід відзначити роботи В.Д. Базилевича, Т.В. Гайдай, Н.І. Гражевської, А.А. Гриценка, В.П. Решетила, В. М. Тарасевича, А. А. Чухна та інших.

Однак, залишаються нерозв'язаними питання, пов'язані з розумінням самої категорії економічної трансформації як цілеспрямованої діяльності людини та самої людини як об'єкта трансформаційних змін. Так, загальну історичну логіку розвитку соціально-економічних відносин визначають зміни в характері праці (процес діджиталізації, аутсорсинг, дистанційна діяльність тощо) та власності (зміна характеру власності за межами матеріального тлумачення), що залежать від науково-технічного прогресу.

У інноваційній економіці на прикладі поняття «капітал», який являє собою не стільки економічний ресурс, що використовується у виробничих процесах і має здатність до відтворення і самозростання вартості, скільки актив запрограмований на швидку видозміну своїх форм.

У зв'язку з тим, що в останні декілька десятиліть стало поняття «капітал» усе більше виходить за матеріальні рамки, набуваючи невластивих йому раніше

соціальних, людських, культурних та інших якостей, доцільно розглянути і нові форми капіталізації, виникнення та розвиток яких все більше пов'язують із економікою, що розвивається завдяки інноваційній діяльності.

З історико-економічної точки зору, вперше термін «капіталізація» ввів К. Маркс, маючи на увазі процес підпорядкування капіталом усіх умов суспільного виробництва. Наразі капіталізація виробництва як процесі передбачає перетворення економічних ресурсів (матеріальних та трудових) у капітал.

Теорію людського капіталу як цілісну концепцію вперше запропонували Нобелівські лауреати: Т. Шульц та Г. Беккер, провівши аналіз зростання продуктивності праці та доходів під впливом інвестицій в людський капітал. Інші дослідники людського капіталу пропонують цілу низку його визначень, акцентуючи увагу на наступних окремих сторонах його формування, відтворення та реалізації:

- здатність виготовляти товари та послуги;
- зростання продуктивності праці за рахунок фізичного та розумового вдосконалення;
- суму вроджених здібностей, освіти, досвіду, творчого потенціалу, здоров'я, мотивації діяльності, що забезпечують можливість отримувати дохід [3];
- індивідуальні здібності людини, які дозволяють їй успішно діяти в умовах невизначеності [4].

З даного контексту бачимо, що суб'єктом економічної трансформації виступає людина. Її креативна роль в економічних трансформаціях відображена в теорії людського капіталу. Як наслідок, людину як суб'єкта економічних трансформацій уже недостатньо розглядати крізь призму раціональності – нерациональності або навіть засвоєння універсальних традиційних цінностей. Необхідно враховувати еволюцію цінностей суспільства та їхній вплив на формування соціокультурних ознак постіндустріального суспільства. Роль людини в економічних трансформаціях насамперед визначається процесом соціалізації в його широкому розумінні.

Інноваційній економіці з високою інформаційною та інтелектуальною складовою притаманний інноваційний тип зайнятості, що передбачає: гнучкий, динамічний, ефективний зміст праці, нові види та форми зайнятості та їх постійне оновлення за рахунок підвищення якості людського капіталу, шляхом реалізації інтелектуального і творчого потенціалу у сфері праці. Зайнятість інноваційного типу стає вже доведеним фактом для багатьох країн, що обрали постіндустріальний шлях розвитку. Її розвиток відбувається як під впливом ринкових сил, так і під впливом відповідної державної політики.

Отже, економічні трансформації соціально-економічної сфери включають соціально-інституціональний аспект. Він характеризується появою соціальних інститутів, які забезпечують соціалізацію людини та економіки, зміну соціокультурних настанов населення, зростання його самосвідомості та ініціативності, довіри до держави та її інститутів. Розробка даної проблематики

залишається актуальною для наукових досліджень та практики ринкових перетворень.

Список використаних джерел:

1. Гайдай Т. В. Інституціонально-еволюційний підхід у дослідженні інверсійного типу системної трансформації / Т. В. Гайдай // *Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая.* – 2009. – Вып. 37-1. – С. 85 – 89.
2. Норт Д. Институты, институциональное изменение и функционирование экономики / Д. Норт; [пер. с англ. А. Н. Нестеренко]. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 527 с.
3. Чухно А. А. Економічна теорія : [монографія]. У 2-х т. / А. А. Чухно. – К. : ДННУ АФУ, 2010.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития : Исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / Шумпетер Й.; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1992. – 296 с.

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В РЕГУЛЮВАННІ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Для України однією з актуальних проблем розвитку корпоративних відносин є створення сприятливих умов для становлення їх основних учасників, – акціонерних товариств. Акціонерна форма господарювання потенційно сприяє розвитку капіталу, але чинне законодавство України не забезпечує досить повного і чіткого регулювання діяльності акціонерних товариств, що призводить до численних порушень прав інвесторів і гальмує інвестиційні процеси. Тому завдання держави на сучасному етапі розвитку економіки полягає в удосконаленні механізмів регулювання корпоративних відносин, що сприятиме залученню інвестицій в економіку України та розвитку фондового ринку.

Аналіз зарубіжної та вітчизняної спеціальної літератури, яка присвячена державному регулюванню корпоративних відносин, свідчить про безсумнівний інтерес вчених до даної проблеми. Зокрема, окремі питання розвитку та регулювання корпоративного сектора знаходили своє висвітлення в наукових дослідженнях таких закордонних економістів: А. Берлі, В. Ойкен, Г. Мінз, М. Портер, П. Дракер, П. Самуельсон, Р. Лазер. Серед вітчизняних науковців питання державного регулювання корпоративного сектору досліджується у роботах: Л. Птащенко, О. Сафонова, О. Білоус, В. Євтушевського, О. Мозгового, А. Римарука та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень, проблеми державного регулювання розвитку корпоративного сектора України залишаються актуальними та потребують подальшого вивчення з метою розробки ефективних та дієвих методів впливу.

З розвитком ринкових відносин в Україні формується новий тип управління, який домінує в країнах з ринковою економікою, а саме – корпоративне управління. Корпоративна організація власності та функціонування переважної більшості великих і середніх промислових підприємств у вигляді відкритих та закритих акціонерних товариств виступає головним чинником формування цього типу управління.

Регулювання державою корпоративного сектора відбувається у двох аспектах: законодавчому та економічному.

Одним з визначальних чинників, які використовує держава для впливу на практику корпоративного управління є законодавство, що спрямоване на регулювання відносин щодо створення та діяльності акціонерних товариств.

Регулювання відносин у сфері корпоративного управління в Україні здійснюється на основі таких законодавчих актів:

- 1) Цивільний кодекс України;
- 2) Господарський кодекс України;

- 3) Закон України «Про господарські товариства»;
- 4) Закон України «Про акціонерні товариства»;
- 5) Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок»;
- 6) Закон України «Про депозитарну систему України»;
- 7) Закон України «Про приватизацію державного і комунального майна».

Аналізуючи стан нормативного регулювання, потрібно також враховувати, що правовий статус багатьох акціонерних товариств визначається також банківським, страховим, інвестиційним, валютним законодавством, що регулює професійну діяльність на ринку цінних паперів [1].

Також державне регулювання корпоративного сектора здійснюється Комісією в галузі корпоративного управління.

Економічні інструменти впливу на корпоративний сектор діють, коли держава виступає як: інвестор; емітент корпоративних прав; регулятор. У випадку, коли держава виступає в ролі інвестора, відбувається формування частки держави в підприємствах різних організаційно-правових форм і форм власності (залежно від обсягу такої частки).

Важливу роль у регулюванні корпоративного сектора та формуванні механізму корпоративного управління відіграють антимонопольне і податкове регулювання, управління корпоративними правами, антикризова політика [2].

Характерною рисою господарських товариств в економіці України є відсутність належної корпоративної культури, не використовується довгострокове планування, обмежується розкриття корпоративної інформації, не створені сприятливі умови для захисту прав інвесторів. Формування подібної моделі означає створення умов для внутрішньо-корпоративних конфліктів і порушення прав дрібних акціонерів. Зазначені проблеми потребують вдосконалення правового регулювання норм функціонування акціонерного товариства [3].

Процес управління корпораціями базується на особливому механізмі, який можна визначити як систему структурних елементів зовнішнього і внутрішнього середовища корпорації. До елементів зовнішньої сфери корпоративного управління якраз і відносяться важелі державного регулювання і контролю. Створюючи цілісну організаційно-правову базу функціонування економіки, держава так чи інакше регулює різнобічні аспекти діяльності корпорацій. Проте, даний механізму державного регулювання корпоративного сектора має ряд недоліків і проблемних питань, що потребують вирішення на загальнодержавному рівні [5].

Корпоративний сектор України ще не в повній мірі реалізував свої потенційні можливості щодо результатів господарювання, хоча спостерігається чітка тенденція покращення показників діяльності відкритих акціонерних товариств. Саме тому для закріплення тих позитивних зрушень, які мають місце останнім часом та подолання проблем, пов'язаних з фінансовою кризою, необхідно здійснювати комплекс заходів, спрямованих на формування в країні сприятливих умов, необхідних для розвитку корпоративного сектора економіки України [1].

Отже, враховуючи взаємодію державної нормативно-правової та економічної політики з корпоративним сектором, можна виділити напрями вдосконалення механізмів державного регулювання корпоративних відносин:

1) У сфері законодавчого врегулювання (шляхом закріплення у відповідних нормативно-правових актах): удосконалення державної регуляторної політики щодо розвитку фондового ринку та діяльності його учасників; посилення державного контролю за перерозподілом акціонерної власності; вдосконалення конкурентної політики та регулювання недержавних монополізованих ринків; чітке визначення і законодавче закріплення прав інвесторів; практичне впровадження принципів корпоративного управління;

2) У сфері економічного впливу: збільшення державних інвестицій у корпоративний сектор; створення прозорої нормативної бази оподаткування; зменшення податкового тиску; заміна фіскальної спрямованості приватизації на інвестиційну. Реалізація наведених заходів щодо вдосконалення державного регулювання буде сприяти розвитку корпоративного сектора, посилення захисту прав інвесторів, а також запобіганню й врегулюванню корпоративних конфліктів.

Важливо зазначити, що вдосконалення корпоративного управління стає одним із головних факторів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Без ефективної системи корпоративного управління неможливо забезпечити подальший розвиток ринку цінних паперів та капіталу, підвищити ефективність акціонерних товариств. Також проблематика вдосконалення корпоративного управління як системи відносин між акціонерами, державою, органами управління, іншими зацікавленими особами, громадськістю є однією з актуальних у світовій економічній теорії та практиці. Якісна система корпоративного управління виступає умовою ефективної роботи акціонерних товариств, відкриває їм доступ на світові ринки капіталу, а також з точки зору ділової етики закріплює соціальні зобов'язання акціонерних товариств перед суспільством, тобто дає змогу сформувати соціальну корпоративну відповідальність вітчизняних акціонерних товариств [4].

Таким чином, можна зробити висновок, що держава має суттєвий вплив на розвиток корпоративного сектора економіки. Можна визначити такі основні напрями довгострокової реформи законодавства України:

– завершення судової реформи і створення в Україні системи незалежних судів, функціонування якої забезпечуватиме дотримання законодавства, в тому числі в корпоративному секторі;

– проведення повноцінної адміністративної реформи, в ході якої функції державного управління і контролю за підприємницькою діяльністю отримують адекватне врегулювання;

– прийняття нового Цивільного кодексу України як основного системоутворюючого акту приватного права;

– прийняття Закону України «Про акціонерні товариства», який би врахував всі аспекти діяльності акціонерних компаній в Україні і створив надійну правову основу для формування національного корпоративного законодавства;

– подальший розвиток і консолідація законодавства, спрямованого на розкриття інформації про корпоративну діяльність, забезпечення її прозорості, адресності та ефективності використання саме в корпоративній сфері.

Від того, які інструменти будуть застосовані в ході регулювання державою корпоративних відносин, залежить ефективність та інтенсивність розвитку корпорацій. Тому, основних елементів механізму державного регулювання корпоративного сектора економіки можна віднести сукупність юридичних, економічних, організаційних норм і правил, у межах яких: здійснюється державна податкова, монетарна, регуляторна і конкурентна політики; створюється сприятливий інвестиційний клімат; здійснюється корпоративне управління.

Список використаних джерел:

1. Бондар В.С. *Теорія та практика державного управління* / В.С. Бондар // *Стан і перспективи розвитку корпоративних відносин в Україні*. – 2013. – № 3(34). – С. 57–63.
2. Корягіна Т.В. *Формування корпоративних підприємств в Україні* / Т.В. Корягіна // *Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка: Серія: економіка*. – 2012. – № 17. – С. 42–50.
3. Орлова Н.С. *Механізм державного регулювання корпоративних відносин в Україні* / Н.С. Орлова, С.С. Настюк // *Теорія та практика державного управління*. – 2012. – № 2(25). – С. 20–27.
4. Птащенко Л.О. *Економічні засади зовнішнього та внутрішнього корпоративного регулювання* / Л.О. Птащенко // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2013. – № 12. – С. 30–34.
5. Сірий Ю.М. *Регулювання державою здійснення корпоративних послуг* / Ю.М. Сірий // *Наукові праці. Державне управління*. – 2013. – № 182. – С. 123–125.

ЗАХАРОВ О.І.
к.е.н., професор, директор Навчально-наукового
інституту менеджменту безпеки,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

КОМПЛЕКСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ УЧАСНИКІВ СУДОВИХ ПРОЦЕСІВ

В даний час в Україні активно відбуваються складні процеси, спрямовані на активне впровадження європейських стандартів в життя і діяльність вітчизняних державних і недержавних організацій. Однією з найбільш складних проблем, яку необхідно вирішити в рамках євро інтеграційного процесу є подолання корупції. Боротьба з корупцією є однією з найбільш складних завдань, успішне вирішення якої залежить від спільних узгоджених дій органів державної влади, правоохоронної системи, недержавної системи безпеки підприємництва, громадських організацій, засобів масової інформації і всіх громадян нашої країни. Особлива роль в боротьбі з корупцією належить судовій системі держави. Однак слід зазначити, що в суспільній свідомості сформувалася стійка думка про низьку ефективність діяльності судів при розгляді резонансних справ пов'язаних з організованою злочинністю, особливо серед злочинців перебувають представники влади. Тому реформування судової системи є в даний час одним з найбільш пріоритетних напрямків в діяльності вищих органів законодавчої і виконавчої влади нашої держави. В рамках цього складного процесу необхідно вирішити задачу, пов'язану з організацією забезпечення безпеки учасників судового процесу, особливо при розгляді резонансних справ. Без цього забезпечити ефективну діяльність судів практично неможливо, так як завжди існує загроза впливу зацікавлених сторін на учасників судового процесу. Для вирішення цієї важливої і складної задачі необхідно створити ефективну систему безпеки учасників судового процесу. Тільки в цьому випадку можна адекватно протидіяти всім чинникам загроз зовнішнього і внутрішнього середовища. Один з можливих варіантів такої системи безпеки учасників судового процесу представлений на рис.1.

Основу системи забезпечення безпеки складають спеціальні підрозділи безпеки, в тому числі:

1. Підрозділ інформаційно - аналітичного забезпечення системи безпеки учасників судового процесу.
2. Підрозділ охорони будівлі суду і приміщень де проходять засідання суду.
3. Підрозділи забезпечення особистої безпеки учасників судового процесу.

Підрозділ інформаційно - аналітичного забезпечення системи безпеки учасників судового процесу, призначений для вирішення наступних завдань:

- своєчасне виявлення, аналіз і оцінка існуючих загроз безпеки учасників судового процесу;

- прогнозування виникнення нових загроз і визначення механізму їх негативного впливу на учасників судового процесу;
- розробка рекомендацій з протидії реальним і потенційним загрозам безпеці учасникам судового процесу.

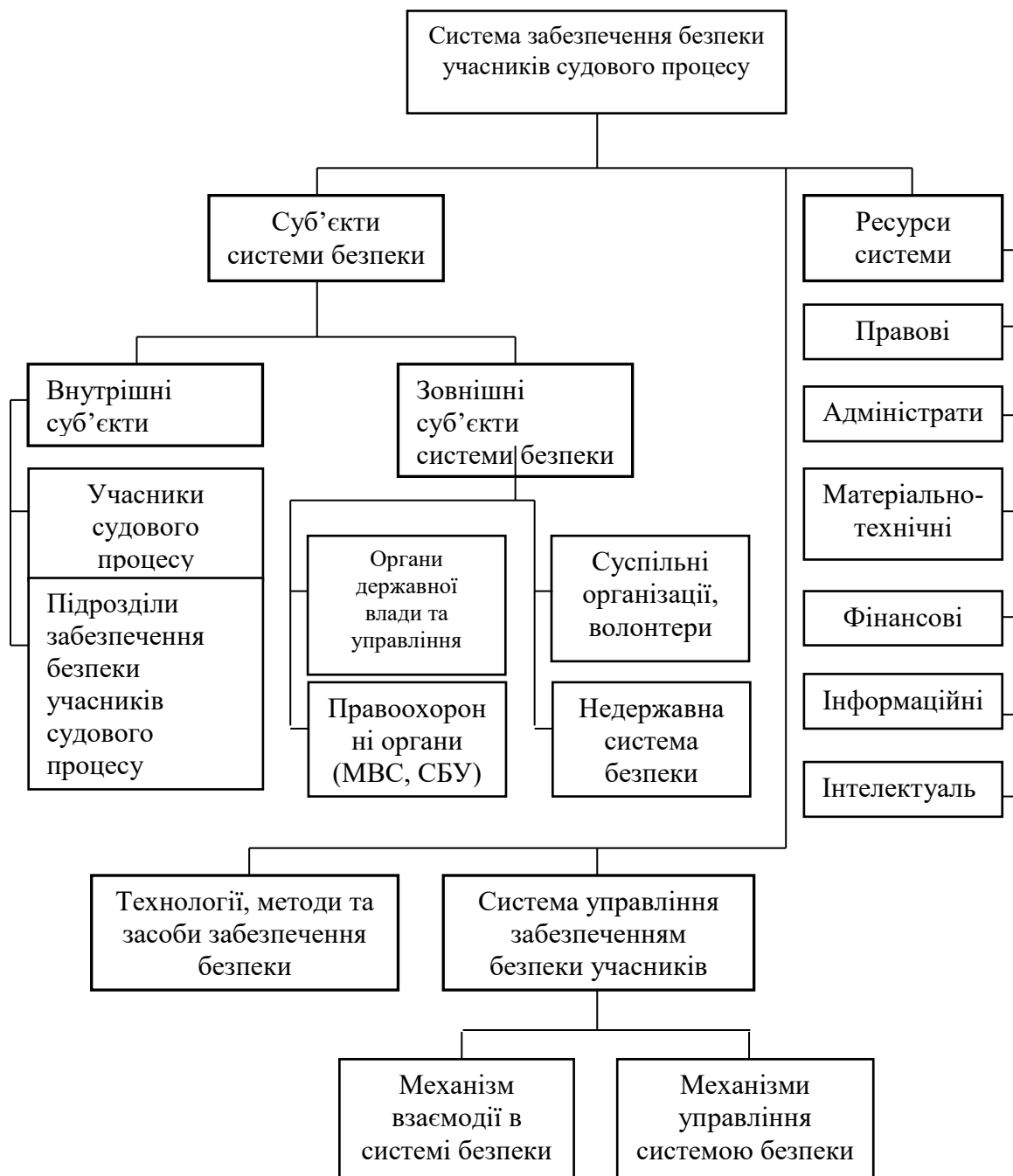


Рис. 1. Система забезпечення безпеки учасників судового процесу
 Джерело: розроблено автором

Підрозділ охорони будівлі суду і приміщень де проходять засідання суду. Призначено для охорони і фізичного захисту території, будівель і приміщень, де проходять засідання судів.

Підрозділ забезпечення особистої безпеки. Призначено для забезпечення особистої безпеки учасників судового процесу.

Матеріально-технічне забезпечення системи забезпечення безпеки учасників судового процесу включає:

- технічні засоби відеоспостереження, сигналізації і фізичного захисту; засоби зв'язку (мобільні телефони, дротяні телефони, радіостанції);
- технічні засоби попередження несанкціонованого доступу до інформаційних ресурсів судових установ;
- засоби індивідуального захисту (бронежилети, каски, протигази, респіратори, спеціальний одяг);
- спеціальні засоби протидії особам, які демонструють ворожі наміри щодо учасників судового процесу.

До основних принципів побудови та діяльності системи забезпечення безпеки відносяться: законність, комплексність і професіоналізм.

▪ Законність, як основоположний принцип функціонування системи забезпечення безпеки учасників судового процесу. Всі підрозділи, які входять в систему безпеки повинні здійснювати свою діяльність виключно в правому полі і неухильно керуватися Конституцією і Законами України.

▪ В основі побудови і діяльності системи забезпечення безпеки учасників судового процесу повинен бути комплексний підхід.

▪ Всі підрозділи системи забезпечення повинні бути укомплектовані висококваліфікованими фахівцями в сфері безпеки.

Запропонована система безпеки може ефективно працювати тільки у тому разі, як що будуть задіяні всі власні ресурси судової установи та спеціалізованих підрозділів з забезпечення безпеки учасників судового процесу, а також ресурси і технології правоохоронних органів, суб'єктів недержавної системи безпеки в Україні, в тому числі і приватних детективів. Це можливо тільки в тому випадку, якщо в системі економічної безпеки підприємства буде створено ефективний механізм взаємодії.

На думку автора [2] «..механізм взаємодії в системі ... безпеки підприємства - це сукупність внутрішніх і зовнішніх суб'єктів системи ... безпеки, нормативно-правових баз і технічних засобів, що дозволяють планувати, здійснювати підготовку та проводити добре узгоджених за часом, місцем і змістом спільних дій з протидії факторам загроз ... безпеці підприємства».

У сучасних умовах для забезпечення стабільної роботи судової системи держави необхідно створити ефективну службу судової охорони здатну активно протидіяти загрозам та спробам незаконного злочинного впливу на діяльність вітчизняних судів та всіх учасників судового процесу.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 1996, № 30, с. 141
2. Захаров О.І. Механізм взаємодії в системі управління комплексним забезпеченням економічної безпеки / О.І. Захаров // Збірник наукових праць Черкаського державного

технологічного університету, Серія: Економічні науки, Випуск №43, Частина 1. / Черкаси: ЧДУТ, 2016.- С. 49-58

3. Землянов В.М. Основы частной детективной (сыскной) деятельности: учебно – методическое пособие / В.М. Землянов, И.Н. Цминский [и др.]. – К.: ИД «Освіта України», 2017. – 590 с.

4. Леоненко І.В. Особливості застосування спеціальних технічних засобів у приватній детективній діяльності//Правничий вісник університету «КРОК», – 2017.- № 26. – С. 182-188.

*ЗАХАРЧУК С.О.,
Магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»,
АЛЬКЕМА В. Г.,
д.е.н., професор, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

МЕТРОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕПЛОЛІЧИЛЬНИКІВ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ НОВОГО ЗАКОНУ «ПРО МЕТРОЛОГІЮ ТА МЕТРОЛОГІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ»

Актуальність цієї роботи обумовлена приведенням законодавства у сфері метрології та метрологічної діяльності до європейського та міжнародного, розмежування регуляторних, наглядових та господарських функцій у сфері метрології, гармонізації актів у галузі метрології з документами Міжнародної організації законодавчої метрології (OIML), актами законодавства ЄС та документами Європейської співпраці із законодавчої метрології (WELMEC), прийнято Закон України від 05.06.2014 № 1314-VII "Про метрологію та метрологічну діяльність", який набрав чинності з 01.01.2016. [1].

Відповідно до положень закону, значно скорочено перелік категорій законодавчо регульованих засобів вимірювальної техніки (ЗВТ), які перебувають в експлуатації та підлягають періодичній повірці: фактично законодавча регульована сфера обмежується лише 80 категоріями ЗВТ, які застосовуються у найбільш критичних сферах суспільного життя (постанова Кабінету Міністрів України від 04.06.2015 № 374). Програма національної стандартизації передбачає розробку низки ДСТУ на заміну діючих методик повірки законодавчо регульованих ЗВТ [2].

Об'єктом дослідження є забезпечення єдності вимірювань теплотічильників, що застосовуються у торгово-комерційних операціях.

Предметом дослідження є процеси та процедури повірки теплотічильників єдиних.

Метою роботи є розробка та апробація методики повірки теплотічильників у відповідності до вимог сучасного законодавства.

Повірку теплотічильників здійснює Державне підприємство "Всеукраїнський державний науково-виробничий центр стандартизації, метрології, сертифікації та захисту прав споживачів" (ДП "УКРМЕТРТЕСТСТАНДАРТ") який є провідною організацією, що забезпечує єдність вимірювань в Україні, виконує наукомісткі роботи з метрології, підтвердження відповідності (сертифікації) та стандартизації, надання незалежних, достовірних, результатів випробувань на високому професійному науково-технічному рівні у відповідності з міжнародними стандартами. Щорічно виконується повірка біля 6000 теплотічильників і їх кількість поступово збільшується. Маючи багаторічний досвід повірки теплотічильників, спеціалісти ДП «УКРМЕТРТЕСТСТАНДАРТ» приймали участь у розробці проекту ДСТУ «Метрологія. Методика повірки. Теплотічильники єдині». Автор

приймав участь у апробації цієї методики повірки. З метою гармонізації з європейськими нормам, під час розроблення стандарту було застосовано ДСТУ EN 1434-5:2014 [3]. Розроблений стандарт поширюється на теплолічильники єдині та встановлює методику їх повірки, а саме: операції повірки, засоби повірки, вимоги до кваліфікації персоналу, умови проведення повірки, вимоги щодо безпеки, підготовку до проведення та проведення повірки, обробку результатів вимірювань та оформлення результатів повірки. В таблиці наведено перелік операцій, що виконують під час проведення повірки та перелік еталонів та обладнання, що використовується.

Співвідношення між розширеною невизначеністю вимірювань за певної довірчої ймовірності, що забезпечують еталони, та максимально допустимою похибкою приладу, що підлягає повірці, повинно становити не менше ніж 1:3.

В таблиці наведено еталони та обладнання, необхідні для проведення повірки. Еталони повинні бути калібровані з дотриманням міжкалібрувальних інтервалів. Простежуваність еталонів повинна бути документально підтверджена. Еталони повинні відповідати вимогам, встановленим розділом 5 ДСТУ OIML D 8 та ДСТУ OIML D 23. Засоби повірки повинні мати чинні свідоцтва про повірку або сертифікати/свідоцтва про калібрування.

Таблиця 1

Операції повірки, перелік еталонів та обладнання, що використовується під час проведення повірки

№п/п	Найменування операції повірки	Еталони та обладнання
1	Зовнішній огляд	
2	Перевірка працездатності	1 Повірочна проливна установка, граничне значення розширеної невизначеності для класу точності
3	Визначення метрологічних характеристик	перетворювача витрати, що повіряється: — $0,33 \cdot (1 + 0,01 \cdot q_p/q)$ %, але в границях $\pm 1,16$ % для класу точності 1; — $0,33 \cdot (2 + 0,02 \cdot q_p/q)$ %, але в границях $\pm 1,67$ % для класу точності 2; — $0,33 \cdot (3 + 0,05 \cdot q_p/q)$ %, але в границях $\pm 1,67$ % для класу точності 3; діапазон витрати згідно з діапазоном вимірювань приладу
	3.1 Визначення відносної похибки приладів без температурної компенсації витрати при вимірюванні кількості теплоти, об'єму теплоносія та абсолютної похибки приладу при вимірюванні температури теплоносія	2 Термостат, діапазон відтворення температури від 0 до 200 °С, граничне значення розширеної невизначеності вимірювань температури 0,02 °С
	3.2 Визначення похибок приладів з температурною компенсацією витрати	3 Секундомір СОСпр-26-2-101 граничне значення розширеної невизначеності вимірювань 2,1 с
	3.2.1 Визначення відносної похибки при вимірюванні об'єму теплоносія	
	3.2.2 Визначення відносної похибки при перетворенні різниці температур та обчисленні кількості теплоти та абсолютної похибки при вимірюванні температури теплоносія	
	3.3 Визначення абсолютної похибки приладу при вимірюванні часу роботи	

Результати практичної апробації методики показали її придатність. Відсоток лічильників, що не пройшли повірку в середньому становить 3 %. Переважну кількість випадків «браку» обмовлена обривом одного з датчиків

температури або факторами стороннього несанкціонованого втручання в конструкцію ЗВТ.

Важливим фактором, що впливає на результати повірки є рік виробництва приладу. Відсоток придатних/непридатних лічильників в залежності від року виробництва змінюється. Чим старший прилад, тим імовірність «браку» більш вірогідна.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про метрологію та метрологічну діяльність» від 5.04.2014 №1314-VII [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>
2. Постанова КМУ від 4 червня 2015 р. № 374 "Про затвердження переліку категорій законодавчо регульованих засобів вимірювальної техніки, що підлягають періодичній повірці". 2015 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>
3. ДСТУ EN 1434-5:2014 Теплолічильники. Частина 5. Первинна повірка ДСТУ OIML D 8:2008 Метрологія. Еталони. Вибір, визнання, застосування, зберігання та документація [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://online.budstandart.com>

ІЛЬГОВА А.О.
студентка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ПАЗЄЄВА Г.М.
к.е.н., доцент кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

СТАНОВЛЕННЯ ДОШКІЛЬНОГО ВИХОВАННЯ В УКРАЇНІ

Модернізація дошкільної освіти у сучасних умовах розвитку нашого суспільства полягає передусім у забезпеченні високої якісної роботи дошкільних навчальних закладів. Вирішення відповідальних завдань сьогодення дитячих закладів можливе за умови творчого осмислення багатогранного і складного процесу розвитку суспільного дошкільного виховання в Україні, глибокого аналізу, узагальнення, правильної оцінки пройденого шляху. Досліджуючи проблему з історичного погляду виявлено прогресивні педагогічні надбання, які допомагають глибше усвідомити сучасний стан українського дошкілля, що сприяє точнішому прогнозуванню майбутнього, визначенню перспективних шляхів розвитку дошкільної освіти в Україні.

Проблеми становлення суспільного дошкільного виховання в Україні розглянуті у наукових працях С. Амбрамсона, Л. Батліна, Т. Головані, М. Мельничука, З. Нагачевської, В. Сергєєвої, І. Улюкаєвої та ін. Аналіз праць названих авторів дає підстави зробити висновок, що період кінця ХІХ – початку ХХ ст. відіграє важливу роль у становленні суспільного дошкільного виховання в Україні і потребує спеціального вивчення.

На підставі наукових публікацій, періодичних видань було класифіковано суспільні дитячі заклади залежно від їхнього призначення і функцій. Охарактеризуємо представлені типи суспільних інституцій відповідно до їх розвитку. Дитячі садки призначалися для виховання дітей від 3 до 7 років.

Вони відкривалися приватними особами чи філантропічними громадсько-педагогічними товариствами і поділялися на дві групи:

- 1) платні приватні дошкільні установи;
- 2) безплатні народні дитячі садки.

Дитячі платні садки - засновувалися за ініціативою приватних осіб і об'єднували 15–20 дітей на порівняно нетривалий час – 4–6 годин. Вони призначалися для виховання дітей від 3 до 7 років. Призначення платних приватних дошкільних установ полягало у всебічному вихованні дітей на громадських засадах, яка охоплювала дітей забезпечених батьків [1].

До групи платних дошкільних установ відносились і сімейні дитячі садки, як їх ще називали, сімейні групи. Вони об'єднували до 10 дітей для спільних ігор та занять протягом 2–4-х годин. Сімейна група організовувалась у помешканні заможної родини, де була відповідна кімната. Батьки спільно купували необхідний матеріал для занять та ігор, планували роботу групи [2].

Навчально-виховний процес забезпечували всі матері по черзі, одна з матерів чи запрошений за плату вихователь.

Сім'я протягом багатьох століть була основною інституцією, яка здійснювала дошкільне виховання своїх дітей. Перші дошкільні заклади, як самостійні навчально-виховні установи особливого типу, виникли в Україні тільки у ХІХ столітті. Платні дошкільні установи почали діяти в Україні з 40-х років ХІХ ст. За даними дослідження академіка М. Стельмаховича [4, 5], перший дитячий садок був відкритий у Полтаві 1839 р..

У монографії професора І. Чувашева [5, 155] зазначені перші приватні заклади для дошкільнят в Україні. Це дитячий садок Ільїна і Зарудного у м. Миколаєві та дитячий садок у м. Одесі, створений у 1866 р. [4, 5]. А в Києві у 1871 р відкривають дитячий садок сестри Марія і Софія Ліндфорс (згодом Софія Русова видатна українська діячка в освітній справі) [3, 25].

Активний процес відкриття та функціонування приватних дитячих садків активізувався на початку ХХ ст. З початком другого десятиріччя ХХ ст. все частіше приватні особи проявляють ініціативу щодо створення дошкільних закладів. Головною особливістю приватних закладів було те, що заняття в них – приватні уроки, бесіди, розповіді вихователя, вправи спрямовувалися на розумовий розвиток дітей, проводилася робота з навчання дітей грамоти, лічби, іноземних мов.

Користь платних дитячих садків визначалась:

- по-перше, можливістю дітей із заможних родин отримати основи громадянського виховання – вміння спілкуватися, домовлятися, поступатися один одному, спільно організувати діяльність;

- по-друге, організацією спеціальної підготовки дошкільнят до навчання в школі – вивчення грамоти, математики, знайомством з оточуючим, природою, художньою літературою;

- по-третє, тісною взаємодією дошкільної інституції з родиною у вихованні найменших громадян країни, оскільки батьки, здебільшого матері, брали безпосередню участь у забезпеченні діяльності, обладнанні, плануванні роботи сімейної групи чи приватного дитячого садка.

Проте в організації діяльності дитячих садків, були суттєві недоліки:

- вони відкривались і діяли лише завдяки зусиллям передової інтелігенції країни, не знайшовши підтримки у державних структур;

- у зв'язку з недостатньою кількістю, дитячі садки не задовольняли потреб суспільства, охоплювали незначну частину дошкільників України;

- без державних дотацій заклади відчували труднощі в обладнанні приміщень і ділянок, в матеріальному забезпеченні педагогічного процесу;

- значний вплив на зміст роботи дитячих садків мала загальновідома методика Ф. Фребеля що гальмувала запровадження дійсно народних елементів у практику роботи дошкільних закладів.

У цілому ж система дитячих закладів кінця ХІХ – початку ХХ ст. характеризується різноманітністю, різнотипністю, наявністю специфічних завдань та методів роботи кожної її ланки. Виходячи з вищесказаного ми

бачимо що дитячі садки як суспільно-виховні заклади приживалися дуже важко, відкривалися повільно, а кількість їхня була незначною.

Список використаних джерел:

1. Кислова Л., Воротнікова Г. Київське товариство народних дитячих садків // *Дитячий садок*. – 2009. – № 2. – С. 8–12.
2. *Розвиток народної освіти і педагогічної думки на Україні (X – поч. XX ст.): Нариси*. – К.: Рад. школа, 1991. – 380 с.
3. Русова С. *Мої спомини*. – Львів: видавничча кооператива «Хортиця», 1937. – К.: «Україна-віта», 1996. – 208 с.
4. Стельмахович М. *Плекаймо наше українське дошкілля // Дошкільне виховання*. – 1996. – № 1. – С. 4–5.
5. Чувашев И. *Очерки по истории дошкольного воспитания в России (до Великой Октябрьской социалистической революции)*. – М.: Учпедгиз, 1955. – 371 с.

РОЗВИТОК ПРИВАТНИХ ДОШКІЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

В ситуації, що склалася в Україні на сьогоднішній день, важливо розвивати саме сферу освіти, тому що майбутнє нації і, відповідно країни, залежить від грамотності людей. Ознакою демократизації української освіти є розширення мережі приватних навчальних закладів, які в умовах слабкої економіки здатні надати поштовх в прискоренні реформ в сфері освіти, в запровадженні інноваційних програм, оскільки мають фінансовий та інтелектуальний потенціал. Щорічно ринок освітніх послуг в Україні зростає, що дає можливість небайдужим людям розділити з державою тягар фінансування та опіки освітніми процесами, як це відбувається в інших країнах.

Розглянемо соціально-економічний аспект розвитку приватного сектору в галузі дошкільної освіти. Так, на початок 2019 року в м. Київ та Київській області офіційно зареєстровано 85 закладів дошкільної освіти, в яких виховується 4571 дітей віком від 2 до 6 років [5]. Ці заклади мають ліцензії на проведення освітньої діяльності, забезпечують реалізацію права дітей на здобуття дошкільної освіти, їх фізичний, розумовий і духовний розвиток, соціальну адаптацію та готовність продовжувати освіту, забезпечують відповідність рівня дошкільної освіти вимогам Базового компонента дошкільної освіти; створюють сучасні безпечні та нешкідливі умови розвитку, виховання та навчання дітей, режим роботи, умови для фізичного розвитку та зміцнення здоров'я відповідно до санітарно-гігієнічних вимог та забезпечують їх дотримання.

Окрім цього, із зростанням кількості приватних дошкільних закладів збільшується кількість робочих місць, в міській бюджет надходять податки. А економічний ефект від надання можливості молодим батькам працювати на виробництві, в організаціях і установах важко виміряти.

Ознайомлення з досвідом роботи приватних дитячих закладів дає можливість спостерігати підвищений інтерес колективів до впровадження кращих практик зарубіжних країн. Наприклад, активно вивчається досвід забезпечення якості, різноманітності та варіативності американських дошкільних закладів, який обумовлюється багатоканальним фінансуванням, серед них заслуговують на увагу приватні (Private preschools), державні (Head Start–State pre-schools) та громадські дошкільні установи (Public Pre-schools).

Система дошкільної освіти у Франції має давні традиції і пов'язана із розвитком суспільного дошкільного виховання – поява перших дошкільних закладів, державне регулювання та забезпечення дошкільної освіти, розвиток різних за типом і формою власності закладів для дітей дошкільного віку. На сучасному етапі надання освітніх послуг у сфері дошкільного виховання, догляду та освіти у Франції набуло особливого попиту. Так, 85% дітей

дошкільного віку у віці від трьох до шести років і близько третини дворічних дітей відвідують «материнські школи» [3]. В цілому від 97-и до 100% дітей у Франції, залежно від регіону країни залучені до дошкільної освіти, хоча вона не є обов'язковою, 48% дітей у віці до трьох років відвідують інші типи дошкільних навчальних закладів [2].

Отже, важливим соціально-економічним аспектом розв'язання проблеми дошкільного виховання є державна програма розвитку закладів освіти, забезпечення виховання дітей та навчання талановитої молоді, щоб не втратити та затримати еміграцію працездатного населення за кордон.

І одним із шляхів реалізації цієї програми є надання безпосередньої підтримки приватним закладам освіти державою: впровадження чітких, прозорих і зрозумілих механізмів створення, роботи та контролю приватних закладів освіти; удосконалення законодавчих актів; спрощення або взагалі скасування взаємовідносин з перевіряючими органами; започаткування пільгового оподаткування тощо.

Список використаних джерел:

1. Король Н. І. Система дошкільної освіти в США: тенденції розвитку / Н. І. Король // Науковий вісник Миколаїв. держ. Університету : Педагогічні науки : [у 2-х т.] зб. наук. праць / за заг. ред. : В. Д. Будака, О. М. Пехоти. – Миколаїв, 2008. – Т. 2 : Проблеми передшкільної освіти в сучасних умовах. – С. 151–158.
2. *Early Childhood Education and Care Provision: International Review of Policy, Delivery and Funding: Final Report* / Ingela Naumann, Caitlin McLean, Alison Koslowski [at al.]; Centre for Research on Families and Relationships, The University of Edinburgh. – [Edinburgh]: Scottish Government Social Research, 2013.
3. *The European Higher Education Area in 2015: Bologna Process [Electronic resource]: Implementation Report* European Commission, Audiovisual and Culture Executive Agency, European Union, Eurydice. – Luxembourg: [Publications Office of the European Union], 2015. – 300 p. – Retrieved from: http://eacea.ec.europa.eu/Education/eurydice/documents/thematic_reports/182EN.pdf – Title from the Screen. – Date of retrieving: 24.03.2015.
4. Овчарук, О. В. (2006). Концептуальні підходи до застосування технологій відкритої освіти та дистанційного навчання у зарубіжних країнах та їх роль у процесах модернізації освіти. Інформаційні технології і засоби навчання, 1 (Ovcharuk, O. V. (2006). Retrieved from: <http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/ITZN/em1/content/06oovemp.html>.
5. Дошкільна освіта в Україні у 2018 році. Статистичні дані. // Державна служба статистики України: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ

Структурна перебудова економіки вимагає модернізації та оновлення основних виробничих фондів, в зв'язку з чим наша держава гостро потребує інвестицій. Одним із якісно нових методів оновлення матеріальної бази і модернізації основних фондів підприємств різних форм власності є лізинг, під яким у загальному сенсі розуміється передача господарського майна в тимчасове користування на умовах певного терміну, зворотності та платності. Економічно розвинені країни накопичили довготривалий досвід використання лізингу, зокрема в США він є основним механізмом, через який реалізуються інвестиції [1].

Світова практика здійснення лізингових операцій доводить, що в перехідних умовах господарювання, коли практично зупиняється фінансування оновлення основних засобів у зв'язку із недостатністю прибутку підприємств і значним зменшенням виробництва, цей метод фінансування є найбільш доцільним і мобільним, а отже може сприяти збереженню ліквідності більшості підприємств України.

Найбільш поширеним видом лізингу у світі є фінансовий лізинг. Згідно статті 1 Закону України «Про фінансовий лізинг» він визначається як вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. За договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі) [2].

Сьогодні лізингові операції розглядаються як новий вид фінансування. За розрахунками дослідників лізингова угода є вигіднішою від кредиту за необхідності відновлення основних засобів [3]. В табл. 1 наведені основні відмінності кредиту та лізингу.

Таблиця 1

Основні відмінності кредиту та лізингу

Показник	Кредит	Лізинг
Час на прийняття рішення	1-3 тижні	До 1 дня
Термін розгляду заяви	Декілька тижнів	До 5 днів
Кількість документів, необхідних для оформлення договору	15-20	6-8
Нотаріальне підтвердження документів	Обов'язкове	Необов'язкове
Кількість платежів при оформленні договору	10-15	2 (авансовий та страховий платежі)
Можливість безкоштовної розстрочки при оплаті страхування	Немає	Є

Джерело: [3]

Лізингові компанії функціонують на ринку небанківських фінансових установ, їх кількість в Україні зменшується (рис. 1).

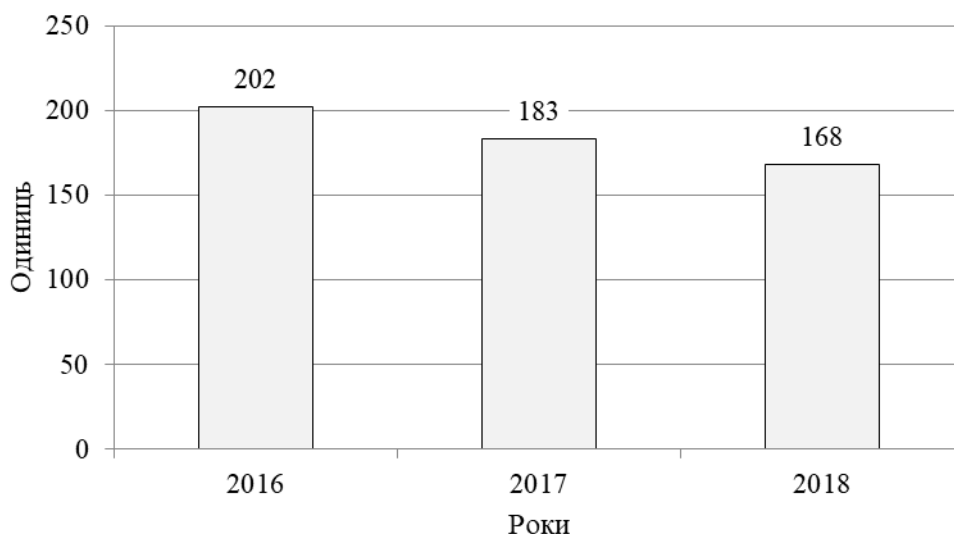


Рис. 1. Кількість лізингових компаній в Україні у 2016-2018 рр., одиниць [4]

У 2018 р. кількість юридичних осіб-лізингодавців становила 168 компаній, що на 34 одиниці менше, ніж у 2016 р. Така тенденція пов'язана з наявністю низки суттєвих проблем, що стримують розвиток лізингу в Україні. До них науковці відносять наступні: недосконалість законодавчого забезпечення; відсутність довгострокових джерел фінансування оновлення основних фондів; недостатня кількість кваліфікованих кадрів у сфері лізингу; низька обізнаність з питань лізингу серед представників малого й середнього бізнесу; обмеженість довгострокових фінансових ресурсів на внутрішньому ринку України; погіршення платоспроможності лізингоотримувачів [5, с. 65].

Разом з тим, вартість майна фінансового лізингу щорічно збільшується [4]. У 2018 р. вона становила 17,7 млрд. грн., збільшившись проти 2016 р. на 80,6%, а у порівнянні із 2017 роком, – на 36,2%. Позитивна динаміка вартості лізингового майна обумовлена високим рівнем зношеності основних фондів вітчизняних підприємств.

Основним напрямом державної політики у сфері розвитку фінансового лізингу, на нашу думку, має стати комплекс заходів, який передбачатиме: створення сприятливої законодавчої бази для суб'єктів лізингової діяльності; розвиток інфраструктури лізингу та активізацію її використання учасниками ринку; створення умов для зростання фінансової стійкості лізингодавців.

Список використаних джерел:

1. Дученко М. М., Павленко Т. В. Стан та перспективи розвитку лізингової галузі в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/1_2019/55.pdf (дата звернення: 31.10.2019).
2. Про фінансовий лізинг: Закон України від 16.12.1997 р. № 723/97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723/97-вр> (дата звернення: 31.10.2019).
3. Мельничук Д. І. Варіанти фінансування відновлення активної частини виробничих основних засобів. *Молодий вчений*. 2018. № 10(62). С. 353-356.
4. Публічні звіти про діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) за 2016-2018 рр.: веб-сайт. URL: <https://www.nfp.gov.ua> (дата звернення: 31.10.2019).
5. Васильєва Т., Захаркін О., Захаркіна Л. Фінансовий лізинг як фінансово-кредитне забезпечення інвестиційної діяльності підприємств. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2018. Вип. 4. С. 59-68.

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ВЕКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ СУЧАСНОГО ТИПУ В УКРАЇНІ

Рушійна сила змін та стрімкі трансформації нашої країни лежать через підвищення відповідальності кожного з нас – наших обов'язків, які ми готові брати на себе, тому соціальна відповідальність є невід'ємною складовою до побудови, зокрема, економічного розвитку держави.

Поняття «соціальне підприємництво» є порівняно новим для українського суспільства і в повній мірі незрозуміле. В сучасній Україні воно не є поширеним у сфері подолання соціальних проблем, адже відсутнє його законодавче закріплення і потребує більш широкої популяризації.

Трактуючи поняття «соціальне підприємництво» слід сказати, що це будь-яка підприємницька діяльність, що здійснюється для отримання доходу, спрямованого на підтримку благодійної місії або статутного завдання [4, с. 144].

Проблематику соціального підприємництва порушували у своїх дослідженнях ряд вчених, зокрема, Д.Борнштейн, виділяє декілька ключових змін, завдяки яким з'явилося соціальне підприємництво як явище економічного розвитку: 1) глобальне зростання добробуту і, відповідно, зростання середнього класу, збільшення багатства, яке можна використовувати для фінансування соціальних проектів; 2) зростання кількості демократичних і напівдемократичних товариств, що дозволяють своїм громадянам коригувати соціальні та екологічні недоліки, що знаходяться поза сферами впливу уряду та бізнесу; 3) активний розвиток нових комунікаційних технологій, підвищення рівня обізнаності людей про глобальні суспільні проблеми та їх наслідки; 4) доступність формальної освіти загалом та зростання кількості людей з освітою на рівні коледжу зокрема, – це призвело як до зростання загального рівня добробуту, так і до підвищення обізнаності; 5) зникнення багатьох перешкод для активної участі в справах суспільства жінок та інших, раніше обмежених, груп населення [2].

Аналіз наукової літератури дозволяє нам виділити головні завдання соціального підприємництва, це зокрема: підтримка діяльності організації, спрямованих на досягнення «соціального ефекту», тобто на покращення якості життя цільової групи; забезпечення стабільного та незалежного фінансування некомерційної організації; створення нових підходів для вирішення соціальних проблем.

Що стосується України, то соціальне підприємництво в державі не є чітко визначеним в теорії соціальної роботи, а також у законодавстві України. Тому, на практиці соціальне підприємництво здійснюється в основному громадськими організаціями, але все частіше неприбуткові організації

заручаються підтримкою бізнесу і спільно реалізують проекти, спрямовані на вирішення соціальних проблем [1].

В каталозі соціальних підприємств, складеному в 2017 році інвестиційним фондом Western NIS Enterprise Fund, значиться 150 компаній. Проте за оцінками експертів, в реальності їх на порядок більше, до 1,5 тис. [3]

Соціальне підприємництво в Україні різниться як за типами компаній так і за тематикою діяльності. Зараз в українському соціальному підприємстві актуальні чотири напрямки діяльності: соціально-економічна адаптація ветеранів АТО, бізнеси ветеранів; все, що пов'язано з дітьми та материнством; проекти, які вирішують проблеми навколишнього середовища. Також набирають популярність послуги для літніх людей курси, пансіонати, виїзна сестринська допомога.

Тобто, роль соціального підприємництва у соціально-економічному розвитку України полягає у забезпеченні робочими місцями представників окремих груп, з якими пов'язують свою діяльність, задовольняючи потреби соціально вразливих верств населення, ефективно використовуючи трудовий потенціал.

Таким чином, соціальне підприємництво сприяє економічному розвитку країни, а саме зменшенням навантаження на місцевий бюджет у вирішенні соціальних проблем.

Проте, в Україні причинами, що перешкоджають розвитку соціального підприємництва, є низький рівень соціальної свідомості бізнес середовища та відсутність відповідного законодавства, яке б передбачало пільгову систему оподаткування. Подальші дослідження слід присвятити аналізу законодавчої бази щодо соціального підприємництва в Україні та світі.

Список використаних джерел:

1. Босак І. П. Тенденції розвитку соціального підприємництва в Україні // Наукові записки / Scientific papers. – 2018. – № 1 (56). – С. 154–159.
2. Борнштейн Д. Как изменить мир: Социальное предпринимательство и сила новых идей / Дэвид Борнштейн; Пер. с англ. – М. Альпина Паблишер, 2012. – 499 с.
3. Каталог соціальних підприємств 2016-2017: <https://drive.google.com/file/d/0B5k4OK2hVgtAOWhGV1RjcW8zZlk/view>
4. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін. Посібник / Свинчук А. А. – К: ТОВ «ВІ ЕН ЕЙ». – 2017. – С. 144.

КИЗИМА С.П.
магістрантка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
РУМИК І.І.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ДЕТІНІЗАЦІЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ КРАЇНИ

Питання «детінізації» економіки та фінансів є дуже важливою складовою для будь-якої країни і має значний вплив на рівень економіки держави. Для такої держави як Україна це дуже актуальне питання в сучасних умовах. Тому вчені активно досліджують цей аспект. Зокрема, значний внесок у розробку цього питання зробили такі вчені як: Баранов С.О.[1], Борщук Є., Ліпенцев А., Заверуха М. [2], Румик І.І.[5] та інші.

Метою роботи є теоретичне обґрунтування процесу детінізації доходів населення та визначення деяких елементів для того щоб детінізувати фінанси населення та фінанси країни загалом.

Проблема детінізації доходів населення є дуже важливою для економічного зростання і забезпечення соціального захисту населення. Доходи населення є основним джерелом забезпечення життєдіяльності населення, важливою характеристикою життєвого рівня, основою розвитку і реалізації людської особистості. Таке значення доходів населення потребує ретельного аналізу їх сучасного стану з позиції впливу тіньової економічної діяльності і згідно з цим проведення цілеспрямованого поглибленого реформування. Тіньові доходи не тільки накладають свій відбиток на динаміку доходів населення, а є й джерелом глибокої нерівномірності розподілу доходів між різними верствами населення по рівню доходів, наростання соціальних протиріч.

В економічній літературі під тіньовими доходами розуміють доходи у грошовій формі, отримані з соціально-нейтральних чи соціально-позитивних джерел неформального сектора, неврахованих і неоподаткованих державою видів економічної діяльності та з соціально-негативних джерел підпільного сектора тіньової економіки [2].

Генетичною причиною виникнення тіньових економічних відносин є інституційна основа розвитку суспільства, яка включає офіційні й неофіційні обмеження економічної діяльності суб'єктів господарювання. Інституційне визначення дозволених видів господарської діяльності розмежовує національну економіку на офіційний і тіньовий сектори.

Як свідчать дослідження [3], до основних спонукальних мотивів тіньової економічної діяльності належать: потужний податковий прес, антагоністичний з інтересами та можливостями переважної більшості населення, які діють у межах законодавчого поля України; правова незахищеність від зловживань, утисків, протидії та вимагань з боку чиновників державного апарату на всіх його рівнях; відсутність стабільного і збалансованого законодавства, яке б регламентувало економічну діяльність; поширення правового нігілізму; втрата

історичних традицій, моральних і етичних норм, які лежать в основі поваги до приватної власності, кодексу підприємницької та робітничої честі тощо.

На нашу думку, комплекс заходів детінізації доходів населення може містити наступні елементи:

1. Створення сприятливих умов для легалізації зайнятості та доходів населення. Саме тому формування ефективного ринку праці та поліпшення ситуації у сфері офіційної зайнятості неможливе без змін у системі оподаткування. Зокрема, ці зміни повинні передбачати зниження податкового навантаження. У цілому, такі заходи забезпечать зростання пропозиції праці, стимулюватимуть легалізацію багатьох видів тіньової діяльності, неофіційної вторинної і третинної зайнятості тощо.

2. Створення сприятливих умов для розвитку підприємництва – необхідно істотно спростити процедуру реєстрації, звітності, врегулювання податкових та митних питань, скоротити мережу відповідних інстанцій, а також кількість обов'язкових відвідувань підприємців різними комісіями та інспекціями; забезпечити неухильне дотримання принципів державної регуляторної політики усіма без винятку органами влади; впорядкувати дозвільну систему на основі європейських стандартів.

3. Здійснення податкової реформи. Як показує досвід, надмірне податкове навантаження спричиняє негативні соціально-економічні наслідки, серед яких і пригнічення підприємницької та виробничої активності, збільшення рівня тінізації економіки тощо. Тому основним завданням податкової реформи, однієї з найважливіших складників усієї стратегії довготермінового розвитку української економіки, повинен стати пошук оптимального рівня податкового навантаження на бізнес-середовище, який буде не тільки не стримувати ділову активність, але й стимулюватиме її, сприятиме мінімізації тіньового сектору вітчизняної економіки. До інших завдань податкової реформи необхідно також віднести і здійснення заходів щодо спрощення податкової системи, посилення податкового контролю за рівнем витрат виробництва, мінімізації витрат виконання й адміністрування податкового законодавства, та створення сприятливих умов для зростання рівня податкової культури.

4. Удосконалення законодавчої бази у сфері трудових відносин, посилення контролю за дотриманням норм трудового законодавства.

5. Вивчення та запровадження світового досвіду щодо обмеження масштабів тіньового ринку праці. Реалізація зазначених рекомендацій дасть змогу Україні хоча б на декілька відсотків знизити рівень тіньової зайнятості та сприятиме не лише формуванню повноцінного ринкового середовища, розвитку економіки, легалізації капіталу, процесу демократизації економіки і суспільства в цілому, а й значному підвищенню конкурентоспроможності економіки та усуненню реальних загроз національній безпеці держави.

Перспективи ж подальших розробок у цьому напрямі полягають у більш структурованому та детальному описі кожного із запропонованих шляхів, розробці поетапних операцій, які б носили комплексний характер.

Список використаних джерел:

1. Баранов С. О. Державне регулювання детінізації національної економіки: організаційно-правовий аспект. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата наук з державного управління за спеціальністю 25.00.02 - механізми державного управління. Національна академія державного управління при Президентові України, Київ, 2018.
2. Є. Боришук, А. Ліпенцев, М. Заверуха. Теоретико-прикладні основи детінізації економіки України. Збірник наукових праць. 2015. Вип. 43. URL: http://www.lvivacademy.com/vidavnistvo_1/edu_43/fail/5.pdf
3. Про заходи, спрямовані на детінізацію відносин у сфері зайнятості населення. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 05 вересня 2018 р. № 649-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-zahodi-spryamovani-na-detinizaciyu-vidnosin-u-sferi-zajnyatosti-naselennya>
4. Семенченко А. В. Регулювання доходів населення в контексті соціальної стратифікації суспільства. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук (доктора філософії) за спеціальністю 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» (08 – економічні науки). Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків, 2017.
5. Голубєва Е.В Румик І.І Регіональна децентралізація як основа покращення фінансового стану місцевих громад/ Актуальні питання сучасної науки та практики: матеріали науково-практичної конференції (м. Київ, 15 листопада 2018 р.) - К.: Університет "КРОК", 2018. - С.90-93 URL: https://library.krok.edu.ua/media/library/category/materiali-konferentsij/2018-11-15_materiali-%D1%81onference-krok.pdf

*КНИШ Б.В.
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ТЕРОН І.В.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

СТРАТЕГІЇ ПОЗИЦІОНУВАННЯ У СФЕРІ ПОСЛУГ

За умов насичення ринку товарами та послугами з метою виділитися серед конкурентів та зайняти гідне місце у свідомості не тільки споживачів, а й усіх учасників ринку компанії спрямовують свої зусилля на диференціювання пропозицій, на основі чого здійснюють позиціонування своєї продукції. Незважаючи на зростаючий інтерес до проблеми позиціонування з боку теоретиків та практиків маркетингу, ще й досі залишаються не систематизованими основні підходи до вибору та реалізації стратегій позиціонування, відсутній єдиний підхід до їхньої класифікації та взаємодоповнення і взаємоуникнення.

Немає єдиного методичного підходу до оцінки ефективності обраних стратегій та прогнозування наслідків їхнього впровадження. А це, у свою чергу, значно ускладнює процес позиціонування продукції, марок та самих підприємств на практиці.

Узагальнення основних підходів до розуміння категорії позиціонування дало змогу виділити такі особливості.

По-перше, позиціонування належить більшою мірою до довгострокової стратегії, ніж до короткострокової тактики. Правильно обрані позиції стійкі, захищені й пристосовані до майбутнього розвитку. Вони здатні еволюціонувати та змінюватися на етапах життєвого циклу товару, марки, фірми.

По-друге, позиціонування відбувається у свідомості споживачів, а отже, це те, що споживач думає про компанію, продукцію або послугу.

По-третє, позиціонування базується на вигоді, що отримує споживач від купівлі товару чи партнер від співробітництва з компанією.

По-четверте, внаслідок того, що позиціонування базується на вигоді, й у результаті того, що різні клієнти часто шукають різні вигоди від покупки, користуючись, власне кажучи, подібними продуктами й послугами, позиція індивідуального продукту в уявленні одного покупця може відрізнятись від позиції цього самого продукту в іншого покупця.

Виділені основні підходи до розуміння категорії «позиціонування» та розроблені стандартизовані принципи класифікації стратегій позиціонування продукції, марок та самих підприємств і підходів до їх взаємодоповнення та взаємовиключення дадуть змогу уникнути плутанини та полегшити цей процес на практиці. Наступним кроком у вирішенні проблеми має стати розроблення методичного інструментарію щодо вибору і реалізації стратегій позиціонування та оцінки ефективності обраних стратегій і прогнозування наслідків їх впровадження.

Список використаних джерел:

1. Aaker David A. *Strategic Market Management: Global Perspectives* / David A. Aaker, Damien Mc. Loughlin. – New York : John Wiley and Sons, Ltd, 2010. – 368 p.
2. Котлер Ф. *Маркетинг. Менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль* / Ф. Котлер. – СПб. : Питер, 1998. – 896 с.
3. Ассэль Генри. *Маркетинг: принципы и стратегия : учебник* / Генри Ассэль. – [2-е издание]. – М. : Инфра-М, 1999. – XII, 804 с.
4. Ламбен Ж. Ж. *Стратегический маркетинг. Европейская перспектива* / Ж. Ж. Ламбен; [пер. с франц. Б. И. Лифляндчик, В. Л. Дунаевского, С. А. Бурьяна]. – СПб. : Наука, 1996. – 610

СУЧАСНІ АСПЕКТИ «НОВИХ МЕДІА»

Технічний розвиток завжди допомагав поліпшити комунікації у суспільстві. Таким чином, через значний стрибок у розвитку засобів для комунікацій за останні сто років, окрім друкованих носіїв з'явилися також і електронні у значній кількості. Так, поява радіо знаменувала нову еру в інформаційних сполученнях, що в свою чергу було закріплено подальшим винайденням телебачення. Дует з теле- та радіо- зв'язку утворює у сумі аналогові електронні комунікації, що разом з друкованими видами стає основою традиційного медіа середовища. В свою чергу "Нові медіа" опираються на цифрове середовище, появу якого знаменувало введення в експлуатацію доступних комп'ютерів та глобальної мережі наприкінці ХХ ст.

Новими засобами масової інформації можна назвати будь-які форми масової інформації що є притаманними для комп'ютерів, обчислювальної техніки і покладаються на комп'ютери для перерозподілу. До прикладів таких засобів можна внести: телефони, комп'ютери, віртуальні світи, окремі ЗМІ, комп'ютерну анімацію, комп'ютерні інсталяції та інше.

Особливостями Нових медіа можна вважати:

- Масовість реклами;
- Зворотній зв'язок;
- Швидкий доступ до проектів за допомогою додатків;
- Низький поріг фінансових вливань для входження;
- Призначений для користувачів контент (User Generated Content);
- Значна кількість типів публікацій (текст, аудіо та відео);
- Відсутність цензури;
- Відсутність персон що продукують заборони на теми публікацій та зміст;
- Прозорість;
- Розвиток дискусії в коментарях до повідомлень ЗМІ;
- Мережа може стати як платформою для просування так і джерелом контенту;
- Контент в реальному часі;
- Гіпертекстуальність;
- Мережа може стати як платформою для просування так і джерелом контенту;
- Можливість високої періодичності публікацій.

Також, нові медіа вирішують певні проблеми своїх попередників, такі як обмеженість у просторі та часі друкованих площин комунікації, та обмеження у часі таких аналогових платформ комунікацій як радіо та телебачення. Під обмеженням у просторі мається на увазі фізичний розмір комунікації, який у

нових медіа перетворився у віртуальний. До обмежень у часі, таких як, тривалість запису та ефіру, цифрові сполучення також не схильні. Крім того нові медіа мають здатність поєднувати розрізненні носії інформації, до прикладу аудіо, відео, анімації та текст, надаючи їм можливість існувати паралельно та збільшувати доступність наданої інформації.

Так, при дослідженні нових медіа можуть виникати певні перешкоди:

- Швидка мінливість інтернет простору;
- Висока складність у розрізненні політичного та рекламного контенту;
- Не зрозумілість чи є інтернет причиною, або наслідком, під час формування гіпотез;
- Недостатність емпіричних досліджень;
- Недостатність порівняльних крос-культурних досліджень.

Отож, під час досліджень нових медіа, може виникнути два полярних підходи такі як кібер-оптимізм та кібер-песимізм. Де під кібер-оптимізмом мається на увазі сприйняття інтернету як благо, що включає вільне середовище з відсутністю контролю, підтримкою демократії, встановлення зв'язків та рушійною силою глобалізації. В свою чергу кібер-песимісти вважають інтернет джерелом екстремізму, знищення соціального життя та стеження за індивідами.

Таким чином, у підсумку, стає зрозуміло «Нові медіа» це галузь, що дуже стрімко розвивається в наш час та набуває чималих масштабів, а постійні технічні інновації спрощують цей вид комунікації та соціальної взаємодії. Дослідження аспектів нових медіа, в свою чергу, можуть викликати певні складнощі через мінливість цього простору та наростаючий розвиток платформ. Проте, не зважаючи на всі ці складнощі, нові медіа були, та залишаються перспективним та затребуваним майданчиком зв'язку та донесення інформації.

Список використаних джерел:

1. Вікіпедія [Wikipedia]. Retrieved from http://uk.wikipedia.org/wiki/Нові_медіа.
2. Кислова, О. М. та Бердник, К. О. (2015). *Нові медіа як комунікативна технологія XXI століття: успадкована мережевізація та інтелектуалізація комунікації* [Нові медіа як комунікативні технології XXI століття: наслідки мереж та інтелектуалізація комунікацій]. Одеса: Одеський національний університет імені І.І. Мечникова.
3. Lister, Martin, Dovey, Jon, Giddings, Seth. Grant, Iain. & Kelly, Kieran (2003) "New Media: A Critical Introduction", London, Routledge.

КОВАЛЕНКО В.С.
студентка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
МАРУХОВСЬКА-КАРТУНОВА О.О.
к.філос.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ТА МЕХАНІЗМИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Актуальність даної теми полягає в тому, що соціальна політика будь-якої держави формується на основі конкретних історичних, економічних, національних, культурних та інших умов країни, які впливають на формування таких аспектів, як: політика формування доходів населення; політика у сфері праці та трудових відносин; соціальна підтримка й захист незапрацездатних і малозабезпечених верств населення; розвиток галузей соціальної сфери та соціальної інфраструктури тощо.

З проголошенням незалежності України за основу формування нормативної бази соціальної політики покладено правові засади міжнародного законодавства, зокрема, Загальну декларацію прав людини, Європейську соціальну хартію, Європейський кодекс соціального забезпечення, Міжнародний пакт про громадянські і політичні права, Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права, конвенції Міжнародної організації праці, серед яких «Конвенція про політику в галузі зайнятості», «Конвенція про права дитини» тощо.

Вагомий внесок у вивчення теоретичних аспектів формування та реалізації державної соціальної політики зробили такі науковці, як: А. Іванова, А. Новікова, І. Лавриненко, У. Лоренц, У. Садова, Ю. Саєнко, П. Спікер, Л. Церкасевич, П. Шевчук, А. Яременко та ін.

Нині для розвитку пріоритетних напрямів у соціальній сфері розроблено та прийнято низку концепцій, стратегій, державних програм, спрямованих на досягнення національних пріоритетів. Водночас відсутність консолідованої національної стратегії у соціальній політиці, брак системного підходу до формування державної соціальної політики, державних соціальних гарантій, сучасного інструментарію вибору пріоритетів соціальної політики та механізмів її реалізації призводять до фрагментарного розв'язання нагальних соціальних проблем. Більшість заходів соціальної політики мають декларативний характер і в повному обсязі не реалізуються. Як наслідок, в Україні наявний значний розрив між теорією та практикою належного дотримання прав людини [5].

Так, сучасний стан розвитку України супроводжується загостренням соціально-економічних проблем, які значно впливають на якість життя населення, зокрема зниження рівня та збільшення диференціації доходів різних груп населення, скорочення середньої тривалості життя та старіння нації, погіршення фізичного здоров'я, зниження рівня соціальної захищеності населення країни. Спостерігається тенденція до скорочення населення України

та зміщення демографічної структури у напрямі зростання частки людей похилого віку.

Політика України у сфері зайнятості сконцентрована переважно на регулюванні масштабів офіційного безробіття, проте для державної політики на ринку праці має стати пріоритетним створення нових продуктивних високотехнологічних робочих місць.

Для вдосконалення стратегічного планування процесів подолання бідності необхідно:

- переосмислити роль самого процесу управління змінами в якості життя населення (передусім, найвразливіших його верств) в умовах ринкової економіки та несталих демократичних традицій;

- вивчити вплив запланованих стратегічними та програмними документами заходів на рівень та якість життя населення (насамперед найуразливіших його верств);

- виокремити найуразливіші групи населення та випрацювати системний підхід до програмування заходів для покращення рівня їхнього життя;

- розробити підходи до планування нівелювання найзагрозливіших проявів нерівності, що можуть зашкодити соціальній безпеці країни;

- розглянути кращі практики розроблення та реалізації стратегій/програм подолання бідності іншими країнами (котрі досягли успіхів у скороченні масштабів бідності) та плани соціального залучення країн ЄС [4].

Зрозуміло, що успішна реалізація цілей і завдань соціальної політики можлива лише за умови впровадження змін у довгостроковому сегменті стратегічного планування.

Отже, серед ключових пріоритетів соціальної політики слід виділити такі: забезпечення гідної зайнятості, збалансовану політику доходів, модернізацію професійної освіти, забезпечення основних соціальних стандартів та соціальної захищеності вразливих верств населення. Зважаючи на неминучу необхідність скорочення державних видатків, необхідно постійно проводити роботу з удосконалення порядку надання соціальної підтримки на основі кращого врахування потреб та реальної нужденності, переносити акценти на запобігання бідності та активне соціальне залучення. Надання послуг має носити більш комплексний (і одночасно індивідуальний) характер і бути спрямованим на усунення причин виникнення нужденності кожної конкретної сім'ї (або особи). Потребують уваги питання кращого методологічного та інформаційного забезпечення, підвищення якості адміністрування послуг та професійного рівня соціальних працівників, а також удосконалення процедури поширення інформації щодо можливостей отримання допомоги.

Список використаних джерел:

1. Закон України Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>
2. Постанова від 17 червня 2015 р. № 423 Про затвердження Положення про Міністерство соціальної політики України: URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/423-2015>

3. Наказ 03.09.2012 № 537 Про затвердження Переліку соціальних послуг, що надаються особам, які перебувають у складних життєвих обставинах і не можуть самостійно їх подолати: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1614-12>
4. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні: Монографія. К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2015. 244 с.
5. Положення про Міністерство соціальної політики України, затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 17.06.2015. № 423. URL: <https://www.msp.gov.ua/content/polozhennya-pro-ministerstvo-socialnoi-politiki.html>

КОВАЛЕНКО О.С.
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ШТУНДЕР І.О.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ВИВЕДЕННЯ НА РИНОК НОВОЇ ТОВАРНОЇ ЛІНІЙКИ УКРАЇНСЬКОГО ВИРОБНИКА

У публікації аналізується можливість виведення на ринок туристичного бізнесу нової товарної лінійки - супутніх до туру товарів – на прикладі мережі туристичних агентств «Поїхали з нами», що дасть можливість розширити їх діяльність та збільшити обсяги продажів.

Дуже важливим аспектом є стратегія виведення нового товару на існуючий ринок. Саме від неї залежить подальший попит на нову продукцію. Кожному підприємству для того, щоб утриматись на ринку необхідно пристосовуватись до нових вимог споживачів та активно впливати на них. Іншими словами, здійснювати інноваційний шлях розвитку. Туристичний бізнес, як правило, це надання послуг. В умовах сучасності, особливо в мегаполісах, людина намагається раціонально використовувати свій час – саме тому вдалим інноваційним рішенням для туристичного бізнесу стало б доречним продаж та здача в оренду супутніх товарів необхідних туристам для здійснення подорожі. Для туристичного підприємства – це стане додатковим прибутком, для туриста – це можливість мобільно використати свій час, оформляючи тур – клієнт одразу ж може проконсультуватись з менеджером з проводу того, що йому може знадобитись в тій, чи іншій подорожі, одразу ж замовити та оплатити.

Мета дослідження – виведення нових туристичних товарів українського виробника на споживчий ринок.

Туристичний продукт – попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, сувенірна продукція тощо) [3].

Особливим для індустрії туризму є те, що її основна продукція є «невловимою». Вона нематеріальна, її не можна побачити, торкнутися, спробувати на смак, почути, оглянути, випробувати як зразок майбутньої покупки, як це роблять, наприклад, із холодильниками, одягом, продуктами харчування, радіоапаратурою чи парфумерією.

Продукцією туризму є сервіс, ціла низка різноманітних послуг, які не можна ні виміряти, ані перевірити заздалегідь, до здійснення покупки; побачити, відчутти й оцінити можна лише результат сервісу. Водночас деякі компоненти продукції туризму, такі, як житло, харчування, засоби транспорту, є цілком матеріальними і відчутними, але це лише елементи сервісу, свого роду

доповнення до розваг, задоволення, комфорту тощо тобто те, за що клієнт платить гроші [2].

Отже, продукція туризму – це сукупність нематеріальних (послуги) і матеріальних (туристичні товари) споживчих вартостей, що створюються для задоволення потреб туриста, які виникають у період його туристичної поїздки.

Продукція туризму виступає у формі туристичних послуг і туристичних товарів. Туристичний товар – це продукт праці, вироблений для продажу і призначений для використання переважно туристами: карти, намети, спальні мішки, рюкзаки, інше туристичне та спортивне спорядження, а також туристична сувенірна продукція [1].

Пропонується створити он-лайн магазин «Поїхали з нами. Туристичні товари». Компанія «Поїхали з нами» має певні туристичні товари, що купуються на засадах франчайзингу для задоволення потреб офісу, а також для подарунків туристам, проте, самі клієнти не мають такої можливості. Пропонується розширити асортимент туристичних товарів мережі та створити он-лайн магазин, де клієнти матимуть змогу замовляти їх – це будуть різноманітні необхідні для подорожей речі починаючи від обкладинок для паспортів, картузів, капелюхів, рюкзаків, картами будь-якого куточку світу та ін. закінчуючи наборами мандрівника до певної країни, наприклад, «набір мандрівника до Єгипту», до такого набору можна включити: спеціальне взуття для коралових рифів, маска, трубка ласті, водонепроникний чохол для телефону, карта регіону, або, наприклад «набір туриста в автобусний тур»: плед, подушку-підголівник, маска для сну, дощовик. Також на сайті пропонується зробити прокат туристичного спорядження. Турист матиме змогу оформити попереднє замовлення на прокат того чи іншого туристичного товару під залог на необхідні йому дати.

Що стосується просування такого онлайн-магазину, то варто зазначити, що сам бренд «Поїхали з нами» вже є досить популярним та впізнаваним. Пропонуються наступні кроки просування:

- 1) інформування менеджерами своїх туристів про новинку мережі, видача кожному покупцеві туру промо – код на знижку,
- 2) розсилка існуючій базі клієнтів мережі про новинку, а це велика кількість потенційних покупців туристичних товарів,
- 3) розробка інших маркетингових заходів, зокрема використання інтернет – маркетингу для збуту товарів.

Отже, кожне підприємство аби утриматися на ринку має здійснювати інноваційний шлях розвитку, що стосується туристичного бізнесу, вдалою інноваційною ідеєю стало б створення додаткової послуги з продажу супутніх до туру товарів. Так, наприклад, мережа туристичних агентств «Поїхали з нами» вже є брендом на туристичному ринку України і може розвивати свою діяльність не обмежуючись лише продажем туристичних послуг, але й впровадити на споживчий ринок продаж туристичних товарів під своїм брендом для отримання додаткового прибутку.

Список використаних джерел:

1. Мальська М. П., Антонюк Н. В., Ганич Н. М. Міжнародний туризм і сфера послуг /М.П. Мальська, Н.В. Антонюк, Н. М. Ганич – Підручник. – К.: Знання, 2008. – С. 136.
2. Особливості тур індустрії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/18340719/turizm/osoblivosti_turindustriyi
3. Туристичний продукт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/1806020362174/turizm/turistichniy_produkt

ФОРМУЛЮВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ ТА СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ НЕЮ

Державна економічна безпека в банках ототожнюється з ефективністю управління фінансовою діяльністю, або викриттям злочинних посягань на власність банків чи перевіркою клієнтів. Банківська безпека не вважається одним із показників, які характеризують стан банку, її заходи відокремлені, як правило, не системні, не комплексні і здебільшого мають пасивний характер.

Різноманітність загроз банківській діяльності, непередбачений характер їх впливу на банки обумовлює формування комплексу заходів щодо захисту від них. Разом з тим, непередбаченість загроз спостерігається лише щодо певних ситуацій, регіонів, окремих банків, у той час як у масовому їх прояві існують певні залежності та закономірності. За таких умов виникає необхідність системного підходу до протидії таким загрозам, який би враховував вказані закономірності і формував адекватні (закономірні) дії систем банківської безпеки. Тобто, діяльність банків повинна мати режимний характер, а саме бути спеціально врегульованою стосовно формування та використання усіх видів ресурсів банку, його поведінки та поведінки персоналу, проведення банківських операцій в умовах дії несприятливих факторів. Реалізація такого підходу, з точки зору безпеки банку, може бути ефективною лише за умов створення у банках комплексної системи економічної безпеки. Тут під такою системою можемо розуміти певну комбінацію елементів (безпеки матеріальних ресурсів, фінансової безпеки, інформаційної безпеки та кадрової безпеки) пов'язаних між собою різносторонніми зв'язками та спрямованими на захист від загроз та протидію ним по найбільш важливих напрямках діяльності банку (рис. 1).

Базовими принципами управління комплексною системою економічної безпеки, крім загальновідомих (законність, цілеспрямованість, відповідальність і т. д.), мають бути забезпечення розвитку та безпеки. Тут ми маємо виходити із загальноприйнятих законів суспільного розвитку, згідно з якими рівень розвитку будь-якої організації визначається рівнем розвитку її потреб та інтересів, а рівень безпеки — рівнем задоволення цих потреб і інтересів. Управління має забезпечити збалансованість цих рівнів.

Розвиток, задоволення і захист потреб і інтересів формують вимоги до управління, яке якраз і забезпечить оптимальне співвідношення розвитку і безпеки як безпосередньо банку, так і суб'єктів, які забезпечують діяльність банку та формують умови для його функціонування, тобто персоналу, клієнтів та держави.



Рис. 1. Комплексна система державної економічної безпеки сучасного банку

Джерело: сформовано автором

Виходячи з такого підходу, управління комплексною системою економічної безпеки банку з погляду розвитку, задоволення і захисту його інтересів буде мати корпоративний характер.

Формування інтересів передбачає визначення потреб у безпеці всіх суб'єктів щодо яких спрямовано управлінський вплив у комплексній системі економічної безпеки банку. Крім того, потреби в безпеці мають бути адекватні сучасним умовам та можливостям кожного із суб'єктів, забезпечувати їх розвиток у галузі безпеки, тому тут мають бути встановлені відповідні нормативи та рівні. Більше того, управління у своєму плануванні має орієнтуватися на такі нормативи, а також забезпечувати контроль відповідності потреб зазначеним нормативам. До основних таких показників у формуванні потреб безпеки можна було б віднести: рівень знань про небезпеки і загрози та шляхи їх подолання; економічну та фізичну стійкість до загроз; автономність та живучість (здатність підтримувати певний час на необхідному рівні свої можливості); здатність до відтворення (темпи, обсяги прибутку, достатку); національну незалежність, тощо.

Реалізація інтересів передбачає практичну діяльність щодо задоволення потреб безпеки як складову інтересу певного суб'єкта в конкретних умовах. Тобто управління комплексною системою економічної безпеки банку має передбачати визначення та планування комплексу заходів, адекватних існуючим загрозам суб'єкта, своєчасне й ефективно їх проведення та ліквідацію наслідків. Тут важливим буде забезпечення моніторингу стану захищеності

інтересів відповідних суб'єктів як складової комплексної системи економічної безпеки. Реалізація інтересів як потреб безпеки здійснюється всіма суб'єктами, стосовно яких забезпечується управлінський вплив як самостійно, так і в сукупності.

Захист інтересів у сфері безпеки з погляду управління процесом передбачає утримання на необхідному рівні захисних можливостей суб'єктів за рахунок формування їх економічного, інтелектуального, фізичного та іншого потенціалу відповідно до потреб безпеки та умов, в яких вона реалізує свої функції.

Ураховуючи, що інтереси мають суб'єктивну (можливості суб'єкта щодо формування потреб безпеки та їх внутрішня структура) та об'єктивну (діяльність суб'єкта щодо реалізації задоволення зазначених потреб) сторони, процес управління комплексною системою економічної безпеки банку має впливати на обидві ці складові інтересів та їх суб'єктів. При цьому, забезпечуючи вплив на суб'єктивну сторону, процес управління має бути спрямований на формування відповідного менталітету щодо формування, реалізації та захисту інтересів безпеки. А здійснюючи вплив на об'єктивну сторону, процес управління повинен спрямовуватися на формування умов діяльності суб'єктів щодо задоволення своїх потреб та розвитку інтересів з питань безпеки.

Враховуючи, що інтереси є достатньо стійкими і мають, як правило, довгостроковий характер, процес управління, впливаючи на їх формування, реалізацію та захист буде забезпечувати формування відповідної ідеології, усвідомленого переконання в безпечній поведінці банку, персоналу, клієнтів, державних органів на ринку банківських послуг, адекватній умовам функціонування даного ринку.

Для розв'язання наявних проблем, які перешкоджають ефективному розвитку банків, для забезпечення конкурентних переваг та належного рівня економічної безпеки банку необхідно вдосконалювати процес формування та реалізації стратегії управління економічною безпекою банку. Обґрунтована і правильно розроблена стратегія управління економічною безпекою банку є однією з умов успішної реалізації його загальної стратегії розвитку.

Список використаних джерел:

1. Коваль Я. С. Державне регулювання економічною безпекою банківських установ України. *Вчені записки Університету «КРОК»*. Київ, 2018. №4 (52). С.118-134.
2. Мойсеєнко І. П., Гандзюк Д. Д. *Основи системного управління економічною безпекою банку*. Збірник наукових праць Буковинського університету. Економічні науки. Чернівці, 2015. Вип. 11. С. 94-102.
3. Васильчак С. В., Климус М. З. *Менеджмент банку в системі економічної безпеки*. Науковий вісник НЛТУ України. Львів, 2013. Вип. 23.15. С. 214-218.

КОНДРУК Д.В.
магістрантка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ЧУМАЧЕНКО О.Г.
к.е.н., доцент кафедри національної економіки і фінансів,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

РИЗИК МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ

В ринковому економічному середовищі діяльність суб'єктів господарювання схильна до ризиків. Фінансові інвестиції, як і будь-яка інша фінансова операція, не є виключенням. Різноманітні ризики, що виникають в результаті інвестиційної діяльності через ряд факторів на які неможливо вплинути заздалегідь, призводять до втрат вкладника. Проблема полягає в тому, що повністю уникнути ризиків неможливо. Дослідження цієї проблеми, робить керування ризиками усвідомленим явищем і демонструє, що всі види ризиків пов'язані між собою і постійно змінюються під впливом як зовнішнього так і внутрішнього середовища.

В методичних рекомендаціях до розробки бізнес-плану, ризик визначається – як небезпека того, що цілі, поставлені у проєкті, повністю або частково не будуть досягнуті.

Стрельцов А., Цамуталі О. вказують, що ризик – це можливість (імовірність), по-перше, втрати підприємством частини своїх існуючих ресурсів, по-друге, втрати залучених ресурсів для реалізації певних цілей й, по-третє, недоотримання доходів або появи додаткових витрат у результаті здійснення господарської діяльності [1].

Тобто, з точки зору фінансових інвестицій можна зробити висновок, що ризик – це ймовірність втрати інвестованих коштів, а також недосягнення бажаного рівня окупності і запланованого доходу.

Загалом, основними ризиками для управління фінансовими інвестиціями є фінансовий та інвестиційний ризик.

Фінансовий ризик – це потенційно можлива небезпека ймовірної втрати ресурсів або недоотримання коштів порівняно з варіантом, який розрахований на раціональне використання ресурсів або ймовірність отримання додаткового обсягу прибутку в результаті здійснення певних ризикових операцій.

Причинами виникнення фінансового ризику можуть бути некваліфікований персонал, шахрайство, схильність до високоризикових операцій для досягнення надмірно високого рівня прибутку, неефективна структура активів і капіталу, недооцінювання ділових партнерів та інших факторів. Негативних наслідків цих дій значною мірою можна запобігти за рахунок ефективного управління фінансовими ризиками.

Фінансовий ризик можна поділити на систематичний або, як його ще називають ринковий ризик та на несистематичний (специфічний) ризик.

Ринковий ризик характеризує ймовірність фінансових втрат, пов'язаних із несприятливими змінами кон'юнктури різних видів фінансового ринку. Цей вид ризику характерний для всіх учасників фінансової діяльності.

Специфічний ризик характеризує ймовірність фінансових втрат, пов'язаних із неефективною діяльністю підприємства.

Інвестиційний ризик характеризує можливість виникнення фінансових втрат у процесі здійснення інвестиційної діяльності підприємства. Ідентифікують наступні види інвестиційного ризику: ризик реального інвестування й ризик фінансового інвестування;

Основні завдання ризик-менеджменту це:

- зниження невизначеності, що має місце при ухваленні рішення;
- зменшення початкового рівня ризику до прийняттого припустимого рівня;
- зниження витрат, пов'язаних із ризиком;
- визначення й контроль стану різних сфер діяльності або ситуацій, що виникають у результаті можливих небажаних змін;
- досягнення балансу між вигодами від зменшення ризику й необхідними для цього витратами;
- прогнозування настання ризикових подій

Ризик-менеджмент, на нашу думку, повинен бути складовою системою стратегічного планування та бюджетування. Для істотного поліпшення впровадження ризик-менеджменту необхідно виокремити його складові:

1. Оцінювання ризику – аналіз походження й оцінювання масштабів ризику в конкретній ситуації.

2. Управління ризиком – аналіз ризикової ситуації, розроблення й обґрунтування управлінського рішення, спрямованого на мінімізацію ризику.

У вітчизняній економічній літературі й практиці господарської діяльності відсутні загально визнані теоретичні принципи й методичні положення з управління ризиками та їх оцінювання. Тому використовуються численні рекомендації відповідно до конкретних виробничих ситуацій, видів господарської, підприємницької й комерційної діяльності. Використання недостатньо обґрунтованих науково-методичних підходів до зменшення, запобігання й уникнення ризиків здебільшого є наслідком слабого розроблення методології й способів розрахунку рівня ризику. Рішення завдання з моделювання й прогнозування ризиків істотно ускладнюється мінливістю й невизначеністю економічного середовища, різноспрямованим впливом на результати роботи підприємства, безлічі випадкових зовнішніх і внутрішніх факторів.

На сьогоднішній день апробовані два методи управління ризиками.

1. Аналітичний метод припускає розрахунок таких традиційних для оцінювання ефективності інвестиційних й інноваційних проектів показників, як, наприклад, точка беззбитковості, строк окупності, чиста приведена вартість, індекс рентабельності, внутрішня норма прибутку. Про рівень ризику роблять висновки за величиною відхилення розрахункових величин цих показників від

граничних або рекомендованих значень, а також від значень цих показників за альтернативними проектами, наприклад:

- чим ближче період окупності проекту до моменту закінчення життєвого циклу інвестицій або до нормативного періоду окупності, тим вищий рівень ризику проекту й навпаки;

- чим ближче значення чистої приведенної вартості проекту до нуля, тим ризик проекту вищий;

- чим менша різниця між значенням індексу рентабельності й одиницею, тим ризик проекту вищий;

- чим менша різниця між значенням внутрішньої норми прибутку й бажаною нормою доходності (WACC, необхідною прибутковістю), тим ризик проекту вищий;

- чим менша різниця між планованим і беззбитковим обсягом виробництва продукції, тим вищий ризик. [2]

2. Експертний метод засновується на якісному визначенні ймовірності подій за рахунок оцінки факторів, що впливають на виникнення ризиків. Цей метод залежний від висновків експертів.

Виділяють три основних етапи аналізу ризику:

- Визначення кола експертів, які мають необхідну кваліфікацію та досвід для оцінки рівня даного ризику.

- Визначення переліку факторів, що обумовлюють рівень певного виду ризику та вагових коефіцієнтів кожного з них для узагальненої оцінки рівня ризику.

- Встановлення відповідності між характером дії факторів та рівнем ризику

Тобто, цей метод визначає фактор ризику та його вид (високий, помірний, низький) та встановлює для кожного фактора міру ризику.

Проект можна вважати стійким якщо: різниця між внутрішньою нормою прибутку й бажаною нормою доходності перевищує 10-15%; індекс рентабельності перевищує значення 1,2; накопичене (за безризиковою нормою дисконту) сальдо грошового потоку для фінансового планування становить не менше 5% суми чистих операційних витрат. Короткий період окупності може стати свідченням стійкості проекту тільки в тому випадку, якщо після закінчення цього строку чистий дохід проекту увесь час залишається позитивним.

Управління компанією, бізнесом є складним, багатогранним явищем. В умовах невизначеності впровадження ризик-менеджменту є запорукою успіху. Якщо і не запорукою, то суттєвим фактором зменшення збитків та втрат.

Список використаних джерел:

1. А. Стрельцов, О. Цамутали // *Управление риском*. – 2000. – № 2. – с. 12–14

2. *Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / за заг. ред. В.М. Бороноса*. – Суми: Вид-во СумДУ, 2012. – 539 с.– Режим доступу: <http://fin.fem.sumdu.edu.ua/uk/finman2012.htm>

КРИВОШЛИК А.А.
магістрантка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ПЛЕТЕНЕЦЬКА С.М.
к.е.н, доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПАТ «ЦЕНТРОЕНЕРГО»

Однією із умов ефективного існування підприємства та його стійкого економічного розвитку є ефективне управління витратами.

Дослідження ефективного управління витратами, визначення можливості ризику діяльності, та факторів впливу на оптимізацію витрат проведено на прикладі ПАТ «Центроенерго». На сучасному етапі спостерігається значне зростання витрат на підприємстві в результаті їх неконтрольного, неефективного використання, що в свою чергу призводить до збільшення собівартості продукції, що виробляє підприємство, втрати конкурентоспроможності, а в результаті й збиткової діяльності [1].

Дослідженням даної наукової проблеми займалися Грушко В.І., Чумаченко О.Г., Плетенецька С.М.

Метою публікації є дослідження особливостей управління витратами ПАТ «Центроенерго» та розробка рекомендацій щодо їх оптимізації.

Витрати операційної діяльності підприємства ПАТ «Центроенерго» утворюються в процесі надання послуг з виробництва електричної енергії, що постачається на оптовий ринок електричної енергії України та від виробництва теплової енергії (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз витрат операційної діяльності ПАТ «Центроенерго»

Показники	2016 рік		2017 рік		2018 рік		Темп росту 2018 у порівнянні	
	Сума, тис.грн	Стр-ра, %	Сума, тис.грн	Стр-ра, %	Сума, тис.грн	Стр-ра, %	2016	2017
Матеріальні витрати	6972712	69,2	6580705	68,1	11997264	82,2	172,1	182,3
Витрати на оплату праці	755702	7,5	1001902	10,4	1144158	7,8	151,4	114,2
Відрахування на соціальні заходи	172452	1,7	234386	2,4	260485	1,8	151,0	111,1
Амортизація	193808	1,9	296071	3,1	310090	2,1	160,0	104,7
Інші операційні витрати	1987454	19,7	1548587	16,0	893785	6,1	45,0	57,7
Разом витрат	10082128	100,0	9661651	100,0	14605782	100,0	144,9	151,2
Собівартість реалізованих послуг	8577279		8389812		14108086		164,5	168,2
Чистий дохід	10996105		10918596		14508830		131,9	132,9

Джерело: проаналізовано на основі даних [2]

Управління витратами підприємства повинно проводитись враховуючи як особливості діяльності, так і вплив зовнішніх чинників і рівень конкуренції та місце яке підприємство займає на ринку. При цьому, ефективне управління

витратами повинно передбачати оцінку та усунення неефективних витрат, що мають значний вплив на собівартість продукції та послуг і здійснювати пошук резервів для скорочення витрат і збільшення прибутковості підприємства. Проведемо аналіз операційних витрат ПАТ «Центроенерго» для визначення можливих резервів зниження витрат, залежно від працемісткості та матеріаломісткості витрат.

Якщо дослідити економічну складову витрат, то необхідно зауважити, що протягом трьох років найбільшу питому вагу займають матеріальні витрати, що за останній 2018 рік у порівнянні з 2016 роком збільшився майже вдвічі, що негативно впливає фінансовий результат при цьому значно збільшує фактичну собівартість послуг, а тому керівництву підприємства необхідно проаналізувати причини різкого зростання матеріальної частини витрат. Якщо відстежити чистий дохід збільшується меншими темпами ніж собівартість реалізації послуг та матеріальні витрати. Якщо відстежити матеріальні витрати у 2018 році у порівнянні з 2016 роком і 2017 роком, то спостерігається різкий ріст відповідно на 72,1% та 82,3% відповідно. Разом з тим, значний ріст заробітної плати спостерігається в основному в 2017 році у порівнянні з 2016 роком майже на третину. Підприємство протягом 2016 та 2017 років отримувало прибутки, які за результатами 2018 року різко скоротились за рахунок зростання вартості матеріалів, інших витрат та витрат на оплату праці.

Отже, одним із шляхів скорочення витрат на підприємстві ПАТ «Центроенерго» є внутрішній контроль за надходженням і використанням матеріальних ресурсів, їх ціноутворенням, ефективним використанням, що дозволить скоротити матеріальну складову витрат та межі ризику зниження прибутковості.

Прибуток ПАТ «Центроенерго» залежить від його операційної активності, чим більший буде обсяг реалізації (чисті доходи підприємства) при зниженні його собівартості при наданні послуг. При аналізі залежності фінансового результату від операційної діяльності підприємства доцільно розглядати два питання, а саме: який обсяг реалізації (обсяг чистого доходу) від надання послуг може забезпечити оптимальний розмір позитивного фінансового результату (прибутку); яким чином реагує величина прибутку на зміну обсягу реалізації послуг.

Отже, необхідно визначити мету основної діяльності підприємства та його стратегічні завдання щодо отримання максимального прибутку. тому постає питання скільки необхідно у вартісному та натуральному показниках суб'єкту виготовляти та реалізовувати продукції чи послуг за певної ціни та рівня витрат на них, щоб забезпечити заплановану чи розраховану суму прибутку.

Список використаних джерел:

1. Плетенецька С.М. Управління витратами підприємства /Кривошлик А.А., Плетенецька С.М. //Актуальні питання сучасної науки та практики: матеріали науково-практичної конференції (м. Київ, 15 листопада 2018 р.) - К.: Університет "КРОК", 2018. - С.192-195
2. Фінансова звітність ПАТ «Центроенерго» офіційний сайт <http://www.centrenergo.com/ru/>
3. Грушко В.І., Чумаченко О.Г., Наконечна О.С., Національні фінанси, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017.

КРУЛЬ К.Я.
аспірантка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ДАНЧЕНКО О.Б.
д.т.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ВПЛИВ МЕНТАЛЬНОСТІ СТЕЙКХОЛДЕРІВ НА ЇХНЮ ПОВЕДІНКУ В ПРОЕКТАХ

Анотація. Проведено аналіз поняття ментальність та запропоновано проводити аналіз ментальності стейкхолдерів проекту.

Інноваційні технології сприяють збільшенню числа проектів в міжнародному контексті. Так команда проекту може складатися з представників різних національностей, культур, релігій, які знаходяться в різних кутках світу. Але не слід забувати і про стейкхолдерів проекту, які теж можуть мати різну ментальність і від цього може залежати буде проект успішним чи ні. Досвідчений менеджер проекту має знати та враховувати при веденні справ речі, які можуть бути взагалі не прийнятними різними культурами.

Отже, джерелом ризиків при управлінні будь-яких проектів, аграрних проектів в тому числі, може бути неврахування ментальності стейкхолдерів проекту. Ментальність слід визначати при проведенні ідентифікації стейкхолдерів проекту та не забувати про неї при взаємодії з цим стейкхолдером в цілому. Несвоєчасна та неповна ідентифікація зацікавлених сторін проекту або нерозуміння їхнього значення та цілей, може призвести до краху проекту [1].

Питаннями ментальності займаються такі галузі знань як психологія історія. Ментальність сидить в людині глибоко і часто вона й сама не усвідомлює на скільки ментальність керує її вчинками.

Так Гуревич А. Я. [2] визначає ментальність, як пласт свідомості, явно не проговорений, плинний та потаємний.

Ментальність часто ототожнюється з культурою. І. В. Кондакова [3] вважає, що ментальність – це сира, несформована культура, певна проміжна стадія формування культури.

Веренич О. В. [4] наголошує, що культура є найвищим ступенем ментальності, проте ментальність ширше культури.

При управлінні проектами, особливу увагу приділяють управлінню стейкхолдерами проектів та ризикам пов'язаними з ними. Зважаючи на те, що зацікавлені сторони це люди, знання їхніх культурних та інших особливостей, розуміння того, що саме кожним із них керує, допоможе менеджеру проекту прогнозувати їхні дії в кожному конкретному випадку, впливати на них та зменшити вірогідність виникнення конфліктів та збоїв в реалізації проектів.

Незалежно від відмінностей між стейкхолдерами проекту є необхідність побудови з ними міцних добрих відносин [5], а знаючи їх особливості це буде значно легше зробити.

Слід пам'ятати, що різниця в культурі та менталітеті стейкхолдерів приносить не лише ризики, а додаткові можливості проекту. Своєчасне та адекватне реагування на можливості проекту є важливою частиною управління проектом, що дає можливість отримати додаткові вигоди [6].

Отже, проведення аналізу ментальності зацікавлених сторін проекту є обов'язковою складовою при ідентифікації стейкхолдерів будь-яких проектів. Застосування такого підходу до стейкхолдерів підвищить ефективність комунікацій, скоротить час на вирішення конфліктів, знизить вірогідність виникнення ризиків, а також підвищить можливість отримання додаткових переваг у вигляді додаткового прибутку або скорочення термінів виконання проекту.

Список використаних джерел:

1. Круль К. Я. Ідентифікація ризиків стейкхолдерів проектів агропромислового комплексу / К. Я. Круль // *Актуальні питання сучасної науки та практики: матеріали Науково-практичної конференції (Київ, 15 листопада 2018 року)* / Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2018. – С. 435-437.
2. Гуревич, А. *История в человеческом измерении (размышления медиевиста)* [Текст] / А.Я. Гуревич // *НЛО*. – 2005. - № 75. С. 14-24.
3. Кондаков И.В. *Архитектоника русской культуры* [Текст] / И.В. Кондаков // *Общественные науки и современность*. - 1999. - №1. С. 3-17
4. Веренич О.В. *Розробка та впровадження формалізованої моделі ментального простору оточуючого середовища проекту чи програми (Українською мовою)* / О.В. Веренич // *Східно-Європейський журнал передових технологій*. – 2016. – т.2, № 3 (80), С.21-31. DOI: 10.15587/1729-4061.2016.65635 [Міжнародна наукометрична база: Scopus]
5. Данченко О. Б. *Управління зацікавленими сторонами в проектах агропромислового комплексу* / О. Б. Данченко, К. Я. Круль, О. Р. Денчик // *Управління проектами у розвитку суспільства. Тема «Управління проектами в умовах переходу до поведінкової економіки». Тези доповідей XV міжнародної конференції (Київ, 18-19 травня 2018 року)*// відповідальний за випуск С. Д. Бушуєв. – К.: КНУБА, 2018. – С. 76-78.
6. Денчик О. Р. *Управління можливостями в проектах агропромислового комплексу* / О. Р. Денчик, К. Я. Круль // *Управління проектами у розвитку суспільства. Тема «Управління проектами в умовах очікування глобальних змін». Тези доповідей XVI міжнародної конференції (Київ, 17-18 травня 2019 року)*// відповідальний за випуск С. Д. Бушуєв. – К.: КНУБА, 2019. – С. 100-102.

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ САМОЗАЙНЯТИХ ОСІБ

Найбільш вагомою проблемою в оподаткуванні самозайнятих осіб є значне податкове навантаження, що сприяє створенню незаконних схем уникнення платниками оподаткування та збільшенню частки тіньових доходів.

Перш за все це виражається у сплаті єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Згідно зі змінами в законодавстві з 1 січня 2017 року, не зважаючи на те чи є в особи доходи в певному місяці, чи вони менші мінімального розміру заробітної плати, особа повинна сплатити мінімальний розмір внеску, який у 2019 році становить 918,06 гривень. Також це стосується податкового навантаження загалом, оскільки самозайняті особи сплачують 22% єдиного внеску, 18% податку на доходи фізичних осіб та 1,5% військового збору. Отже, самозайнята особа зобов'язана сплатити державі у формі податків та зборів майже половину свого доходу, що підштовхує людей до пошуку шляхів уникнення оподаткування.

Проаналізуємо податкове законодавство інших країн у цьому питанні. Наприклад, у Канаді податок коливається від 17% до 29% залежно від рівня доходів особи. При цьому громадяни з невисокими заробітними платами взагалі звільняються від прибуткового податку. У Канаді основним показником, який впливає на встановлення податкових ставок, є співвідношення доходів між найбагатшими і найбіднішими верствами населення. Такий підхід є не лише виправданим з позиції соціальної справедливості, він є гарним стимулом для ефективного функціонування економіки. Вилучаючи у найбільш забезпечених верств надлишки доходів через прогресивне оподаткування, держава все одно залишає їм достатньо коштів для споживання [1].

У Нідерландах розмір відсотку відрахувань залежить від категорії осіб: самотні платники податку, подружжя, самотній платник податку з дітьми [2].

Отже, державу повинно цікавити не лише те скільки сплатить особа, а і те, скільки коштів залишається у платника після сплати податків та зборів. Таких підхід надасть можливість виведення з тіні доходів фізичних осіб, зокрема осіб, які провадять незалежну професійну діяльність.

Наступною та не менш важливою проблемою є можливість застосування єдиного податку при оподаткуванні осіб, що провадять незалежну професійну діяльність.

У підпункті 14.1.226 пункту 14.1 статті 14 ПК України зазначено, що самозайнятою особою є платник податку, який є фізичною особою-підприємцем або провадить незалежну професійну діяльність за умови, що така особа не є працівником в межах такої підприємницької чи незалежної професійної діяльності [3].

До того ж пунктом 291.5 статті 291 ПК України, де передбачений перелік осіб, що не можуть бути платниками єдиного податку, самозайняті особи, суб'єкти незалежної професійної діяльності не зазначені [3].

З метою застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності замість загальної особи, які провадять незалежну професійну діяльність реєструються як фізичні особи-підприємці, або створюють юридичні особи в межах їх професійної діяльності.

Водночас з метою уникнення оподаткування особи, які провадять незалежну професійну діяльність, влаштовуються на роботу в межах такої діяльності.

Як приклад наведемо випадки з адвокатської діяльності.

З метою отримати право застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності адвокати реєструються в податкових органах не як особи, які провадять незалежну професійну діяльність, а як фізичні особи-підприємці з ознакою провадження незалежної професійної діяльності.

Досить часто адвокати замість юридичного супроводу діяльності підприємства влаштовуються на роботу у такі підприємства і сплачують податки із заробітної плати, уникаючи таким чином оподаткування їх діяльності як самозайнятих осіб.

Так само адвокатське бюро та адвокатське об'єднання, як юридичні особи, можуть обрати або перейти на спрощену систему оподаткування зі сплатою єдиного податку. Адвокат може отримувати від бюро чи об'єднання заробітну плату, з якої сплачувати податки, а може і взагалі управляти юридичною особою на громадських засадах без оплати праці.

Переваги спрощеної системи оподаткування в тому, що особа все ж сплачує податок, хоч інколи і в меншому розмірі. Водночас особа змушена платити фіксовану суму незалежно від того отримала вона доходи чи ні.

Завданням держави в цьому сегменті має бути не фіскальний тиск, а всебічне сприяння діловим верствам населення. Нажаль, прикладом від протилежного є теперішній підхід вітчизняного законодавця до оподаткування осіб, які провадять незалежну професійну діяльність.

Зважаючи на наведені вище проблеми слід зробити висновок, що податкове законодавство України потребує змін для їх врегулювання.

На даний момент фізична особа-підприємець має право обрати спрощену систему оподаткування та сплачувати єдиний податок. Поряд з цим, особи, які провадять незалежну професійну діяльність, і є також «самозайнятими особами», не мають змоги скористатися вибором системи оподаткування.

По суті потрібно усунути відмінність між фізичними особами-підприємцями та самозайнятими особами, які провадять незалежну професійну діяльність, щодо оподаткування, а також вирішити суперечності у трактуванні понять «фізична особа-підприємець» та «особа, яка провадить незалежну професійну діяльність», які відповідно до пп.14.1.226. п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу України зазначені як єдине поняття – «самозайнята особа»[3].

Такий підхід надасть можливість вивести з тіні значну частку доходів осіб, які провадять незалежну професійну діяльність.

Список використаних джерел:

1. Світовий досвід оподаткування: Канада. URL: <http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/arkchiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/canada/>
2. Світовий досвід оподаткування: Нідерланди. URL: <http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/arkchiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/netherlands/>
3. Податковий кодекс України в редакції від 20 жовтня 2019 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print>

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Виклад основного матеріалу: Звертаючи увагу на Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку України» можна чітко зрозуміти, що мається на увазі, коли ми говоримо про соціально-економічний розвиток країни, а також за якими принципами цей розвиток відбувається. Тобто, згідно з Законом України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку України» ст.2 [Принципи державного прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку], треба виділити такі принципи як: принцип цілісності, який забезпечується розробленням взаємоузгоджених прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України, окремих галузей економіки та окремих адміністративно-територіальних одиниць на коротко- та середньостроковий періоди і на більш тривалий період; {Абзац другий статті 2 із змінами, внесеними згідно із Законом N 4731-VI(4731-17) від 17.05.2012 } принцип об'єктивності, який полягає в тому, що прогнозні та програмні документи економічного і соціального розвитку розробляються на основі даних органів державної статистики, центральних органів виконавчої влади, що забезпечують формування та реалізують державну політику у сфері економічного і соціального розвитку, інших центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, а також звітних даних із офіційних видань Національного банку України; { Абзац третій статті 2 із змінами, внесеними згідно із Законом N 4731-VI (4731-17) від 17.05.2012 } принцип науковості, який забезпечується розробленням прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку на науковій основі, постійним удосконаленням методології та використанням світового досвіду в галузі прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку; принцип гласності, який полягає в тому, що прогнозні та програмні документи економічного і соціального розвитку є доступними для громадськості.

Інформування про цілі, пріоритети та показники цих документів забезпечує суб'єктів підприємницької діяльності необхідними орієнтирами для планування власної виробничої діяльності; принцип самостійності, який полягає в тому, що місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування в межах своїх повноважень відповідають за розроблення, затвердження та виконання прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць. Прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку забезпечує координацію діяльності органів виконавчої влади та органів

місцевого самоврядування; принцип рівності, який полягає в дотриманні прав та врахуванні інтересів місцевого самоврядування та суб'єктів господарювання всіх форм власності; принцип дотримання загальнодержавних інтересів, який полягає в тому, що органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування повинні здійснювати розроблення прогностичних і програмних документів економічного і соціального розвитку виходячи з необхідності забезпечення реалізації загальнодержавної соціально-економічної політики та економічної безпеки держави. Всі принципи зазначені вище, чітко регламентують суть процесу соціально-економічного розвитку України [1].

Соціально-економічна стратегія насамперед передбачає співвідношення цілей і засобів економічного розвитку в довгостроковій перспективі, які для нашої країни визначені Президентом України як:

1) розбудова сучасної, конкурентоспроможної держави, головними характеристиками якої мають бути верховенство права і розвинута правова культура, збалансована представницька демократія, сильне самоврядування, дисциплінований і мобільний державний менеджмент;

2) гуманізація розвитку, що означає збільшення соціальних інвестицій у людський капітал, формування сучасної інфраструктури життєзабезпечення. Так, пріоритетами реформування було визначено модернізацію систем освіти та охорони здоров'я, підвищення соціальних стандартів, становлення культури творчого використання вільного часу та розвиток національних культурних індустрій;

3) запровадження прогресивної моделі розвитку, яка поєднує тактику реформаційних змін із стратегічними орієнтирами та пріоритетами соціально-економічного розвитку з метою забезпечення ефекту “безперервної модернізації” [2].

До основних соціальних пріоритетів сучасної держави можна віднести: — регулювання доходів у цілому, в т.ч. гарантування мінімальної заробітної плати, захист грошових заощаджень населення (вклади в банках, державні облигації, страхові поліси), індексація фіксованих доходів, справедлива система пенсійного забезпечення, надання допомоги найбільш вразливим верствам населення; — регулювання ринку праці, що включає в себе забезпечення зайнятості населення і надання допомоги на випадок безробіття, створення системи підтримки та перекваліфікації тимчасово непрацюючих осіб, створення умов для вільного вибору професії та місця праці, здобуття бажаного рівня загальної і спеціальної освіти; — забезпечення охорони здоров'я населення незалежно від рівня його доходів [3].

Серед ризиків розвитку, варто зазначити наступні: посилення гібридних загроз національній безпеці України, у тому числі активне військове протистояння на сході країни, що може мати вкрай непередбачувані наслідки як у короткостроковій перспективі, так і відносно масштабів руйнування потенціалу розвитку; загострення суспільно-політичної ситуації в країні, що на фоні зниження ефективності міжнародного співробітництва обумовить падіння виробничої активності, сформує загрозливі девальваційні тенденції на валютному ринку та інфляційні процеси в країні в умовах зростання негативних

очікувань та протистоянь; ризик реалізації популістських заходів в соціальному напрямі, особливо упродовж періодів очікуваного посилення політичної активності; більше за прогнозоване підвищення світових цін на продовольство та прискорене зростання вартості енергетичних ресурсів; менші за очікуванні обсяги врожаю окремих продуктів рослинництва; розірвання та не продовження контракту з ПАТ “Газпром” на транзит природного газу, зокрема, реалізація проекту “Північний потік - 2”; ризик не продовження співпраці з МВФ або нові умови співробітництва на менш вигідних для України умовах; погорсткішання умов на глобальних фінансових ринках; ризик збільшення рівня трудової міграції та посилення фактору біженців, що, в поєднанні з зростанням рівня бідності населення України та незавершеності трансформаційних процесів на ринку праці, у тому числі загостренням ситуації з трудовою діяльністю в сільській місцевості, позначатиметься на зменшенні потенціалу людських ресурсів в країні [4].

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку України» ст2.
2. Послання Президента України до Верховної Ради України від 7.04.2011 року “Модернізація України – наш стратегічний вибір”
3. Носова О.В. Національна економіка: підручник / О.В. Носова. — К.: Центр учбової літератури, 2013. — 512 с.
- 4.3 Департамент економічної стратегії та макроекономічного прогнозування «Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2019-2021 роки» 95-96 с.

*ЛЕЩЕНКО А.В.
магістрантка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ПЛЕТЕНЕЦЬКА С.М.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Податки є необхідною ланкою економіки будь-якої держави. За допомогою податків встановлюються відносини підприємців, підприємств усіх форм власності з державою, місцевими бюджетами, банками, керівними установами. За допомогою податків регулюється зовнішньоекономічна діяльність, формується чистий дохід і прибуток підприємства.

Оподаткування доходів фізичних осіб є одним з найбільших секторів податкової системи. Механізм його оподаткування поширюється на усіх громадян держави, а тому цей податок є дієвим елементом реалізації державної соціальної політики.

Оподаткування доходів громадян регламентується Податковим кодексом України (ПК України). На сьогоднішній день ставка податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) встановлена у розмірі 18% бази оподаткування щодо доходів, нарахованих (виплачених, наданих), у тому числі, але не виключно, у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами [1, ст. 167].

Важливий елемент ПДФО – суб'єкт оподаткування. ПК України визначені такі категорії платників ПДФО:

– фізична особа-резидент – отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи;

– фізична особа-нерезидент – отримує доходи з джерела їх походження в Україні (крім нерезидентів, які отримують доходи в Україні безпосередньо від провадження дипломатичної чи прирівняної до неї міжнародним договором України діяльності);

– податковий агент – юридична особа, самозайнята особа, представництво нерезидента-юридичної особи, інвестор за угодою про розподіл продукції [2].

Об'єкт оподаткування ПДФО визначається залежно від статусу платника податку. Відповідно до ПК України об'єктом оподаткування резидента є:

– загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід;

– доходи з джерела їхнього походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування;

– іноземні доходи – прибутки, отримані з джерел за межами України.

Об'єктом оподаткування нерезидента є:

– загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід із джерела його походження в Україні;

– доходи з джерела їхнього походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування [3].

Відповідно до ст. 9 ПК України ПДФО належить до загальнодержавних податків [1, ст. 9] та є суттєвим джерелом формування доходів державного і місцевих бюджетів. Крім того, цей податок виконує не тільки важливу фіскальну, а й розподільчу функцію.

Так, у 2018 році до зведеного бюджету України надійшло 211,2 млрд грн ПДФО, що становить 17,9% загального обсягу зведеного бюджету. Проти 2017 року надходження податку на доходи фізичних осіб зросло майже на чверть (на 23,8% – на 40,6 млрд грн). Із загального обсягу податку на доходи фізичних осіб більше половини (65,4% – 138,2 млрд грн) надійшло до місцевого бюджету та 73,0 млрд грн – до державного бюджету [4], (рис. 1).



Рис.1. Динаміка надходження ПДФО до державного та місцевого бюджетів, млрд грн

На важливість ПДФО, як одного із суттєвих джерел наповнення бюджетів різних рівнів, вказує той факт, що з кожним роком зростає обсяг цього податку та його частка у зведеному бюджеті України [4] (рис. 2).

Проте, не зважаючи на важливе значення для наповнення бюджету, оподаткування ПДФО в Україні на сьогодні має низку проблем, серед яких пропоную виділяти наступні:

- не досить повна база оподаткування;
- негнучкість національної системи оподаткування та її низька ефективність;
- відсутність прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб;
- високий рівень корупції в сфері оподаткування;
- загальноприйнята практика ухилення від сплати податку на доходи фізичних осіб.

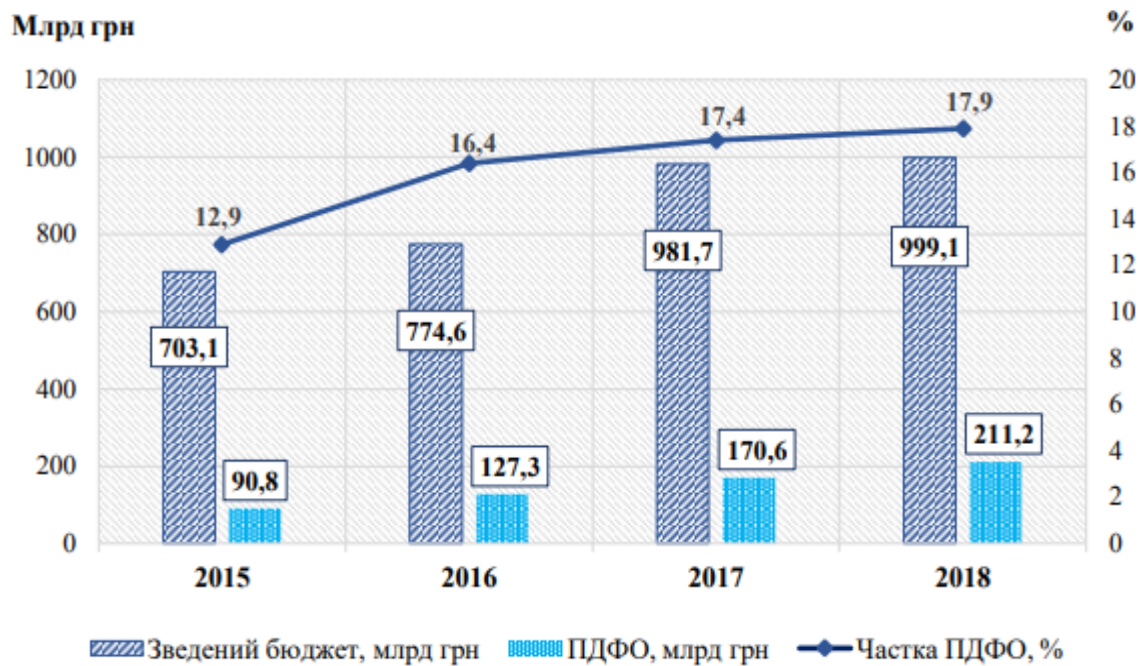


Рис.2. Динаміка зведеного бюджету України, ПДФО та частки ПДФО у зведеному бюджеті

Для їх вирішення необхідно, на моє переконання:

- розширити базу оподаткування ПДФО (передбачити можливість залучення до оподаткування всіх доходів, у тому числі тих, які виплачують із державних цільових фондів як компенсацію, відшкодування певних витрат, доходи від інтелектуальної власності);
- запровадити прогресивну шкалу оподаткування доходів;
- удосконалити пільгову політику з податку на доходи фізичних осіб;
- запровадити засоби з підвищення ефективності податкового контролю для подолання зловживань щодо ухилення від сплати податків;
- легалізувати доходи громадян від тіньової економічної діяльності;
- нарощувати податкові надходження до бюджету шляхом залучення таких резервів, як зростання доходів фізичних осіб, створення робочих місць, збільшення інвестицій в економіку;
- застосовувати комбінації податку на доходи фізичних осіб. Усі види доходів повинні мати власний механізм.

Таким чином, у податковій системі України ПДФО є одним із основних податків, який формує доходи бюджету та перерозподіляє фінансові ресурси між державою та населенням, а група платників податку на доходи фізичних осіб є найбільш чисельною.

Проте в умовах нестабільної економічної ситуації в країні, високого рівня тінізації, ухилення від сплати податків, значного розшарування доходів населення нагальна потреба модернізації фінансової та податкової політики держави, зокрема, і в частині оподаткування доходів фізичних осіб. Зміни податкової системи країни в частині оподаткування доходів фізичних осіб мають одночасно враховувати економічні інтереси держави і платників

податків, а також усувати зацікавленість платників в податкових незаконних ухиляннях.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України: Кодекс України №2755-VI від 02.12.2010 р. Дата оновлення: 01.03.2019. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Коба О.В. Оподаткування доходів фізичних осіб: закордонний та вітчизняний досвід. Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Випуск 22. 2018. С.931-935.
3. Дутова Н.В. Лесік Є.С. оподаткування доходів фізичних осіб в Україні: проблема та вдосконалення на базі досвіду зарубіжних країн. Економіка і організація управління, № 1 (33) 2019. С.43-52.
4. Звіт державної фіскальної служби України за 2018 рік. URL: <http://sfs.gov.ua/data/files/240396.pdf>.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОПЕРЕДЖЕННЯ КРИЗОВОГО СТАНУ

Для швейних підприємств найбільш вразливим місцем господарської діяльності є постійна адаптація асортименту продукції, тобто моделей одягу, під умови, які часто змінюються. На зміни у виробництві моделей одягу впливає ціла низка чинників, найбільш вагомими з яких є наступні: сезонність, тенденції моди, платоспроможний попит населення, поставки матеріалів та фурнітури для виробництва моделей одягу. Таким чином проблема адаптації швейних підприємств до запитів споживачів є однією із найважливіших проблем, яку потрібно враховувати при розробці системи заходів антикризового управління. Необхідність системного підходу до дослідження зобов'язує в рамках загальної картини розглянути весь перелік актуальних питань адаптації підприємства до ринку і класифікувати їх. Класифікація дозволяє структурувати проблеми, здійснювати їхній вибір і визначати їх ієрархію у послідовності вирішення на основі класифікаційних ознак.

Виробництво одягу є привабливим сектором економіки, про що свідчать зростаючі індекси промислової продукції (табл.1). Зниження обсягів виробництва у 2018 р. викликано низкою зовнішніх причин, зокрема зростанням обсягів імпорту одягу, зниженням купівельної спроможності населення, нестабільністю економічного середовища. Аналіз динаміки обсягів реалізованої продукції підприємств легкої промисловості за період 2014-2018 рр. показав зростання у 2,67 рази обсягів реалізації.

Таблиця 1

Індекси промислової продукції за видами діяльності, %

Вид діяльності	Роки					Зміна 2018 / 2014, +/-
	2014	2015	2016	2017	2018	
Текстильне виробництво, виробництво шкіри, одягу зі шкіри та інших матеріалів – всього	98,6	92,0	102,2	107,2	96,8	13,1
Текстильне виробництво	103,9	96,8	104,9	112,6	96,5	19,2
Виробництво одягу	102,0	92,1	101,0	104,4	97,9	9,2
Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	84,0	84,5	101,5	107,0	94,1	14,3

Джерело: складено авторами за даними [1]

До зовнішніх чинників впливу на процес формування антикризової системи управління швейного підприємства можна віднести наступні: поширення глобалізаційних процесів у світовій економіці, і як наслідок підвищення рівня глобалізації України, перерозподіл та спад кон'юнктури в економіці в цілому; значний рівень інфляції; неефективна система державного регулювання суспільного виробництва; нестабільність законодавства; нестабільність фінансового, фондового і валютного ринків; посилення конкуренції в галузях та криза окремих галузей; зміна тенденцій в моді; формування стратегій споживання одягу у світі. Зовнішнє середовище характеризується як сукупність перемінних, які перебувають за межами і не є сферою безпосереднього впливу з боку менеджменту, тому для підсилення ефективності антикризового менеджменту на підприємстві для конкретного підприємства на перше місце висувається проблема гнучкості, адаптованості до постійних змін зовнішнього середовища.

Негативний вплив внутрішніх чинників пов'язаний із неефективним менеджментом керівництва, низьким рівнем кваліфікації працівників та нездатності керівництва вчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища, неврахуванням споживацького попиту та прорахунками із взаємодією із контрагентами у господарських відносинах. Внутрішні чинники є підконтрольними апарату управління підприємством, тому можуть бути повністю змінені. Ефективність антикризового управління визначається, у першу чергу, людським фактором.

Усвідомлена діяльність людини дозволяє шукати і знаходити шляхи виходу з критичних ситуацій, концентрувати зусилля на вирішенні найбільш складних проблем, використовувати накопичений, досвід як світовий, так і вітчизняних підприємств подолання криз, пристосовуватися до ситуацій. Підприємство – це насамперед соціальна система, ефективність якої залежить від головної її ресурсу – людини. Завдання менеджерів організувати ефективну спільну роботу, у процесі якої кожна людина здатна розкрити свій потенціал у максимальному ступені. Для антикризового управління дуже важливим є своєчасне вирішення проблем. Інакше кажучи, треба вчасно прийняти рішення і правильно розрахувати час його виконання. Адже в кризових ситуаціях не розв'язані вчасно або довго розв'язувані проблеми тільки погіршують становище фірми. Антикризове управління повинно бути спрямоване на стабілізацію хитливих ситуацій, підвищення керованості, тобто адекватної реакції об'єкту управління на управлінські рішення.

Отже, зміст антикризового управління підприємством в умовах нестабільного зовнішнього середовища полягає не тільки в ліквідації зовнішніх ознак, недопущенні подальшого поглиблення кризи, а у відновленні здатності підприємства як мікроекономічної системи до самоорганізації.

Підсистему аналізу та обрання оптимальної методики для проведення процедури діагностики кризового або передкризового стану підприємства доцільно формування з урахуванням виду діяльності підприємства. Застосування вітчизняних та закордонних методик аналізу фінансового стану підприємства та оцінювання ймовірності банкрутства потребує проведення

попереднього аналізу. У результаті порівняння різноманітних методик можна зробити висновки про суперечність їх одна одній, і в силу цього, що при використанні різних методик, в розрахунках можна одержати зовсім протилежні результати відносно можливості банкрутства підприємства.

Як і для багатьох швейних підприємств України наріжним каменем в діяльності ТОВ «Дана Мода» стало зниження обсягів реалізації продукції, яке викликане як падінням платоспроможного попиту населення, неврахуванням змін ринку одягу, недостатньо ефективною переорієнтацією управління підприємства до використання комплексу маркетингу, так і загальним післякризовим станом економіки. Одним із головних заходів щодо підвищення ефективності діяльності є розширення ринків та обсягів збуту. Сучасні світові тенденції організації бізнесу спрямовані на застосування розгалужених мереж збуту, засобів з його стимулювання. В сучасних умовах для ТОВ «Дана Мода» є доцільним розширення дилерської мережі з метою підвищення ефективності збутової діяльності та стимулювання продажів по різних регіонах України. Оскільки, по-перше, для завоювання нових сегментів ринку одягу необхідно надавати якісну продукцію за помірними цінами. Реалізація ж через посередників, зростання їх кількості та обмежена кількість каналів збуту викликає відповідне зростання цін, що для більшості населення є вирішальним при покупці.

По-друге, підприємство безпосередньо отримує згідно договору кошти в триденний строк, що в умовах нестачі обігових коштів досить важливо.

По-третє, підприємству не потрібно витратити кошти на доставку, реалізацію продукції.

По-четверте, дилери краще знають регіон реалізації, а виробнику не потрібно проводити додаткові дослідження ринку та зміни попиту.

По-п'яте, розміщення рекламних оголошень в місцевих інформаційних виданнях, на транспорті доречніше та якісніше зроблять дилери (за погодженням із підприємством-виробником).

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. URL: www.ukrstat.gov.ua.

*МАРТИНЮК І.С.
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ХМУРКОВСЬКИЙ В.Г.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

РОЗВИТОК ОНЛАЙН-ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Зовсім нещодавно мешканці нашої країни і не підозрювали про те, що можна здійснювати покупки поза межею свого міста, не кажучи вже про те, що взуття, одяг, посуд, біжутерію, та навіть продукти харчування, можна купувати, сидячи в капцях на дивані. Але, як показують дослідження аналітиків та маркетологів, з 2006 року почався зріст Інтернет покупок на території України. Спочатку до онлайн-шопінгу долучилися жителі мегаполісів, а вже потім, потроху, розуміння вигоди прийшло і до найвіддаленіших регіонів.

Останнім часом електронні технології, Інтернет-комунікації суттєво розширили сфери використання електронних засобів і поклали початок розвитку принципово нового напрямку – електронного бізнесу, який у західних країнах називають "економікою ХХІ сторіччя".

Найбільш прогресивною складовою електронного бізнесу є електронна торгівля. Її масштаби зростають неймовірними темпами.

Високі темпи і вражаючі масштаби розвитку електронної комерції у світі зумовлені сукупністю чинників економічного, соціального, електроннотехнологічного, організаційно-правового характеру. Відокремимо три найсуттєвіші.

Перший – лібералізація економічної діяльності і глобалізація економіки. Дія цих чинників виявляється у вільному переміщенні капіталу, товарів, послуг, технологій як усередині окремих країн, так і в міжнародному масштабі.

Другий – мультифункціональність Інтернету. Постійне оновлення ресурсів, інструментаріїв, комп'ютерних технологій в Інтернеті зумовлює перспективність і надає універсальний характер цій мережі, суттєво розширює всі сфери бізнесу — у тому числі і комерційного. Переваги Інтернету полягають у тому, що він надійно забезпечує не лише окремі комерційні операції, а всі стадії комерційного процесу.

Третій – доступність і ефективність електронної торгівлі. Електронна торгівля доступна для широкого кола суб'єктів ринку в організаційно-технічному та фінансово-економічному плані. Крім того, цей вид торгівлі відрізняється високою ефективністю і окупністю витрат.

В Україні торгівля в Інтернеті є галуззю, яка демонструє досить швидкі темпи зростання серед усіх галузей економіки. Визначено, що e-commerce в нашій країні тільки недавно пережила етап зародження і перемістилася на етап зростання. Обсяги торгівлі в Інтернеті щодо роздрібною торгівлі в цілому порівняно малі.

У 2017-му році зросла кількість підприємців, які почали продавати в мережі Інтернет.

Онлайн-торгівля є одним з найбільш динамічних ринків і входить в невелике число тих сегментів економіки, які продовжують рости та розвиватися, незважаючи на кризу, коливання валюти та інші проблеми, з якими країна зіткнулася в останні роки. На електронну комерцію в контексті ведення бізнесу починають звертати увагу навіть досить консервативні підприємці. Адже для багатьох вона до сих пір є практично неосвоєним джерелом залучення клієнтів, з великими перспективами зростання. Більшість покупців – молоді люди з вищою освітою, які проживають в містах. Більше половини інтернет-покупців України – люди у віці від 14 до 34 років. Трохи більше 36% з них – жителі міст з населенням понад 500 000 чоловік, 20,5% – проживають в сільській місцевості. Важливим фактором, який позитивно впливає на зростання аудиторії онлайн-покупців, є поширення доступу до 3G, 4G. Особливо помітно це стане протягом найближчих років. Уже зараз темпи поширення мобільного Інтернету вражають – всього протягом року після того як стала доступною послуга 3G, до неї підключилися понад 10 мільйонів українців. У 2017 році 44% користувачів використовували мобільні пристрої для виходу в Інтернет. З них 9% назвали свої смартфони та планшети основним пристроєм для цієї мети.

В основному, людей стимулює звертатися до Інтернет-мережі те, що там продають дешевше і не потрібно йти в магазин, щоб забрати свій товар. Адже Інтернет-магазини не витрачають багато грошей на оренду або зарплату працівникам. Крім того, швидко розвинулась послуга покупки у кредит або оплату частинами. Товар можна отримати, але ще певний час за нього платити. Чимало Інтернет-магазинів поруч із ціною товару розміщують табличку, де вказано суму, яку потрібно буде сплачувати упродовж кількох наступних місяців. Зазвичай, ділять суму на рівні частини і без відсотків.

Отже, спостерігаємо, що електронний ринок набирає значних обертів. Вітчизняна електронна комерція знаходиться на початку інтернет-еволюції та демонструє високі темпи зростання. Бар'єри для входу на інтернет-ринок порівняно невисокі, а переваги електронної торгівлі для користувачів і підприємців відчутні. Проте на сучасному етапі вітчизняний ринок е-комерції має багато невирішених питань, що стримує його розвиток. За умови ефективного вирішення найважливіших проблем, розвиток електронної торгівлі в Україні матиме майбутнє.

Список використаних джерел:

1. Анопій В.В., Міщук І.П. *Організація торгівлі. Підручник 3-тє вид. / за редакцією Анопія В. В. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 632 с.*
2. *Електронна комерція в Україні [Електронний ресурс]: Офіційний сайт компанії Gemius. – Режим доступу : <http://gemius.com.ua/ua/raporty/2011-05/03>*

МАРЮГА Д.О.
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ТУЛУШ Л.Д.
к.е.н., доцент кафедри національної економіки та фінансів, ВНЗ
«Університет економіки та права «КРОК»

ФОРМУВАННЯ ДОХОДНОЇ БАЗИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Проблема формування доходної бази місцевих бюджетів займає важливе місце в системі відносин між державою та органами місцевого самоврядування та належить до ключових елементів системи управління фінансами держави.

У зв'язку із наявними процесами фінансової децентралізації протягом останніх років, в законодавстві України було прийнято низку законотворчих актів, які забезпечили модернізацію системи управління державними та місцевими фінансами.

Суттєвий внесок в розробку питання формування доходної бази місцевих бюджетів внесли такі науковці, як: Анісімова А. Г., Василик О. Д., Долінська Р. М., Кириленко О. П., Луніна І. О., Мацько В. М., Мельник С. І., Тулуш Л. Д. та інші.

Проте, із поглибленням процесів фінансової децентралізації в Україні, питання формування доходної бази місцевих бюджетів потребують подальшого поглиблення досліджень.

Розглядаючи проблеми формування доходної бази місцевих бюджетів передусім необхідно визначитись із наявними джерелами формування доходів місцевих бюджетів відповідно до положень Бюджетного Кодексу України.

Бюджетне законодавство України, незважаючи на перманентні спроби удосконалення його положень, все ще не відповідає потребам сьогодення і не вирішує усіх проблемних аспектів бюджетного процесу.

Аналіз проблем формування доходної бази місцевих бюджетів України, а також розгляд теорії та практики побудови бюджетних систем у країнах із ринковою економікою показує, що наявна фінансова самостійність місцевих бюджетів має низку серйозних недоліків.

Наразі в Україні наявна низка проблемних питань, пов'язаних із незалежним функціонуванням місцевих бюджетів як самостійних фінансових одиниць – в першу чергу, через недостатність коштів для належного фінансування потреб розвитку місцевого самоврядування. Натомість, відповідно до теоретичних засад функціонування бюджетної системи кожної країни місцеві органи влади повинні володіти достатнім обсягом фінансових ресурсів для своєчасного виконання покладених на них функцій та завдань [4].

Надходження місцевих бюджетів нині практично наполовину складаються з трансфертів із державного бюджету, через що органи місцевого самоврядування втрачають реальну здатність здійснювати управління

соціально-економічним розвитком територій. Високий рівень дотаційності місцевих бюджетів і залежність територіальних громад від розподілу по вертикалі не дають можливості самостійно здійснювати бюджетний процес на місцевому рівні і посилюють централізацію бюджетних ресурсів.

Аналізуючи динаміку міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів (рис. 1), варто відзначити, що упродовж 2012–2017 рр. спостерігалася стійка тенденція до зростання питомої ваги міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів України – від 44,5% у 2012 р. до 50,9 % у 2017 р.

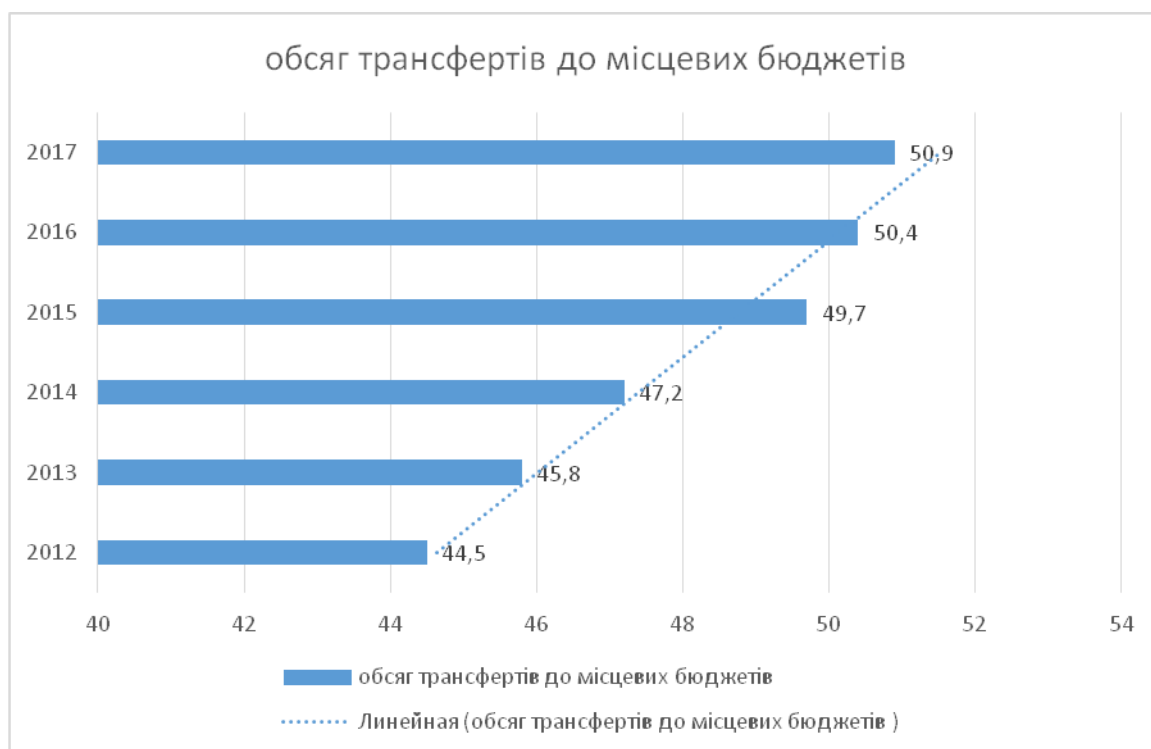


Рис. 1. Частка трансфертів з Державного бюджету України у доходах місцевих бюджетів

Постійне зростання офіційних трансфертів та загальнодержавних податків у доходах місцевих бюджетів не тільки роблять місцеву владу повністю залежною від дій та рішень центрального уряду, але й суперечить європейським та загальносвітовим тенденціям розвитку місцевого самоврядування.

Крім того, за такої бюджетної моделі знижується ініціативність у мобілізації коштів та пошуку власних резервів наповнення місцевих бюджетів.

Висока частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів свідчить про посилення централізації бюджетних ресурсів. Сьогодні вкрай важливими є питання децентралізації бюджетної системи України, адже фінансова децентралізація – одна з найважливіших умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади [3]

Аналізуючи частку доходів місцевих бюджетів у структурі доходів зведеного бюджету України, варто відзначити, що вона у 2012-2017 рр. суттєво не змінювалася і коливалася у діапазоні від 19 до 22 %.

Така частка доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті є недостатньою. відповідно, необхідне зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування.

В напрямі децентралізації управління має супроводжуватися реформуванням як адміністративно-територіального устрою, так і бюджетно-податкової сфери. Централізованими можна вважати системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування тих країн, де рівень надходжень від трансфертів становить понад 45% [5].

До недоліків чинної в Україні системи формування місцевих бюджетів можна віднести високий рівень концентрації фінансових ресурсів у державному бюджеті, що знижує значення місцевих бюджетів у вирішенні життєво важливих для населення завдань [6]. За рахунок трансфертів в Україні в 2015–2018 рр. формується 53,4–59,2% доходів місцевих.

Для порівняння, частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів становить 0,8% в Ісландії; 7,7% – у США; 6,9% – у Люксембурзі; 14,0% – в Австрії; 16,6% – в Іспанії; 18,4% – у Швейцарії; 27,2% – у Швеції; 32,4% – у Німеччині; 35,2% – в Японії; 41,4% – у Норвегії [3].

Для України необхідним є не лише вдосконалення системи міжбюджетних відносин, але й усвідомлення того, що вся система бюджетних відносин повинна орієнтуватися на реалізацію сукупності інтересів держави, бізнесу та громадянина [3].

Основним напрямом розв'язання проблем місцевого самоврядування в Україні вважається створення самодостатніх територіальних громад. цього можна досягти в результаті вдосконалення системи територіальної організації виконавчої влади та місцевого самоврядування, проведення реформи адміністративно-територіального устрою, що має супроводжуватися зміцненням територіальних громад, продовженням бюджетної реформи та доведенням її до базового рівня – бюджетів сіл, селищ, міст районного значення

Висновки. Фінансова політика щодо формування доходної бази місцевих бюджетів в Україні є недосконалою. В першу чергу, це негативно позначається на розвитку регіонів. Дисбаланс між дохідною і видатковою частинами бюджетів пояснюється також і тим, що в сучасних умовах відбуваються два протилежних процеси: перший – це спад виробництва, що призводить до скорочення дохідної частини місцевих бюджетів; другий – необхідність збільшення видатків на соціальні програми за обмеженості бюджетних асигнувань для їх фінансування. У такій ситуації збалансувати доходи і видатки бюджетів і тим самим домогтися фінансової стабільності в регіонах України стає практично нездійсненим завданням.

Враховуючи це, необхідно забезпечити прозорість і послідовність правил і методик визначення напрямів і розмірів підтримки місцевих бюджетів; оцінити фінансово-економічний потенціал районів і міст, податкових ресурсів і дохідної бази місцевих бюджетів на основі регулярного розроблення звітних і прогнозних фінансових балансів міст, районів і областей, а також оцінки їхнього податкового потенціалу; сконцентрувати ресурси місцевих бюджетів, що спрямовуються на інвестиції в реальний сектор економіки і соціальну

сферу, в межах бюджету розвитку; необхідне довгострокове закріплення порядку податкових надходжень між бюджетами.

Список використаних джерел:

1. Бюджетне забезпечення територіальних громад України: тенденції останніх років // *Галузевий моніторинг*. – 2012. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://dialogueauc.org.ua/sites/all/sites/dialogueauc.org.ua/files/files/mon9.pdf>.
2. Міхеєнко Т.В. Формування доходів місцевих бюджетів: теоретичні і практичні аспекти / Т.В. Міхеєнко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2012. – № 12(66). – С. 39–44.
3. Павлюк К.В. Формування доходів місцевих бюджетів / К.В. Павлюк // *Фінанси України*. – 2013. – № 4. – С. 24–37.
4. Управління фінансовими ресурсами місцевих бюджетів Дніпропетровщини: проблеми та напрями підвищення ефективності / І.З. Сторонянська, М.А. Козоріз, С.А. Давимука [та ін.]; НАН України. Інститут регіональних досліджень ; за ред. д. е. н., проф. І.З. Сторонянської. – Львів, 2013. – 93 с.
5. Фурдичко Л.Є., Гайдис Н. Міжбюджетні відносини в Україні в сучасних умовах / Л.Є. Фурдичко, Н. Гайдис // *Регіональна економіка*. – 2013. – № 2. – С. 228–229

МАШЕВСЬКА К.В.
магістрантка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ПЛЕТЕНЕЦЬКА С.М.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ

Державний борг є важливою складовою фінансової системи. Він виступає дієвим інструментом у механізмі макроекономічного регулювання, забезпечення додатковими ресурсами і засобом реалізації економічної стратегії держави. Управління та обслуговування державного боргу є важливим завданням економічної, боргової політики, умовою стабільності її фінансової системи, особливо в сучасному періоді розвитку України. З огляду на необхідність пошуку методів раціонального управління державним боргом України, вивчення особливостей його формування є вкрай важливим та актуальним.

Державний борг є предметом дослідження багатьох вчених і тематика управління державним боргом розглядається з різних позицій. Теоретичним і практичним питанням державного боргу присвячено чимало наукових праць таких українських дослідників як: О.І. Барановський, Л.М. Юревич [2], О.Д. Василик, В.І. Грушко [5], Т.П. Вахненко, Н.В. Зражевська, Н.Б. Ярошевич [7], С. І. Юрій, В.М. Федосов та ін. Основи розвитку теорії державного боргу та управління ним закладені в працях зарубіжних вчених-економістів таких, як А. Сміт, Д. Рікардо, А. Тюрго, Дж. М. Кейнс та інших.

Метою роботи є дослідження сутності державного боргу, аналіз його стану та основних причин зростання, розробка напрямів удосконалення механізму управління державним боргом України.

Згідно Бюджетного кодексу України державний борг визначають як суму заборгованості держави, яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань, включаючи боргові зобов'язання держави, що вступають в дію в результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язань, що виникають на підставі законодавства або договору [1]. Державний борг за своєю економічною сутністю визначає економічні відносини держави як позичальника з її кредиторами з приводу перерозподілу частини вартості валового внутрішнього продукту на умовах строковості, платності та повернення.

Аналіз стану державного боргу та ефективності управління ним набуває особливого значення в умовах сучасної України. Для України, як і для більшості держав світу – державні запозичення є основним джерелом покриття дефіциту бюджету, причому як державного так і місцевих бюджетів. Розмір державного боргу, його динаміка і структура, темпи росту є одним з показників фінансового стану держави та ефективності державної боргової політики [2].

Залежно від сфери розміщення державний борг поділяється на: внутрішній - це сукупність зобов'язань держави перед резидентами, які володіють цінними

паперами, випущеними урядом; та зовнішній - сукупність боргових зобов'язань держави, що виникли в результаті запозичення на зовнішньому ринку.

Граничний обсяг державного боргу визначається ст. 18 Бюджетного кодексу України, в якій зазначено, що величина суми боргу не має перевищувати 60 % річного номінального обсягу ВВП України [1].

Аналіз динаміки державного боргу України свідчить про тенденцію до його постійного зростання, особливо стрімко збільшується борг з 2014 року. Основними причинами зростання обсягу державного боргу стали: політична та соціально-економічна кризи, анексія АР Крим та тривалий військовий конфлікт на сході країни; низькі міжнародні рейтинги, що негативно впливають на інвестиційну привабливість держави; залежність України від імпорту енергоносіїв; необхідність державної підтримки державних підприємств, банків, малого та середнього бізнесу; фінансування за рахунок державних запозичень дефіциту державного бюджету, тощо.

Таблиця 1

Динаміка обсягу державного боргу України, млн. грн.

Роки	ВВП, млн.грн.	Державний борг, млн.грн.			Відношення розміру державного боргу до ВВП, %
		Зовнішній борг	Внутрішній борг	Загальний борг	
2013	1 454 931	300 025,4	284 088,7	584 114,1	40,15
2014	1 566 728	611 697,1	488 866,9	1 100 564,0	70,25
2015	1 979 458	1 042 719,6	529 460,6	1 572 180,2	79,49
2016	2 383 182	1 240 028,7	689 730,0	1 929 758,7	80,97
2017	2 982 920	1 374 995,5	766 678,9	2 141 674,4	71,80
2018	3 558 706	1 397 217,8	771 409,3	2 168 627,1	60,94
на 30.06.2019	1 735 528	1 309 333,7	793 075,9	2 102 409,6	121,14

З метою зменшення боргових зобов'язань необхідно впроваджувати нові методи та інструменти управління державним боргом. Управління державним боргом — це сукупність заходів держави з виплати відсоткових доходів кредиторам і погашення позик, зміни умов уже випущених позик, визначення умов і випуску нових позик. Проблема управління державним боргом полягає в забезпеченні платоспроможності держави, реальних джерел погашення державного боргу.

Традиційними методами управління державним боргом є:

- пролонгація - форма добровільної згоди кредиторів на відстрочення виплат за зобов'язаннями боржника;
- конверсія - зміна початкових умов державної позики, зміна величини позикового відсотка (зміна дохідності);
- консолідація боргу - зміна умов позики щодо часу її чинності (збільшення термінів дії випущених позик);
- уніфікація - це об'єднання кількох позик в одну, коли облігації кількох раніше випущених позик обмінюються на облігації нової позики;

- анулювання частини боргу, тобто відмова уряду від погашення боргу (може бути зумовлене фінансовою неспроможністю держави, її банкрутством або політичними мотивами).

Отже, сучасний стан державного боргу чинить значні загрози національній економіці, що пов'язані у першу чергу із кризовими явищами економіки, постійним зростанням потреби у фінансуванні державного дефіциту та перевищенням темпів зростання державного боргу над темпами росту ВВП. Тому механізм управління державним боргом є важливим інструментом в економіці країни, і правильне їх застосування може мати значний вплив на її розвиток.

Для вдосконалення управління державним боргом України пріоритетним має стати визначення концептуальних засад вітчизняної боргової політики та розроблення і законодавче закріплення обґрунтованої стратегії залучення позикових коштів та їх використання. Необхідно:

1. Оптимізувати структуру державного боргу у частині співвідношення між внутрішніми та зовнішніми запозиченнями.

2. Оптимізувати структуру державного боргу у частині співвідношення між короткостроковими та довгостроковими запозиченнями.

3. Оптимізувати витрати за державним боргом у частині уникнення порушення термінів сплати платежів з обслуговування та погашення боргових зобов'язань.

4. Забезпечити ефективне та прозоре управління умовними (гарантованими) борговими зобов'язаннями держави.

5. Оптимізувати фінансування бюджету в частині співвідношення між борговим та податковим та інфляційним фінансуванням.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України // Верховна Рада України — Офіційний сайт URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Юревич Л. М. Механізм управління державним боргом в Україні // Фінанси. – 2009. – №12
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України URL: www.minfin.gov.ua
4. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими у період фінансової кризи –2009. -№6.
5. Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. Національні фінанси: Підручник: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017. – 660 с.
6. Плетенецька С.М. Державний борг України /Б.М.Глушко, С.М.Плетенецька// Актуальні питання сучасної науки та практики: матеріали науково-практичної конференції (м. Київ, 15 листопада 2018 р.) - К.: Університет "КРОК", 2018. - С.84-87
7. Ярошевич Н.Б., І.А. Хайдукова Ретроспектива та перспектива управління державним боргом України // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.7.

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ЄС

Малі та середні підприємства є основними складовими економік більшості розвинутих країн світу. В країнах ЄС, малі та середні підприємства складають приблизно 90 % від загальної кількості підприємств. У 2016 році МСП згенерували €4 трлн. доданої вартості, і створили майже 93 млн.робочих місць [2-6]. В середньому приблизно 70% усіх МСП це інноваційні підприємства. Частка зайнятих на інноваційних підприємствах приблизно складає 62 % від загальної кількості працюючих. Більшість зайняті в середньому підприємстві – 37%, на малі підприємства припадає 26 % працюючих [7].

Підприємці Європи завжди були на передньому плані інновацій та винаходів. Людський капітал, глибока наукова культура та міцна технологічна база мають величезний потенціал для досягнення значного прогресу у сферах суспільної та економічної актуальності. Використання цього потенціалу стало складнішим, ніж будь-коли, особливо для багатьох МСП. Глобалізація, високий ступінь взаємозв'язків та нові технологічні досягнення змусили багато малих і середніх підприємств винаходити не лише свої продукти та послуги, а й свої бізнес та організаційні моделі, зважаючи на збереження конкурентоспроможності в умовах швидко розвиваючої економіки.

В останні роки «Горизонт 2020» допомогла розробити більш ефективну екосистему інноваційної діяльності МСП через ряд заходів з нарощування потенціалу, мережевих та інших заходів підтримки. Багато МСП продовжують боротьбу за прийняття правильної стратегії, бізнес-процесів, навичок та інших ресурсів.

З цих причин багато заходів «Горизонт 2020», спрямовані на посилення динамічності та стійкості інноваційної екосистеми малого та середнього бізнесу, будуть продовжені в 2018-2020 роках у рамках діяльності «Інновації в малих та середніх підприємствах». І вони будуть зміцнюватися через нові ініціативи щодо надання консультацій щодо захисту прав інтелектуальної власності, а також щодо ключових технологій надання та розподілу реєстрів. Разом з МСП, також інноваційні агенції, які працюють з ними, будуть підтримуватися для інновацій та розвитку.

Мережа Enterprise Europe Network (EEN) продовжуватиме допомагати МСП у підвищенні потенціалу їх управління. Допомога МСП у прийнятті правильної інноваційної стратегії, кращого управління інноваційними процесами та підвищення ефективності інноваційних витрат призведе до збільшення прибутковості.

Крім того, ця частина робочої програми також продовжує фінансово підтримувати Спільну програму EUREKA / Eurostars-2, яка має на меті допомогти малим та середнім підприємствам, які працюють у сфері НДДКР, підвищувати свої знання та інтенсивність досліджень, щоб розширити свою ділову діяльність на більші ринки, включаючи на міжнародному рівні. Завдяки своєму внескові в Eurostars-2, ЄС підтримує транснаціональні проекти, керовані МСП, спрямовані на розвиток інновацій, готових до комерційної експлуатації протягом двох років після завершення проекту.

В ЄС найвищі частки інноваційно активних МСП проглядаються в таких країнах як Люксембург (79,2 %) Німеччина (68,5 %), Швеція (68,1 %), Фінляндія (59,9 %), а також Великобританія (50,6 %) й Данія (41,7 %) [4]. За сукупним показником інноваційної активності, який включає в тому числі й такі індикатори, як рівень освіти населення, частка наукових та освітніх установ, котрі беруть участь у розробці і впровадженні інновацій, стан фінансування інновацій та частка венчурного капіталу та інше, ці країни також посідають лідируючі позиції. Загалом, більше половини від загальної кількості підприємств на території ЄС характеризуються як інноваційні.

Щодо галузевої структури європейських малих і середніх інноваційних підприємств, пріоритетними для їх розвитку сьогодні визнані такі галузі: індустрія наносистем і матеріалів, інформаційно-телекомунікаційні системи, раціональне природокористування, транспортні, авіаційні і космічні системи, енергетика та енергозбереження.

В середньому лише 11,1 % усіх інноваційно активних підприємств пов'язують свою діяльність з високотехнологічним сектором, 42,0 % – з середньо-високотехнологічним сектором, тобто це такі галузі промисловості, як машинобудування, хімічна промисловість, і 46,9 % – з середньо-низькотехнологічним і низькотехнологічним сектор ,це легка та харчова промисловість, сільськогосподарські виробництва, сфера послуг [3].

Отже, можна зробити такий висновок, що підтримка та розвиток МСП які пов'язують свою діяльність з інноваційною галуззю для Європейського Союзу є дуже важливі. Саме інноваційна активність МСП допомагає економіці ЄС ставати більш конкурентоспроможною. Для цього Європейський Союз використовують різноманітні інструменти, це і різноманітні програми підтримки та розвитку, різноманітні тренінги для молодих підприємців які хочуть пов'язати свій з інноваційною діяльністю.

Список використаних джерел:

1. *Horizon 2020 Work Programme 2018-2020 [Електронний ресурс] // European Commission. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/wp/2018-2020/main/h2020-wp1820-sme_en.pdf.*
2. *Малий бізнес: зарубіжний досвід [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.remzavod.biz/e9.html>.*
3. *Бочарова Н. В. Сучасна стратегія інноваційного розвитку Європейського союзу / Н. В. Бочарова // Бюлетень міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2015. – № 1 (3). – Т. 2. – С. 43–50.*

4. *Innovation statistics* [Электронный ресурс] // Eurostat. – 2017. – Режим доступа до ресурсу: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Innovation_statistics.
5. *European Innovation Scoreboard 2017* [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа до ресурсу: https://www.rvo.nl/sites/default/files/2017/06/European_Innovation_Scoreboard_2017.pdf.
6. *ANNUAL REPORT ON EUROPEAN SMEs 2016/2017* [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа до ресурсу: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/0b7b64b6-ca80-11e7-8e69-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF>
7. Шелюбская Н. Политика ЕС по стимулированию инновационной деятельности частного бизнеса / Н. Шелюбская // *Наука. Инновации. Образование.* – 2010. – № 9. – С. 120–130

МІЦЕРУК М. В.
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ГРУШКО В.І.,
д.е.н., професор, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА УСТАНОВ

Економічний розвиток національної економіки, що об'єктивно пов'язаний з циклічністю відтворювальних процесів, консолідується навколо інвестиційної діяльності, яку сьогодні треба розглядати в обов'язковому контексті розгортання глобальних світових репродукційних механізмів, міжнародного руху капіталів. Адже інвестиційна діяльність не тільки обумовлює конкурентоспроможність підприємств у ринковому середовищі, але й відіграє ключову роль в економічному й соціальному прогресі всього суспільства. Саме фактор інвестиційної діяльності спричинив стрімке економічне зростання більшості країн світу, а висока інвестиційна активність дозволяє їм не втрачати своїх конкурентних переваг.

Вагомий внесок в економічну теорію з питань інвестицій, інвестиційної діяльності, інвестування та регулювання інвестиційної діяльності зробили українські вчені: Стефанів І.А, Тарасова О.В

Мета – навести рекомендації та пропозиції щодо подальшого розвитку інвестиційної діяльності підприємств в Україні.

Упродовж минулих років державою здійснювалися різноманітні кроки з її розвитку, але вони так і не призвели до суттєвих позитивних результатів. Оскільки переважна частина суб'єктів господарювання функціонує в умовах невизначеності, то для стабілізації виробничих процесів необхідно стимулювати розвиток економічних зв'язків, фінансових механізмів взаємодії на ринку. Вони повинні мати цільову спрямованість, бути системними, тривалими, здатними до самоорганізації та самовдосконалення. Функціонуючи відокремлено, вони стимулюватимуть розвиток один одного, формуючи ефективну комунікативну та інформаційну систему, яка здатна забезпечити процеси самореалізації суб'єктів господарювання. При цьому інфраструктурна складова повинна підтримувати механізми рівноваги обороту інвестиційних ресурсів, які використовуються на досягнення стратегічних господарських цілей.

Для інвестиційної системи найважливішою складовою процесу оборотності капіталу є трансформація ресурсів у дохід (за наявності оптимального рівня прибутковості) і навпаки. Чим легше і швидше відбувається цей процес, тим ефективніше використовуються кошти, тим продуктивнішими є вони. І тут ринкова інфраструктура повинна забезпечити постійний кругообіг ресурсів, ефективне їх розміщення у просторі та часі. А для цього необхідно:

- стимулювати розвиток зовнішньоекономічних зв'язків;

- сформуванати і дотримуватися однакових правил гри для всіх суб'єктів ринку;

- скасувати обмеження у використанні іноземних новітніх технологій та досвіду в Україні.

Ефективність інвестиційної діяльності залежить від раціональності управління залученими коштами. Чим краще функціонують виробники, чим ефективніше використовують наявні активи, тим швидше матеріалізується прибуток, зростає його величина, а у загальнодержавних масштабах відбувається приріст ВВП, підвищується рівень соціальних стандартів. Результатом інтенсифікації інвестиційної діяльності є збагачення людей, покращення якості їх життя. При цьому варто пам'ятати, що інтенсифікація виробництва не є панацеєю від застійних явищ, вона обов'язково повинна супроводжуватися зростанням якості та асортименту продукції. Процес розширення впливу вітчизняних підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках дозволить сформуванати нові переваги у конкурентному середовищі, що є основним напрямком реалізації державної інноваційної політики.

Результат удосконалення інвестиційної політики повинен стимулювати розвиток процесів інтенсифікації виробничої складової економіки, підвищення рівня підприємницької активності. При цьому, основними цілями удосконалення інвестиційного середовища повинні стати:

- створення умов для появи ефективних власників;
- стимулювання процесів інтенсифікації підприємницької діяльності;
- удосконалення методів управління інвестиційним капіталом;
- пришвидшення процесів переливу коштів із однієї галузі економіки в іншу;

- формування ефекту економічної дифузії, коли розвиток однієї галузі тягне за собою інтенсифікацію інших;

- створення умов для швидкого розвитку пріоритетних галузей економіки;

- розвиток експортних можливостей країни;

- підвищення якості вітчизняної продукції та зростання рівня її конкурентоздатності на ринку;

- соціалізація економічної системи;

- збільшення величини ВВП;

- зростання сукупного попиту і ємності внутрішнього ринку;

- формування ефективних умов для трансформації заощаджень в інвестиції;

- підвищення рівня технологічності виробництва;

- формування нових типів виробництв за рахунок використання інновацій;

- зростання експортних можливостей України;

Сьогодні, як і раніше, найбільшу увагу інвесторів привертають такі галузі, як сільське господарство, переробна галузь, електроенергетика, автомобільна та авіаційна галузь. Однак в Україні так і не створені необхідні умови для притоку

інвестиційних ресурсів в економіку. Ще до сьогодні існує значна кількість факторів, які не стимулюють розвиток інвестиційного середовища [1, с. 41].

Серед них потрібно виділити такі:

1. Недосконала законодавча база. Цей фактор формує інформаційні перешкоди, бюрократизм та корупцію, що стримує бажання потенційних інвесторів залучати власний капітал в Україну. Окрім того, існує значна кількість законодавчих та нормативних актів, які регулюють інвестиційну діяльність, що ускладнює процеси ведення бізнесу і збільшує витрати із його супроводу. Валові витрати, ризики зростають, прибутки – зменшуються. Рівень ефективності інвестиційного бізнесу знижується.

2. Відсутність стабільності у системі державного регулювання економіки. Цей фактор унеможливує тривале ведення власної справи – інвестори бояться, що раптові зміни в управлінні економікою призведуть до втрати їх грошей. В умовах невизначеності лише державні гарантії стабільності системи управління можуть знизити ризики комерційної діяльності.

3. Неefективна фіскальна система. Одним із основних факторів, що стримує розвиток інвестицій, є наявність великої частки економіки, яка перебуває в тіні. Така система функціонування є незвичною та неприйнятною для іноземних інвесторів, що створює перепони для ефективного управління інвестиційними ресурсами.

4. Стагнаційна митна політика. В Україні потрібно створити умови для зняття митних обмежень щодо використання закордонних новітніх технологій, які можуть бути використані для підвищення рівня продуктивності праці та якості продукції.

5. Нерозвиненість кредитної системи. Новітня практика ведення бізнесу пов'язана з постійним пошуком ресурсів для розвитку власного бізнесу. Відсутність надійних систем формування, концентрації та збереження фінансових ресурсів відштовхує потенційних інвесторів, призводить до зменшення рівня ефективності виробничої діяльності. [2, с.71]

Усі ці фактори унеможливають інтенсифікацію інвестиційних процесів.

У сучасних умовах господарювання інвестиційна діяльність спричиняє відчутний вплив на макроекономічний розвиток країни. Вона призводить до структурних зрушень у економіці, активізації технічного прогресу, розширення економічного потенціалу, створення конкурентного середовища. Надходження тимчасово вільних грошових потоків, які знаходяться в руках інвесторів є основою для розвитку підприємств, економічного зростання регіону та країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. Стефанів І.А. Напрямки удосконалення державної інвестиційної політики в Україні / І. Стефанів // Галицький економічний вісник. – №4(43). – 2016 - С. 38-43.
2. Тарасова О.В. Вплив держави на формування інвестиційно-інноваційного потенціалу економіки України / Тарасова О.В. // Економіка харчової промисловості. – № 1(25). 2014 - С. 66-71.

МОСІЙЧУК Д.І.
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ТЕРОН І.В.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ПОЗИЦІОНУВАННЯ БРЕНДУ: ЗМІСТ ТА ВИДИ

Стрімка динаміка і мінливість ринкового середовища, соціально-економічні трансформації, загострення конкуренції, зростання схожості товарів, зміна смаків та стереотипів споживачів зумовлює вітчизняні суб'єкти господарювання модернізувати брендингові стратегії завоювання ринку, серед яких – позиціонування бренду.

Вдале позиціонування дає змогу не лише тільки визначити місце свого товару на ринку, але й надати йому додаткову конкурентну перевагу. Позиціонування має виконувати дві основні функції: з одного боку чітко диференціювати товар серед конкурентів, з іншого - мотивувати споживача на регулярну купівлю та споживання конкретного продукту.

Наведемо визначення бренду, дане авторитетним маркетологом Ф.Котлером:

«марка, ім'я, термін, знак, символ, малюнок або їх поєднання, призначені для ідентифікації товарів або послуг одного продавця або групи продавців і диференціації їх від товарів і послуг конкурентів» [3];

«поняття, яке може виражати шість значень:

- 1) атрибути,
- 2) вигоди,
- 3) цінності,
- 4) культура,
- 5) індивідуальність,
- 6) користувач» [6].

Позиціонування - це управління думкою споживача щодо місця (позиції) бренду серед безлічі різних марок даної або суміжної товарної групи. Основна мета позиціонування - домогтися стійкого уявлення у свідомості покупців про бренд як про кращий товар для конкретних умов і такого враження, що перед ним унікальний, єдиний у своєму роді товар, що для даної марки не існує рівноцінної заміни.

На основі аналізу літератури [зокрема, 1; 2; 4; 5] виділимо такі рівні позиціонування: соціально-демографічний (вибір ніші за рахунок акценту на таких характеристиках споживача, як: стать, вік, дохід, освіта, соціальний стан і т.п.); раціональний - акцент на якості продукту, особливостях смаку, складу, технологій; функціональний - акцент на перевагах використання продукту; емоційний - створення емоційної атмосфери навколо марки за рахунок використання асоціацій із продуктом і ситуацій його споживання; ціннісний – акцент спільності цінностей, що стоять за образом товару, і значимих цінностей його споживачів.

При позиціюванні важливо вибрати види позиціювання, які залежать від домінуючого напрямку маркетингової діяльності - товарного, цінового, збутового, сервісного, рекламного)[1; 4, 5]:

- позиціювання за особливостями товару використовують, коли виводять на ринок якісно новий товар, що функціонально відрізняється від аналогів;
- позиціювання за вигодою засноване на пропозиції для споживачів специфічної користі й вигоди;
- позиціювання за способом використання товару підкреслюється нестандартне використання традиційного товару;
- позиціювання за користувачами за своєю суттю подібне до сегментування споживачів за географічними, соціально-демографічними або психографічними ознаками;
- цінове позиціювання може запропонувати споживачам звичний товар по нетрадиційно високій (або низькій) ціні;
- позиціювання за дистрибуцією визначається обраними каналами поширення й просування товару.

Можна також виділити декілька підходів до позиціонування.

1. Ідентифікуюче позиціонування базується на таких чотирьох критеріях: обіцянки, які дає бренд, і вигода, одержувана споживачем; мета бренду; ситуація ринку, коли продукт буде споживатися; головні конкуренти бренду.

2. Конкурентне позиціонування. спрощує вибір продукту споживачем, тоді як різноманіття товарів збільшує його: споживач робить вибір виходячи з порівнюваних їм товарів.

Дж.Траут і Е.Райс [5] запропоновано такі способи відрізнитися від конкурентів:

1. Посилювати в свідомості споживача впевненість у тому, що він має справу з лідируючим за якимось показником брендом (якщо таке лідерство наявне),
2. Шукати незайняті ніші (знову таки за будь-якою ознакою) з метою виявитися в чому-небудь першим,
3. Репозиціонувати конкурента.

Список використаних джерел:

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / Дэвид А. Аакер Д.; Перевод Старов С.А.; Волков Д.Д.; Загорский Л.Д. - М.: Издательский Дом Гребенникова, 2003. — 340 с.
2. Будякова О.О. Концепція позиціонування брендів/ О. О. Будякова //Маркетинг в Україні. - 2005. - № 2. - С.30-33.
3. Котлер Ф. Маркетинг XXI века. / Филипп Котлер; Пер. с англ, под ред. Т. Р. Тэор. - СПб. Издательский Дом "Нева", 2005. - 238 с.
4. Нильсон Т. Конкурентный брендинг / Т. Нильсон – СПб.: Питер, 2003. – 208 с.
5. Райс Э., Позиционирование: битва за узнаваемость / Э. Райс, Дж. Траут : Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2004. – 256 с.
6. Третьяк О. А.Маркетинг: новые ориентиры модели управления: Учебник / О.А. Третьяк. - М.: ИНФРА-М, 2005. – 448с.

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективна діяльність будь-якого підприємства не можлива без впорядкованої та налагодженої системи управління. Саме завдяки ефективному управлінню інвестиційною діяльністю підприємство є стабільним та ліквідним, тобто має змогу отримувати прибуток, при цьому покриваючи усі свої видатки. На сучасному перехідному періоді при різноманітні складних кризових економічних процесів та взаємовідносин між підприємствами, фінансовими інститутами, державами на внутрішньому й зовнішньому ринках гострою проблемою є ефективне управління вкладенням (інвестуванням) капіталу з метою його збільшення.

Метою управління інвестиційною діяльністю є:

- відображення майбутнього стану економіки завдяки обсягам інвестицій у виробництво;
- забезпечення потрібної прибутковості та терміновості досягнення цілей;
- розробка стратегій інвестиційної діяльності;
- аналіз економічного стану підприємства та доцільність залучення інвестицій;
- визначити слабкі і сильні сторони підприємства;
- визначення шляхів розвитку підприємства, що займається певним видом діяльності, характерних саме йому і т.д. [1, 85].

В умовах нестабільної економіки основні задачі в процесі управління інвестиційною діяльністю підприємства полягають у наступному: пошук інвестиційних ресурсів, які необхідні для розвитку підприємства і здійснення серйозних інвестиційних проектів, використання наявного на підприємстві потенціалу інвестиційних ресурсів, інвестування проектів, що дають найбільшу віддачу з урахуванням пріоритетних напрямів розвитку економіки країни [2].

Потрібна комплексна робота фінансового відділу підприємства та складання чітких схем надходження і використання інвестицій, які дають змогу визначити вартість складових джерел інвестиційних ресурсів. Підвищення ефективності інвестиційної діяльності на підприємствах доцільно запровадити систему моніторингу реалізації інвестиційних проектів [3, 378].

Найактивніша інвестиційна діяльність спостерігається на підприємствах, які залучили іноземні інвестиційні ресурси, та на підприємствах, що працюють за цілеспрямованими інвестиційними програмами.

Головною метою діяльності будь-якого підприємства є максимізація його прибутку в поточному та перспективному періодах. Це вимагає розробки таких задач управління, які забезпечують реалізацію головної мети інвестиційної діяльності, що полягає у забезпеченні: достатньої інвестиційної підтримки необхідних темпів розвитку поточної діяльності підприємства, балансу

максимальної прибутковості з урахуванням прийнятного ступеня ризику, ліквідності інвестицій, можливостей швидкого реінвестування капіталу при змінах факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, можливості реалізації програм соціального розвитку колективу.

У період освоєння інвестицій (реалізації інвестиційного проекту), особливо, якщо цей період тривалий, ринкова кон'юнктура зазнає значних коливань, а це в свою чергу впливає на інвестиційний процес: змінюються інвестиційний попит та пропозиція, а отже, змінюється і ціна на інвестиційні товари. Протягом певного часу можуть змінитися також потреби заради яких розробляється інвестиційний проект. Крім того, початковий план може виявитися неспроможним через ряд факторів: перенесення строків виконання, перегляд умов фінансування, необґрунтованого формування зв'язків між завданнями проекту, зриву постачання документації або обладнання постачальниками, непередбачених технічних труднощів, зміни зовнішніх умов [4, 531].

Таким чином, усі основні елементи інвестиційного проекту мають реально контролюватися зі сторони керівництва проектом. Менеджер проекту має визначити процедуру та встановити послідовність збору даних через певні інтервали часу, проводити аналіз отриманих результатів, аналізувати поточні відхилення фактичних і планових показників і прогнозувати вплив поточного стану справ на виконання обсягу робіт, що залишилися. Дотримання єдиних методологічних, методичних, операційних та соціально-етичних принципів оцінювання ефективності інвестицій дозволяє забезпечити високі темпи розвитку та прибутковості господарської діяльності, економічну обґрунтованість проектів, що слугує збалансуванню інтересів підприємства та регіону, в якому провадиться економічна діяльність.

Список використаної джерел:

1. Керанчук Т. Оцінка фінансового стану підприємства // *Економічний часопис-XXI*. – 2008. – №10.
2. Керанчук Т. Фінансова стабільність підприємства і методичні аспекти її оцінки // *Економіка України*. – 2000. – №1. – с. 83-86.
3. Морган Стенлі Вихід на міжнародний ринок капіталів, 2005. – с. 378.
4. Бланк И.А. *Основи інвестиційного менеджменту*. – К.: Ніка-Центр, 2001. – Т 1. – 531 с.

*НИКОЛАЄВ Д.Г.
старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

ЕКСПОРТНО-КРЕДИТНІ АГЕНТСТВА ЯК МЕХАНІЗМ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ В СВІТІ ТА В УКРАЇНІ

Українська економіка є експортноорієнтованою - експорт товарів та послуг становить 50% ВВП. При цьому чотирнадцять років поспіль сальдо торговельного балансу України є від'ємним [1].

Одна з головних причин полягає у тому, що український експорт на 60 відсотків є сировинним з мінімальною обробкою. Така ситуація викликає значне занепокоєння та вимагає невідкладного вжиття заходів щодо підтримки експортної діяльності, аби, по-перше, збільшити кількісні показники експорту, а по-друге, якісно зміни його у бік підвищення частки машин і обладнання, технічно складних виробів, наукомістких послуг, тощо.

У світовій практиці існує значна кількість механізмів підтримки експорту. Це механізми як адміністративного (мита, квоти тощо), так і економічного характеру (субсидії, консультації, продукти спеціалізованих установ тощо).

Зокрема, заходи економічного характеру базуються на наданні послуг спеціалізованими установами, які носять узагальнюючу назву – експортно-кредитні агентства (далі ЕКА).

На сучасному етапі діяльність ЕКА посідає особливе місце в системі державної підтримки експорту. Це обумовлено рядом причин, зокрема: зростанням міжнародної торгівлі і підвищенням в ній частки технологічної, капіталомісткої продукції; збільшенням значення експорту як чинника наповнення національного бюджету і зростання національної економіки; невисокою ефективністю багатьох інших інститутів і механізмів підтримки національного експорту та економіки, але перш за все загостренням міжнародної конкуренції і появою великої кількості нових перспективних ринків з підвищеними ризиками діяльності на них.

Світова практика показує, що комерційні фінансові інститути не готові приймати на себе частину ризиків при фінансуванні експорту. Саме тому були створені і отримали розвиток ЕКА як спеціалізовані фінансові інститути, що покривають ці ризики.

Суть діяльності ЕКА полягає у наданні гарантій та (або) страхуванні, що зменшує вартість кредитів, які імпортер залучає для купівлі товару.

Державні, напівдержавні або приватні за формою власності експортно-кредитні агентства завжди керуються державними інтересами, і їхньою метою є підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Агентства надають страхове покриття, як правило, для вітчизняних компаній, які виробляють продукцію на власній території, причому деколи головним чином або виключно для галузей, які мають пріоритетний з погляду державних

інтересів характер. При вирішенні питання про страхування збитку від некомерційних ризиків у розрахунок беруться не тільки економічні, але й зовнішньополітичні мотиви.

Такі агентства існують в багатьох країнах і є, по суті, стандартним інструментом підтримки кількісного та якісного розвитку зовнішньої торгівлі.

Зараз у світі працюють близько 100 ЕКА, більша частина з яких входять до Бернського союзу — провідної асоціації страхувальників експортних кредитів та інвестицій. 2016 р. ЕКА, що входять до об'єднання, сприяли зростанню світового експорту на 12% та застрахували експортні контракти та іноземні інвестиції сумарно на 2 трлн. дол. США, або 10% обсягу світової торгівлі [2].

ЕКА виплатити 5 млрд. дол. США експортерам та інвесторам у зв'язку з невиконанням договірних зобов'язань. У Німеччині, наприклад, національне агентство Euler Hermes забезпечує 12% зростання експорту щороку та 60% усіх робочих місць у сфері машинобудування [3].

В Канаді в річному вимірі ЕКА дозволяє додатково створювати 60 млрд. дол. ВВП [4]. Провідні ЕКА працюють вже понад 100 років і показали себе як ефективний інструмент стимулювання експорту, підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг на світовому ринку.

Зокрема, Департамент гарантування експортних кредитів (ECGD) у Великобританії працює з 1915 р., агентство Euler Hermes (Німеччина) — з 1917 р., Atradius (Нідерланди) — з 1925 р., Eximbank (США) — з 1934 р. Країни Східної Європи — Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина тощо — створили ЕКА ще у 1990-х роках. В Європі ЕКА не мають лише Албанія, Молдова й Україна.

В Україні дискусія навколо необхідності та порядку створення ЕКА велася фактичного з першого року отримання незалежності, але практичного сенсу робота в цьому напрямі отримала лише після прийняття Верховною Радою України 20 грудня 2016 року Закону № 1792-VIII «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту». Втім, фактично навіть три роки потому, Експортно-кредитне агентство України так і не розпочало своєї діяльності.

Створення та функціонування ЕКА критично необхідно для розвитку українського експорту. Можливості ЕКА в плані розширення, диверсифікації експорту та підвищення стійкості експортної виручки особливо затребувані в сучасних українських умовах. Тому Кабінету Міністрів України, Міністерству розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства, Національному банку слід докласти усіх зусиль аби ЕКА в нашій країні запрацювало хоча б в 2020 році.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Berne Union Yearbook. Zurich, 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.berneunion.org/Publications>

3. Галасюк В. *Експортно-кредитне агентство – це ліки від сировинної хвороби країни* [Електронний ресурс] / В. Галасюк. – Режим доступу: <http://informer.news/eksportnokredytne-ahentstvo-tse-liku-vid-syrovynnoji-hvoroby-krajiny-viktor-halasyuk>
4. *EDC Annual reports 2018* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.edc.ca/en/about-us/corporate/corporate-reports.html>

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ПРОГРАМИ ПРАТ «МИРГОРОДСЬКИЙ ЗАВОД МІНЕРАЛЬНИХ ВОД» В УМОВАХ СУСПІЛЬНОЇ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

В 1919 році декретом Ради Народних Комісарів було оголошено про заснування курорту «Миргород», проте активно розвиватися він почав лише у другій половині 20-х років. А щоб трудящі могли використовувати воду і для поза курортного оздоровлення, у 1927 році заснували завод мінеральних вод. Сьогоднішньому технологічному та економічному стану ПрАТ «Миргородський завод мінеральних вод» можна тільки позаздрити. За 75 років завод з невеликого цеху, де використовували ручну працю, перетворився на підприємство з найпотужнішою виробничою базою. Використання сучасних технологій дає змогу невеликому колективу заводу в 300 чоловік щорічно розливати до 140 млн. літрів різних вод. Основними цілями підприємства ПрАТ «Миргородський завод мінеральної води» є наступні:

- Перетворення продукції підприємства в продукцію масового споживання за рахунок ефективної цінової політики;
- Підвищення репутації організації серед споживачів і вдосконалення іміджу для підвищення привабливості товарів;
- Встановлення цін з урахуванням умов конкуренції і потреб підприємства;
- Забезпечення екологічної чистоти виробленої продукції, не дивлячись на те, що екологічна обстановка в певній мірі впливає на її якість.
- Забезпечення подальшого контролю за екологічною чистотою виробництва продукції.

Миргородський завод мінеральних вод отримав вагоме підтвердження якості своєї продукції – міжнародний сертифікат ХАССП, що відкрив перед підприємством нові можливості як на вітчизняному, так і на міжнародному ринках.

Демографічне середовище є важливим елементом в макросередовищі. Тому найбільше споживання даної продукції спостерігається у великих мегаполісах. Розглядаючи фактори мікросередовища, можна виділити такі чинники, як постачальники, посередники, споживачі, конкуренти, контактні аудиторії. Постачальниками сировини являється підприємство з виготовлення пляшок з поліетилентерефталату з ємністю 1—20 л. Завод має достатні виробничі потужності по фасуванню мінеральної води і складські приміщення для того, щоб сконцентрувати в своїх руках всю заготівлю і стати монополістом в Україні по заготівлі і реалізації мінеральної води.

Для ПрАТ «Миргородський завод мінеральних вод» характерний недиференційований або масовий маркетинг. Дане підприємство нехтує

розбіжностями в сегментах і виходить на весь ринок одразу з однаковою пропозицією, тобто асортимент мінеральної води вузький. У цьому разі фірма концентрує зусилля не на відмінностях у потребах клієнтів, а на тому, що в цих потребах спільного. Розроблена маркетингова програма застосовує методи масового розподілу й масової реклами, намагаючись продемонструвати переваги саме миргородської мінеральної води.

ПрАТ «Миргородський завод мінеральних вод» є високо-конкурентним заводом, про що свідчать основні показники його діяльності в порівнянні з аналогічними показниками діяльності його конкурентів. Серед основних переваг найважливішими є: висока якість продукції, що виготовляється; доступна ціна для споживачів завдяки відносно низьким витратам на виробництво.

Для підприємства актуальною є стратегія «Міні-Максі», яка передбачає підвищення конкурентної позиції фірми у галузях де це можливо з одночасною ліквідацією слабких підрозділів. Також доцільно концентрувати увагу на зниженні рівня витрат і підвищення конкурентоспроможності, та використанні інформаційних засобів.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний бізнес в інформаційному суспільстві: Колективна монографія / За ред. В.В. Рокочої. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 238 с.

*ПЕКНА Г.Б.
к.е.н, доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ГРЕСНЮК К.А.
магістрантка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СІМЕЙНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНИХ РЕСУРСІВ

Серед різних форм підприємницької діяльності за сучасних умов зростає частка сімейного бізнесу. Існує безліч різних критеріїв, за якими підприємство можна віднести до категорії сімейних. Так, у своєму дослідженні особливостей сімейному бізнесу, PricewaterhouseCoopers визначає його як «бізнес, в якому, щонайменше, 51% акцій належить родині, члени сім'ї складають більшу частину топ-менеджменту компанії, а власники постійно залучені в управління бізнесом» [2]. У високорозвинених країнах, наприклад США і Німеччині, сімейним вважається бізнес, в якому сім'ї належить не менше 25% акцій підприємства., а основна ідея полягає в тому, що бізнес повинен фактично контролюватися сім'єю, переходячи з покоління в покоління [1].

Для проведення дослідження було обрано сімейне підприємство МПП «Еліон», що спеціалізується на виробництві меблів. Організаційна структура даного підприємства є лінійно-функціональною, що забезпечує ефективне функціонування кожного напрямку діяльності. Учасники сімейного підприємства особистою працею беруть участь у його діяльності. Умови їх праці визначаються за угодою між ними. Сімейне підприємство МПП «Еліон» має найманих працівників, трудові відносини яких регулюються трудовим договором.

У результаті дослідження нами було визначено, що на сімейних підприємствах, в тому числі і на МПП «Еліон», відбуваються ті ж управлінські процеси, що й на великих. Але управління сімейними підприємствами має свої особливості, які пов'язані з малим масштабом діяльності, що обумовлює недосконалість організаційної структури й відсутність чіткого поділу праці.

Система управління МПП «Еліон» має такі специфічні риси:

- 1) об'єднання функцій власника й керівника.
- 2) відсутність планового відділу. Функції планування виконує керівник, тому часто плани досліджуваного підприємства документально не відображаються. Як результат, керівник не має змоги ефективно виконувати інші функції управління. Також особливістю планування на МПП «Еліон» є відсутність довгострокових планів.

- 3) МПП «Еліон», як сімейне підприємство, відноситься до адаптивних систем, яким притаманні: гнучка організаційна структура, тимчасове закріплення завдань і робіт за виконавцями; децентралізація повноважень і відповідальності; перевага горизонтальних зв'язків; мінімальне використання формальних правил і процедур; готовність до змін;

- 4) використання гнучких методів контролю;
- 5) перевага усного вербального спілкування.

Через свої розміри та цілі існування досліджуване сімейне підприємство, не має можливостей для залучення висококваліфікованих, високооплачуваних найманих працівників, особливо фінансових менеджерів і спирається на власні сили. Тому фінансова робота на МПП «Еліон» виконується бухгалтером. Фактично в якості фінансового менеджера виступає власник підприємства та, частково, бухгалтер.

Ефективність організації та управління сімейним підприємством являє собою комплексну оцінку кінцевих результатів використання основних і оборотних фондів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу. Проведення глибокого аналізу економічної діяльності МПП «Еліон» показало, що підприємство не в змозі швидко мобілізувати власні кошти, оскільки на підприємстві існує переважання кредиторської заборгованості над дебіторською та спостерігається брак вільних коштів та власного капіталу. Тому необхідним є впровадження заходів, що дозволять вивільнити фінансові ресурси підприємства.

Для покращення економічних показників та економії ресурсів досліджуваного сімейного підприємства нами пропонується проект впровадження інноваційних енергозберігаючих технологій для МПП «Еліон». Досвід використання інноваційних енергозберігаючих технологій вказує на те, що їх впровадження сприяє зростанню основних економічних та соціальних показників результативності, зменшенню витрат, оптимізації прибутку, підвищенню інноваційної активності сімейного підприємства.

З основних позитивних результатів використання інноваційних енергозберігаючих технологій на сімейному підприємстві слід відзначити такі: зменшення витрат до 25 %; збільшення прибутку від 11 до 16 %; зростання рентабельності від 8 до 20 %; підвищення продуктивності праці до 30% [50].

На підставі проведеного аналізу показників ефективності інвестиційного проекту можна зробити висновок, що впровадження енергозберігаючих технологій на МПП «Еліон» є доцільним для реалізації. Вплив запропонованих заходів на показники власного капіталу сімейного підприємства згідно прогнозу відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Вплив заходів з економії ресурсів досліджуваного сімейного підприємства а зміну значень показників ефективності та результативності власного капіталу МПП «Еліон»

Показники	2015	2016	2017	2018	2019 (прогнозні показники)	Абсолютне відхилення (+/-)
Рентабельність власного капіталу, %	13,11	5,21	7,63	7,85	7,89	0,04
Оборотність власного капіталу	0,64	0,33	0,33	0,33	0,39	0,06
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,8	0,75	0,73	0,71	0,8	0,9

Джерело: розраховано автором на основі даних підприємства за 2015-2018 роки

Отже, реалізація запропонованих заходів надасть можливість підприємству: підвищити рентабельність власного капіталу на 0,04%; підвищити оборотність власного капіталу до рівня 0,39, тобто підвищити ефективність використання капіталу власників МПП «ВІАС».

Коефіцієнт фінансової стійкості враховує не тільки власний капітал, але і довгострокові зобов'язання і характеризує рівень фінансової стабільності в перспективі більше 1 року. Нормативним значенням є 0,8 і більше. При реалізації запропонованих заходів коефіцієнт фінансової стійкості підвищиться і буде в межах нормативного значення.

Таким чином, організація зазначених заходів щодо підвищення ефективності функціонування МПП «Еліон» дасть можливість сімейному підприємству отримувати більше коштів від реалізації товарів та послуг за рахунок зниження їх собівартості та зменшення періоду оборотності капіталу.

Список використаних джерел:

1. *Final Report of the Expert Group Overview of Family-Business-Relevant Issues*, EUGeneraldirektion Enterprise & Industry, 2009. – S. 9.
2. *Making a difference. The PricewaterhouseCoopers Family Business Survey 2007-2008.* // <http://pwc.com>
3. Чухрай Н. І. Сімейне підприємництво України: стан, бар'єри та напрями їх подолання / Н. І. Чухрай, І. Я. Кулиняк // *Сучасний інструментарій та галузеві особливості управління підприємствами України : монографія / за наук. ред. Н. І. Чухрай.* – Львів, 2014. – С. 124–144

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПОТУЖНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розвиток ринкових відносин в Україні зумовлює необхідність ефективної діяльності підприємств. Тому підприємствам для того, щоб вижити, необхідно правильно організувати діяльність та формувати виробничу потужність. Будучи основною ланкою народногосподарського комплексу, підприємство концентрує в собі всі ресурси виробництва. Тут розгортаються головні економічні процеси, створюється і примножується народне багатство, формується національний дохід суспільства, забезпечується рішення економічних і соціальних задач, складаються виробничі і соціальні відносини. У зв'язку з цим об'єктивна оцінка виробничих можливостей підприємств, а також параметрів і характеристик виробничої потужності мають вирішальне значення для прийняття рішень.

В умовах ринкових відносин знизився рівень галузевого управління виробничими потужностями та державне регулювання розвитку галузей. Без цього, як свідчить досвід економічно розвинених країн, неможливе збалансоване функціонування економіки. Головним завданням розвитку економіки України на сучасному етапі є забезпечення сталого економічного зростання. Виробнича потужність підприємства характеризує максимально можливий річний обсяг випуску продукції (видобутку й переробки сировини) заздалегідь установленної номенклатури, необхідних асортиментів і якості за умови повного використання прогресивної технології й організації виробництва. Одиниці виміру виробничої потужності підприємства застосовуються різні, залежно від характеру виробництва й галузевої підпорядкованості. Загальне правило наступне: виробнича потужність визначається в тих же самих одиницях виміру, у яких планується й здійснюється облік виготовленої продукції (послуг) [1].

Важливим елементом здійснення виробничих процесів на підприємстві є наявність та належне використання відповідних засобів праці. Вони становлять матеріально-технічну базу кожного підприємства. Головна частина засобів праці, виходячи з їхнього значення та питомої ваги в загальній сумі засобів підприємства, одержала назву основних фондів. Від якості рівня використання основних виробничих фондів залежить виробнича потужність підприємства.

Для проведення дослідження було обрано підприємство ПАТ Кондитерський завод «АВК», що спеціалізується на виробництві солодошів. Кондитерські вироби «АВК» користуються величезним попитом на внутрішньому та зовнішньому ринках. Зараз компанія експортує свою продукцію в більше ніж 60 країн близького та дальнього зарубіжжя, що закріплює позиціонування компанії, як сильного національного виробника [2].

Для безперервного функціонування виробництва необхідно добре налагоджене матеріально-технічне забезпечення (МТЗ), що здійснюється на підприємствах через відділи матеріально-технічного постачання. Головною задачею відділів постачання підприємства є своєчасне й оптимальне забезпечення виробництва необхідними матеріальними ресурсами відповідної комплектності і якості.

Економічне значення матеріально-технічного забезпечення підприємства заключається в тому, щоб забезпечити: оптимізацію господарських зв'язків між підприємством та постачальником; створення економічно-обґрунтованих матеріальних запасів та маневрування матеріальними ресурсами; застосування прогресивних шляхів та засобів транспортування вантажів з метою прискорення та здешевлення процесу обміну; безперервне забезпечення підприємства необхідними засобами виробництва; зменшення витрат щодо матеріально-технічного забезпечення підприємства; раціональне і економічне використання засобів виробництва у виробництві.

Матеріально-технічні ресурси підприємство купує на ринку, де продавцями і постачальниками безпосередньо виступають підприємства-виробники або організації-посередники. Критеріями вибору постачальника можуть бути: надійність постачання, вибір способу доставки, форма оплати, час на здійснення замовлення, можливість надання кредиту, рівень сервісу й ін.

Основна мета регулювання пропорцій у потужностях, полягає в забезпечення узгодження функціонування системи машин, а в наслідок – формування комплектних резервів, наявність яких дає змогу збільшувати випуск продукції, розвивати нові види продукції, домагатися рівномірного завантаження роботою дільниць і цехів підприємства в межах визначеного режиму роботи та підвищення ефективності виробництва. Організація інтенсивного використання наявних виробничих потужностей є важливим фактором економічного росту, при якому не тільки підвищується ефективність потужностей ресурсів, але і зростає їх значення в збільшенні продукції, коли головним джерелом збільшення випуску продукції стає економія цих ресурсів [3].

Підприємства мають великі можливості для підвищення ефективності використання потужностей шляхом раціональної побудови систем машин за рахунок маневрування наявними у них потужними ресурсами. Особливо значні резерви такого маневрування можна виявити в складі технологічного устаткування. Але в усіх випадках вони повинні бути спрямовані на підвищення ефективності використання потужностей діючих підприємств.

Список використаних джерел:

- 1) Радіонова І.Ф. *Макроекономіка; теорія та політика: Підручник.* / І.Ф. Радіонова. - К. : Таксон, 2004
- 2) Кондитерський завод «АВК» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://dnkf.avk.ua/about-company/>
- 3) Бойчик І.М. *Економіка підприємства: підручник.* / І.М.Бойчик. – К.: Кондор -Видавництво, 2016. – 378 с.

ПЕТРУСЕВИЧ М.С.
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
РУМИК І.І.
к.е.н., доцент кафедри національної економіки і фінансів,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ САНАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день у стадії технічного та економічного банкрутства знаходяться потенційно прибуткові підприємства, які за умов їх фінансового оздоровлення можуть нормально працювати. Тому важливо розглянути механізм управління їх фінансовою діяльністю.

Метою роботи є дослідження причин розвитку кризових явищ всередині підприємства та обґрунтування вибору антикризових заходів для відновлення платоспроможності у разі виникнення ознак фінансової кризи.

Механізм удосконалення управління фінансовою санацією повинен включати п'ять взаємопов'язаних і взаємообумовлених блоки, які мають охоплювати весь процес санації підприємства, а саме: механізм встановлення ймовірності банкрутства та прогноз тенденцій розвитку кризових явищ; механізм розробки комплексу організаційно – управлінських заходів, які допоможуть ліквідувати розвиток кризи, відновити платоспроможність та уникнути банкрутства в майбутньому; механізм встановлення ефективності реалізації санаційних заходів на підприємстві; механізм управління відносинами фінансової санації; інформаційне та кадрове забезпечення

Для того, щоб запобігти банкрутство та відновити платоспроможність підприємство змушене вжити, перш за все, наступні кроки: продати частину нерухомого майна; позбавитися від надлишкових товарно-матеріальних запасів; збільшити статутний капіталу; отримати довгострокову позику або позику на поповнення оборотних коштів; розробити програму скорочення витрат; поліпшити управління активами; отримати державну фінансову підтримку на безоплатній або поворотній основі з бюджету різних рівнів, галузевих і міжгалузевих позабюджетних фондів. Ці рекомендації являють собою лише загальний напрямок роботи для запобігання банкрутства. Щодо шляхів подолання банкрутства підприємства, то вони включають три підсистеми, кожна з яких, виходячи з їх назви має своє функціональне призначення та способи реалізації – це підсистема попередження, запобігання і подолання банкрутства підприємства.

Підсистема попередження банкрутства передбачає застосування комплексу заходів щодо прогнозу та визначення ймовірності банкрутства підприємств та своєчасно проінформувати керівництво про потенційні загрози та ризики.

Підсистема запобігання банкрутства передбачає використання комплексу заходів, які підвищують рівень діяльності підприємства та його шанси на «виживання» в кризових умовах розвитку, а також не допускають до критичного

стану діяльності підприємства, і як наслідку до банкрутства. Основним завданням даної підсистеми є фінансова стабілізація діяльності підприємства у динамічних умовах економіки.

Підсистема подолання банкрутства передбачає активізацію всіх можливих способів та заходів щоб не допустити ліквідацію підприємства мобілізуючи всі наявні сили та ресурси, шляхом послідовних взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо - технічного, організаційного, соціального характеру, які спрямовані на виведення підприємства з кризи і відновлення або досягнення ним прибутковості та конкурентоспроможності.

В рамках фінансової санації може бути прийнято рішення про заморожування ризикових інвестиційних проектів та інвестицій з довготривалим строком окупності. В рамках мобілізації внутрішніх санаційних резервів необхідно проаналізувати всі наявні можливості, які збільшать виручку від реалізації продукції. В цьому випадку необхідно використовувати весь арсенал заходів які активізують збутову політику підприємства. Використання санаційних заходів в даній сфері залежить як від конкретного підприємства так і від вибраної ним стратегії маркетингу.

Справедливо зазначає В.В. Костецький, що процес розробки і реалізації стратегії фінансового оздоровлення підприємства пов'язаний з деякими труднощами, основні з яких зводяться до наступного [1]: 1) застосування нових способів досягнення виживання на ринку може викликати збільшення витрат, які пов'язані з освоєнням нової продукції і не врахованих раніше в економічній стратегії; 2) недостатньо глибокий аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства може посилити негативні наслідки неправильних стратегічних рішень.

Подолання цих перешкод, зазначає В.В. Костецький, полегшується, якщо організувати діяльність зі стратегічного планування відповідно до певних правил враховуючи низку умов [1]:

- 1) необхідно спиратися на висококваліфікований персонал;
- 2) план реалізації стратегії в часі повинен забезпечувати високі темпи роботи і ритмічність;
- 3) забезпечення високої корпоративної культури змін, яку можна визначити правилом: послідовність плюс довіра рівна економічній впевненості;
- 4) мотивація персоналу.

Отже, використання зазначених заходів дозволить покращити якість проведення санаційних заходів.

Таким чином, підсумовуючи, можна дійти до висновку, що використання зазначених в роботі механізмів фінансової стабілізації дозволить подолати причини фінансової кризи та суттєво покращити платоспроможність підприємств.

Список використаних джерел:

1. Костецький В.В. Особливості здійснення фінансового оздоровлення підприємства. Економічний аналіз: збірник наукових праць: Тернопільський національний економічний університет. 2016. Том 26. №1. С. 50-57.

2. *Фінансова санація і антикризове управління підприємством : навч. посіб. / М.К. Колісник, П.Г. Ільчук, П.І. Віблій. 2007. 183 с.*
3. *Кризовий менеджмент для керівників / Роберт Хіт; пер. з англ. Р.Л. Ткачук, С.М. Рябчук, Н.І. Мішеніна. 2002. 566 с.*
4. *Антикризове управління як передумова підвищення ефективності діяльності підприємства / О. В. Тимошенко, О.Ю. Буцька. Економічний аналіз. 2016. Том 23. №2. С. 187-192.*
5. *Удосконалення механізму управління фінансовою санацією підприємств / І.Й. Плікус, Н.В. Новак, Т.М. Мільчаковська. Вісник Сумського державного університету. 2010. №1. Т.2. С. 69-77.*

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ

У процесі діяльності економічні суб'єкти піддаються впливу ряду чинників нестабільного зовнішнього середовища через несподівані зміни законодавства, кон'юнктури ринку, неповноту інформації та неможливість прогнозування певних подій та явищ, які ведуть до погіршення економічного стану підприємств, зниження рентабельності виробництва, погіршення ліквідності та платоспроможності, дисбалансу капіталу тощо.

Вивчення системи ризиків є предметом дослідження багатьох вчених і тематика управління ними розглядається з різних позицій у працях В. Грушка, І. Бланка, І. Івченка, В. Пасічника, О. Чумаченко та інших.

В спеціалізованій літературі розуміння ризику є неоднозначним, що пояснюється існуванням значної кількості трактувань цього явища з різних точок зору. Зокрема, І.Ю. Івченко характеризує ризик як "ймовірність виникнення збитків чи недоодержання доходів порівняно з прогнозованим варіантом" [1], а В.Г.Пасічник визначає, що "сутність ризику полягає в тому, що кожному підприємству постійно загрожує втрата прибутку і платоспроможності при здійсненні господарсько-фінансової діяльності під впливом непередбачуваних змін внутрішнього середовища" [2]. Поряд з цим І.О.Бланк зазначає, що фінансовий ризик підприємства являє собою результат вибору його власниками або менеджерами альтернативного фінансового рішення, яке направлене на досягнення бажаного цільового результату фінансової діяльності при ймовірності понесення економічного збитку (фінансових втрат) в силу невизначеності умов його реалізації [3].

Таким чином усі підходи пов'язані з припущенням про втрату очікуваного позитивного результату діяльності або набутих економічних позицій.

На наш погляд, ризик - непередбачувана подія, яка виникає під час діяльності будь-якого підприємця і може призвести як до негативних (втрати прибутку і капіталу), так і позитивних (отримання вигоди, прибутку та нарощення капіталу) або нейтральних (безкорисних, але й беззбиткових) результатів.

Однак, виникає потреба в розумінні сутності ризику, правильній оцінці та визначенні можливості управління ним в антикризовому фінансовому контролінгу.

З огляду на можливі ризики, ймовірність їх настання та ступінь впливу, кожен підприємець повинен застосовувати у своїй діяльності при побудові антикризового фінансового контролінгу ефективний механізм управління економічними ризиками, який складається з різних етапів, що представлено на рис.1.

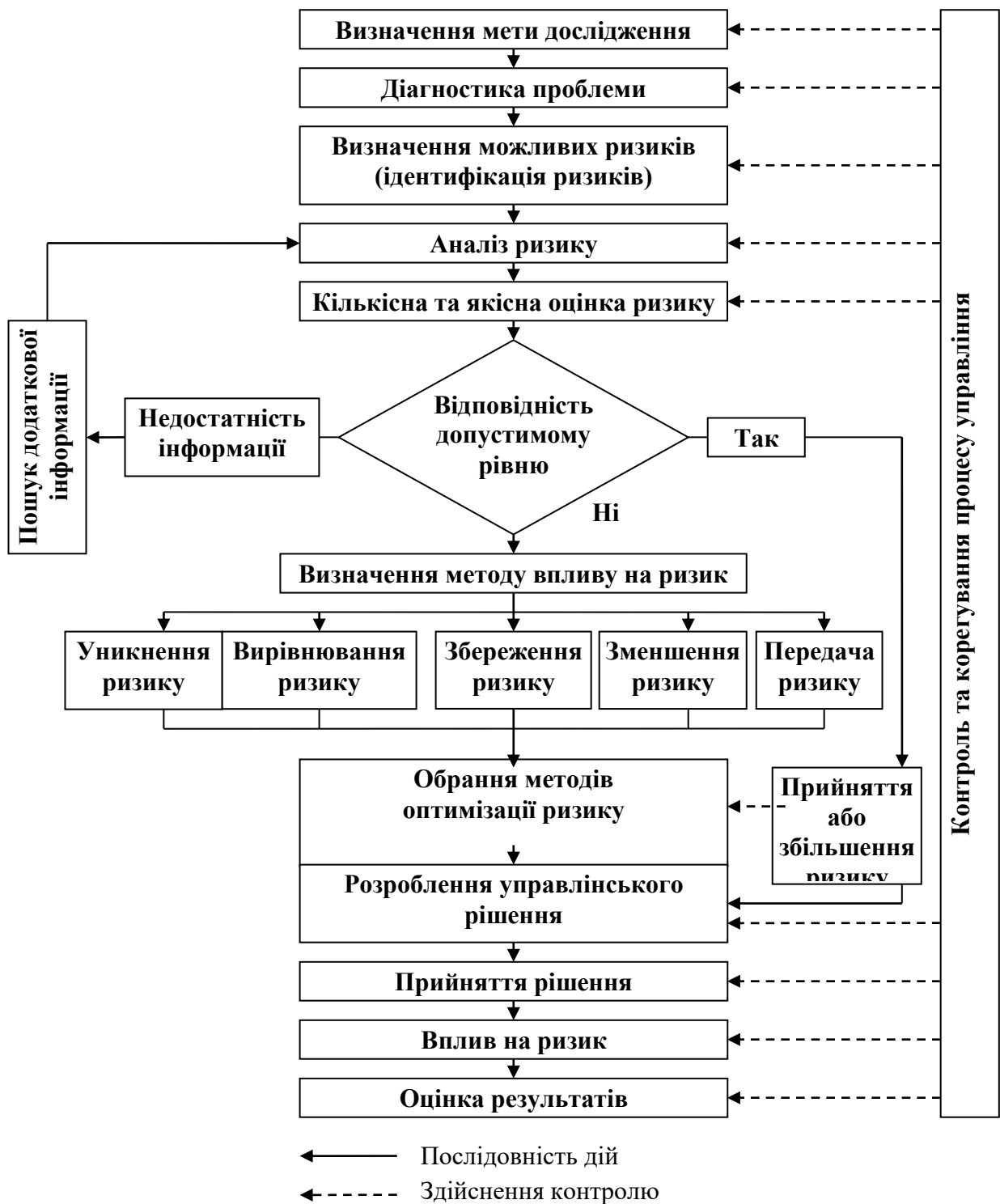


Рис. 1. Етапи управління ризиком в антикризовому фінансовому контролінгу

Джерело: побудовано на основі [4]

Основними з яких є наступні: 1. визначення мети ризикованих подій (цілі ризику); 2. діагностики проблеми; 3. визначення можливих ризиків; 4. аналізу ризику; 5. визначення методів впливу на ризик; 6. вибору оптимального методу впливу за умов оцінки порівняльної ефективності; 7. розробки управлінського рішення; 8. ухвалення рішення; 9. контролю і коригування результатів процесу управління, тощо.

Метою фінансового контролінгу є оптимізація результатів фінансової діяльності підприємства через забезпечення оптимального рівня ліквідності, підтримки платоспроможності в довгостроковому періоді, забезпечення рентабельності, максимізацію прибутку та зростання вартості капіталу [5, с.550].

Результати дослідження показали, що ефективність системи управління ризиком у значній мірі визначається і рівнем оцінки ризиків, а також і вдалим вибором заходів щодо попередження чи мінімізації ризику. Сучасна наука та практики ризик -менеджменту напрацьовали багато підходів та способів зниження ризику.

Отже, існування різноманітних напрямів і методів регулювання ступеня ризику породжує проблему вибору найбільш прийнятної в окремій ситуації заходу.

Список використаних джерел:

1. Івченко І.Ю. *Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій: навч. посіб.* К.: Центр учбової літератури, 2007. 344 с.
2. Пасічник В.Г. *Планування діяльності підприємства: навч. посіб.* Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 256с.
3. Бланк И.А. *Финансовый менеджмент: учебный курс [2-е изд., перераб. и доп.]*. К.: Эльга, Ника–Центр, 2004. 656 с.
4. Мостенська Т.Л., Скопенко Н.С.. *Ризик-менеджмент як інструмент управління господарським ризиком підприємства* Вісник Запорізького національного університету. 2010. №3 (7). С. 72–79.
5. Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г *Національні фінанси. Підручник: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017. 660 с.*

ПЛИСКА І.І.
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
НАУМОВА О.О.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

АНАЛІЗ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ

У роботі наведено головні умови для вдосконалення асортиментної політики на ринку, на прикладі туристичного підприємства, дотримання яких надає можливість покращити ефективність продажу туристичних послуг.

Для ефективності асортиментної політики туристичного підприємства важливим є оцінка прибутку від кожної позиції, відсутність «неефективних турпослуг» і послуг, в яких витрати більші ніж прибуток, систематичне проведення АВС-аналізу, і впровадження економічно обґрунтованої маркетингової стратегії. Необхідно постійно здійснювати контроль за поведінкою споживачів на ринку, попитом на товар, життєвим циклом та своєчасно вилучити туристичний продукт з асортименту підприємства, який не приносить прибуток. Асортиментною групою вважається сукупність асортиментних позицій, об'єднаних ознаками ідентичності принципів функціонування. Простим та зручним у застосуванні є АВС-аналіз, який дає змогу класифікувати ресурси фірми за ступенем їх важливості і за результатами аналізу асортиментні позиції ранжуються і групуються в залежності від розміру їх вкладу в сукупний ефект. На підставі цього робиться виважене рішення про вдосконалення, розвиток або елімінацію товарів або відповідних асортиментних груп. На досліджуваному нами туристичному підприємстві за результатами проведення АВС-аналізу ми рекомендуємо впровадити інтернет-технології та інші сучасні інформаційні технології для проведення екскурсій (геокешинг і т.д.), що збільшить попит на екскурсії, а відповідно і позначиться на зростанні прибутку підприємства.

Даний аналіз є одним з методів раціоналізації і може застосовуватися в сфері діяльності будь-якого підприємства.

Принадно відзначимо, що при управлінні асортиментною політикою в умовах конкурентної боротьби найчастіше слід застосовувати одну з трьох базових маркетингових стратегій: переваги за рахунок економії, переваги за рахунок спеціалізації або диференціації.

Список використаних джерел:

1. Котлет Ф. *Маркетинг от А до Я. 80 концепцій, которые должен знать каждый менеджер* / Ф. Котлер.; Пер. с англ. М.: – Альпина Паблишерз, 2018 – 211 с.
2. *Офіційний сайт туристичного підприємства ТОВ «Мережа туристичних послуг «Поїхали з нами»* [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.pohalisnami.ua>
3. Кукліна Т.С. *Удосконалення комплексу маркетингу в забезпеченні розвитку туристичних підприємств* / Т.С. Кукліна // *Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»*. – 2011. - №3. – С. 29 – 33.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Сучасні підприємства перебувають в умовах зростаючої невизначеності і динамічності соціально-економічного середовища, що характеризується складною нелінійною системою політичної, соціально-економічної, конкурентної і технологічної взаємодії.

Визначення категорії реструктуризації має дискусійний характер в наукових працях. Деякі науковці розглядають це поняття, ототожнюючи його з поняттям санацією, в деяких працях, навпаки, стратегій реструктуризації розглядається як протилежна санаційній. Заходи санаційної реструктуризації приводять до відновлення платоспроможності і ліквідності, а організація заходів щодо профілактичної реструктуризації передбачає відновлення прибутковості, запобігання неплатоспроможності та банкрутства.

Тож на нашу думку, реструктуризацію необхідно не ототожнювати з санацією і розглядати як сукупність профілактичних заходів для реалізації наступальної стратегії. Однією з основних умов ефективності впровадження наступальної стратегії на підприємствах в умовах кризи є впровадження процесу реструктуризації з відповідним відображенням в системі обліково-контрольного забезпечення діяльності підприємств. Якщо умови діяльності підприємств змінюються (наприклад, під впливом економічної та політичної криз), то загальна стратегія діяльності розподіляється за двома напрямками (рис. 1.).

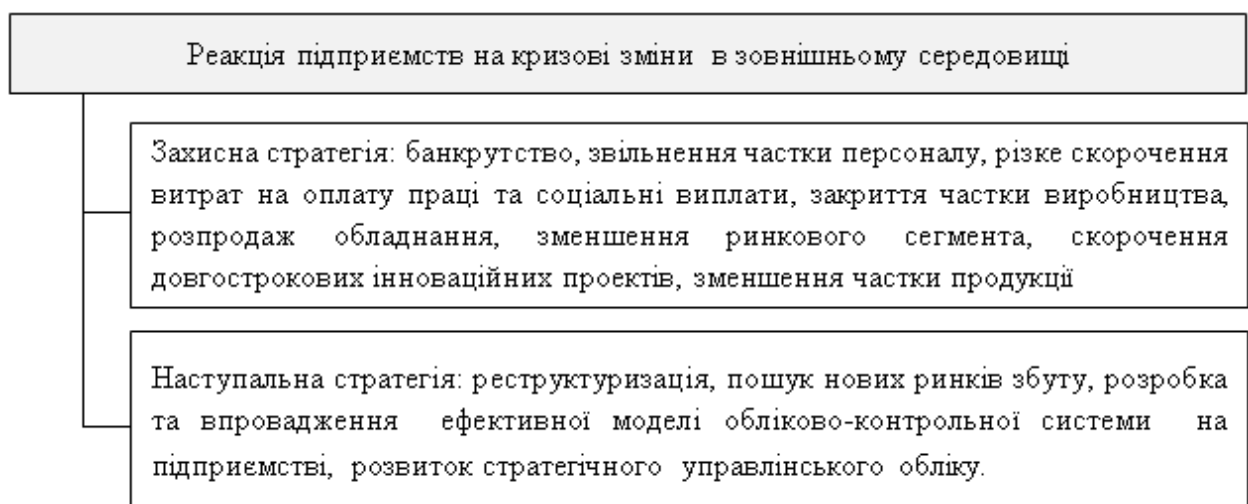


Рис. 1. Загальні стратегії діяльності підприємства в умовах невизначеності (розроблено автором)

Так, наприклад, для підприємств групи «Метінвест» (акредитація за кордоном – «Metinvest B.I.»), можна розглянути відповідну ситуацію запровадження реструктуризації відповідно до кризових умов господарювання (29 січня 2015 р. високий суд Англії та Уельсу санкціонував введення тимчасового мораторію на дії примусового характеру держателями незабезпечених облигацій), які могли б призвести до банкрутства, але ані компанія «Metinvest B.I.», ані її дочірні або афілійовані компанії не ініціювали процедуру банкрутства.

У травні 2016 року – Metinvest B.V. оголосив про узгодження ключових умов реструктуризації («Ключові умови реструктуризації» [2]) своїх облигацій і договорів передекспортного або доекспортного фінансування. Очікувалося, що всі дочірні та афілійовані компанії «Metinvest B.V.» продовжать свою діяльність та виконуватимуть свої поточні зобов'язання у нормальному режимі, незалежно від ведення мораторію.

Для підприємств холдингу «Астарта» (виробництво зернових та масличних культур) доцільно розглядати реструктуризацію як планову. Інвестиції, які заходять на підприємства холдингу, мають планову основу. Так, в 2017 р. виробничий підрозділ «Лист-Ручки» холдингу запровадило органічне землеробство. Агропромхолдинг «Астарта-Київ» також проводить реструктуризацію системи управління молочними фермами для підвищення ефективності та прибутковості виробництва. Такий вид реструктуризації у холдингу передбачає:

- відкриття кормоцентра;
- створення усередині компанії структури зооветсервіс;
- зміна організаційної структури ферм і посадових обов'язків ключових працівників;
- впровадження нової системи мотивації персоналу.

Отже, при визначенні економічної сутності діяльності підприємства питання реструктуризації є найважливішим питанням і саме тому, уточнення сутності цієї категорії, виокремлення цієї дефініції від відомих термінів як “реформування”, “реконструкція”, “санація”, “модернізація” дозволить більш ефективно підійти до формування її обліково-контрольного забезпечення.

Ці терміни дійсно частково збігаються за змістом з поняттям “реструктуризація”, але вони неідентичні. Зустрічається також в літературі реструктуризація активів, пасивів і боргів підприємства.

У країнах з розвинутою ринковою економікою реструктуризація проводиться постійно з метою оновлення бізнесу (для майбутнього розвитку підприємства адекватної зміни системи і методів управління) і на успішно діючих підприємствах. Тобто реструктуризація стає елементом динамічного пристосування до мінливих умов, що формуються в ринкових умовах в ситуації загострення конкуренції.

Аналіз статистичних даних щодо вітчизняних підприємств дає можливість зробити висновок про необхідність запровадження превентивних заходів за всіма видами їх діяльності.

Питання невизначеності та ризиків зовнішнього середовища діяльності підприємств тісно пов'язані з проблемами банкрутства в Україні. Упродовж 2011-2016 років кількість підприємств-банкрутів постійно зростала, і лише з 2017 року їх кількість почала знижуватись. Впродовж 2011 року кількість банкрутств зростала досягнувши максимального значення у 6745. У подальшому цей показник зменшився до 4631 (2012) і така тенденція збереглась і до сьогоднішнього дня (табл. 1). На основі аналізу статистичних даних можна констатувати, що на кінець 2018 року кількість справ, закінчених провадженням, скоротилася до 1754, що на 7,3% менше порівняно з 2017 роком, і майже на 83,4% – з 2011р. Загальна чисельність справ, в яких винесено постанови про визнання банкрутом, у звітному періоді на кінець 2018 р. становила 1 125, або на 10,0% менше, ніж 2017 р.

Таблиця 1

Аналіз кількості справ про відновлення платоспроможності підприємств - боржників чи визначення їх банкрутом* в Україні, 2011-2018 рр.

Рік	Кількість справ, закінчених провадженням	Темпи приросту, %	Загальна кількість справ, у яких винесено постанови про визнання банкрутом у звітному періоді	Темпи приросту, %
2011	10382	-	6745	-
2012	7583	-36,9	4631	-45,6
2013	5697	-33,1	3359	-37,9
2014	3324	-71,4	2095	-60,3
2015	2406	-38,1	1799	-16,4
2016	2101	-14,5	1385	-29,9
2017	1892	-11,0	1238	-11,8
2018	1754	-7,3	1125	-10,0

*Джерело: складено за даними [66]

В 2017 року запроваджено зміни до Кодексу «Про банкрутство» (набув чинності 2019 р.), тому формально (змінився порядок визначення банкрутом суб'єкта господарювання) відбулося скорочення кількості боржників, але фактично ситуація з підприємствами, які перебувають на межі банкрутства, не змінилася.

Більшість збанкрутілих підприємств належить до недержавної форми власності та зазнає ліквідації. Одним із чинників їх банкрутства є неспроможність виконувати своєчасно свої боргові зобов'язання, утрата платоспроможності. Зниження платоспроможного попиту на зовнішньому і внутрішньому ринках на товари, роботи і послуги українських підприємств негативно вплинуло на їхню діяльність, це також призвело до зменшення обігових коштів, що, у свою чергу, змусило підприємства обмежувати витрати за рахунок скорочення обсягу випуску продукції, призупинення проектів розвитку і розширення діяльності.

Значна кількість підприємств в такій ситуації стикнулася з проблемами платоспроможності, це підтверджується результатами аналізу кількості справ про відновлення платоспроможності підприємств-боржників або визначення їх банкрутом впродовж 2011-2018 рр.

Згідно з дослідженням Світового банку «Doing Business» 2018 року Україна посіла лише 145-те місце (2017 р. – 149 – те) за показником урегулювання неплатоспроможності, показник «банкрутство» - без змін, що свідчить про неефективність діючої системи банкрутства.

Отже, прийняття нового Кодексу України з процедур банкрутства надає надію на подальше зростання показника «врегулювання питання щодо неплатоспроможності» та зниження показника «банкрутство».

Список використаних джерел:

1. Крисько Ж.Л. Особливості реструктуризації вертикально інтегрованих підприємств будівельної галузі [Електронний ресурс] / Ж.Л. Крисько // Економічний простір . - 2013. - № 72. - С. 158-167. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecpros_2013_72_19.pdf
2. Стеченко Д.М. Системний підхід до реструктуризації та класифікації її видів [Електронний ресурс] / Д.М. Стеченко, О.С. Омельченко // // Моделювання та інформаційні системи в економіці . - 2012. - Вип. 86. - С. 59-67. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mise_2012_86_7.pdf
3. Про Комплексну програму реструктуризації державних підприємств : розпорядження КМУ від 29.08.2001 р. № 401. URL : [// zakon1.rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua).

СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ

Сучасний етап розвитку банківського сектора характеризується розширенням обсягів і структури грошового обороту, ускладненням розрахунків, необхідністю уникнення фінансових ризиків і налагодження дієвого контролю за системою грошового обігу в Україні. Виконання таких складних завдань може бути забезпечено суттєвим розширенням різних видів банківських послуг, що надаються банками суб'єктам економіки.

Однією із таких послуг є створення систем електронних платежів і розрахунків. В Україні вже створено систему електронних платежів Національного банку України, окремі банки використовують деякі елементи, зарубіжних платіжних систем та запроваджують власні системи.

Сьогодні у світі є велика кількість різноманітних платіжних систем, побудова яких, роль, технологія функціонування та кількісні характеристики в економіці країн суттєво відрізняються.

Значним є внесок у розробку питань функціонування платіжної системи України вітчизняних вчених-економістів В.А. Юценка, А.С. Савченка, В.П. Страхарчук та інші. Але в їхніх працях досліджуються або окремі елементи функціонування платіжних систем або дія цих систем на певних етапах економічного розвитку.

Платіжні системи України потребують подальших наукових досліджень і розробок. Зокрема актуальною сьогодні є розробка теоретичних пропозицій і рекомендацій з удосконалення функціонування системи електронних платежів (СЕП), системи термінових переказів (СТП), національної системи масових платежів (НСМЕП).

Саме система електронних платежів забезпечую життєдіяльність банківсько системи України, є необхідною умовою для успішного розвитку ринкової економіки нашої держави.

У зв'язку з цим, актуального значення набуває вирішення проблеми вдосконалення платіжної системи України с урахуванням зарубіжного досвіду.

Платіжні системи є основним каналом, яким можуть передаватися потрясіння на внутрішніх та міжнародних грошових та інших ринках, і якщо ризики належним чином не стримуються – провокувати системні кризи, загрожуючи стабільності цих ринків. Тому ефективність, оперативність, економісність, надійність, безпека та зручність – це основні вимоги як до платіжної системи окремої країни, так і до світової фінансової системи загалом.

На мою думку, лише електронні платіжні системи, які використовують найсучасніші досягнення техніки і технологій, можуть задовольнити поставлені вимоги. Саме система електронних міжбанківських переказів забезпечує

життєдіяльність банківської системи України, та є необхідною умовою. Для успішного розвитку ринкової економіки нашої держави.

Національний банк України опублікував Звіт з оверсайта (нагляду) платіжних систем, який є одним із ключових інструментів забезпечення фінансової стабільності.

У Звіті НБУ зазначено, що на кінець 2018 року в Україні функціонувало 42 внутрішньодержавні та міжнародні платіжні системи, створені резидентами та нерезидентами, а також дві системи, створені Національним банком.

Також минулого року на український ринок зайшла найбільша у світі за кількістю емітованих платіжних карток міжнародна платіжна система UnionPay International (платіжна організація UnionPayInternational Co., Ltd., Китайська Народна Республіка). Крім того, зареєстровано нову міжнародну платіжну систему та ще дві внутрішньодержавні платіжні системи розширили перелік послуг та стали міжнародними.

Національний банк України у звіті зазначає, що починаючи з 2018 року регулятором істотно посилено вимоги до учасників платіжних систем та операторів послуг платіжної інфраструктури. Надалі, відповідно до міжнародних стандартів, функції нагляду буде розширено на інфраструктури фінансового (зокрема, фондового) ринку, які традиційно у світі вважаються системно важливими для економіки країни. В Україні це центральний депозитарій цінних паперів (наразі – Національний депозитарій України) та центральний контрагент (на сучасному етапі частково ці функції виконує банк ПАТ «Розрахунковий центр»).

Як наголошується у Звіті, за результатами діяльності 2018 року єдиною системно важливою платіжною системою в Україні залишається Система електронних платежів (СЕП НБУ). До категорії соціально важливих платіжних систем увійшли п'ять платіжних систем: Поштовий переказ, FORPOST, MasterCard, Visa, Western Union.

Першою платіжною системою, яка була оцінена Національним банком на відповідність міжнародним стандартам, стала СЕП НБУ, що є єдиною системно важливою платіжною системою в Україні. Її оцінювання відбулося у 2015 році.

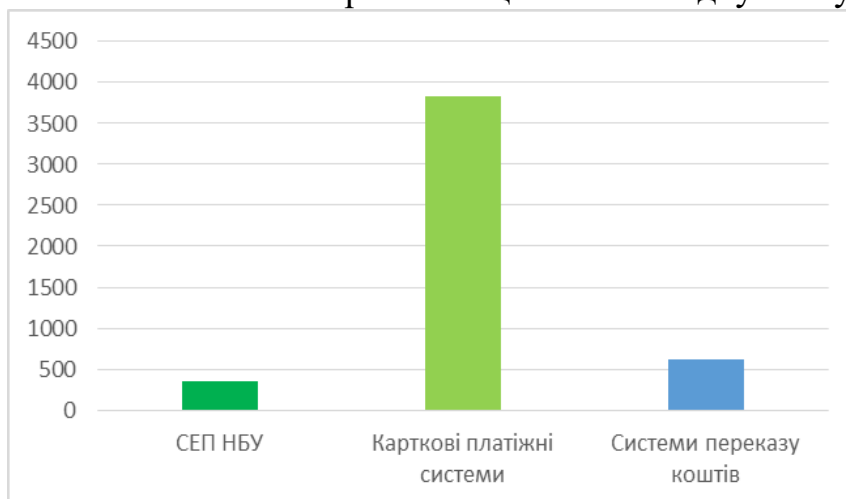


Рис. 1. Обсяг платежів і переказів у межах України у 2018 році, млрд грн

Як зазначає НБУ, цього року планується здійснення тематичного оцінювання окремих аспектів діяльності СЕП НБУ.

Минулого року Національним банком було проведено тематичне оцінювання внутрішньодержавної платіжної системи «Фінансовий світ», платіжною організацією якої є ТОВ «Українська платіжна система». Ця система з 2015 до 2018 року входить до категорії важливих платіжних систем. За результатами її оцінювання Національний банк розробив та направив рекомендації стосовно управління безперервністю діяльності цієї системи.

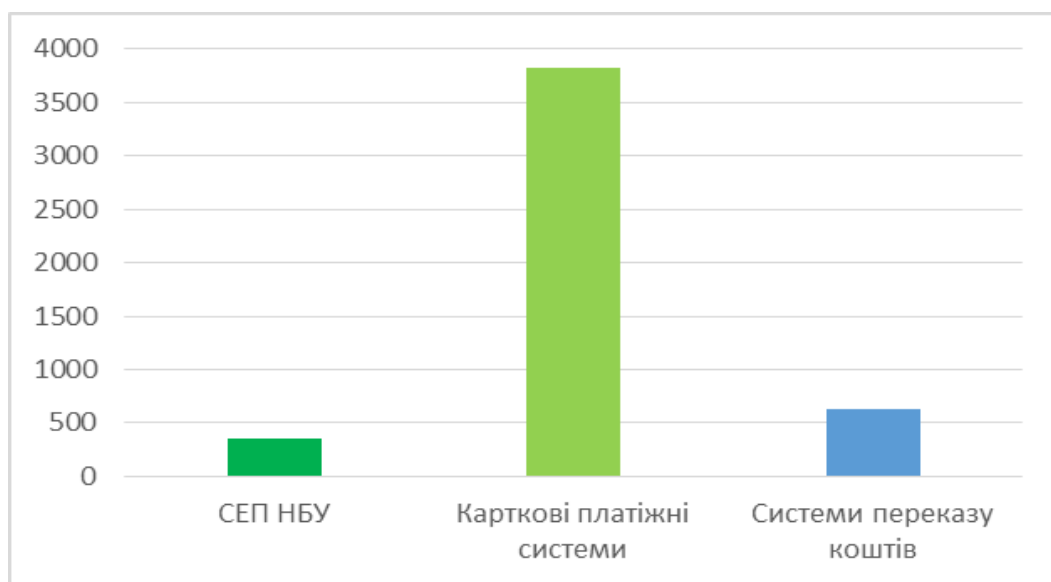


Рис. 2. Кількість платежів і переказів у межах України у 2018 році, млн шт.

Навантаження на платіжні системи зростає разом із темпами розвитку ринку платіжних інструментів, зокрема, платіжних карток.

Станом на 01 січня 2019 року кількість платіжних карток, емітованих українськими банками, становила 59,4 млн шт., з яких 62% (або 36,9 млн шт.) – активні платіжні картки.

З початку 2018 року кількість активних платіжних карток зросла на 6%. Водночас кількість активних платіжних карток з безконтактною функцією зросла на 44% (з 2,7 млн шт. до 4,0 млн шт.).

Станом на 01 січня 2019 року кількість активних карток у платіжній системі «MasterCard» становила 26,0 млн шт., у «Visa» – 10,5 млн шт., у НПС «ПРОСТІР» – 0,5 млн шт. Мережа платіжних терміналів у 2018 році зросла на 18% та станом на 01 січня 2019 становила 297,3 тис. шт. Таке зростання відбулося шляхом збільшення кількості торговельних платіжних терміналів: із 232,1 тис. шт. до 279,0 тис. шт. (на 20% у порівнянні з початком 2018 року). Кількість банківських терміналів, навпаки, знизилася на 7% і становила 18,3 тис. шт.

Водночас популяризація таких інноваційних сервісів, як Apple Pay та Google Pay стимулює розвиток безконтактною платіжної інфраструктури.

Станом на 01 січня 2019 року вже 79,4% пристроїв торговельної мережі країни забезпечують можливість здійснення безконтактної оплати (або 221,5 тис. шт.).

У підсумку зазначу, що в Україні здійснюється спільний оверсайт між центральним банком Бельгії та Національним банком (на підставі відповідного меморандуму) щодо платіжної системи MasterCard, через яку виконується близько 70% безготівкових карткових операцій в Україні.

Список використаних джерел:

1. Розвиток платіжної системи України [Електронний ресурс] // *Освіта.іа.* – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/bank/20768/>
2. Аналіз сучасного стану Національної системи масових електронних платежів і перспективи її розвитку [Електронний ресурс] // *allbest.* – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://allbest.ru/o-2c0a65635b3ac68b4c53b89521206c37.html>
3. Особливості розвитку ринку електронних платіжних систем в Україні [Електронний ресурс] // МДУ. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: http://economyandsociety.in.ua/journal/19_ukr/146.pdf
4. Послідовність здійснення операцій за допомогою пластикових смарт-карток [Електронний ресурс] // . – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://works.doklad.ru/view/zDffvjgM6QE.html>
5. Підходи класифікації платіжних систем в Україні [Електронний ресурс] // . – 2019. – Режим доступу до ресурсу: http://www.pdu-journal.kpi.zp.ua/archive/4_2018/15.pdf

БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Сучасна система управління фінансами вимагає координації прийнятих рішень шляхом розробки і контролю виконання системи бюджетів підприємства. Система бюджетів дозволяє встановити жорсткий поточний контроль за надходженням і витрачанням коштів, створити реальні умови для вироблення ефективної фінансової стратегії. За допомогою бюджетування реалізується поточне і оперативне фінансове планування, забезпечується їх взаємозв'язок і підпорядкованість фінансової стратегії підприємства.

Складання бюджетів є невід'ємним елементом загального процесу планування, а не тільки його фінансової частини. Процес бюджетування - це цілісна система планування, обліку і контролю на рівні підприємства в рамках прийнятої фінансової стратегії. Бюджет - це кількісний план у грошовому вираженні, підготовлений і прийнятий до певного періоду часу, зазвичай показує плановану величину доходу, яка повинна бути досягнута, і (або) витрати, які повинні бути понесені протягом цього періоду, і капітал, який необхідно залучити для досягнення даної мети

Бюджети потрібні підприємствам для досягнення багатьох цілей. Вони не тільки допомагають у плануванні і координації економічної діяльності, служать основою для оцінки ефективності діяльності підприємства, але і використовуються як засоби управління і стимулювання. Проводячи фінансовий аналіз складених бюджетів підприємства, можна ще на стадії планування оцінити фінансову спроможність окремих видів діяльності підприємства, а також вирішити проблему оптимізації грошових потоків, збалансованості джерел надходження грошових коштів і їх використання, визначити обсяг і форми, умови і терміни зовнішнього фінансування.

Обов'язковими етапами бюджетування є:

- аналіз виконання показників бюджету за попередні бюджетні періоди або у разі першого складання бюджету, аналіз фінансових показників діяльності підприємства за попередні звітні періоди;
- складання бюджету з урахуванням даних виконання бюджету за попередні періоди та можливих змін у діяльності підприємства в майбутньому;
- затвердження бюджету, у результаті якого бюджет стає обов'язковим до виконання для відповідних підрозділів та їх працівників;
- виконання бюджету з відстеженням точності його складання та виконання;
- здійснення контролю за виконанням бюджету та аналіз результатів контролю;

- коригування бюджету чи діяльності підприємства з метою узгодження бюджетних і фактичних показників.

Основна мета процесу бюджетування - розробка певної фінансової структури підприємства. У фінансовій структурі виділяються центри фінансової відповідальності та центри фінансового обліку. До центрів фінансової відповідальності, як правило, відносяться ті структурні підрозділи, які реально впливають на загальний результат діяльності підприємства. Передумовами для виділення структурних підрозділів у центри фінансової відповідальності є: регіональна або виробнича ізольованість або завершеність господарської діяльності структурного підрозділу;

- обсяг виробництва;
- здатність структурного підрозділу самостійно працювати на ринку;
- можливість нести повну відповідальність за витрати, доходи, грошові потоки від своєї діяльності.

Найбільш поширені центри відповідальності витрат, продажів, прибутку та інвестицій.

Центри фінансового обліку - це ті структурні підрозділи, які реально не впливають на загальний результат діяльності підприємства.

Процес формування системи бюджетів на підприємстві включає:

- визначення видів планів та бюджетів, які передбачено використовувати в ході бюджетування;
- встановлення підрозділів та посадових осіб, які братимуть участь у бюджетуванні, та визначення їхніх повноважень;
- визначення бюджетних періодів та інтервалів бюджетування;
- розробку послідовності складання бюджетів;
- визначення порядку їх узгодження та консолідації;
- аналіз структури собівартості продукції та вибір найважливіших її складових з метою подальшого відображення у відповідних планах та бюджетах;
- вибір статей доходів і витрат, які будуть використані в процесі складання бюджетів, поділ витрат на постійні та змінні;
- вибір фінансових показників, нормативів та коефіцієнтів, які будуть використані для здійснення контролю за фінансовим станом підприємства;
- визначення процедур оцінки виконання бюджетів, аналізу відхилень від бюджетних показників і внесення змін до системи бюджетів.

Система бюджетів невеликого підприємства має досить простий вигляд. Впровадження бюджетування на великих підприємствах потребує побудови досить складної системи взаємопов'язаних бюджетів, а також чіткого розподілу функцій і повноважень усіх, хто бере участь у бюджетному процесі.

Основні бюджети підприємства повинні бути невід'ємною частиною його бізнес-планів, а отже, включати в свій склад три основних документи фінансової звітності. Такі бюджети називають також фінансовими бюджетами. До основних (фінансових) відносяться бюджети фінансових результатів (бюджет прибутків і збитків, руху грошових коштів (план грошових надходжень і платежів) та бюджетний баланс.

Принципи побудови основних (фінансових) бюджетів аналогічні розглянутому вище порядку формування прогнозової фінансової звітності у складі бізнес-плану підприємства.

В економічній літературі часто до складу основних бюджетів включають інвестиційний бюджет, або бюджет капітальних вкладень.

Такий підхід правомірний, оскільки складання даних бюджетів є елементом фінансового планування діяльності підприємства, однак ці бюджети знаходять непряме відображення в трьох основних бюджетах підприємства, тому, з нашої точки зору, доцільніше віднести їх до допоміжних бюджетам підприємства.

Особливе місце в системі бюджетування займають операційні або функціональні бюджети. Саме з операційних бюджетів починається процес бюджетування. До складу операційних бюджетів входять : бюджет продажу, бюджет виробництва, бюджет виробничих запасів і ціла група витратних бюджетів.

До витратним відносяться бюджети прямих витрат на матеріали, прямих витрат на оплату праці, виробничих накладних витрат, комерційних і управлінських витрат.

Підхід до складання даних бюджетів базується на підрозділі витрат на змінні і постійні і на понятті області релевантності, в якій зберігається особлива форма запланованих взаємин виручки і витрат.

Допоміжні бюджети потрібні підприємству для того, щоб повністю охопити всю базу фінансових розрахунків підприємства. Склад цих бюджетів формується підприємством самостійно. Перерахуємо найбільш значущі бюджети: амортизації, розподілу прибутку, податковий, кредитний і т. д.

Список використаних джерел:

- 1) Бандурка Щ.М., Коробов Н. П. та ін. *Фінансова діяльність підприємств: Підручник* - К.: Либідь, 2002
- 2) Василик О. Д. *Теорія фінансів. Підручник*. - К.: НІОС, 2000.
- 3) *Господарський кодекс України від 16 січня 2003*
- 4) Копилюк О. І. *Фінансова санація та банкрутство підприємств*. - К. 2005
- 5) *Банківська справа: Навчальний посібник / За ред. проф. Р. І. Туркало*. - Тернопіль: Карт-блани, 2001. - 314 с.
- 6) Шпиг Ф.І. *Управління ліквідністю грошового ринку у розвинутих країнах // Актуальні проблеми економіки*. - К. - 2003. - № 1. - С 33-37.
- 7) Кумицький С. *Світова ієрархія валют і перспективи її трансформації // Вісник НБУ* - К: - 2001. - №10. - С 49-53.
- 8) Лагутін В.Д. *Гроші та грошовий обіг: Навч. посіб.* - 5-те вид., стер. - К.: Т-во "Знання", КОО, 2003. - 199с.
- 9) Лагутін В.Д. *Кредитування: теорія і практика: Навч. посібник*. - К.: Т-во "Знання", КОО, 2000. - 215с
- 10) Литвицький В. *Цінова тахікардія // Банківська справа*. - 2003. - № 4. - С. 33 - 41.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Рівень проникнення фінансових послуг в сучасне життя українців значно нижчий за світові норми. Споживачі володіють лише базовими знаннями та навичками і, як наслідок, користуються здебільшого найпростішими послугами, такими як платежі та розрахунки. Інші послуги використовуються або у разі крайньої потреби (кредитні картки), або за традицією (депозити менше 10% населення), або навіть без усвідомлення сутності послуги (користуються інтуїтивно).

Тому підвищення комфорту при користуванні фінансовими послугами або взаємодії з фінансовими установами є надзвичайно актуальним питанням.

Метою роботи є дослідження стану забезпечення прав споживачів фінансових послуг на сучасному етапі розвитку України.

Протягом останніх років питання проникнення фінансових послуг у життя населення набуло значної ваги. Перш за все, це пов'язано з тим, що просування шляхом до фінансової грамотності та захисту прав споживачів в Україні знаходиться в початковій стадії і на кінець 2019 року.

На законодавчому рівні питання захисту прав споживачів фінансових послуг врегульовано лише статтею 11 Закону України «Про захист прав споживачів», прийнятому ще в 1991 році [1]. Однак, цей закон стосується більше продукції, ніж послуг, тим паче фінансових. Державний орган, який мав би захищати фінансові права споживачів, а саме: Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів, була трансформована в Державну службу України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів. Відтак фінансова сфера залишилась поза увагою, – акцент зроблений на безпеку харчових продуктів, Тому не дивно, що редакція вищезгаданого Закону має відбутися 19.01.2020 р. на підставі внесення змін до Закону України «Про безпечність та гігієну кормів» (2264-VIII) [2]. Захищаються тільки права споживачів в разі придбання продукції у кредит відповідно до норм Закону України «Про споживче кредитування», прийнятому у 2016 році [3], у частині відносин споживчого кредитування. Даним видом фінансових послуг користується лише кожен третій українець, тоді як про інші фінансові послуги взагалі нічого не згадується.

На сьогодні лише Фонд гарантування вкладів фізичних осіб має законодавчо визначений статус фінансової установи, здатної здійснювати захист прав та охоронюваних законом інтересів споживачів фінансових послуг. Але, як відомо, мандат Фонду поширюється лише на вкладників банків. До того ж слід зазначити, що виплати з повернення депозитів відбуваються лише у тому випадку, коли банк буде визнаний банкрутом.

Всі інші регулятори ринків фінансових послуг не мають відповідних законних повноважень чи зобов'язань щодо захисту прав споживачів. Так,

Національний банк України, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг та Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку переважно працюють зі зверненнями-скаргами на фінансові установи.

Слід зазначити, що спроби створити правове середовище збалансування прав і обов'язків споживачів фінансових послуг та фінансових установ були. В 2012 році Кабінет Міністрів України затвердив «Стратегію реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012-2017 роки» [4]. Цей документ передбачав виділення серед існуючих державних органів та регуляторів тих, які будуть займатися захистом фінансових прав споживачів, а також підвищенням рівня фінансової грамотності населення. Однак, наприкінці 2016 року Стратегія була скасована, так і не будучи виконаною.

Заслуговує на увагу Стратегія сталого розвитку «Україна-2020», прийнята Указом Президента в січні 2015 року [5]. Вона містить окремий блок «Реформа фінансового сектору», основними індикаторами успішності якої у сфері фінансових послуг є:

- підвищення рівня фінансової грамотності,
- відповідність національного законодавства щодо захисту прав споживачів фінансових послуг стандартам ЄС;
- створення нових інструментів захисту прав споживачів та інвесторів фінансового сектору.

Крім того, підвищення рівня фінансової обізнаності та захисту фінансових прав споживачів визначені у Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 року [6].

Вони виділені в окремий напрям С «Захист прав споживачів та інвесторів фінансового сектору» та передбачають виконання наступних заходів:

- 1) покращення рівня фінансової грамотності та рівня культури заощаджень населення;
- 2) підвищення стандартів розкриття інформації в інтересах споживачів та інвесторів фінансового сектору;
- 3) модернізацію законодавства в частині захисту прав споживачів та інвесторів;
- 4) створення нових інструментів захисту прав споживачів та інвесторів фінансового сектору.

На міжнародному рівні цими питаннями займаються Організація Економічного Співробітництва та Розвитку (OECD) та Міжнародна Мережа Фінансової Освіти (INFE). У 2015 вони провели дослідження рівня компетенцій з фінансової грамотності дорослого населення 30 країн світу, в тому числі 17 країн OECD. Перед цим була розроблена та узгоджена відповідна анкета й спеціальна скорингова модель зіставлення результатів різних країн та виявлення сфер, що потребують особливої уваги.

Україна в дослідженнях за форматом OECD/INFE у 2015 році участі не приймала. Але важливо співставити дані власних досліджень з результатами OECD/INFE з метою виявлення своїх проблемних зон і реалізації заходів щодо

їх усунення. Так, для абсолютної більшості населення України серед величезного різноманіття фінансових послуг єдиною точкою дотику із фінансовою системою є платежі та розрахунки (оплата комунальних платежів та карткові продукти, окрім кредитних).

Таким чином, необхідні фундаментальні зрушення у рівні фінансових знань і навичок, в поведінці чи ставленні до фінансів. Зміна фінансової поведінки населення зумовить позитивні зміни у фінансовій системі та українському суспільстві в цілому.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про захист прав споживачів». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.
2. Закон України «Про безпечність та гігієну кормів». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2264-19>
3. Закон України «Про споживче кредитування». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734-19>.
4. Розпорядження КМУ від 31.10.2012 р. №867-р «Про схвалення Стратегії реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012-2017 роки». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/867-2012-%D1%80>.
5. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» від 12 січня 2015 року. URL: <https://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
6. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Постанова Правління НБУ від 18 червня 2015 року №391. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15>.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ НА РИНКУ

Мабуть, немає іншої такої відомої і фундаментальної економічної категорії, як конкуренція. Однак саме термін "конкуренція" часто розуміється економістами в різних значеннях. Якщо згадати, який зміст в це поняття вкладав Адам Сміт, то не буде поведінкова категорія, коли індивідуальні продавці і покупці змагаються на ринку за більш вигідні продаж і купівлю відповідно. Франк Найт визначав конкуренцію, як ситуацію, в якій конкуруючих одиниць багато, і вони незалежні. Він також відмічав, що конкуренція є просто свобода індивідуалів мати справу з тими чи іншими індивідуалами і вибирати кращі, на їх думку, умови серед тих, що пропонуються. Йозеф Шумпетер стверджував, що в крайньому разі з точки зору економічного зростання, конкуренція представляє собою суперництво старого з новим: нові товари, нові технології, нові джерела забезпечення потреб, нові типи організації. Іншими словами, конкуренція одночасно приносить очевидні переваги у вартості витрат виробництва і якості, і це також те, що б'є не по величині прибутку або випуску учасруючих фірм, а по життєздатності фірми і її основах.

Якщо говорити з точки зору ринкової структури, конкуренція являє собою ряд факторів, які ставлять фірму в стан «приймаючого ціну» /price-keeper/. У цьому випадку можна визначити конкурентний ринок як тип протилежний монопольній структурі. З іншої сторони конкуренція могла б бути визначена за допомогою асоціації зі словом «конкурувати» /змагатися/, як тип поведінки фірм-суперників на даному ринку [3; 5].

Тому тема даного дослідження є досить актуальною, адже сьогодні, в умовах переходу України до ринкової економіки, особливо важливо в'яснити значення конкуренції, як основної ознаки ринку, могутньої сили розвитку виробництва.

Важливим складовим компонентом механізму ринкової економіки є конкуренція. Сам ринок, механізм його дії не може нормально існувати без розвинутих форм конкуренції. Як слушно стверджував відомий економіст Ф. Хайек, «суспільства, які покладаються на конкуренцію, успішніше за інших досягають своєї мети». Конкуренція являє собою економічну боротьбу, суперництво між відособленими виробниками продукції, послуг щодо задоволення своїх інтересів, пов'язаних з продажем цієї продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним і тим самим споживачам.

Конкуренція /від латинського «конкурро» - зіштовхуюсь/ означає суперництво між учасниками ринкового господарства за найвигідніші умови виробництва, продаж і купівлю товарів. Такий вид економічних відносин існує

тоді, коли виробники товарів виступають як самостійні, ні від кого не залежні суб'єкти, їхня залежність пов'язана тільки з кон'юнктурою ринку, бажанням виграти в конкурентів позиції у виробництві та реалізації своєї продукції. У ринкових відносинах конкуренцію – природно й об'єктивно існуюче явище – можна розглядати як закон товарного господарства [6].

Конкуренція – органічний елемент ринку. Поза ринком практично неможлива здорова економічна конкуренція, а без використання й розвитку механізму конкуренції неможливі ринкова рівновага і повноцінний ринок. Конкурентне господарювання є ефективним організатором виробництва, найбільш дієвим механізмом відтворення ринкової рівноваги. Економічна конкуренція є одним з регуляторів пропорцій суспільного виробництва, що стимулює ефективність, фактором утворення середньої норми прибутку, формування ринкової вартості товару, диференціації товаровиробників за доходами, реалізації матеріального інтересу товаровиробників [2].

Більшість сучасних ринків характеризується як конкурентні. Звідси впливає негайна потреба у вивченні конкуренції, її рівня й інтенсивності, у знанні сил і ринкових факторів, що роблять найбільший вплив на конкуренцію і її перспективи. Обов'язковим етапом вивчення досліджень конкуренції на ринку є збір і аналіз інформації, необхідної, в остаточному підсумку, для вибору конкурентних стратегій. Повнота і цілісність зібраної інформації багато в чому визначають ефективність подальшого аналізу. Основним етапом аналізу конкуренції на ринку є оцінка ступеня схильності ринку процесам конкуренції на базі аналізу основних факторів, що обумовлюють інтенсивність конкуренції [1].

Оскільки конкурентне середовище формується не тільки під впливом боротьби внутрішньогалузевих конкурентів, для аналізу конкуренції на ринку відповідно до моделі М. Портера враховуються наступні групи факторів: суперництво серед конкуруючих на даному ринку продавців («центральний ринг») – ситуація в галузі; конкуренція з боку товарів, що є заміниками – вплив товарів-замінників; загроза появи нових конкурентів – вплив потенційних конкурентів; позиції постачальників, їхні економічні можливості – вплив постачальників; позиції споживачів, їхні економічні можливості – вплив покупців [4].

Кожна з розглянутих сил конкуренції може робити різний, як по напрямку, так і по значимості вплив на ситуацію в галузі, а їхній сумарний вплив у підсумку визначає характеристики конкурентної боротьби в галузі, прибутковість галузі, місце фірми на ринку і її успішність. Таким чином, з'являється можливість оцінити значимість факторів по ступені прояву їхніх ознак на ринку досліджуваного продукту і зробити висновок про загальний рівень конкуренції на їхньому ринку.

Список використаних джерел:

1. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятий в условиях формирования рыночной экономики: Монография. – Харьков: ХГЕУ, 1997. – 246 с.
2. Оберемчук В. Ф. Конкуренція: поняття, аналіз, стратегія // Стратегія економічного розвитку України. 2001.- №5.

3. Омелянко Т.В. Конкурентоспроможність фірми: Парадигми ХХ сторіччя та їхня діалектика в умовах вітчизняного бізнес-середовища // Стратегія економічного розвитку України. – 2001. - №4.
4. Портер М. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
5. Шевченко О. Л. Якість і конкурентоспроможність продукції, їх місце в стратегії маркетингу // Стратегія економічного розвитку України. – 2001. - №4.
6. Шуліна І. Г. Алгоритм оцінювання конкурентоспроможності товару // Стратегія економічного розвитку України. 2001. -№4.

АНАЛІЗ ВИТРАТ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА ЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ

Логістика – один з нових наукових напрямів у теорії і практиці менеджменту, що характеризує раціональну організацію взаємодії постачання, виробництва, розподілу, транспортування і споживання готової продукції. Незаперечним фактом, є те, що логістичні витрати (англ. *logistical costs*) — це витрати, пов'язані з виконанням логістичних операцій і, в загальному вигляді, можуть бути представлені у вигляді грошового вираження величини витрачених ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових та інформаційних) на забезпечення переміщення матеріальних та пов'язаних з ним потоків у межах логістичної системи при виконанні замовлень споживачів [1, 2].

Логістичні витрати неперервно пов'язані з функціонуванням логістичної системи підприємства енергетичного ринку і формуються у різних сферах: постачання, виробництва та розподілу, що ускладнює можливості ефективного управління ними. Управління логістичними витратами — це процес цілеспрямованого формування оптимального рівня логістичних витрат підприємства [3].

Група компаній «Петролайн» заснована в 1997 році і на сьогоднішній день є одним з лідерів телекомунікаційного та енергетичного ринку України. За власними аналітичними дослідженнями встановлено, що до ключових факторів успіху ТОВ «Петролайн» можна віднести: якість продукції, рівень кваліфікації персоналу, рівень задоволеності споживачів, виробничу потужність.

ТОВ «Петролайн» працює в таких напрямках: виробництво металевих баків, резервуарів і контейнерів; виробництво інших машин і устаткування спеціального призначення; оптова торгівля іншими машинами і устаткуванням; ремонт і технічне обслуговування готових металевих виробів; діяльність у сфері інжинірингу, надання послуг технічного консультування в цій сфері. В процесі аналізу логістичних витрат даного підприємства враховувалась сукупність понесених витрат на закупку та поставку сировини, виробничих, інформаційних витрат, витрат на зберігання запасів готової продукції на складах та витрат на товарообіг.

Головною проблемою, з якою стикається підприємство ТОВ «Петролайн» є те, що окремого фінансового та управлінського обліку логістичних витрат на підприємстві не ведеться, а тому інформація про склад цих витрат та їх динаміку міститься в фінансовій звітності окремих підсистем ТОВ «Петролайн». За результатами проведеного дослідження можна прослідкувати, що повні витрати підприємства зросли в 2017 році на 24,08% в порівнянні з 2016 роком, що складає 5269 тис. грн. , а в 2018 році зросли на 49,39% в порівнянні з 2017 роком, що складає 13409 тис. грн.. Логістичні витрати зросли в 2017 році на 7,62% в порівнянні з 2016 роком., що складає 220 тис. грн., а в 2018 році зросли на 24,20% в порівнянні з 2017 роком і склала 752 тис. грн..

Дослідженнями встановлено, що з метою оптимізації функціонування транспортної логістики на підприємстві ТОВ «Петролайн» необхідно своєчасно проводити аналіз роботи транспорту в логістичному ланцюзі. Можна констатувати, що автономне забезпечення реалізації транспортного процесу на підприємстві ТОВ «Петролайн» має недоліки, які негативно впливають на формування логістичних транспортних витрат. Найбільш обґрунтованим вважаємо варіант використання аутсорсингу транспортно-експедиційних послуг, який включає в себе повну координацію вантажоперевезення в цілому; послуги з митного оформлення. За таких умов вважаємо за доцільне, з метою усунення непродуктивних витрат та забезпечення більшої ефективності здійснення транспортної логістики передати ці функції сторонній транспортній компанії на умовах логістичного аутсорсингу.

Дослідження засвідчили, що для ТОВ «Петролайн» процес транспортування товарів є ключовим при визначенні ефективності логістичної системи. Попередньо виконаний аналіз процесів управління логістичними витратами одного з виробничих підприємств (ТОВ «Петролайн») свідчить, що дані, отримані завдяки обліку та аналізу логістичних витрат, є індикатором наявності проблем у підприємства в області логістики та основою для вибору ефективних варіантів рішення цих проблем.

Результати розрахунків засвідчили, що після впровадження транспортного аутсорсингу на підприємстві ТОВ «Петролайн» формуватимуться лише витрати, пов'язані з внутрішнім переміщенням вантажів в сумі 260,1 тис. грн. Переслідуючи завдання прийняття системних логістичних рішень, до уваги потрібно брати не тільки фактичні логістичні витрати, але також і очікувані, тобто користуватися категорією загальних логістичних витрат не у фактичному вимірі, а у системному. Водночас, з'явиться нова стаття транспортних витрат, пов'язана з аутсорсингом транспортних послуг в обсязі 445,2 тис. грн. Порівнюючи транспортні витрати 2017 р. з 2018 р. можна прослідкувати що вони зменшилися на 168,8 тис. грн.. Враховуючи наведені дані встановлено, що ефективність даного заходу становитиме 19,31 %.

Відповідні зміни до логістичної стратегії впливатимуть на фінансові результати діяльності підприємств та внесуть свою частку в забезпечення їх довгострокової життєздатності. Дослідженнями встановлено, що з метою оптимізації функціонування транспортної логістики на підприємстві, необхідно своєчасно проводити аналіз роботи транспорту в логістичному ланцюзі. Такий аналіз дозволить скоротити транспортні витрати підприємства ТОВ «Петролайн» приблизно на 10-15%.

Список використаних джерел:

1. Васелевський М. О. Економіка логістичних систем. 2008. Львів: Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка". 596 с.
2. Касьян Л.Е. Аналіз впливу логістичних витрат на ефективність функціонування логістичної системи. 2013. № 2. с. 150-155.
3. Конищева Н.І. Управління логістичною діяльністю виробничого підприємства: навч. посіб. Економіка підприємства. 2015. Київ.: ЦУЛ. 265 с.

*СИДОРЕНКО В.В.,
магістрантка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
РОМАШКО О.М.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

АСПЕКТИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ

Відповідно до положень Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [1] ведення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками відбувається на рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» призначенням даного рахунку є облік поточних зобов'язань, в частині розрахунків з постачальниками підрядниками та між учасниками ПФГ, за отримані цінності, надані послуги й виконані роботи. Кредитовий оборот за даним рахунком відображає заборгованість за отримані цінності, товари, роботи чи послуги. Погашення та списання такої заборгованості відображаються за дебетом рахунку.

Вищезгаданою інструкцією [1] рекомендується до рахунку обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками відкривати наступні субрахунки для деталізації інформації:

– 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» - задля ведення обліку розрахунків з вітчизняними постачальниками та підрядниками за отримані ТМЦ виконані роботи надані послуги.

– 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками» - для відображення інформації про стан розрахунків з іноземними постачальниками та підрядниками

– 633 «Розрахунки з учасниками ПФГ».

Аналітичний облік зручно вести окремо за кожним постачальником та підрядником в розрізі кожного документа (рахунку) на сплату. Деталізація розрахунків за кожним постачальником та підрядником відображається в оборотно-сальдової відомості по рахунку 631. В такій оборотно-сальдовій відомості містяться інформація про кожного контрагента, документ на підставі якого здійснюється співпраця, а також інформація про розрахунки з ним. Зокрема наводиться дебетовий або кредитовий залишок на початок періоду, обороти за період по дебету та кредиту, і сальдо на кінець періоду.

Суми оборотів за рахунком 631 наочно показують масштаби діяльності підприємства, особливо в торгівельній сфері. Адже кількість закуплених товарів прямо впливає на суму отриманого доходу і, відповідно, визначає обсяги торгівлі. Отож, щоб простежити динаміку основного виду діяльності підприємства, можна порівняти дебетові та кредитові обороти 631 рахунку за кілька періодів. Залишок за рахунком 631 має різне значення в залежності від того, яким він є: дебетовим чи кредитовим. Кредитове сальдо - це, як правило, заборгованість підприємства конкретним юридичним чи фізичним особам. Ну а

дебетове сальдо, відповідно, відображає заборгованість юридичних чи фізичних осіб підприємству. Оскільки, взаємини з постачальниками і підрядчиками можуть бути різнобічними, і підсумки таких взаємин можуть бути різними, то може виникнути ситуація, коли та сама юридична особа, постачальник, по одному виду операцій є боржником підприємства-дебітором, а по іншому виду операцій - навпаки, кредитором.

Отже, можлива наявність одночасно дебетового і кредитового сальдо по рахунку 63. Щоб дізнатися, які саме операції сформували обороти за рахунком 631 та залишок по ньому, можна розглянути аналіз рахунку 631. В ньому міститься інформація про суми господарських операцій за кожним кореспондуючим рахунком, субрахунком та рахунками нижчих порядків, що були здійснені підприємством за відповідний період.

Заборгованість постачальникам може розглядатися як безкоштовна позика підприємству. Для сплати боргів постачальникам, коли в обігу підприємства немає коштів, підприємству довелося б брати позику у банку або використовувати свій власний капітал. Вигідність кредиторської заборгованості підприємства полягає в тому, що заощаджуються кошти на сплату процентів банку у випадку, коли постачальники одразу вимагають гроші за товар.

Умови сучасного економічного середовища зумовлює існування широко розгалуженої системи розрахунків, яка опосередковує всю фінансово-господарську діяльність підприємства. Під час здійснення такої діяльності підприємства здійснюють закупівлю матеріальних цінностей, оплату виконаних робіт та наданих послуг. Для торгівельних підприємств такими цінностями є товари, що придбаваються метою майбутнього перепродажу. Саме на цій стадії виробничо-господарського процесу виникають відносини з постачальниками та підрядниками. Тому дуже важливе значення має правильна організація розрахунків з ними, що прямо впливає на організацію матеріального забезпечення і постачання товарів покупцям.

Розрахунки з постачальниками та підрядниками – це взаємні розрахунки підприємств за товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги. Вони є переважними, й саме від безперервності та планованості організації даних розрахунків вирішальною мірою залежить стан усіх розрахунків підприємства, його фінансовий стан та платоспроможність.

Відображені розрахунки з постачальниками та підрядниками в обліку передують процес вибору постачальників умови яких є найвигіднішими для підприємства. Такий пошук вимагає значної уваги, оскільки саме від надійності та компетентності постачальника залежить весь фінансово-господарський процес торгівельного підприємства. Товари, отримані своєчасно та відповідної якості можуть бути реалізовані покупцям в терміни, визначені укладеними договорами. Відсутність затримок у поставках, перебоїв та непорозумінь щодо кількості, якості та відповідності товару, забезпечують стабільну діяльність підприємства і високий рівень відповідальності перед покупцями.

Бухгалтерський облік розрахунків з постачальниками та підрядниками повинен насамперед забезпечити наступні моменти:

- контроль дотримання своєчасності розрахунків з постачальниками та підрядниками;
- забезпечення заходів щодо попередження виникнення простроченої кредиторської заборгованості.

Виконання таких завдань можливе завдяки добре налагоджені системі бухгалтерського обліку та узгодження її окремих ланок.

З метою покращення системи управлінського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, на думку О. В. Лишиленка [2], доцільно провести деякі зміни, а саме:

- по-перше, ефективніше проводити аналіз складу і структури кредиторської заборгованості за постачальниками, а також щодо термінів утворення заборгованості або термінів її можливого погашення, що дозволить своєчасно виявляти прострочену заборгованість і вживати заходів щодо її стягнення;

- по-друге, контролювати оборотність кредиторської заборгованості, а також стан розрахунків щодо простроченої заборгованості, так як в умовах інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство реально отримує лише частину вартості поставленої продукції, тому необхідно розширити систему авансових платежів;

- по-третє, на високому рівні організувати роботу з договорами, щоб в картці клієнта відрізнити працює він під реалізацію або за системою передоплати;

- по-четверте – здійснювати контроль кредиторської заборгованості та розмірів заборгованості окремих кредиторів, строків погашення боргів за графіком сплати.

Для забезпечення деталізації обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками та контролю за термінами сплати заборгованості, доцільним вважаємо до субрахунків рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», визначених Інструкцією №291 [1], відкривати субрахунки нижчого порядку відповідно до терміну погашення заборгованості.

Є. В. Калюга та І. М. Ревизюк в статті, призначеній питанням удосконалення обліку розрахунків з постачальниками [3], одним із шляхів підвищення її ефективності вважають ведення Реєстру документів підприємства до сплати постачальникам. Введення такого документу є доцільним оскільки типові форми бухгалтерської документації не містять інформацію, достатню для прийняття відповідних управлінських рішень. Зокрема, не розроблено жодного реєстру, який давав би змогу простежити за термінами погашення кредиторської заборгованості перед постачальниками та підрядниками, та запобігти виникненню простроченої кредиторської заборгованості.

Список використаних джерел:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом МФУ

від 30.11.99 № 291 [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

2. Лишilenко О. В. Бухгалтерський облік : підручник / О. В. Лишilenко. – [3-тє вид., переробл. і доп.]. – К. : Центр учбової літератури, 2017. – 670 с.

3. Ревизюк І.М. Удосконалення обліку розрахунків з постачальниками / І.М. Ревизюк, Є.В. Калюга // Економічні науки. – 2013. – № 10 (4). – С. 185-190

СИДОРЧУК А.В.
магістрантка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ЧУМАЧЕНКО О.Г.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ В УКРАЇНІ: ПОТОЧНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

В сучасних умовах реформування української економіки дослідження процесів розвитку і регулювання фінансового лізингу набуває особливої актуальності. Це пов'язано з необхідністю теоретичного осмислення і практичного вирішення цілого ряду важких задач, що стоять перед нашим суспільством, перш за все задач структурної перебудови української економіки і розвитку в ній конкурентних начал.

Метою роботи є дослідження особливостей розвитку та сучасного стану фінансового лізингу в Україні

Лізинговий бізнес дуже позитивно впливає на економіку країни: сприятливо діє під час перехідного періоду, який характеризується спадом виробництва, нестабільністю фінансового сектора, кризою банківської системи. На даному етапі творення української економіки більшість підприємств України неспроможна власними коштами здійснювати технічне оснащення виробництва та фінансувати інвестиційні проекти. Фінансовий лізинг – один з факторів зростання економіки України, тому, що 80-90% основних фондів економіки є застарілими. Для зростання ВВП, необхідне нове обладнання та відповідні технології.

Слід зазначити, що розвиток фінансового лізингу розвивається на базі діючого застарілого законодавства. Сьогодні він здійснюється трьома надавачами: банками, фінансовими компаніями та юридичними особами, які отримали ліцензію на фінансовий лізинг. Саме остання форма, яку декілька років тому започаткували Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), дала непогані результати. Якщо взяти портфель результатів першого кварталу 2019 року, то він зріс майже на 4,5% до першого кварталу 2018 року – на 1,125 мільярда гривень.

Аналізуючи структуру за напрямками фінансового лізингу слід відзначити, що після транспорту слідує сільське господарство; на третьому місці – будівництво, добувна промисловість, металургія, сфера послуг.

Активізується розвиток фінансового лізингу у медичній галузі. Клініки починають активно співпрацювати з лізингодавцями. Ринок фінансового лізингу переважно працює не в роздрібному напрямку, а у корпоративному секторі. Але в останньому кварталі 2018 року спостерігається покращення результатів: на 7,7% зросли обсяги лізингу з фізичними особами, а з фізичними особами-підприємцями на 8,5%.

Для того щоб роздрібний ринок фінансового лізингу розвивався необхідні не тільки економічні, але й законодавчі передумови. Нова редакція законопроекту про фінансовий лізинг понад два роки знаходиться на розгляді в парламенті. В цій редакції законопроекту захищено інтереси двох сторін – лізингодавця і отримувача, що позитивно вплине на динаміку процесів

Якщо у світі ринок фінансового лізингу використовується дуже активно, то в Україні він ще на стадії започаткування, і банківська система не дуже користується цими послугами, окрім кількох банків. ПриватБанк є лідером і, за вирахуванням резервів, в 2018 році склав більше 3 мільярдів гривень обсягу портфелю. Друге місце займає Укрексімбанк з його міждержавними угодами лізингу. Третє місце – за Укргазбанком, четверте – за ТАСкомбанком; і, на п'ятому місці – ОTR Банк. %.

Укргазбанк ввів продукт лізингу в грудні 2017 року. За 2018 рік банк підписав контрактів більше ніж на 1 мільярд гривень. Основні напрями – комунальна техніка для державних підприємств. З 2019 року Укргазбанк зацікавився екологічним напрямом та готовий фінансувати екопроекти не тільки в кредит, а й в лізинг.

ТАСкомбанк наростив портфель лізингових операцій порівняно з попередніми роками в два рази, насамперед для фінансування залізничних вагонів. Це надто цікавий та перспективний ринок для перевізників, експедиторів і сільськогосподарських підприємств.

На сьогоднішній час впроваджено компенсацію на залізничні вагони для аграрних підприємств. Якщо в групі компаній є агропідприємство і оператор вивозить власне зерно, він отримує компенсацію, але, як тільки він починає надавати послуги іншим аналогічним підприємствам, то компенсація відміняється. Не дивлячись на двояку систему компенсації, всі заводи по виробництву вагонів завантажені. роботою.

На жаль, сьогодні не можна вважати ринок фінансового лізингу рівноправним. В банках, на відміну від лізингових компаній діє Постанова НБУ №351 від 30/06/2016 року, яка віднесла лізинг до кредитної операції з відповідними наслідками. Лізинг менш ризиковий продукт ніж банківський кредит, але надто повільно рухаються в нарощуванні лізингового портфелю.

На відміну від регулятора (Нацкомфінпослуг), банківські установи мають збирати набагато більше документів з клієнтів, що «відлякує» потенційних клієнтів. Також впливає і щорічне рев'ю, згідно якого банк може змінити умови договору або навіть розірвати його. У фінансових компаніях процес оформлення набагато швидший та потребує меншої кількості документів.

Дослідивши сучасний стан ринку лізингових послуг в Україні, можна зробити висновок, що лізинг є перспективним напрямом діяльності та має значний потенціал розвитку, адже основні фонди України значно зношені. Однак, на сьогодні, лізинг не набув популярності в Україні через ряд причин, таких як законодавча неврегульованість, відсутність рівних можливостей у лізингових компаній і банків та необізнаність населення щодо фінансових послуг.

На нашу думку, слід приділяти більшої уваги механізмам активізації лізингового ринку в Україні через зміни законодавства та популяризації цього інструменту в Україні.

Список використаних джерел:

1. Аграрне інформаційне агентство:[сайт]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/author/show?slug=top-3-trendiv-na-rinku-lizingu-v-ukraini>
2. Борисюк О.В. , Міщанчук О.О. Ринок лізингових послуг в Україні: проблеми та перспективи розвитку / О.В Борисюк., О.О. Міщанчук // Науковий вісник ХДУ. – 2014. - № 5. –С. 22-25.
3. Смірнова О.О. Розвиток лізингового бізнесу в Україні: сучасний стан та можливості застосування іноземного досвіду / О.О. Смірнова // Фінанси, облік і аудит. – 2014. - № 1 (23). – С. 128-140
4. Стенограма круглого столу «Фінансового клубу»:[сайт].- Режим доступу: <https://finclub.net/kruglij-stil-finansovij-lizing-v-ukrajini-onlajn-translyatsiya.html>

СЛІПКО С.Г.
магістрантка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ЧУМАЧЕНКО О.Г.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

СУЧАСНІ АСПЕКТИ РИНКУ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ

Злиття та поглинання – один із процесів ринкової трансформації бізнесу, що заслуговує постійної уваги як практиків так і теоретиків в їх системній взаємодії.

Злиття та поглинання (М&А) визначається як консолідація компаній. Диференціюють два терміни, злиття - це поєднання двох компаній, щоб утворити одну, тоді як поглинання - одна компанія, яка переходить у володіння до іншої. М&А - один із основних аспектів корпоративного фінансування. Як правило, логіка М&А аргументується тим, що дві окремі компанії разом створюють більший синергічний ефект ніж індивідуальна позиція.

Залежно від характеру злиття (інтеграції) виділяють наступні види злиття компаній:

- Горизонтальне злиття - це об'єднання двох фірм, які виробляють однаковий тип товару чи надають однакові послуги. Переваги: збільшення конкурентоспроможності.

- Вертикальне злиття - це злиття в єдину фірму двох або кілька фірм, які здійснюють різні стадії виробництва продукту, це може бути злиття підприємства з його постачальником сировини чи споживачем продукції.

- Паралельне злиття компаній - об'єднання компаній, що випускають взаємопов'язані товари. Наприклад, об'єднання фірми, що виробляє комп'ютери, з фірмою, що виробляє комплектуючі для комп'ютерів. Переваги: концентрація технологічного процесу виробництва в межах однієї компанії, можливість оптимізації витрат виробництва, збільшення рентабельності нової компанії (в порівнянні сумою рентабельності компаній, які брали участь у злитті).

- Конгломератні (кругові) злиття компаній - об'єднання компаній, не пов'язаних між собою певними виробничими або збутовими відносинами. Злиття такого типу - злиття фірми однієї галузі з фірмою іншої галузі, яка не є ні постачальником, ні споживачем, ні конкурентом. Вигода від такого злиття не очевидна і залежить від конкретної ситуації.

- Реорганізація компаній - об'єднання компаній, задіяних в різних сферах бізнесу. Вигода від такого злиття також залежить від конкретної ситуації.

Досліджуючи ринок України ми дійшли наступних висновків: у 2018 році кількість угод на ринку М & А в Україні зросла на 19% - до 80 угод; при цьому їх сукупна вартість перевищила \$ 1800 млн, що на 78% вище показника попереднього року.

Іноземні інвестори демонструють зростаючий інтерес до України. Так, протягом 2018 іноземними інвесторами було укладено близько третини угод

(25 угод), що на 47% більше ніж у 2017 році. Сукупний обсяг іноземних інвестицій в українські компанії склав 508 млн дол. США. Важливим є те, що майже половина всіх іноземних інвесторів в 2018 році є новими гравцями на українському ринку, що свідчить про зростання довіри до української економіки та інвестиційного клімату. Найбільш активними іноземними інвесторами в Україні були інвестори з Близького Сходу і Європи, на які разом припадає 83% від загальної вартості угод. При цьому, чемпіоном по залученню міжнародних інвестицій став агросектор, на який припало 72% загальної вартості залучених іноземних інвестицій [1].

Наведемо приклади найбільш резонансних угод 2019 року:

- Згідно з рішенням АМКУ власник мережі ProStor через свою дочірню компанію Ringside Limited придбає акції Giancintoco Holdings Limited. Таким чином він забезпечує собі більше 50% голосів в управлінні компанії. Остання являється одноосібним власником ТОВ Суматра-ЛТД, що в свою чергу володіє мережею Космо, яку розвиває інвестфонд SigmaBleyzer. Сума угоди не розголошується, але припускають близько USD 15 млн. [2].

- Прес-центр Dragon Capital офіційно заявив, що продає свою частку в компанії «Чумак». Покупець – найбільша в Азії агропромислова компанія – Wilmar International. АМКУ надав дозвіл компанії «Flottotrade Limited» на придбання акцій «Crestone Investments Limited» (травень 2019 року). Таким чином покупець забезпечив собі перевищення 50% голосів на керівному рівні компанії [3].

Найбільш активні галузі для М&А у 2019 році: інформаційні технології (ІТ); харчове та сільське господарство (агробізнес); відновлювана енергетика; енергогенеруючі та енергорозподільчі компанії; легка промисловість; транспорт та інфраструктура; фармацевтична промисловість; електронна комерція.

Таблиця 1

Угоди М&А в Україні у 2018 році:

Новий власник	Придбаний об'єкт	Галузь:	Частка, %:	Сума угоди, \$ млн :	Період, 2018:
Development Construction Holding	Дніпровський металургійний завод	Металургія	97.73	106	Березень
Sarantis	Ергопа (фабрика товарів для дому).	Промисловість	90	20	Травень
Rozetka	EVO company	Онлайн рітейл	100	15	Серпень
Saudi Agricultural & Livestock Investment Company	МРІА агрохолдинг	Агро	100	242	Вересень
TAS GROUP	Завод «Кузня на Рибальському».	Машинобудування.	100	300	Вересень
Fairfax Financial	АХА Group.	Фінансові послуги	100	25	Жовтень

Джерело: складено автором на основі [4]

Важливими стримуючими факторами на ринку М&А є недостатні інвестиції в розвиток інфраструктурних проєктів та модернізацію логістичних об'єктів: морських портів, залізниць, автомагістралей. Незадовільний технічний стан цих об'єктів знижує інвестиційну привабливість і експортний потенціал всіх секторів економіки, зокрема, для іноземного інвестора.

Тим часом, в період турбулентності на світових ринках Україна має значні можливості для розвитку ринку злиттів і поглинань. В цьому випадку українські компанії можуть отримати не тільки доступну кредитну лінію, що дозволяє фінансувати проєкти капітального будівництва та розвитку бізнесу, а й досвід іноземного інвестора. Це також відкриває доступ до нових технологій і зарубіжних ринків.

Маючи висококваліфіковану і відносно дешеву робочу силу, а також галузі з високим потенціалом і достатньою прибутковістю, Україна могла б активніше залучати кошти іноземних інвесторів на свої ринки [1].

Список використаних джерел:

1. Угоди М&А в Україні: чи варто очікувати зростання в 2019 [Електронний ресурс] // KPMG. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://home.kpmg/ua/uk/home/media/press-releases/2019/02/ugodi-ma-v-ukraini.html>.
2. PROSTOR КУПУЄ КОСМО ТА ОБГАНЯЄ WATSONS [Електронний ресурс] // M&A Ukraine. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://mergers.com.ua/ua/m-and-a-analysis/news/retail/528-prostor-buys-kosmo>.
3. ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ТА ВИРОБНИЦТВІ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ [Електронний ресурс] // M&A Ukraine. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://mergers.com.ua/ua/m-and-a-analysis/news/agriculture/525-chumak-dragon-capital>.
4. ТОП 10 М&А УГОД. УКРАЇНА | 2018 [Електронний ресурс] // M&A Ukraine. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://mergers.com.ua/images/infographics/10-Most-Prominent-M-A-Deals-in-Ukraine-in-2018-Ua.pdf>.

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКУ, ЇЇ ОЦІНКА ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ

Будь-яка держава на етапі переходу до нової фази економічного розвитку змушена вдаватися до використання такого інструменту регулювання, як реструктуризація економіки. Вона передбачає цілеспрямоване, комплексне і планомірне перетворення секторальної, регіональної, відтворювальної, галузевої, технологічної, інституційної структури економіки, спрямоване на підвищення конкурентоспроможності країни [1].

Більшість сучасних держав демонструють ефективно використання реструктуризації, як в цілях вирішення економічних проблем, так і з метою формування стійкого розвитку економіки [2]. В цьому випадку комерційні банки є каталізаторами реструктуризації завдяки активній участі в інвестуванні економічних перетворень.

Банківська система, будучи частиною економічної системи, займає стратегічне положення в економіці. Будь-який збій в її функціонуванні зачіпає інтереси всіх господарюючих суб'єктів, кожного члена суспільства, може призвести до дестабілізації економічної, політичної, соціальної та інших сфер суспільного життя. Однак, реструктуризація, відкриваючи нові можливості для розвитку комерційних банків, одночасно містить ризики для їх фінансової стійкості, так як банки змушені адаптуватися до умов, що змінилися макроекономічними умовам. У підсумку, фінансова стійкість комерційних банків, тобто здатність своєчасно виконувати всі взяті на себе зобов'язання перед клієнтами, власниками, співробітниками, регулятором і забезпечувати безперервність своєї діяльності, може погіршуватися.

Питанням фінансової стійкості банківських установ присвячена численна кількість публікацій зарубіжних і вітчизняних авторів, таких, як Долан Е.Дж., Кемпбелл К.Д., Кемпбелл Р.Дж., Сінкі Дж. Ф., Ван Хорн Дж. К., Каплан Р.С., Нортон Д.П., Вовчак О.Д., Дзюблюк О.В., Довгань Ж.М., Заруба О.Д., Мороз А.М., Савлук М.І., Ларіонова І.В., Лаврушин О.І. і ін.

Незважаючи на суттєву кількість наукових досліджень щодо питань фінансової стійкості банку, багато питань залишаються недостатньо розкритими, різні аспекти фінансової стійкості розглядаються відокремлено, а комплексному виробленню концептуальних підходів щодо вдосконалення управління фінансовою стійкістю приділяється недостатньо уваги, що зумовлює актуальність подальшого їх вивчення.

Однією з умов ефективного функціонування банку в рамках економічної кризи є його фінансова стійкість. Фінансова стійкість комерційного банку може бути визначена як можливість банку протягом тривалого періоду часу

підтримувати прийнятний рівень ризику і надійності. Фінансова стійкість є фундаментальним поняттям, найбільш точно відображає проблеми і тенденції розвитку банківського сектора. Визначення методики оцінки фінансового стану банку є дуже важливим, так як це дозволяє виявити негативні тенденції в діяльності банку і попередити їх наростання в перспективі, а також визначити поточний стан і виявити сильні сторони банку.

Фінансова стійкість банку – це динамічна інтегральна характеристика спроможності банку як системи трансформування ресурсів та ризиків повноцінно виконувати свої функції з урахуванням наявного балансу економічних інтересів, витримуючи вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Погоджуючись з таким твердженням фінансової стійкості комерційного банку, можна визначити напрями її оцінки, які обумовлені сучасними соціально економічними реаліями, що склалися у теперішній час. До них слід віднести:

- оперативний моніторинг макроекономічної ситуації, а також тенденцій розвитку банківського сектору;

- оперативний моніторинг діяльності комерційного банку (зміна клієнтської бази, умов залучення грошових коштів та надання кредитів);

- аналіз банківської звітності й вивчення динаміки зміни ключових показників діяльності банків (перевірка відповідності нормативам НБУ, побудова діаграм і моделей ліквідності, формування стратегії розвитку банку).

Узагальнюючими показниками оцінки фінансової стійкості банку в сучасних умовах є його платоспроможність і ліквідність. Ці показники тісно взаємопов'язані. Основою платоспроможності банку є його ліквідність. Однак платоспроможність залежить не лише від ліквідності, а й від ряду інших факторів політичної й економічної ситуації в країні чи регіоні, стану грошово-кредитного ринку, можливості рефінансування в НБУ, розвинутості ринку цінних паперів, наявності й досконалості заставного законодавства, забезпеченості банку власним капіталом, надійності клієнтів й банків-партнерів, спеціалізації й різноманітності банківських послуг даного фінансово-кредитного закладу та інших факторів. Потрібний аналіз впливу кожного з них на платоспроможність банку і його фінансову стійкість.

Першочерговими параметрами фінансової стійкості банку в нашій країні є соціально політична ситуація в Україні, її загально економічний стан, стан фінансового ринку, внутрішня стійкість банківської установи.

Характеризуючи сучасний стан банківської системи України, необхідно зазначити, що політична нестабільність та загальна економічна дестабілізація у країні негативно впливають на діяльність банків. Фінансово-економічна криза спровокувала значний відтік грошових коштів із банківської системи та зростання обсягу проблемних кредитів, що призвело до погіршення показників ліквідності та платоспроможності банків і, відповідно, суттєво вплинуло на їх фінансову стійкість.

Умовами забезпечення фінансової стійкості сучасної банківської установи виступають достатній, а не надлишковий обсяг власного капіталу; підтримка

збалансованої структури активів і пасивів за строками й сумами та підтримка відповідного рівня рентабельності діяльності банку.

В Україні рівень капіталізації комерційних банків досить низький, що зумовлює можливість до перерозподілу коштів у масштабах економіки.

Фінансовій стійкості комерційних банків України на сучасному етапі найчастіше загрожують такі негативні чинники, серед яких триваючий цілеспрямований підрив їхньої ділової репутації; недосконала система набору кадрів для комерційних банків; - надання клієнтам недостовірної інформації; використання фальшивих векселів, цінних паперів і гарантійних листів; високий рівень неповернення виданих кредитів, правова неврегульованість цієї проблеми у сфері банківської діяльності; недосконалі підходи до оцінки кредитних ризиків; відсутність систематизованих даних про несумлінних позичальників; суттєвий рівень маніпулювання кредитними картками, банкоматами; шахрайське вторгнення до банківських комп'ютерних мереж; витік конфіденційної інформації; недосконалість структур, що забезпечують внутрішню та зовнішню безпеку банківських установ.

З метою підвищення рівня капіталізації, як одного із пріоритетних чинників забезпечення фінансової стійкості, комерційні банки повинні прагнути до збільшення власного капіталу перш за все за рахунок зовнішніх джерел, зокрема шляхом емісії акцій чи боргових зобов'язань (субординований борг). Кожен з даних способів має свої переваги та недоліки, тому обираючи один із шляхів банк повинен раціонально проаналізувати ефективність їх застосування.

Для зміцнення фінансової стійкості комерційного банку істотне значення має зростання його доходів, насамперед прибутку як джерела збільшення власного капіталу. Валовий операційний дохід комерційних банків залежить від норми прибутку по активних операціях, розміру плати, що береться за надані послуги, величини й структури активів. Кожен з цих факторів вимагає застосування специфічних прийомів дослідження.

Для забезпечення зростання доходності комерційного банку та підвищення його фінансової стійкості важливе значення має кількісний та якісний аналіз кожного джерела доходів з метою встановлення вигідних для банку напрямів здійснення операцій.

Збільшенню доходності комерційних банків, крім підвищення прибутку від здійснюваних операцій та послуг, що надаються, сприяє й скорочення витрат на їх обслуговування. Це вимагає проведення постійного аналізу витратності банківських операцій та послуг і визначення можливостей їх зменшення, що позитивно впливає на фінансову стійкість банку.

Для створення умов, які б сприяли встановленню и зміцненню фінансової стійкості комерційних банків, держава повинна вжити заходів законодавчого й нормативного характеру:

- створити спеціальне незалежне відомство, яке б займалося визначенням рейтингу комерційних банків і знайомило з ним усіх зацікавлених осіб;

- створити при Асоціації українських банків банк даних про позичальників вітчизняних комерційних банків, в якому зберігалась би інформація про

фінансовий стан суб'єктів господарювання, їх спроможність виплачувати проценти і погашати борги, а також реєстр гарантій і застав;

- сприяти усуненню законодавчих обмежень щодо участі банків у створенні інших фінансово-кредитних інститутів та промислово-фінансових груп шляхом злиття банківського, фінансового та промислового капіталу, утворення дочірніх банків. Це зумовить кардинальні зміни у банківському секторі України, прискорений розвиток ринку цінних паперів та виникнення зацікавленості у банків щодо участі в оздоровленні інших комерційних банків, санації як їх, так й інших суб'єктів господарювання;

- ввести у законодавчому порядку більш повну відповідальність акціонерів (учасників) банку за використання залучених банками коштів, тому що на сьогодні вони несуть відповідальність лише в межах свого внеску, як це передбачено законом України "Про господарські товариства";

- внести зміни в нормативну базу щодо можливості відкриття кожним банком окремого субкореспондентського розрахункового рахунку, на якому були б сконцентровані лише власні кошти банку. Це унеможливить випадки блокування коштів клієнтів, що знаходяться на кореспондентському рахунку банку, і проведення розрахунково-касових операцій при виконанні рішень арбітражних судів про стягнення з власних коштів банку певних сум на користь позивачів.

Звичайно, й самі банки для забезпечення власної фінансової стійкості повинні організаційно перебудовувати свою організаційну, діяльність. Для цього їм необхідно:

- організувати підрозділи (якщо вони ще не організовані) управління кредитними ризиками (кредитні комітети чи інші підрозділи);

- провести заходи щодо подальшого всебічного розвитку внутрішнього аудиту і використовувати його висновки в поточному й стратегічному управлінні фінансовою стійкістю;

- запровадити планування і прогнозування роботи по залученню й розміщенню ресурсів, забезпечити вчасне доведення планів і лімітів до установ банків (філій, представництв тощо);

- посилити політику диверсифікації активів і пасивів, виходячи з того, що розмір максимального ризику на одного позичальника не повинен реально перевищувати 10 % власних коштів банку;

- розгорнути роботу по розширенню кола вкладників і не допускати концентрації залишків коштів на депозитних і вкладних рахунках обмеженої кількості вкладників;

- намагатись переорієнтувати діяльність банку на розширення асортименту банківських послуг. Проводити політику збільшення доходів банку за рахунок розширення банківських послуг та операцій, в тому числі за рахунок здійснення розрахунків як найменш ризикових операцій.

Важливою умовою забезпечення фінансової стійкості комерційних банків є надійність джерел і гарантій погашення виданих кредитів. Цю проблему слід опрацювати законодавчо за участю Фонду державного майна. Зокрема, потребують вирішення питання про надання в заставу видачі кредиту

виробничих та інших споруд підприємств, про механізм реалізації цієї застави, про надання в заставу контрольних пакетів акцій корпоративних підприємств. Гарантіями повернення кредитів щодо державних підприємств можуть бути і спеціально випущені казначейські зобов'язання (векселі) з наданням їм чинності вільно оборотних платіжних коштів.

З метою спонукання комерційних банків надання кредитів на стабілізацію і розвиток виробництва пропонується: дозволити видавати довгострокові кредити під розроблені стабілізаційні програми за рахунок скорочення на 50 % обов'язкових резервів; встановити процентну ставку за кредити, що видаються за рахунок пільги щодо резервів, на рівні 10 % річних; звільнити від оподаткування доходи, одержані комерційними банками від надання довгострокових кредитів; встановити, що на погашення довгострокових кредитів першочергово (щодо оподаткування) використовується прибуток, одержаний від заходу, на який було видано кредит.

Отже, фінансова стійкість банку виступає першочерговою умовою здійснення своєї діяльності і є рушійним елементом побудови банківської системи України в цілому. Фінансова стійкість банку характеризується прогресивним розвитком установи за умови позитивної динаміки при допустимих ризиках та ефективності, пропорційному і збалансованому зростанні капіталу, ліквідності, активів, фінансового результату. За умови фінансової стійкості банку випереджаючими темпами зростає капітал і ліквідність. Фінансова стійкість банку прямо залежить від рівня ризикованості та якості управління активами і пасивами. Забезпечення фінансової стійкості сучасного банку передбачає достатній обсяг власного капіталу (за відсутності надлишкового); збалансованість структури активів та пасивів за строками і сумами; належний рівень рентабельності діяльності банку та його підтримка. Забезпечення фінансової стійкості комерційного банку вкрай необхідне для розвитку економіки нашої держави.

Список використаних джерел:

1. *Управління діяльністю комерційного банку (банківський менеджмент) / Під ред. доктора економічних наук, професор О. І. Лаврушина. — М : Юрист, 2003. — 688 с.*
2. *Макєєва І. В. Сутнісна Характеристика поняття «фінансова стійкість» та її основні параметри / І. В. Макєєва [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.rusnauka.com/NPM_2006Economics/7_makeeva.doc.htm.*
3. *Кочетков В. М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти: Монографія / В.М. Кочетков. — К. : КНЕУ, 2002. — 238 с*
4. *Вольська С.П. Фінансова стійкість банку та механізми її забезпечення: автореф. дис. канд. екон. наук / С.П. Вольська — Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. — К., 2018. — 19 с.*
5. *Довгань Ж.М. Фінансова стійкість банківської системи України: проблеми оцінки та забезпечення: монографія / Ж.М. Довгань. — Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. — 448 с.*
6. *Малахова О.Л. Управління фінансовою стійкістю банків / О.Л. Малахова, Р.В. Михайлюк. — Тернопіль: ТНЕУ, 2019. — 270 с.*

СОЛДАТЕНКО О.О.
магістрантка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ЧУМАЧЕНКО О.Г.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Мале і середнє підприємництво сприяє створенню нових робочих місць, зростання валового внутрішнього продукту, а також стимулюванню розвитку конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу економіки.

Тому вчені активно досліджують цей аспект. Зокрема, значний внесок у розробку цього питання зробили такі вчені як: Неделько І. Г., Чумаченко О.Г., Реверчук С.К., Плетенецька С.М..

Мета роботи: встановити роль та місце малого бізнесу в економіці України.

Фактично, але не формально, малий бізнес є специфічним суб'єктом національної економіки та по цілому ряду критеріїв відрізняється від інших суб'єктів господарювання:

1. цілі малого бізнесу: у своїй більшості малі підприємства створюються задля власного забезпечення працюючих у малому бізнесі осіб (це, як правило, і самі засновники, і наймані працівники) достатнім рівнем матеріальної забезпеченості, а не з метою довготривалої експансії на ринку або отримання надприбутків.

2. динаміка розвитку конкретного суб'єкту малого бізнесу: на першому етапі становлення він розширюється та набирає потугу, орієнтуючись на власні сили та використовуючи всі доступні йому ресурси; на другому етапі розвитку його потужність стабілізується на рівні відповідних амбіцій, або він переходить до іншої категорії суб'єктів економіки (виходить за рамки малого бізнесу). Ці етапи розвитку протікають набагато швидше, ніж у інших суб'єктів економіки, що й визначає високий динамізм цього сектору.

3. високий ризик ведення власної справи суб'єктами малого бізнесу: у першу чергу визначається самими розмірами малих підприємств та відсутністю у них необхідних матеріально-фінансових резервів, що й визначає високу мобільність малого бізнесу, але водночас і підвищує його вразливість.

На відміну від великого, малий бізнес – більш мобільний. Через меншу кількість формальностей та погоджень він швидше реагує на вимоги ринку, оперативніше впроваджує новації, звичайно, якщо має на це певні бюджети.

На жаль, в Україні крім позитивних чинників, що сприяють розвитку малого підприємництва, є й негативні. Труднощі з придбанням необхідного обладнання, недостатній розвиток ринку збуту продукції, незахищеність працівників цих підприємств тощо. Однак ключовим є недостатність фінансових ресурсів.

Повертаючись до проблем, які хвилюють бізнес, зазначимо, що на першому місці знаходиться високе податкове навантаження, на другому –

високий рівень корупції, на третьому – війна на сході країни. Минулого ж року на першому місці була інфляція (цього року вона посідає 4-те місце). Якби у підприємців була можливість змінити одну річ на користь свого бізнесу, більшість з них змінили б рівень податків. І чверть опитаних переконані, що це головна проблема для бізнесу. За нею з великим відривом йде доступність кредитування, а далі – державна підтримка бізнесу.

Програми підтримки бізнесу, які існують в Україні. Однозначно, говорити про те, що програм немає, не можна. Але комунікація між МСБ та державою – окремих пласт роботи, який необхідно виводити на якісно новий рівень. Можливості є, але про них треба говорити, доносити цільовій аудиторії. Наприклад, ЄБРР та ЄС запускають кредитну лінію до 3 млн євро для малого та середнього бізнесу в Україні. Програма допоможе підвищити та модернізувати наш експортний потенціал. Минулого тижня відбулась презентація програми. Детальну інформацію можна знайти на сайті EU4Business. І таких презентацій хочеться більше. Про можливості варто розказувати.

Важливо у програмах максимально підтримувати підприємців – надавати консультації, організовувати освітні заходи тощо. Однозначно, вибудовувати «з нуля» складно. Часом голос малого бізнесу може бути не таким сильним, як великого. Адже підприємці ще не досить міцно стоять на ногах, не впевнені в собі та в тому, наскільки правильно і якісно вони реалізують проект. Тож ще одне завдання, крім розвитку МСБ у країні, – їх підтримка та супроводження до певного моменту стійкості та стабільності розвитку.

Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язане із зростанням підприємницької активності в усіх сферах економіки. Підприємництво, без сумніву, відіграє визначальну роль у реалізації завдань перехідного періоду. При цьому успішна трансформація адміністративно-командної економіки у соціально спрямовану ринкову неможлива без діяльності підприємців, які обумовлюють відповідні зміни як на мікро-, так і на макро-економічному рівні. Одним з перспективних напрямів створення конкурентно-ринкового середовища є розвиток малого бізнесу.

Малий бізнес є органічним структурним елементом ринкової економіки. Цей сектор економіки історично і логічно відіграв роль необхідної передумови створення ринкового середовища. Він був первинною вихідною формою ринкового господарювання у вигляді дрібнотоварного виробництва. Саме тому дрібнотоварне підприємництво відіграло структуроутворюючу роль в історії становлення економіки конкурентно-ринкового типу. Ця специфіка та своєрідне функціональне призначення малого бізнесу набуває особливого значення для країн, які йдуть шляхом відтворення ринкової системи господарювання.

Розвиток МСП має важливе значення у соціально-економічних напрямках поступу нашої вітчизни. Аналізування структурно-функціональних індикаторів їх стану та розвитку засвідчив досить невелику соціальну корисність від їхнього функціонування, незважаючи на вагому частку цих економічних одиниць. Також варто відзначити зниження рівня рентабельності МСП, досить незначну ефективність та результативність ведення їхньої діяльності,

невисокий ступінь та якість менеджменту, необхідність підсилення доступу до фінансування стратегічного розвитку МСП і, як наслідок, низький рівень інвестиційно-інноваційної активності через відсутність чіткого стратегічного орієнтиру розвитку МСП.

Наявний стан їхнього функціонування та розвитку перебуває не на належному рівні, що свідчить про складні економіко-політичні умови та середовище ведення бізнесу в Україні. Статистичні дані свідчать про щорічне зменшення кількості підприємств, низьку інноваційну активність підприємств, спад капітальних інвестицій, зниження фінансових результатів від діяльності та рівня рентабельності.

Список використаних джерел:

1. Чумаченко О.Г. Управління фінансовими ресурсами підприємства /Радзиховська А.Р., //Актуальні питання сучасної науки та практики: матеріали науково-практичної конференції (м. Київ, 15 листопада 2018 р.) - К.: Університет "КРОК", 2018. - С.295-298
2. [Електронний ресурс] - <https://eba.com.ua/yak-pidtrymaty-malyj-biznes-v-ukrayini/>
3. Неделько І. Г. Фінансування розвитку сектору малого бізнесу //Фінанси України. – 2017;
4. Плетенецька С.М. Фінансове планування на підприємстві/ Н.В.Дороніна, С.М. Плетенецька // Актуальні питання сучасної науки та практики: матеріали науково-практичної конференції (м. Київ, 15 листопада 2018 р.) - К.: Університет "КРОК", 2018. - С.131 -133;
5. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва / Статистичний збірник, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk/druk/publicat>.

СТЕЦЕНКО В. В.
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ПЛЕТЕНЕЦЬКА С.М.
к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

НАПРЯМИ НАРОЩУВАННЯ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Дослідження за вітчизняною методикою індикаторів боргової безпеки України свідчить про задовільний стан боргової безпеки та її нарощення в розрізі окремих показників в поточному році. Однак, деякі індикатори перевищують критичні значення, що є свідченням кризових явищ в економіці країни. Причинами таких негативних показників боргової безпеки є: щорічний дефіцит бюджету та платіжного балансу, значне перевищення експорту над імпортом, криза функціонування пенсійної системи, непривабливий для інвесторів інвестиційний клімат в країні, високий ступінь залежності України від імпортованих енергоносіїв, невиражена політика держави щодо управління боргом, малоефективний контроль за використанням запозичень.

Дослідженням проблем управління борговою безпекою України займалися: Василенко Д.А. [1] Грушко В.І. [3], Румик І.І. [4], Плетенецька С.М. [5].

Варто зазначити, що наявність державного боргу має позитивні і негативні наслідки для країни в цілому, так і для безпеки зокрема. Зазначимо фактори, які можуть мати позитивний вплив на економіку країни внаслідок зростання державного боргу:

- прискорення темпів економічного зростання;
- можливість здійснення масштабних капіталовкладень і реалізації довгострокових програм розвитку;
- кошти залучаються під значно менший відсоток і строки їх залучення носять довгостроковий характер у порівнянні з можливостями вітчизняної системи;
- позики, залучені суб'єктами господарювання, як правило, мають інвестиційне спрямування; реалізація програм довгострокового кредитування банками фізичних і юридичних осіб тощо [1].

Серед негативних явищ, пов'язаних із збільшенням державного боргу, слід назвати наступні:

- вразливість вітчизняної фінансової системи від кон'юнктури світової фінансової системи;
- нестабільність валютних курсів, яка може вплинути на можливості виконання зобов'язань у визначені строки;
- невідповідність валюти запозичень і валюти основної частини активів суб'єкта господарювання;
- розриви у строках між залученими коштами на зовнішніх ринках і строками надходжень коштів від реалізації інвестиційних проектів, кредитування банками суб'єктів господарювання;

- неможливість виконати зобов'язання при ускладненнях з доступом до джерел іноземної валюти;

- низька ліквідність світових фінансових ринків може знизити можливості щодо реструктуризації заборгованості [1].

Очевидним є те, що переваги та недоліки зростання державного боргу є достатньо вагомими. Тому державі необхідно мати в арсеналі ряд інструментів, які дозволять корегувати боргову політику залежно від економічної ситуації в країні шляхом здійснення ефективного впливу на розмір та структуру державного боргу [2].

Стратегічною метою боргової політики країни повинно бути залучення фінансових ресурсів для реалізації програм інвестиційного розвитку країни. Одночасно з цим необхідно забезпечувати стабільність показників боргового навантаження. Розробка нових боргових інструментів дасть змогу поєднати страхування ризиків та спрямування запозичених коштів на інвестиційні цілі, що сприятиме підвищенню ефективності боргової політики. В контексті управління державним боргом важливим є проведення ряду заходів, спрямованих на підвищення рівня боргової безпеки держави та його нарощення.

Напрямами нарощування боргової безпеки України є:

1. Удосконалення боргової політики держави та перехід до стратегічного управління державним боргом, має на меті:

- вибір типу боргової політики відповідно до соціально-економічних умов розвитку та реалізація відповідних комплексних заходів щодо покращення ситуації на внутрішньому та зовнішньому ринках;

- удосконалення інституційної складової та адаптацію світового досвіду (впровадження рекомендацій з управління державним боргом, підготовлених МВФ спільно із Світовим банком тощо).

2. Забезпечення подальшого виконання заходів програми в рамках Механізму розширеного фінансування України Міжнародним валютним фондом та посилення співпраці з міжнародними фінансовими організаціями.

3. Підвищення якості середньострокового економічного прогнозування та планування для формування та реалізації середньострокової фінансової політики України, тому що складання оптимістичних макроекономічних прогнозів в умовах, що не виключають наявності політичного тиску, призводить до системних проблем в економіці. Прогнози на тривалу перспективу дають 28 можливість визначити боргові ризики та скоригувати боргову політику для утримання боргової безпеки на належному рівні.

4. Забезпечення реалізації ефективної боргової політики в частині оптимізації співвідношення обсягів, структури, вартості та джерел його погашення. Цей напрям можна реалізувати завдяки запровадженню еквівалентності бюджетно-податкових змін та встановленню боргових фіскальних правил як чинників оптимізації державних запозичень. Наприклад, стягнення податків при нарощування боргу та збільшенні витрат на його обслуговування і погашення. Найбільш прийнятним для України є досвід країн

ЄС, зокрема Польщі, Угорщини. У Польщі при перевищенні державним боргом рівня 55 % ВВП автоматично підвищується ставка ПДВ .

5. Активізація розвитку вітчизняного внутрішнього фінансового ринку як елементу цілісної фінансової системи та зниження вартості державних запозичень шляхом:

- стимулювання розвитку фондового, зокрема, вторинного, ринку боргових державних цінних паперів для забезпечення їх ліквідності, повноцінності та привабливості як для нерезидентів й українських інвесторів, так і для населення;

- підвищення ефективності управління державними зобов'язаннями через вдосконалення інформаційного забезпечення прийняття рішень та системи оцінки результатів управління портфелем державних зобов'язань;

- удосконалення інституційного середовища, регулювання та синхронізації функціонування всіх його секторів;

- вдосконалення законодавства щодо залучення іноземних інвесторів та покращення інвестиційного клімату, що дозволить підвищення ефективності державної інвестиційної політики сприяння припливу інвестицій в економіку країни.

Отже, вищезазначене свідчить про складність механізму управління державним боргом і необхідність забезпечення його ефективності. Це потребує врахування значної кількості чинників, якісного контролю та постійного моніторингу й обліку не лише розмірів державного боргу, а й результативності кредитних проектів, боргових інструментів і відповідних видатків бюджетів [2].

Список використаних джерел:

1. Василенко Д.А. Боргова безпека України – сучасний стан і напрямки покращення [Електронний ресурс], Д.А. Василенко, Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2014/borhova-bezpeka-ukrajiny-suchasnyj-stan-i-napryamkypokraschennya/>. 34
2. Вісник Національної юридичної академії ім. Я. Мудрого. – 2011. – № 2 (5). – С. 41–48. 35
3. Грушко В.І. Боргова безпека країни та механізм її досягнення /Г.О. Дмитренко, В.І. Грушко, Актуальні питання сучасної науки та практики: матеріали науково-практичної конференції (м. Київ, 15 листопада 2018 р.) - К.: Університет "КРОК", 2018. - С.128-131
4. Румик І.І. Державний борг України: аналіз та шляхи покращення, Нечай А.В., Румик І.І. ,Актуальні питання сучасної науки та практики: матеріали науково-практичної конференції (м. Київ, 15 листопада 2018 р.) - К.: Університет "КРОК", 2018. - С.252-254
5. Плетенецька С.М. Державний борг України, Б.М.Глушко, С.М.Плетенецька, Актуальні питання сучасної науки та практики: матеріали науково-практичної конференції (м. Київ, 15 листопада 2018 р.) - К.: Університет "КРОК", 2018. - С.84-87

СТУКАЛЕНКО О.В.
магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ПЛЕТЕНЕЦЬКА С.М.
к.е.н., доцент кафедри національної економіки та фінансів,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

БАНКІВСЬКІ КРЕДИТИ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕСПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Залежно від суб'єктів кредитних відносин прийнято виділяти банківський кредит, державний кредит, міжгосподарський (комерційний) кредит, міжнародний, особистий (приватний) кредит. У банківському кредиті суб'єктами кредитних відносин (одним чи обома) є банк, у державному кредиті -- держава, що виступає переважно позичальником. У міжгосподарському (комерційному) кредиті обома суб'єктами є господарюючі структури, у міжнародному кредиті -- резиденти різних країн. В особистому (приватному) кредиті одним із суб'єктів є фізична особа. Розробка умов кредитної угоди та прийняття рішення щодо надання кредиту. Підписання кредитного договору, договорів забезпечення кредиту. Процедура надання кредиту. Супроводження кредиту(контроль за виконанням кредиту, збереження предмета застави тощо);

Повернення кредиту і сплата процентів за користування ним.

Загальні відомості про позичальника юридичну особу:

- форма власності й організаційна побудова фірми;
- період активної діяльності підприємства;
- основна продукція;
- відомості щодо власників підприємства;
- рівень досвіду та кваліфікація менеджерів;
- рівень прибутковості господарської діяльності;
- дані про основних про основних постачальників і споживачів продукції клієнта.

Питання щодо самого кредитування:

- яку суму фірма планує отримати в кредит;
- на що і як буде витрачена ця сума;
- чи правильно складено прогноз фінансових потреб;
- чи враховано строк служби активів, що фінансуються за рахунок кредиту.

Питання пов'язані з погашенням кредиту:

- які вхідні грошові потоки отримує фірма в ході операційного циклу;
- які джерела надходження готівки фірма планує використати для погашення кредиту;
- чи є особи, які готові надати гарантію або поручительство та який їх фінансовий стан.

Питання щодо забезпечення кредиту:

- яке забезпечення може бути передане в заставу;

- відомості щодо власників забезпечення;
- чи перебуває забезпечення під повним контролем позичальника;
- як було виконано оцінювання майна, що пропонується в якості застави;

- якими є витрати на зберігання забезпечення.

Питання щодо зв'язків клієнта з іншими банками:

- з якими банками співпрацює клієнт;
- чи отримував він кредити від інших банків;
- чи є непогашені кредити та який їхній характер.

Особливістю річної фінансової звітності за 2019 рік є те, що підприємства при її поданні повинні керуватися градацією підприємств, установленою Законом про бухгалтерський облік. Крім того, у середніх і великих підприємств з'явився обов'язок подавати Звіт про управління. Важливо звернути увагу й на те, кому потрібно проводити аудит фінансової звітності за 2019 рік та її оприлюднення. Ці моменти розглянемо в сьогоднішній статті.

Фінансову звітність зобов'язані подавати всі юридичні особи незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності, у тому числі й неприбуткові організації. «Градація підприємств за версією Міністерство фінансів» // «БТ», 2019, № 1 (табл. 1).

Таблиця 1

«Градація підприємств за версією Міністерство фінансів» // «БТ», 2019, № 1

Категорія підприємства	Критерії оцінки за рік, що передують звітному		
	Балансова вартість активів, євро	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), євро	Середня кількість працівників, осіб
Мікропідприємства	До 350 тис	До 700 тис.	До 10
Малі	До 4 млн	До 8 млн	До 50
Середні	До 20 млн	До 40 млн	До 250
Великі	Понад 20 млн	Понад 40 млн	Понад 250

Застосовується офіційний курс гривні до іноземної валюти (середній за період), розрахований на підставі курсів НБУ, які встановлювалися для євро протягом відповідного року. У 2019 році середньорічний курс становив 30,0042 грн./євро.

При цьому потрібно врахувати таке:

1. Належність до тієї чи іншої класифікаційної групи підприємств визначають, орієнтуючись на такі критерії:— балансову вартість активів — дані ряд. 1300 гр. 4 Балансу за формами № 1, № 1-м і № 1-мс;— чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — показник ряд. 2000 гр. 3 Звіту про фінансові результати за формами № 2, № 2-м і № 2-мс;— середню кількість працівників — розраховують згідно з вимогами Інструкції зі статистики кількості працівників, затвердженої наказом Державного статистичного управління від 28.09.19 р. № 286 (ср. 025069200).

2. **Важливо!** При визначенні того, до якої категорії підприємств належимо, використовуємо показники річної фінансової звітності за минулий рік («показники на дату складання річної фінзвітності, за рік, що передує звітному»). Тобто орієнтуємося на дані річної фінзвітності за 2018 рік (з використанням, відповідно, середнього курсу євро за 2018 рік).

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001. №2664 (Електронний ресурс) / Законодавство //Офіційний сайт Верховної ради України . Режим доступу :<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/266414>
2. Савлук М.І. Гроші та кредит: підручник (Текст)/ М. І .Савлук, А. М. Мороз, Пуховкіна. – К.: КНЕУ
3. Національний банк України - Платіжний баланс - (Електронний ресурс) – режим доступу www.bank.gov.ua/ - (17.06. 2018).
4. Система банківського менедженту. Головка А. Т. ; Грушко В. І.; Денисенко М.П. ст.168.
5. Проблеми управління інвестиціями на підприємствах та їх кредитування банками (Текст) Чайка О.В. // Банківська справа: Науково – практичне видання : - 2013.№ 9/10 – с. 25 – 31. – ISSN 1605- 2005
6. «Банківське кредитування» Владичив У.В ст.195

ТКАЧ Д.І.

*д.політ.н., к.і.н., професор, проректор з міжнародних зв'язків, завідувач
кафедри міжнародних відносин та журналістики*

ТКАЧ Д.К.

аспірант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

РИНОК ЗЕМЛІ В УГОРЩИНІ – УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Земельна і аграрна реформи 90-х років минулого століття проводилися поступово з урахуванням високо досягнутого рівня аграрного виробництва. І, незважаючи на посилену боротьбу певних політичних сил за кардинальну реформу, повернення приватної власності на землю за станом на 1947 р уряд відмовився від повернення колективізованих при старій системі земель і нерухомості колишнім власникам, підтвердивши їх право на компенсацію. Особи, незаконно втратили право на землю, могли отримати компенсаційні бони, які можна було використовувати для отримання певної ділянки землі. Число таких осіб перевищила 800 тис. осіб на загальну площу земельних наділів в 2,7 млн. Га, або близько 1/3 всіх сільськогосподарських угідь країни.

В результаті останніх реформ змінилися відносини власності на селі. Якщо раніше 70% оброблюваних земель перебували в розпорядженні сільськогосподарських кооперативів, 15% - держрадгоспів, 15% - у приватній власності, то до 1997-1998 рр., Коли приватизація на селі завершилася, 80% сільгоспугідь було передано в приватну власність. В галузі до реформи домінувало велике сільськогосподарське виробництво, представлене 1 252 кооперативами та 158 держрадгоспами, середній розмір землекористування яких досягав 4,5 тис. Га. Середній земельний наділ 1,4 млн. присадибних і підсобних господарств становив 0,8 га. Навесні 2000 року число індивідуальних господарств скоротилося до 0,9 млн., А господарських товариств зросла до 8,5 тис., в тому числі 1,8 тис. кооперативів нового типу (які за правовим статусом ближче до господарським товариствам, ніж до кооперативам), 240 акціонерних товариств і майже 6,5 тис. різних (в основному дрібних) господарських товариств, які спеціалізуються на наданні послуг. При цьому на індивідуальні аграрні господарства припадає 43% використовуваних земель, а на господарські товариства - 41%; середній розмір останніх скоротився до 600 га, а індивідуальних господарств збільшився до 2,8 га. З числа індивідуальних господарств 70% мають наділи менше 1 га, а число господарств з наділами понад 50 га. ледь сягає 1%. Державний сектор представлений лише 12 господарствами[1].

Слід зазначити особливості правового регулювання земельних відносин. Базовим є Закон від 27 червня 1994 «Про орні землі»[2]. Закон встановлює правила придбання землі на різних підставах. Однак спадкування за законом, право давності, забудови, відчуження і в рахунок компенсації матеріального

збитку постраждалим від націоналізації приватної власності регулюються Цивільним кодексом республіки та іншими законами.

Закон «Про орні землі» обмежує розмір земельної ділянки у власності фізичних осіб - не більше 300 га. або 6000 злотих крон (коефіцієнт земельного кадастру як показник вартості землі з урахуванням її якості, застосований в країні протягом більше 100 років). Крім того, вони можуть мати у власності хутір розміром не більше 6000 м² (земельна ділянка з житлом і господарськими будівлями). Ці обмеження не поширюються на наділи, отримані при ліквідації кооперативу. Так і в частині розмірів: для громадян і організацій без статусу юридичної особи оренда обмежується 300 га, або 6000 злотих крон за вартістю ; для господарських товариств і кооперативів - 2500 га, або 50 тис. злотих крон. В законі передбачено атестацію земельних ділянок в розрізі 8 класів якості. Граничний термін оренди - 10 років [2].

Передача в оренду земельної ділянки здійснюється через аукціон,. Іноземна юридична особа може орендувати земельну ділянку в межах, встановлених законом. Орендна плата за 1 га ріллі в середньому по Угорщині складає 160-200 євро.

В найближчі 3 роки за прогнозами експертів очікується зростання вартості землі до 4-5 тис. євро за 1 га, а також збільшиться орендна плата. Через 3 роки Угорщина повинна зняти мораторій на купівлю-продаж земельних ділянок іноземцям. За цей час будуть внесені зміни в Земельний кодекс Угорщини з метою мінімізації негативних наслідків запровадження вільного ринку землі.

3 січня 2002 року набрав чинності закон про створення національного земельного фонду, до складу якого повинна перейти вся земля - близько 1,4 млн. Га, або 15% всієї території країни (за винятком лісів), що знаходиться у власності держави [3].

Національний земельний фонд Угорщини був створений в 2002 році як суб'єкт господарювання, який потім реформували у бюджетну установу. Фонд не виконує ролі органу виконавчої влади. Він підпорядкований Міністерству землеробства Угорщини. Фонд очолює Голова, який має заступника та 145 працівників, з них 60 в центральному офісі, 85 – на місцях. На сьогодні Фонду передано 1,8 млн. га земель, з них: 1 млн. га лісів і 800 тис. га земель сільськогосподарського призначення.

Національний земельний фонд має право передати територіальній громаді земельну ділянку для соціальних потреб. В разі продажу земельної ділянки площею понад 100 га. дане питання розглядає Рада, створена при Фонді. Заслужовує на увагу досвід функціонування системи Державного земельного кадастру. В Угорщині запроваджена єдина автоматизована система ведення кадастру, яка включає земельні ділянки та інше нерухоме майно. Ця система була розроблена Інститутом геодезії та кадастру і є державною власністю. Всі відомості в електронному вигляді були внесені протягом останніх 9 років. Вносять відомості до автоматизованої системи ведення кадастру територіальні управління земельних ресурсів.

У цілому можна констатувати, що ринок землі в Угорщині відкритий з певними обмеженнями. Середня ціна с / г землі: \$ 4,5 тис. за гектар. Основні

характеристики: 58,9% загальної площі Угорщини (89,62 кв. км.) припадає на землі с / г призначення. 5,2% населення зайняті в агросекторі і створюють 4,3% ВВП Угорщини. 86% землі перебуває у приватній власності, 14% - у державній.

Щодо обмежень на ринку землі то на сьогоднішній день придбати землю можуть тільки громадяни ЄС, які повинні підтвердити відповідність законодавчим критеріям такими документами: – сертифікатом, виданим органом імміграції, що він законно проживає в Угорщині протягом трьох років поспіль; – сертифікатом відповідного місцевого сільськогосподарського бюро, що заявник займається сільськогосподарською діяльністю в Угорщині від свого імені і на свій страх і ризик протягом трьох послідовних років до придбання сільськогосподарської землі та зобов'язується особисто займатися фермерством протягом наступних п'яти років. Процедура отримання такого сертифікату варіюється від шести до дванадцяти місяців. У разі відповідності вищезазначеним вимогам покупець може придбати сільськогосподарські землі площею до 300 га, а у випадку відсутності кваліфікації – земельні ділянки площею до 1 га. Закон Угорщини також анулював більшість договорів узурфрукту, в яких іноземці купували землю через угорських громадян, що виступали в якості формальних власників. Проте 16 жовтня 2015 р. Європейська комісія розпочала процедуру перевірки порушень Угорщиною вимог європейського законодавства на тій підставі, що одностороннє анулювання договорів узурфрукту нібито позбавляє іноземних власників набутих прав на землю і призводить до втрати їх інвестицій [4].

За результатами проведеної перевірки законодавства Угорщини про доступ іноземців до ринку земель на його відповідність основоположним договорам ЄС Європейська комісія заявила, що Угорщина має дуже обмежувальну систему, яка накладає повну заборону на придбання землі 114 115 юридичними особами та зобов'язує покупця особисто займатися фермерством на набутій землі [5]. З даного висновку слідує, що Єврокомісія критично ставиться до заборони національним та іноземним юридичним особам стати учасником ринку сільськогосподарських земель в Угорщині, а також до надмірних процедур, які повинен пройти покупець для отримання дозволу компетентного органу на укладення договору на придбання землі та до обмеження свободи підприємництва внаслідок прийняття зобов'язання самостійно вести господарську діяльність на земельній ділянці протягом п'яти років [6].

Юридичним особам заборонено купувати землю, за винятком деяких випадків. Юридичні особи можуть тільки орендувати землі площею до 486 га. Фізичні особи, які претендують на купівлю землі повинні мати с / г освіту або займатися фермерством в Угорщині не менше 3 років. Максимальна площа "в одні руки" для фізичних осіб - 300 га. Максимальна площа в користуванні - 1 200 га. Потрібно сплатити реєстраційний внесок - 0,5-1% від вартості угоди, а також нотаріальний збір.

Землевласник може подарувати земельну ділянку тільки близьким родичам. При цьому громадяни інших країн можуть успадкувати земельну ділянку. А ось обмін земельними ділянками можливий тільки в межах одного населеного пункту і має бути рівноцінним. Передача в оренду земельної

ділянки здійснюється через аукціон, встановлена також максимальна площа орендованої земельної ділянки – 2500 га на фізичну чи юридичну особу. Іноземна юридична особа може орендувати земельну ділянку в межах, встановлених законом [7].

У 2013 році Державні збори Угорщини прийняли Закон СХХІІ Про обіг земель сільськогосподарського та лісового господарства про певні законодавчі та перехідні положення. Цей законодавчий акт установив ряд пільг щодо оподаткування земель, а також диференційоване оподаткування залежно від суми річного доходу селян, що займаються сільськогосподарською діяльністю. Цим самим проявляється інтерес до землі як об'єкта ринку[8].

Підводячи підсумки сучасного стану та розвитку ринку землі в Угорщині слід відмітити, що приватизація стимулювала підвищення ефективності використання земельних ділянок, але значна частина залишилася в державній власності і здається тільки в довгострокову оренду (до 20 років) юридичним особам. Обмеження для них стримують зростання цін на землю. У той же час держава активно підтримує малі господарства (до 1 га), які охоплюють значну частину земель. З центрального бюджету ЄС виділяються значні кошти на підтримку і стимулювання розвитку, оновлення технологічного парку сільгосппідприємств. Комплексна підтримка допомогла Угорщині вийти на новий рівень і вільно конкурувати на ринку ЄС[9].

Таким чином земельна реформа в Угорщині стала хорошим прикладом розподілу землі серед населення. Права малих і середніх власників захищені і не обтяжені втручанням держави. Угорцям вдалося за рахунок продуманої політики формування ринку землі зберегти власного товаровиробника та залучити значні кошти для подальшого розвитку цього сектору економіки. У цьому ї головний урок для України, влада якої ставить перед країною аналогічні завдання.

Список використаних джерел:

1. Електронний ресурс: <https://jurisprudence.club/agrarnoe-pravo-uchebnik/vengerskaya-respublika-vengriya.html>
2. 1994. évi LV. törvény a termőföldrőről. <https://net.jogtar.hu/getpdf?docid=99400055.TV&printTitle=1994.%20évi%20LV.%20törvény&targetdate=ffffff4&referer=lawsandresolutions>
3. CXVI. Nemzeti Földalapról (NFA) szóló törvény. https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/0027_BTRI4/ch01s05.html 2002
4. Lambert S. (2016). *The Land Law*. Available at: <https://theorangefiles.hu/land-law/>.
5. Press release. *Financial services: Commission requests Bulgaria, Hungary, Latvia, Lithuania and Slovakia to comply with EU rules on the acquisition of agricultural land*. Available at: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-1827_en.htm.
6. Електронний ресурс: [file:///C:/Users/owner/Downloads/9253-19623-1-SM%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/owner/Downloads/9253-19623-1-SM%20(2).pdf)
7. Баян А. В. Земельні реформи у постсоціалістичних країнах Східної Європи / А. В. Баян // *Економіка АПК*. – 2001. – № 11. – С. 115-118.
8. 2013. évi CCXII. Törvény a mező- és erdőgazdasági földek forgalmáról szóló 2013. évi CXXII. törvénnyel összefüggő egyes rendelkezésekről és átmeneti szabályokról <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a1300212.tv#lbj0id7f68>
9. Електронний ресурс: <https://biz.censor.net.ua/r3096403>

ТАНЧИК В. І.
магістрантка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
ГРУШКО В.І.
д.е.н., професор, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі, коли в країні державні розподільчі пенсійні системи потребують реформування, актуальною для громадян може стати система недержавного пенсійного забезпечення.

Дослідженню проблем та перспектив розвитку недержавного пенсійного забезпечення присвячували свої праці: Н.В. Бахмач [1], Грушко В.І. [2], О.І. Бобирь [3], А.І. Якимів [4].

Україна формує структуру класичної трирівневої пенсійної системи:

1. солідарна система страхування;
2. накопичувальна система пенсійного страхування;
3. система недержавного пенсійного забезпечення [5].

Недержавне пенсійне забезпечення здійснюється:

- недержавними пенсійними фондами - це фінансова установа, діяльність якої базується на принципах добровільної участі громадян. Він має статус неприбуткової установи, весь його дохід розподіляється тільки між його учасниками [6];

- страховими організаціями шляхом укладення договорів страхування довічної пенсії з учасниками фонду, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду;

- банківськими установами шляхом укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень [7].

При вище зазначеній структурі системи пенсійного забезпечення, як зазначає Базилевич В.Д., страхування додаткової пенсії здійснюється страховими компаніями та пенсійними фондами, а гарантована (основна) пенсія виплачується державою і залежить від здатності держави акумулювати необхідні для цієї мети грошові засоби [8].

У найближчому майбутньому в Україні недержавний пенсійний фонд має стати основним джерелом для пенсійних виплат. Так звана солідарна система внесків у Пенсійний фонд, яка діє нині, перестає себе виправдовувати в умовах вкрай несприятливої демографічної ситуації в Україні (чисельність працюючих та пенсіонерів приблизно рівна).

На 1 січня 2018 р. в Україні налічувалося 11,7 млн пенсіонерів (27,8% загальної чисельності населення), серед яких чисельність осіб віком 60 років і старше становила 9,7 млн осіб, або 22,9% загальної чисельності населення. На 100 осіб віком 60 років і старше припадало 79 дітей віком до 18 років і 257 осіб віком 18–59 років.

За даними ООН, Україна входить в топ-15 країн світу з найшвидшими темпами скорочення населення і прогнозує зменшення чисельності населення України до 2050 р. на 28%, водночас частка осіб віком 60 років і старше зростає до 32%.

Станом на 31.12.2018 в Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 62 недержавних пенсійних фонди (далі – НПФ) та 22 адміністратори НПФ (станом на 31.12.2017 у Державному реєстрі налічувалось 64 НПФ та 22 адміністратори).

Згідно з даними Державного реєстру фінансових установ недержавні пенсійні фонди зареєстровано у 8 регіонах України. Найбільша кількість НПФ зосереджена у м. Києві – 46, або 71,9% від загальної кількості зареєстрованих НПФ.

Станом на 31.12.2018 адміністраторами недержавних пенсійних фондів укладено 68,8 тис. шт. пенсійних контрактів, що більше на 17,2% (10,1 тис. шт.) порівняно зі станом на 31.12.2017(див.табл.1).

Структура пенсійних контрактів станом на 31.12.2018:

- з вкладниками – фізичними особами – 61,9 тис. шт.;
- з вкладниками фізичними особами-підприємцями – 0,1 тис. шт.;
- з вкладниками – юридичними особами – 6,8 тис. шт.

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів

Показники	Станом на 31.12.2017	Станом на 31.12.2018	Темпи приросту, % 2017-2018 роки
Кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	58,7	68,8	17,2
Загальна кількість учасників НПФ, тис. осіб	840,8	855,3	1,7
Загальна вартість активів НПФ, млн. грн.	2 465,6	2 745,2	11,3
Пенсійні внески, всього, млн. грн.	1 897,3	2 000,5	5,4
у тому числі:			
- від фізичних осіб	124,3	172,1	38,5
- від фізичних осіб-підприємців	0,2	0,2	0,0
- від юридичних осіб	1 772,3	1827,7	3,1
Пенсійні виплати, млн. грн.	696,3	809,9	16,3
Кількість учасників, що отримали/отримують пенсійні виплати, тис. осіб	78,8	81,3	3,2
Сума інвестиційного доходу, млн. грн.	1 455,5	1 767,7	21,4
Прибуток від інвестування активів недержавного пенсійного фонду, млн. грн.	1 183,9	1 440,5	21,7
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, млн. грн.	271,5	327,2	20,5

Порівняно з станом на 31.12.2017 збільшення кількості контрактів з фізичними особами станом на 31.12.2018 становило 19,7 % (10,2 тис. шт.) та зменшення кількості контрактів з юридичними особами становило 1,5% (0,1 тис. шт.).

Враховуючи, що з пенсійною реформою прийшло чимало змін в нарахуванні пенсії та умов її призначення, не всі матимуть право отримувати пенсії за віком від держави. Зокрема, з 1 січня 2018 року право на пенсію за віком в 60 років мають ті громадяни, у яких є 25 років страхового стажу. Мінімальний страховий стаж, необхідний для визначення права, щорічно буде збільшуватися на 1 рік, поки не складе 35 років у 2028 році. Саме недержані пенсійні фонди стануть гарною альтернативою громадян для впевненості та забезпечення своєї старості [9].

Список використаних джерел:

1. Бахмач Н. В. *Формування корпоративних недержавних пенсійних фондів підприємств легкої промисловості*. Київ, 2006., 16 с. (Київ. нац. ун. технологій та дизайну)
2. Грушко В.І., Плетенецька С.М. та ін. *Пенсійна система*. Київ. ВНЗ«Університет економіки та права «КРОК», 2017., 368 с.
3. Бобирь О.І. *Формування фінансового механізму системи пенсійного забезпечення в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук*. Дніпропетровськ, 2006., 20 с.
4. Якимів А.І. *Розвиток системи пенсійного забезпечення в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук*. Львів. 2005.,18 с. (Львівський національний університет ім. І. Франка).
5. *Закон України: Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування*, 2003., 376 с. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>
6. Крпельницька С.О., Солоджук Т.В. *Соціальне страхування: навч. посіб. [вид.2-ге, перероб. та доп.]*. Київ. Центр учбової літератури, 2013.-336 с.
7. *Закон України: Про недержавне пенсійне забезпечення*, 2003., 372 с. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>
8. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. *Страхова справа. – 4-те вид., перероб. і доп.* Київ: Знання, 2005., 351 с.
9. *Головне управління Пенсійного фонду України* URL: <https://www.pfu.gov.ua/vl/20946-vse-pro-pruznachennya-pensiyi/>
10. *Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг* URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF_IV_kv%202018.pdf.

СУТНІСТЬ ТА ВЛАСТИВОСТІ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Сутність соціального капіталу можна визначити як потік і запас, або потенціал ресурсів, сформований інвестиціями соціально-економічної природи, мобілізованих або потенційних, які накопичуються в одиничного актора як представника когорти економічно активного населення або у групи цього ж населення завдяки наявності стійкої мережі інституціоналізованих зв'язків або відносин взаємного визнання і продуктивне використання яких приносить віддачу (в межах продуктивного формування, розподілу, перерозподілу та використання робочої сили на ринку праці) [1]. Розвиненість і оптимальне структурування соціального капіталу дозволяють консолідувати загальні й індивідуальні цілі та наблизитися до соціального оптимуму — коли досягнення економічними акторами індивідуальних цілей на ринку праці (престижна зайнятість; справедлива винагорода за працю, яка відповідає соціальним стандартам і відбиває реальний внесок працівника; хороші умови праці; можливість для максимального розвитку і застосування індивідуальних здібностей людей; соціальна інтеграція в робітничих колективах та інші складові якості трудового життя) — веде до досягнення суспільних цілей (економічне піднесення та зростання добробуту населення до соціальних стандартів високорозвинених країн через забезпечення продуктивної зайнятості на постіндустріальних засадах), і навпаки, тобто — формується суспільство розвинутого соціального партнерства та позитивної соціальної рівноваги.

Можна виділити такі властивості соціального капіталу:

- обмеженість як *господарського ресурсу*: доступність до певних ресурсів соціальної мережі підвищує конкурентоспроможність окремих акторів на ринку праці, тобто їх шанси за кращі умови реалізації та відтворення своєї робочої сили, і, згідно оптимуму Парето, скорочуючи аналогічні шанси інших акторів, представлених на ринку праці, які не володіють членством певної, привілейованої за окремими аспектами сфери зайнятості, соціальної мережі;
- здатність до *нагромадження* – це ресурс не лише зберігається, але й поповнюється. Тому інвестування одного з агентів мультиплікативно збільшує наявний капітал соціальної мережі, а деякі форми соціального капіталу мають здатність передавати вигоди від їхнього використання тим, хто інвестує в них;
- *ліквідність*, тобто спроможність безпосередньо або побічно, незалежно від своїх предметних форм, перетворюватися в грошову форму. Ця ліквідність забезпечується завдяки наявності *вартості*, під якою розуміється кількісно певна здатність до обміну на інші ресурси;
- здатність до *конвертації* – *постійній зміні власних форм*. Цей капітал включений у процес кругообігу вартості робочої сили, у якому грошова форма відтворення робочої сили задає одночасно відправну й кінцеву точки руху.

Понад те, він відтворюється саме завдяки зміні своїх форм, їхньому взаємному перетворенню;

• *здатність створювати нову, додаткову вартість*. У контексті проблематики підтеми відділу ведемо мову вже не про екстенсивно-кількісне нагромадження ресурсу, але про вартісне збільшення, що виникає в результаті конвертації форм капіталу.

Методологічними принципами дослідження впливу соціального капіталу на ринок праці доцільно визначити такі:

принцип системності означає дослідження усієї сукупності складних взаємозв'язків і зорієнтований на розширене, багатоаспектне, мультиатрибутивне дослідження розвиненості й оптимального структурування соціального капіталу в контексті нагальності консолідації загальнонаціональних завдань ринку та індивідуальних цілей економічних акторів, присутніх на ринку праці;

принцип комплексності передбачає урахування сукупності показників соціального капіталу, найважливішими з яких є такі, що характеризують структурно-економічні та соціальні процеси, а також має відображати прямі і зворотні зв'язки між показниками соціального капіталу та індикаторами зайнятості населення;

принцип соціальної адаптивності соціального капіталу щодо поточних та найбільш нагальних потреб ринку праці передбачає оцінку міри розвиненості потоків та запасів цього капіталу в мережах ринку праці та реалізації соціальних настанов і орієнтирів в практиці функціонування сфери зайнятості, а також власне у методах їх регулювання. Це вимагає оцінки характеру перебігу процесів у існуючих соціальних мережах на ринку праці з двох найбільш доцільних в умовах подолання наслідків фінансово-економічної кризи позицій — в аспекті потреб населення, зайнятого у сфері офіційної економіки чи безробітного та в аспекті необхідності забезпечення відновлення темпів соціально-економічного розвитку країни, постіндустріальної модернізації економіки, соціалізації усіх сфер соціально-трудова відносин;

принцип оптимальності і ефективності націлений на урахування обмеженості ресурсів соціального капіталу, оскільки лише ефективне використання обмежених ресурсів, у тому числі капіталу, – шлях до рішення проблеми задоволення потреб агентів ринку праці. Передбачає побудову, дослідження, оцінку і вибір за певними критеріями альтернатив досягнення цілей продуктивного використання та розвитку робочої сили або різних варіантів досягнення головних соціально-економічних цілей розвитку суспільства на тому чи іншому етапі з урахуванням ресурсних обмежень;

принцип соціальної орієнтованості: за низкою параметрів негативний вплив соціального капіталу на узгодженість потоків попиту і пропозиції робочої сили перевершує його позитивні результати, і тому кумулятивний ефект на національному рівні проявляється у посиленні соціальної напруги, дезорієнтації пошуків та уявлень населення на ринку праці та поглиблює диспропорції та параметри негативної сегментації останнього;

принцип економічної ефективності має на меті визначення широкого спектру дій, спрямованих на стимулювання розвитку в суспільстві бізнес-зв'язків, побудованих на довірі, що сприяють зниженню бюрократизму, транзакційних, інформаційних витрат тощо.

Список використаних джерел:

1. Терон І.В. Вплив соціального капіталу на стабільність розвитку ринку праці: контекст безпеки // Вчені записки Університету «КРОК» : зб. наук. праць. - Київ : Вид-во Вищій навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК», 2018. - Вип. №4 (52). – С. 170-17
2. Coleman J.S. *Social Capital in the Creation of Human Capital* // *American Journal of Sociology*. - 1988. - Vol. 94. - P. 95–120.
3. Putnam R. *The Prosperous Community: Social Capital and Public Life* // *American Prospect*. - 1993. - P. 35–42.

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ: СИНОНІМ УПРАВЛІННЯ ЧИ КОНТРОЛЮ?

Фінансовий контролінг є складною конструкцією, яка поєднує в собі різні елементи функцій управління, використовуючи їх в рішенні завдань оперативного та стратегічного характеру. Контролінг забезпечує підтримку внутрішнього балансу підприємства шляхом формування інформації про витрати та доходи як основу для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Це явище виникло на стику економічного аналізу, планування, управлінського обліку і менеджменту. Контролінг (управління управлінням) переводить управління підприємством на якісно новий рівень, інтегруючи, координуючи і направляючи діяльність різних служб і підрозділів підприємства на досягнення оперативної і стратегічної мети. Це своєрідний механізм саморегулювання на підприємстві, забезпечуючи зворотній зв'язок в контурі управління. Аналіз етимологічної основи поняття «контролінгу» дозволив встановити його не синонімічність «управлінню» і нетотожність «контролю». Контролінг є багатогранним поняттям, який одночасно наділяють основними функціями управління і обмежують лише функціями планування, контролю або координації.

Контролінг охоплює усю діяльність підприємства і концентрує управлінські дії на функціях планування, організації, обліку, аналізу та контролю. Відповідно до такого підходу його роль в управлінні витратами полягає у інформаційній, аналітичній та методичній підтримки реалізації рішень щодо управління витратами підприємства.

На сучасному етапі існує багато специфічних методів та інструментів контролінгу, за допомогою яких можна досягти поставленої мети. До них належать:

–аналіз точки безбитковості (Break-Even-Analyze) – забезпечення безбитковості операційної діяльності та створення умов для самофінансування підприємства;

–бенчмаркінг – процес порівняння об'єктів одного підприємства з аналогічними об'єктами інших підприємств;

–вартісний аналіз – функціональна характеристика продукції на предмет еквівалентності її вартості та корисності;

–портфельний аналіз – проведення аналізу для прийняття рішень щодо додаткових інвестицій в окремі програми або реінвестицій;

–АВС-аналіз – метод розподілу витрат у відповідності з яким непрямі витрати відносяться до продукту по мірі їх ідентифікації (виявлення) в процесі реалізації бізнес-процесу;

–аналіз сильних і слабких місць на підприємстві (SWOT-analysis) – аналіз усунення слабких місць на підприємстві, а також ефективне використання наявного потенціалу;

–PEST (STEP) – визначення політичних (Political), економічних (Economic), соціальних (Social), і технологічних (Technological) аспектів зовнішнього середовища, що впливають на бізнес-компанії.

–система раннього запобігання та реагування – інформаційна система, яка повідомляє керівництву про потенційний ризик;

–дискримінантний аналіз – метод прогнозування банкрутства підприємства;

–бюджетування – процес складання і реалізації бюджетів на підприємстві;

–система «директ-кост» - система, при якій собівартість продукції вираховується і планується лише в частині змінних витрат;

–система «стандарт-кост» - система, при якій всі витрати, що впливають на собівартість реалізованої продукції, розраховують у вигляді стандартних (нормативних), попередньо визначених витрат, а не у вигляді фактичних витрат, що мали місце;

На основі аналізу спільності та розбіжності між управлінням витратами та контролінгом, та визначено, що управління витратами та контролінг у вузькому сенсі є синонімами. Визначено, що важливою рисою контролінгу витрат є наявність єдиних планово-облікових одиниць. Враховуючи важливість планування та обліку як функцій управління, та необхідність їх гармонізації шляхом введення єдиних планово-облікових одиниць, саме пристосування планування для потреб управління таким чином, щоб створити єдину планово-облікову одиницю, і є обраним напрямом для використання контролінгу в фінансовому управлінні підприємством. Для реалізації такої гармонізації необхідно сформулювати платформу використання контролінгу в управлінні підприємством. Під формуванням платформи варто розуміти процес вибору таких методів, прийомів чи інструментів, які б забезпечували гармонічне використання функцій контролінгу (планування, обліку, аналізу та контролю) в управлінні підприємством [3].

Враховуючи той факт, що облік на підприємствах України має здійснюватися відповідно до чинного законодавства, функція обліку найменш зручна для удосконалення. Однак статті, за якими здійснюється облік мають стати єдиною планово-обліковою одиницею з метою гармонізації функцій управління та обліку. У якості інструменту планування у контролінгу пропонується використовувати бюджетування. Під бюджетуванням мається на увазі процес складання бюджетів (кількісного виразу плану). У якості практичного інструментарію пропонується використовувати макети (бланки) основних бюджетів підприємства до яких відносять: бюджет продажу, графік очікуваних надходжень, бюджет виробництва, бюджет прямих матеріальних витрат та витрат на оплату праці, бюджет виробничих накладних витрат, бюджет управлінських витрат, бюджет доходів та витрат, бюджет руху грошових коштів та бюджетний баланс [1].

Зарубіжний досвід свідчить, що застосування фінансового контролінгу на підприємствах має сенс лише в тому випадку, коли менеджмент застосовує саме системний підхід до організації.

Система фінансового контролінгу на підприємствах в Україні необхідна, насамперед, для прогнозування цін на продукцію й послуги та визначення вигідних умов їхньої реалізації, рівня знижок і націнок, для розрахунку очікуваних витрат і фінансових результатів, податкових платежів і створюваних резервів. Контролінг має реагувати навіть на найбільш слабкі сигнали, тобто отримувати завчасну інформацію, оперативно втручатися в процеси, які загрожують підприємству, виявляти та послаблювати вплив негативних тенденцій. Для такої ефективної діяльності служба контролінгу має інтегрувати свою систему із системою бухгалтерського обліку та звітності. Так, система фінансового контролінгу покликана забезпечувати керівництво підприємства об'єктивною, достовірною і своєчасною інформацією. Невиконання системою цього призначення може призвести до втрат на підприємстві, оскільки відсутність достовірної інформації спричинює неправильні управлінські рішення, що згодом позначаються на роботі і загальному фінансовому стані підприємства [2].

На нашу думку, у найближчому майбутньому контролінг має зайняти пріоритетне місце в системі управління підприємством. Тому надзвичайно важливо сьогодні правильно організувати здійснення фінансового контролінгу на підприємстві з урахуванням специфіки його функціонально-організаційної структури та галузі діяльності. Роль контролінгу, як підсистеми фінансового управління підприємством, полягає у підтримці та наданні допомоги керівнику. Беручи за основу дані бухгалтерського обліку, як джерело інформації, служба контролінгу:

- вивчає явища і процеси, що відбуваються на підприємстві;
- виявляє слабкі місця, порівнює фактичні показники із запланованими та аналізує причини відхилення;
- пропонує заходи щодо покращення ситуації на підприємстві;
- ідентифікує причини фінансових проблем та сприятиме їх ефективному усуненню.

Система контролінгу включає не тільки аналітичні показники і висновки. У системі контролінгу присутня сильна організаційна складова – люди, які займаються контролінгом, потоки інформації між підрозділами підприємства і від підлеглих – до керівників. За таких обставин можна стверджувати, що контролери будуть реально затребуваними фахівцями. Як результат, будуть зростати вимоги до рівня їх професійної підготовки

Основною ідеєю в ході впровадження контролінгу має бути спрямованість на швидкий збір контролінгової інформації для того, щоб керівництво підприємства побачило реальну віддачу від роботи служби контролінгу.

Отже, контролінг відіграє дуже важливу роль в системі управління підприємством, будучи одним із найсучасніших і ефективних систем керування підприємством. Він є відособленою системою, економічна сутність якої полягає в динамічному процесі перетворення та інтеграції існуючих методів обліку,

аналізу, планування, контролю і координації в єдину систему отримання, оброблення інформації для прийняття на його основі управлінських рішень, орієнтованих на досягнення всіх завдань, що постають перед підприємством в умовах ринкової турбулентності.

Звичайно, впровадження контролінгу «дороге задоволення» для більшості суб'єктів господарювання і власники самостійно вирішує призначення складної ланки загального менеджменту: управління чи контроль.

Список використаних джерел:

1. Грушко В.І. Сучасні підходи до інтерпретації фінансового контролінгу в системі оперативного та стратегічного управління національною економікою / В. І. Грушко, О. Г. Чумаченко // Вчені записки Університету "КРОК". Серія "Економіка". - 2015.- Вип. 40. - С. 43-51.
2. Гудзь П. Інститут контролінгу в системі управління підприємством / П. Гудзь, Г. Мізерна // Підприємництво, господарство, право. – 2012. – №9. – С. 154-156.
3. Стефаненко М.М. Використання контролінгу в системі управління підприємством / М.М. Стефаненко, Л.Ю. Набієва // Економіка та держава. – 2012. – №2. – С. 24-26.

ПОНЯТТЯ МЕДИЧНОЇ ДОПОМОГИ ТА МЕДИЧНОЇ ПОСЛУГИ

Актуальність даного питання полягає у тому, існує важливість проведення дослідження з метою формулювання терміну «медична послуга» та його нормативно-правового закріплення у національному законодавстві допоможе законодавцю розкрити природу даних правочинів, надати чітку відповідь з приводу тотожностей та розбіжностей даних дефініцій та надати роз'яснення з приводу доцільності його використання.

Метою дослідження статті є формулювання висновку питань дефініцій «медична допомога» та «медична послуга» у сфері медичних правовідносин, їх подібності та відмінності, місце у національному законодавстві.

Об'єктами матеріалу дослідження під час процесу аналізу діяльності вітчизняних вчених у сфері дослідження цього питання я хотів би відзначити: Гіжевського В.К, Головченко В.В, Майданик Р.А., Гайдай Н., а також нормативно-правові акти що регулюють медичну діяльність, а саме Закон України «Основи законодавства України про охорону здоров'я», Закон України про «Про ліцензування видів господарської діяльності», Цивільний кодекс України та ін. Автором було використано порівняльно-правовий метод з метою оцінки дефініцій «медичної допомоги» та «медичної послуги», структурно-функціональний та теоретичний під час дослідження структури та правого статусу ключових елементів «медичної допомоги» та «медичної послуги».

Результатами проведеного дослідження та їх новизна полягає у чіткому формулюванні розуміння поняття «медична допомога» та «медична послуга», їх властивостей, розбіжностей та взаємозв'язку у сфері охорони здоров'я з урахуванням нормативно-правового трактування даних дефініцій законодавцем та вітчизняними науковцями.

Виклад основного матеріалу дослідження

На даному етапі розвитку національного законодавства немає чіткого розуміння терміну «медична послуга», як у медичній літературі, так і у нормативно-правових актах України. Гіжевський В.К, Головченко В.В визначають медичну послугу як технологічний процес, що виходить за межі медичної допомоги та надається на платній основі по проханню фізичної особи [1]. Н. Гайдай ототожнює «медичні послуги» з «медичною допомогою» і зазначає, що обидва поняття передбачають медичну діяльність, під якою можна розуміти комплекс заходів, що здійснюються в межах єдиного процесу профілактики, діагностики, лікування та реабілітації пацієнта [2].

Поняття «медичної допомоги» та «медичної послуги» ототожнюються або використовуються як антоніми, що унеможлиблює використання даного терміну на законодавчому рівні, а також позбавляє конкретики поняття «допомоги» та «послуги». Рішенням Конституційного суду України від 29 травня 2002 року, N 10-рп/2002 було констатовано відсутність положень у

чинних нормативно-правових актах терміну «медична послуга», що унеможлиблює можливості законодавця провести юридичну відмінність цих понять [3].

Відповідно до Закону України «Про захист прав споживачів», послуга - діяльність виконавця з надання (передачі) споживачеві певного визначеного договором матеріального чи нематеріального блага, що здійснюється за індивідуальним замовленням споживача для задоволення його особистих потреб [4, ст. 1]. Відповідно до Цивільного кодексу України, здоров'я, життя, честь та гідність особи – є видом особистих немайнових благ людини що охороняються державою [5, ст. 201]. З приводу терміну «суб'єкт господарювання, даний термін наведено у наказі Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України 20.08.2002 № 255, суб'єкт господарювання – фізична або юридична особа, учасник господарських відносин, що здійснює в Україні виробництво та/або реалізацію продукції (виконання робіт та надання послуг) з метою чи без мети одержання прибутку[6, ст. 1].

Так як медична допомога є видом господарської діяльності, то до виконавця пред'являються кваліфікаційні вимоги що регулюються дозвільною системою держави у вигляді видачі ліцензії на ведення медичної діяльності в Україні. Це регламентується Законом України «Про ліцензування видів господарської діяльності» [7, ст. 7].

Висновкию Провівши аналіз цього питання можна прийти до висновку що медичні послуги – це взаємовідносини між пацієнтом та суб'єктом господарювання у сфері надання медичної допомоги. Це є видом господарської діяльності медичних закладів охорони здоров'я або фізичних осіб підприємців у сфері надання медичної допомоги, який є об'єктом дозвільної системи національного законодавства у сфері ліцензування господарської діяльності здоров'я або фізичних осіб підприємців у сфері надання медичної допомоги, що полягає у застосуванні спеціальних заходів охорони здоров'я, основною метою яких є поліпшення загального (фізичного та психологічного) стану людини, налагодження функціонування її окремих аспектів життєдіяльності (органів життя, системи їх взаємодії або психічного сприйняття оточення), а також досягнення естетичної відповідності побажанням пацієнта.

Список використаних джерел:

1. Популярна юридична енциклопедія /Кол. авт.: В. К. Гіжевський, В. В. Головченко та ін. К. : Юрінком Інтер, 2002. – 528 с
2. Гайдай Н. Правове регулювання та особливості договорів про надання медичних послуг / Н. Гайдай // *Юридичний журнал*. — 2010. — № 10. — С. 55–58.
3. Про розгляд справи за конституційним поданням 53 народних депутатів України щодо офіційного тлумачення положення частини третьої статті 49 Конституції України «у державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно» (справа про безоплатну медичну допомогу): Рішення Конституційного Суду України від 29 травня 2002 р. – N 10-рп/2002 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v010p710-02/>
4. Закон України про «Захист прав споживачів»: від 12.05.1991 р. // *Відомості Верховної Ради України*. – 1991. – № 1023-ХІІ, Ст. 1.

5. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 435-IV – Ст. 201.
6. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України «Про затвердження Положення про штрихове кодування товарів» від 20 серпня 2002 р. №255 (zareєстровано в Міністерстві юстиції України 5 вересня 2002 р. за № 733/7021) // Офіційний вісник України. - 2002. - Ст. 1.
7. Закон України про «Про ліцензування видів господарської діяльності»: від 02.03.2015 р. // Відомості Верховної Ради України.– 2015. – № 222-VIII, Ст. 7.

ОПТИМІЗАЦІЯ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ТА СПРАВЛІННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ

Протягом усіх років незалежності проблема побудови ефективної податкової системи завжди вважалась як одна з найбільш актуальних в Україні. На сьогоднішній день в умовах вдосконалення діючої податкової системи України, постала проблема також і реформування системи митних платежів. Мито хоча і не домінує серед непрямих податків, але виступає одним з основних інструментів підтримання окремих галузей економіки, а також регулювання зовнішньої економічної політики країни.

Це виступає одним із основних факторів привертання уваги до цього податкового платіжку з боку науковців та держави, стає предметом широких дискусій щодо доцільності його застосування, виявлення проблематики його функціонування та шляхів вдосконалення діючої системи адміністрування та справлення митних платежів.

Аналіз останніх досліджень. У розробку теоретичного дослідження та обґрунтування ключових аспектів оптимізації чинної системи справлення митних платежів зробили внесок такі вітчизняні науковці, як Батанова Л.О. [3], Кухарук І.О. [3], Новік О.І. [4], Румик І.І. [5] та інші.

Метою роботи є визначення основних проблемних питань та шляхів оптимізації системи справлення та адміністрування митних платежів в контексті оптимізації системи непрямого оподаткування.

Виклад основного матеріалу. Актуальне податкове законодавство визначає митні платежі, як податки, які відповідно до Податкового або Митного кодексу справляються під час переміщення або у зв'язку з переміщенням товарів через митний кордон України та контроль за справленням яких покладено на контролюючі органи [1, ст.14].

Законодавчо визначено, що система митних платежів розподіляється на дві окремі групи, а саме групи основних та додаткових платежів.

Основними платежами виступають обов'язкові платежі, що стягуються в більшості випадків при перетинанні митного кордону. Такими платежами виступають:

- мито, тобто сума що нараховується та сплачується у встановленому законом порядку на товари (продукція), що перетинають (ввозяться, вивозяться) митну територію України;
- податок на додану вартість із ввезених на митну територію України товарів (продукції);
- акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів [2, ст.4].

Додатковими згідно діючого законодавства визнаються такі митні платежі, що стягуються з платників за додатково надані послуги чи дії – виконання митних формальностей, участь в митних аукціонах, митний супровід, видачу ліцензії [2, ст.4.].

Згідно діючого законодавства крім ввізного та вивізного мита застосовуються також сезонне, спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне мито, а також додатковий імпорتنний збір [2, ст.271].

Для визначення структури надходжень основних митних платежів, нами була створена таблиця 1.

Таблиця 1

Структура та динаміка основних митних платежів
за період 2014-2018 млрд., грн.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018.	Абсолютний приріст, 2014/2018	Темп приросту, 2014/2018, %
Митні платежі загалом, млрд. грн., з них:	356,81	622,72	606,17	959,85	885,83	529,02	59,72
Ввізне мито, млрд. грн.	12,60	39,88	20,00	23,89	26,56	13,96	52,56
Вивізне мито, млрд. грн.	220,08	419,76	369,72	643,45	516,20	296,12	57,36
Податок на додану вартість з ввезених товарів (продукції), млрд. грн.	107,28	138,76	181,45	250,53	295,37	188,09	63,67
Акцизний податок з ввезених товарів (продукції), млрд. грн.	16,85	24,32	35,00	41,98	47,70	30,85	64,67

Джерело: створено автором на основі Звітів Державної Фіскальної служби про виконання Державного бюджету [6]

Аналізуючи таблицю 1 можна зробити наступні висновки. Так, абсолютний приріст митних платежів у 2018 році становить 529,02 млрд. гривень проти 356,81 млрд. гривень у 2014 році. Розрахований темп приросту усіх митних надходжень становить 59,72%, що, на нашу думку, по відношенню до інших непрямих платежів, таких як податок на додану вартість та акцизний податок, є відносно невеликим результатом.

Найкращу динаміку згідно наведених даних показують акцизний податок та податок на додану вартість з ввезених товарів (продукції) на митну територію України. Темпи приросту вищезазначених платежів становлять 64,67% та 63,67 відповідно.

Найбільш динамічно нестабільним платежем виявилось вивізне мито. Так за досліджуваний період, а саме в 2016 та 2018 роки, вивізне мито показувало

зниження на 50,04 млрд. грн. та 127,25 млрд. грн. відповідно до попереднього періоду. На нашу думку основним чинником, що викликає такі спади виступає коливання кон'юнктури світових ринків і прямо впливає на рівень надходжень до Державного Бюджету України.

Як зазначає Батанова Л.О, сучасна наукова думка та практика свідчить, що ефективність справляння митних платежів залежить від процесу їх адміністрування [3]. На нашу думку одним із основних факторів, що негативно впливають на наповнення бюджету через адміністрування митних платежів залишаються тіньовий сектор економіки, корупційна складова та низька ефективність контролю за митною системою України, що призводить до зменшення ефективності управлінських рішень через недостовірність інформації про надходження економічних ресурсів до бюджету.

Вважаємо, що для забезпечення сталого розвитку економіки країни та підвищення рівня сплати митних платежів, повинні бути виділені наступні кроки для вдосконалення системи митних платежів, а саме:

- запровадження системи автоматизації роботи митниці, а саме впровадження системи «електрона митниця» в повному обсязі;
- проведення роботи щодо ліквідації агресивних схем мінімізації митних платежів під час переміщення товарів через митний кордон України;
- організація роз'яснювальної роботи з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності щодо збільшення правової дисципліни сплати митних платежів;

Варто зазначити, що наведений перелік проблемних питань та шляхів вирішення не є вичерпним, так як питання є комплексним і потребує залучення не тільки спеціалістів у сфері національної економіки, а і спеціалістів правників з питань митного права для комплексного усунення прогалин і недоліків у сфері митного регулювання.

Таким чином аналіз митних надходжень засвідчив, що митні платежі хоча і є вагомим джерелом надходжень до Державного бюджету України, але їх залежність як від внутрішніх, так і від зовнішніх факторів не дозволяє віднести їх до стабільних джерел. Висвітленні недоліки в системі справляння та адміністрування митних платежів негативно впливають на рівень надходжень, що призводить як до розвитку тіньового сектору економіки так і до ускладнення виконання державою своїх фінансових зобов'язань. Нами було запропоновано шляхи вдосконалення діючої системи, які кий включають комплексну роботу, а не вирішення поодиноких проблемних питань

Список використаних джерел:

1. Податковий Кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Відомості Верховної Ради України. 2010. №13-17. Ст. 112.
2. Митний Кодекс України: Закон України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. Відомості Верховної Ради України. 2012. № 44-45. Ст. 552.
3. Батанова Л.О. Кухарук І.О. Проблемні аспекти застосування мита в Україні. *Lex portus: юридичний науковий журнал. Одеса. 2018. С. 158-168.*

4. Новік О. І. До питання теоретичних основ адміністрування митних платежів в умовах глобалізаційних викликів. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. Ірпінь. 2016. С. 159-170.
5. Румик І.І. Напрями реформування системи оподаткування. Економіка України: шляхи виходу із кризи: Збірник матеріалів Міжвузівської студентської економічної конференції (Київ, 11 грудня 2015 року) / Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». Київ: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2015. С. 161-163.
6. Річні звіти про виконання державного бюджету за 2014-2018 роки. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>

**ДЕРЖАВА, РЕГІОНИ,
ПІДПРИЄМНИЦТВО:ІНФОРМАЦІЙНІ,
СУСПІЛЬНО-ПРАВОВІ,
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ
АСПЕКТИ РОЗВИТКУ**

Міжнародна конференція
21-22 листопада 2019 р.

*Технічні редактори: Мігус І.П., Коваль Я.С.
Оригінал-макет підготувала: Горячківська І.В.*

Підписано до друку 17.12.2019 р. Формат 60x84/16. Папір офсетний.
Друк офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 46,15. Наклад 500 прим.
Зам. 222

Університет економіки та права «КРОК»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру ДК № 613 від 25.09.2001 р.

Надруковано департаментом поліграфії
Університет економіки та права «КРОК»
місто Київ, вулиця Табірна, 30-32
тел.: (044) 455-69-80
e-mail: polygrafi a.krok@gmail.com