



ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ

студентів, аспірантів
та здобувачів - учасників
77-ї звітної конференції
ОНУ імені І.І.Мечникова

**СЕКЦІЯ
ЕКОНОМІЧНИХ І ПРАВОВИХ
НАУК**

26-28 квітня 2021 р.
м.Одеса

77

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Економіко-правовий факультет



ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ
студентів, аспірантів та здобувачів –
учасників 77-ї звітної конференції
Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова

СЕКЦІЯ
ЕКОНОМІЧНИХ І ПРАВОВИХ НАУК

26-28 квітня 2021 р.
м.Одеса

Одеса
«Фенікс»
2021

УДК 378.4(477.74):340(063)

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради економіко-правового факультету Одеського національного університету імені І.І.Мечникова (протокол № 6 від 14 квітня 2021 року).

Відповідальний редактор:

Грінченко Ю. Л. – доктор економічних наук, доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування.

Редакційна колегія:

Борисова Л. Є. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування; **Добровольська Н. В.** – кандидат юридичних наук, доцент кафедри адміністративного та господарського права; **Донченко О. І.** – кандидат юридичних наук, доцент кафедри загальноправових дисциплін та міжнародного права; **Кіріліна М. А.** – старший викладач кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування; **Кусик Н. Л.** – кандидат економічних наук, завідувач кафедри обліку і оподаткування; **Максимова Ю. О.** – викладач кафедри економіки та підприємництва; **Нарожна О. В.** – старший викладач кафедри кримінального права, кримінального процесу та криміналістики; **Павлович О. Р.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та інновацій; **Святошнюк А. Л.** – кандидат юридичних наук, доцент кафедри цивільно-правових дисциплін; **Степанова Т. В.** – доктор юридичних наук, завідувача кафедрою конституційного права та правосуддя.

С341 **Збірник** тез доповідей студентів, аспірантів та здобувачів – учасників 77-ї звітної конференції Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Секція економічних і правових наук (26-28 квітня 2021 р., м. Одеса) / ред.кол.; відп. ред. Ю. Л. Грінченко. – Одеса : Фенікс, 2021. – 260 с.

ISBN 978-966-928-664-2

УДК 378.4(477.74):340(063)

Збірник містить тези доповідей студентів, аспірантів та здобувачів – учасників секції економічних і правових наук 77-ї звітної конференції Одеського національного університету імені І. І. Мечникова, що відбулася 26-28 квітня 2021 р.

Призначено для аспірантів та студентів спеціальностей юридичного та економічного напрямів, наукових працівників і викладачів, практикуючих юристів, менеджерів, бухгалтерів, фінансистів та економістів.

Відповідальність за зміст тез несуть автори.

ISBN 978-966-928-664-2

© Одеський національний

університет імені І.І. Мечникова

Розділ 1

АДМІНІСТРАТИВНЕ ПРАВО, ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО ТА АДМІНІСТРАТИВНЕ СУДОЧИНСТВО

М. С. Дєордєв

*студ. I курсу магістратури
спеціальність «Право»*

Науковий керівник: к.ю.н., доц. В. В. Нижникова

ПРЕФЕРЕНЦІЇ В МІЖНАРОДНОМУ МИТНОМУ ПРАВІ

Міжнародне митне право є самостійною та специфічною галуззю міжнародного права, яку складають ряд особливих інститутів, принципів та категорій. Однією з таких категорій виступають преференції в міжнародному митному праві.

Питання дослідження дефініції поняття «преференції», їх класифікації та особливості було предметом досліджень таких вчених як Зубач А.В., Мармилова Т. Д., Давидовська, Г.І. Сидор Г.В., Карпенко Я.С., Яковенко О.В. та інших.

Під преференціями традиційно розуміють особливі пільги, що надаються однією державою іншій на засадах взаємності або в односторонньому порядку без поширення на треті країни. Митні преференції є пільгами в митному оподаткуванні при ввезенні певних видів товарів з певних країн. Важливо не ототожнювати митні преференції з митними пільгами, які є інструментом тарифного регулювання, специфічним засобом митної політики, спрямованим на заохочення імпортування товарів, захищаючи, таким чином, інтереси споживачів, надання зустрічних поступок, захищаючи інтереси товаровиробників, сприяє підвищенню конкурентоспроможності товарів національних товаровиробників [1, с. 167].

Застосування митних преференцій не означає звільнення від проходження митного контролю (наприклад, митного огляду) і нездійснення митних формальностей і процедур щодо товарів. Всі митні формальності та необхідні форми митного контролю проводяться незалежно від того, застосовуються митні преференції чи ні [2, п. 6.1.]. Це пояснюється тим, що митні формальності, митний контроль є тією формою, змістом якої виступає реалізація тих чи інших заходів зовнішньоторговельної політики держав. Система митних преференцій стосується заходів, що використовуються державами й митними союзами в зовнішньоторговельній політиці.

Надання митних преференцій при здійсненні торгово-політичних відносин передбачає застосування наступних основних форм митних преференцій:

- 1) звільнення від сплати митних зборів за чинним в країні або митний союз імпортованому митному тарифу;
- 2) зниження ставок митних зборів;

3) встановлення тарифних квот на преференційні ввезення (вивезення) товарів [3, ст. 44, 280, 281].

Тарифна квота – це знижена ставка ввізного мита в порівнянні зі ставками ввізного мита за чинним тарифом, що застосовується на певну кількість товару, що ввозиться на митну територію держави або митному союзу протягом певного періоду.

Тарифні квоти на преференційні ввезення (вивезення) товарів можуть надаватися для товарів, що походять з держав, що утворюють між собою митний союз або зону вільної торгівлі; або для товарів, що походять з країн, що розвиваються, що користуються прийнятою щодо них загальною системою преференцій.

Всі митні преференції можна класифікувати на дві великі групи.

1. Митні преференції, які надаються на взаємній основі – митні преференції, які надаються в рамках зон вільної торгівлі, митних союзів держав.

2. Митні преференції, які надаються на невзаємній основі – митні преференції, які надаються в односторонньому, навзаєм порядку в рамках так званої загальної системи преференцій.

Митними преференціями другої групи користуються держави, що розвиваються в торгівлі з промислово розвиненими країнами при ввезенні товарів на їх митну територію. Саме для них вони й були встановлені світовим товариством.

Такі митні преференції в торгівлі проявляються у вигляді знижених ставок митного тарифу на невзаємній основі та не поширюються на треті країни [4, с. 149].

Суть митних преференцій викладена в ході конференції ЮНКТАД 1964 р. на 1-ій Конференції Організації Об'єднаних Націй (ООН) з торгівлі і розвитку. Під її впливом була утворена генеральна система преференцій – система, яка визначає пільгові тарифні умови для окремих товарів, що експортуються з країн, які розвиваються (країни-бенефіціари), у розвинуті країни (країни-донори). Гарантовані цією системою пільги можуть виражатися у частковому або повному звільненні від ввізного мита. У 1968 р. в ході 2-ої Конференції в Нью-Делі концепція офіційно прийнята членами ООН. Був утворений Особливий Комітет з преференцій, який покликаний наглядати за використанням системи пільг. Основні принципи концепції дозволяють застосовувати до продукції країн, що розвиваються, найбільш сприятливий режим тарифного і нетарифного регулювання. Тобто, товар, який має походження з країни, що розвивається, при ввезенні на митну територію держави, що дає преференцію, матиме пільгу по ввізному миту, або мито буде нульовим. Країни, які отримують пільги, називаються країнами – бенефіціарами. Країни, які надають пільги, називаються країнами – донорами. Таким чином, значення Генеральної системи преференцій полягає в сприянні індустріалізації країн, що розвиваються, розширенню асортименту їх конкурентоздатних товарів на ринках високорозвинених держав і відповідно збільшенню доходів від експорту [4, с.149].

Для надання митних преференцій необхідно правильно визначити країну походження товарів, в залежності від якої знаходиться доля застосовується до товарів митних преференцій.

Зокрема, можна виділити наступні положення, що стосуються значення визначення країни походження товарів:

1. Країна походження товарів визначається для застосування тарифних преференцій.

2. Визначення країни походження товарів може застосовуватися для реалізації преференційних інструментів торговельної політики, таких як: режим найбільшого сприяння; антидемпінгові й компенсаційні мита; захисні заходи; вимоги до маркування походження ; визначення будь-яких дискримінаційних кількісних обмежень або тарифних квот [5, ст. I, II, III, VI, IX, XI, XIII].

3. Країна походження товарів використовується державами для ведення зовнішньоторговельної статистики. Дані статистики зовнішньої торгівлі за країною походження товарів дозволяють проводити аналіз торгових партнерів держав і митних союзів, і на основі цього планувати та створювати програми торгово-економічного співробітництва, складати прогнози соціально-економічного розвитку, вибудовувати адекватну зовнішню політику з урахуванням наявних залежностей від різних держав та митних спілок.

Все вищесказане, таким чином, обумовлює велике значення правильного визначення країни походження товарів та необхідність розробки та застосування єдиних міжнародних правил, закріплених в правових актах з цього питання.

Таким чином, преференції в міжнародному митному праві є широкою категорією яка включає в себе різноманітні пільги, що надаються однією державою іншій на взаємній основі, або на невзаємній основі від більш розвиненої країни менш розвиненій країні, на основі взятих на себе міжнародних зобов'язань, що і представляє собою систему загальних преференцій. Преференції не обмежують право держави проводити митний контроль та митні процедури. Призначення преференцій – надати менш розвинутих країнам або торговим партнерам у вигляді митних союзів чи країн, що домовилися, сприятливі економічні умови для розвитку їх економік. Для них важливо завжди варто звертати увагу на країну походження товару для належного застосування преференцій.

Список використаної літератури

1. Ківалов С. В., Кормич Б. А. Митна політика України, Одеса: Юридична література, 2001, с. 256.
2. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур (Кіотська конвенція) (укр/рос) Рада Митного Співробітництва; Конвенція, Положення, Правила [...] від 18.05.1973. База даних «Законодавство України»/ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_643 (дата звернення 22.03.2021).
3. Митний кодекс України Кодекс України; Закон, Кодекс від 13.03.2012 № 4495-VI. База даних «Законодавство України»/ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 11.03.2021).
4. Митна енциклопедія: У двох томах. Т.1/: Редкол.: ... І.Г. Бережнюк (відп. ред.) та ін., Хмельницький : ПП Мельник А.А., 2013, 472 с.

5. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947) Бельгія, Канада, Австралія [...];
Угода, Міжнародний документ від 30.10.1947 URL:
https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_264 (дата звернення 29.03.2021).

Н. В. Каравайченко

студ. II курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., доц. Н. В. Ільєва

ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ПОСВІДЧЕННЯ НОТАРІУСОМ СЕКРЕТНОГО ЗАПОВІТУ

На сьогодні, досить актуальним є розгляд особливостей посвідчення секретного заповіту нотаріусом. Це зумовлено тим, що інститут секретного заповіту з'явився в нотаріальній практиці не так давно, адже вперше був закріплений у Цивільному кодексі України 2003 року. Важливість теми підкреслюється тим, що деякі питання у процедурі посвідчення секретного заповіту залишаються неврегульованими, що викликає суперечності, і при посвідченні може призвести до визнання заповіту недійсним.

Питання посвідчення секретного заповіту нотаріусом розглядалось у роботах таких науковців як: Ю. О. Заїка, О. К. Печений, О. Т. Путиліна, Є. О. Рябоконт, І. В. Спасибо-Фатєєва, С. Я. Фурса, Є. І. Фурса, Є. О. Харитонов, Н. В. Швець та ін.

Відповідно до ч. 1 ст.1249 ЦК України, секретним є заповіт, який посвідчується нотаріусом без ознайомлення з його змістом [1, ст. 1249]. З наданого в цій нормі визначення випливає, що незалежно від того, чи були ознайомлені зі змістом такого заповіту інші, крім нотаріуса, особи, він визнається секретним. Такий вид заповіту за процедурою складення, оформлення та нотаріального посвідчення дещо відрізняється від звичайних заповітів, які були раніше і продовжують складатися у переважній більшості. Заповідач подає нотаріусу секретний заповіт у заклеєному конверті, де зазначено особистий підпис особи. Нотаріус ставить на конверті, у якому міститься секретний заповіт, посвідчувальний напис про посвідчення та прийняття на зберігання секретного заповіту, скріплює його печаткою і в присутності заповідача поміщає його в інший конверт та опечатує.

Відповідно до підпункту 3.2 пункту 3 глави 3 розділу II Порядку вчинення нотаріальних дій нотаріусами України, на конверті зазначаються прізвище, ім'я, по батькові, дата народження заповідача і дата прийняття на зберігання цього заповіту. Секретний заповіт зберігається в окремому пакеті в залізній шафі чи сейфі. Коли нотаріуса повідомляють про смерть заповідача і надають відповідне свідоцтво, він призначає день відкриття заповіту, тобто день, коли буде оголошено його зміст. Якщо нотаріус знає місце проживання членів сім'ї заповідача, то надсилає їм письмове повідомлення про місце і час, де буде оприлюднено заповіт. В іншому випадку нотаріус подає відповідне оголошення у ЗМІ. Розкривається конверт із секретним документом у присутності двох і

більше свідків, а також всіх зацікавлених осіб, яких може стосуватися зміст заповіту [2].

Секретний заповіт у вітчизняному законодавстві можна назвати явищем неоднозначним і розглянути з двох сторін. Потрібно наголосити на тому, що ідея законодавця розширити гарантії збереження таємниці заповіту є досить позитивним аспектом, адже це надає додаткову впевненість заповідачеві при посвідченні заповіту. До того ж, посвідчення такого виду заповітів практикується вже довгий час в таких країнах Європи, як Франція, Італія, Іспанія тощо. Тобто введення цієї категорії, наголошує на прагненні України вдосконалити законодавство, переймаючи досвід зарубіжних країн.

Проте розглядаючи цей інститут з іншої сторони, можна відмітити і певні недоліки секретного заповіту.

По-перше, потрібно враховувати, що в Законі України «Про нотаріат» вже закріплено зобов'язання нотаріуса зберігати нотаріальну таємницю, і, відповідно, у випадку порушення цієї вимоги, особа несе відповідальність передбачену законом [3, ст. 8, 12]. І тут виникає думка, що законодавець вказує на певну неефективність гарантій нотаріальної діяльності, передбачених законом, тоді постає питання, чи можна назвати введення такого виду заповіту доцільним і виправданим?

По-друге, вагомим є факт того, що складання секретного заповіту, через значно ускладнену процедуру, може нашкодити в першу чергу заповідачеві. Це зумовлено специфікою, що стосуються підписання секретного заповіту, а саме: підписання самого тексту заповіту та підписання конверту, у якому цей заповіт міститься. Для того, щоб зробити неможливим тиск на потенційного спадкодавця з боку інших осіб, з приводу підписання конверта, у якому подається заповіт, необхідно внести уточнення, що підпис на конверті із секретним заповітом робить заповідач у присутності нотаріуса, бо тільки подання заклеєного конверта із заповітом самим заповідачем і його присутність при посвідченні конверта нотаріусом, як зазначено у ч. 2 ст. 1249 ЦК [1, ст. 1249], не є достатньою, щоб бути переконаним у виключенні можливості розбіжностей волі заповідача з його волевиявленням.

Не переконливим є і те, що підпис, поставлений не в присутності нотаріуса на конверті із заповітом, має бути особисто підтверджений особою, яка склала секретний заповіт [4, с. 102]. Що стосується підписання самого тексту заповіту, то, хоч і відповідно до підпункту 3.2 пункту 3 глави 3 розділу II Порядку вчинення нотаріальних дій нотаріусами України, «нотаріус повинен роз'яснювати заповідачу, що текст заповіту має бути викладений таким чином, щоб розпорядження заповідача не викликало неясностей чи суперечок після відкриття спадщини» [2], проте зміст остаточної версії заповіту нотаріус не може оцінити і відповідно не може вказати на помилки, які суперечать законодавству. До того ж, законодавець не надає чіткої відповіді на питання, чи необхідна наявність у тексті заповіту таких реквізитів, як дата і місце його складання. Як правило, умова про підписання правочинів сторонами є загальновідомою, і тому заповідач, зазвичай, ставить свій підпис у кінці заповідального розпорядження

без додаткової вказівки нотаріуса. Відомості ж про необхідність зазначення місця і дати складення заповіту не досить поширені. В такому разі ймовірно є ситуація, що при оголошенні такого заповіту, його може бути визнано недійсним і заповідач вже не зможе змінити його, а це означає, що спадкування відбуватиметься за законом [5, с. 44].

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що відносно нове у цивільному законодавстві поняття «секретного заповіту», введене з метою посилення гарантій збереження конфіденційної інформації та таємниці волевиявлення спадкодавця щодо розпорядження своїм майном, є безспірно позитивним фактором. Але, не дивлячись на це, безумовно залишаються питання і певні прогалини в законодавстві стосовно категорії «секретного заповіту», які необхідно вирішити, щоб в майбутньому не виникало суперечностей, які б могли призвести до негативних наслідків не тільки для волі заповідача, а й для потенційних спадкоємців. Також очевидним є те, що нове спадкове законодавство є здобутком кращого світового досвіду та національних традицій, воно дає можливість особі обрати для себе прийнятну форму розпорядження своїм майном на випадок смерті, забезпечити належний захист прав та законних інтересів усіх учасників спадкових правовідносин.

Список використаної літератури

1. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення 24.03.2021).
2. Про затвердження Порядку вчинення нотаріальних дій нотаріусами України : Наказ Міністерства юстиції України від 22 лютого 2012 № 296/5. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0282-12> (дата звернення 26.03.2021).
3. Про нотаріат : Закон України від 2 вересня 1993 року № 3425-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3425-12/conv#n2> (дата звернення 24.03.2021).
4. Фурса Є. Особливості розгляду справ про визнання заповіту недійсним. Юридичний журнал. 2002. № 3. С. 102.
5. Заїка Ю.О. Посвідчення «секретного заповіту». Підприємництво, господарство і право. 2002. № 1. С. 42-47.

С. В. Ковальська

студ. II курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., доц. Н. В. Ільєва

ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО НОТАРІАТУ В УКРАЇНІ

Відповідно до ч. 1 ст. 1 Закону України «Про нотаріат» «нотаріат в Україні - це система органів і посадових осіб, на які покладено обов'язок посвідчувати права, а також факти, що мають юридичне значення, та вчиняти інші нотаріальні дії, передбачені законом, з метою надання їм юридичної вірогідності» [1, ст. 1]. Виходячи з цього, можна стверджувати, що нотаріус є гарантом законності

вчинених правочинів, а також дотримання прав і законних інтересів фізичних та юридичних осіб, як учасників цивільного обороту.

Проблемами впровадження електронного нотаріату в Україні займаються такі науковці як: Н. Є. Блажівська, О. Ю. Кирилюк, О. М. Криштопа, В. М. Марченко, О. М. Оніщук, С. Я. Фурса, Є. І. Фурса та ін.

Нотаріальна палата України запровадила реформу, у якій визначила зміни в інституті нотаріату. Отже, згідно з концепцією реформи, органи нотаріату мають створити сприятливі умови для розвитку електронного нотаріату, а саме запровадження електронного реєстру вчинення нотаріальних дій та електронного нотаріального архіву. Введення електронних технологій є набагато зручнішим сьогодні, особливо у зв'язку з поширенням коронавірусної інфекції COVID-19 не тільки в Україні, але й у всьому світі. Тому питання створення електронного нотаріату є досить актуальним, і вимагає необхідної уваги.

Насамперед, запровадження електронного нотаріату є обов'язковим процесом для України, адже це явище існує вже в більшості країн латинського нотаріату і може значно полегшити роботу нотаріусів. По-перше, поліпшення якості нотаріальних дій відбудеться шляхом скорочення часу на вчинення дії та запобіганням підробки нотаріального документу. Як і будь-яка уповноважена державою особа, нотаріус має чітко дотримуватися строків вчинення нотаріальних дій. Однак через велику кількість звернень громадян, нотаріуси можуть суто фізично не встигати засвідчувати таку значну кількість правочинів, особливо коли нотаріус працює один, без помічника. Навіть в період пандемії нотаріуси мають продовжувати свою діяльність і вчиняти достатню кількість нотаріальних дій, які можуть бути життєво необхідними для людини. З початку розповсюдження коронавірусної інфекції, актуальним стало посвідчення заповітів, або вжиття інших заходів у сфері спадкового права. Тому введення Е-нотаріату може суттєво розвантажити діяльність нотаріусів.

По-друге, зменшиться кількість документів, які особа має подати для вчинення будь-якої нотаріальної дії та деякі нотаріальні процеси автоматизуються. І для того, щоб оновити нотаріальний процес і зробити його більш зручним, необхідно впровадити електронний реєстр нотаріальних дій, завдяки якому, у результаті синхронізації з іншими реєстрами, нотаріус зможе отримати інформацію з них в автоматичному режимі.

По-третє, щоб уникнути проблем в роботі архіву, слід запровадити електронний нотаріальний архів, оскільки головною проблемою в нотаріальному архіві є нестача вільного місця. Робітники державних нотаріальних архівів стверджують, що вільного місця залишилося близько 20% від загальної площі. І це навіть не зважаючи на те, що нотаріальні документи підлягають систематичному знищенню згідно з закінченням строку зберігання.

Крім цього, перевагою введення електронного нотаріату є засвідчення електронних правочинів. Згідно з ч. 1 ст. 205 Цивільного кодексу України (далі-ЦК), правочин може вчинятися усно або в письмовій (електронній формі). Разом з тим, відповідно до ч. 1 ст. 207 ЦК правочин вважається таким, що вчинений у письмовій формі, якщо його зміст зафіксований в одному або кількох

документах (у тому числі електронних), у листах, телеграмах, якими обмінялися сторони [2, ст. 207]. Отже, законодавець дає можливість вчинення електронних правочинів, проте для цього необхідні певні засоби, запровадження яких і передбачає сучасне реформування нотаріату. А саме використання електронних засобів зв'язку та посвідчення договорів електронним підписом нотаріуса, коли сам договір буде укладено шляхом підписання електронними підписами сторін.

30 березня 2021 року Верховна Рада України прийняла Проект Закону про внесення змін до Закону України «Про Єдиний державний демографічний реєстр та документи, що підтверджують громадянство України, посвідчують особу чи її спеціальний статус» № 4355 про цифрові паспорти. Таким чином, Україна стала однією з перших країн в світі, в якій електронні паспорти в смартфоні прирівнюються до паперових документів. Цифрові паспорти можна буде пред'являти на території України для посвідчення особи і підтвердження громадянства, крім випадків перетину державного кордону, в'їзду на тимчасово окуповану територію України та виїзду з неї. З 23 серпня 2021 року кожна організація буде приймати цифрові паспорти в додатку «Дія».

06 квітня 2021 року Південним міжрегіональним управлінням Міністерства юстиції м. Одеса підписано Меморандум з Комунальним підприємством «Бюро технічної інвентаризації» Одеської міської ради та Нотаріальної палати України в Одеській області щодо співпраці для розроблення і реалізації електронної взаємодії у сфері державної реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень. Відтепер нотаріуси мають можливість направити запит до Комунального підприємства «Бюро технічної інвентаризації» Одеської міської ради про зареєстровані речові права на нерухоме майно та їх обтяження, що виникли до 01.01.2013 року, та отримати відповідь в електронній формі. Запровадження електронного обміну, перш за все, знизить ризики підробки документів, не потребуватиме участі фізичних та юридичних осіб при отриманні такої інформації, що особливо актуально в умовах сучасної епідемічної ситуації, спричиненою коронавірусом.

Підсумовуючи вищезазначене, можна прийти до висновку, що введення електронного нотаріату є достатньо актуальним питанням і потребує якомога швидшого втілення у життя, адже головною метою електронного нотаріату є перетворення його на максимально доступний і зручний інститут. Але звісно ж, реформування будь-якого державного інституту потребує значних змін в законодавстві, тому законодавцю слід уважно розглянути це питання і внести зміни до деяких законів України, щоб запровадження системи електронного нотаріату відбулося у найближчий час.

Список використаної літератури

1. Про нотаріат : Закон України від 02.09.1993 № 3425-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3425-12> (дата звернення: 26.03.2021).
2. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 26.03.2021).

О. Ю. Криворучко
студ. I курсу магістратури
спеціальність «Право»
Науковий керівник: д.ю.н., проф. А. В. Смітюх

ВИКЛЮЧЕННЯ УЧАСНИКА ЗІ СКЛАДУ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ (ДОДАТКОВОЮ) ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ, ЯК ФОРМА КОРПОРАТИВНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Питання корпоративної відповідальності завжди займало принципово важливе місце у корпоративних відносинах між учасниками товариств. Оскільки зазвичай, на початку створення товариства, всі учасники переслідують спільну мету у вигляді отримання прибутку та об'єднують свої зусилля задля її досягнення. Проте із часом направленість інтересів будь-якого з учасників може змінитися, що може суперечити меті товариства. Один учасник здійснить вихід самостійно, а недобросовісний може, як діяти з метою спеціального погіршення стану товариства, так і продавати конфіденційну інформацію конкурентам. В такому випадку доцільно розглядати можливість корпоративної відповідальності.

Якщо ми розглядаємо виключення як форму корпоративної відповідальності, під цим потрібно розуміти примусове позбавлення статусу суб'єкта корпоративних відносин з усіма наслідками, що з цього випливають.

До 2018 року діяв Закон України «Про господарські товариства», згідно якого учасника товариства з обмеженою відповідальністю, який систематично не виконує або неналежним чином виконує обов'язки, або перешкоджає своїми діями досягненню цілей товариства, могло бути виключено з товариства на основі рішення загальних зборів [1, ст.64].

Це була свого роду встановлена законом корпоративна відповідальність за недобросовісну поведінку в межах товариства. Проте, відповідна норма була недосконалою, оскільки не завжди використовувалась із легітимною метою та застосовувалась не тільки як форма відповідальності, а й як вид «помсти» незручному учаснику. Що підтверджується чисельною судовою практикою господарських судів, які визнавали рішення про виключення учасника з таких підстав недійсними через недостатню обґрунтованість.

Наразі ситуація змінилася, із прийняттям Закону України «Про ТОВ і ТДВ» залишилось лише дві підстави для виключення учасника, а саме: невнесення вкладу під час первинного формування статутного капіталу та неподання правонаступником заяви про вступ до товариства [2].

Тобто, на перший погляд здається, що законодавець обмежив можливість застосовувати корпоративну відповідальність до учасника, який діє проти інтересів товариства.

Проте, новим законом був запроваджений інноваційним для України інститут корпоративного договору, який може частково допомогти у вирішенні цього питання. Відповідно до ч.1 ст.7 ЗУ «Про ТОВ і ТДВ», корпоративний договір – це безвідплатний договір у письмовій формі, за яким учасники

товариства зобов'язуються реалізовувати свої права та повноваження певним чином або утримуватися від їх реалізації [2, ст.7]. Головною його відмінністю від статуту є те, що в ньому не просто визначаються повноваження учасників, а зобов'язання реалізувати їх певним визначеним чином.

Тобто, в корпоративному договорі неможливо розширити підстави для виключення учасника, проте може бути встановлена відповідальність у вигляді санкцій за порушення його положень, а саме штраф, компенсація або пеня за прострочення грошового зобов'язання.

Цікавим є положення ч.3 ст. 7 ЗУ «Про ТОВ і ТДВ», де закріплюється, що «корпоративний договір може передбачати умови або порядок визначення умов, на яких учасник має право або зобов'язаний купити або продати частку у статутному капіталі (її частину), а також визначати випадки, коли таке право або обов'язок виникає.» [2, ст.7]. Тобто, учасники, під час укладення корпоративного договору, можуть встановити обов'язок учасника відчужити свою частку у разі вчинення або не вчинення конкретних дій, що будуть у ньому зазначені. Таким чином, у корпоративному договорі можна передбачити більшість можливих варіантів зловживань зі сторони недобросовісного учасника, таких як: зв'язок із конкурентною компанією, поширення конфіденційної інформації, заподіяння значної матеріальної шкоди товариству або його діловій репутації. Наслідком здійснення яких буде обов'язок учасника відчужити свою частку у статутному капіталі.

Тобто, формально це не вважається виключенням учасника, проте фактично добросовісні учасники будуть мати змогу позбутися тієї самої «невигідної» особи, попередньо домовившись про підстави «на березі».

Підсумовуючи викладене, слід звернути увагу на прагнення законодавця якомога точніше врегулювати питання виключення учасника товариства, як форми корпоративної відповідальності. А тому особливої уваги заслуговує інститут корпоративного договору, як альтернативний спосіб виключення недобросовісного учасника.

Список використаної літератури

1. Про господарські товариства : Закон України від 19.09.1991. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12> (дата звернення: 24.03.2021);
2. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю : Закон України від 06.02.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19> (дата звернення: 24.03.2021);

А. Левандовски

асп. II-го года обучения

специальность «Право»

Научный руководитель: д.ю.н., проф. А. И. Миколенко

ХОЗЯЙСТВЕННО-АДМИНИСТРАТИВНОЕ ПРАВО ГЕРМАНИИ КАК ОБРАЗЕЦ РЕФОРМИРОВАНИЯ АДМИНИСТРАТИВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Вопрос о том, каким быть административному праву в Украине, можно смело отнести к одному из наиболее комплексных в отечественной правовой науки. На данный момент из двух возможных наиболее обсуждаемых моделей - глубокая модернизации советской концепции и выбор одной из систем стран Западной Европы, - предпочтение, как правило, отдается второму. Зачастую, при этом, на первый план выходит политическая составляющая вопроса, отодвигая на второй план вопрос эффективности и приемлемости данного варианта к украинским реалиям.

Проблема эффективности заимствования зарубежного права неоднократно поднималась рядом отечественных правоведов как, Довгерт А.С., Забегайло В.К., Задорожный А.В., Заяц А.П., Луць Л.А., Мармазов В.Е., Мельник Р.С., Миколенко А.И., Опрышко В.Ф., Филипчук В.О, Шемшученко Ю.С. и др. Однако, это так и не привело к формированию единой позиции по данному вопросу. Не в последнюю очередь и из-за критики «слепых» заимствований, которые совершенно игнорируют тот факт, что любое национальное законодательство это совокупность большого количества взаимосвязанных норм, образующих одно целое [1, с. 153].

Целью данной работы является подтвердить или опровергнуть тезис о возможности переноса целой системы административного права или её части одной стран ЕС с последующей её имплементацией в украинское законодательство. Для достижения поставленной цели будет проведен анализ хозяйственно-административного права Германии, как одной из ведущей экономик ЕС, чье административное право доказало свою эффективность в регулирование хозяйственной жизни страны.

Первоочередным элементом немецкого хозяйственно-административного права выступает *Основной Закон* (нем. *Grundgesetz*). Однако, по мнению большинства немецких правоведов, она не содержит прямых отсылок к тому, к какому же типу экономической системы относится установленный в стране экономический порядок. Справедливо это и по отношению к общепринятому термину для обозначения сложившегося в Германии экономического порядка, известного как *социальная рыночная экономика* (нем. *Soziale Marktwirtschaft*) [2, Rn. 377]. Нежелание законодателя закрепить в Основном законе данное положение возможно объяснить рядом факторов. С одной стороны, на протяжении достаточно долгого времени среди немецких правоведов ввелась дискуссия о границах публичного и частного в Основном законе [3, S. 5 - 6], что привело к выводу о бесперспективности закреплять какой-либо экономический

порядок на столь высоком законодательном уровне. С другой стороны, сам факт признания за той или иной системой статуса государственной не гарантирует, что это защитит провозглашённый порядок и не повлечет за собой злоупотребления [4, S. 827]. Следствием этого стало формирование каркасной конструкции экономического порядка по средствам создания «системы соответствия» предъявляемых к нему требований. На практике это выражается в требовании соответствия всем основным правам и свободам непосредственно затрагивающих экономическую сторону жизни общества, как-то гарантий права частной собственности, свобода выбора профессиональной деятельности или же свободу объединений. Непосредственное же вторжение государства в данный порядок предусмотрено лишь ст. 15 Основного закона, где закреплено право на национализацию или социализация имущества,¹ проведение которой возможно лишь на основании парламентского закона и при условии предоставления компенсации. Интересно в этой связи то, что сама национализация/социализация относится к так называемой конкурирующей законодательной компетенции согласно ст. 74 Nr. 15 Конституции, по которой и федеральные земли и сам федеральный цент могут реализовать свое право [5, Art. 15 Rn. 18]. При этом в ряде федеральных земель национализация/социализация включена и в земельные конституции. Однако несмотря на то, что в действительности данная статья была «спящей нормой» и со стороны федерального центра ни разу не применялась [5, Art. 15 Rn. 18], дискуссии о возможности с помощью национализации решить вопрос с жилищным кризисом в Берлине, снова вернула данную норму в поле зрения правоведов и заставил говорить о необходимости ведения более четких критериев для социализации имущества [6].

Не менее важным элементом рамочной конструкции хозяйственно-административного права Германии является, наряду с общими конституционными принципами, *Закон об стабилизации и росте* (нем. *Stabilitäts- und Wachstumsgesetz*).² Основная направленность данного закона — обеспечение гармоничного развития земель и непосредственного федерального центра, с учетом потребностей каждой из сторон. Фактически же данный закон является нормативно-правовым актом конкретизирующий заложенный принцип экономического равновесия в ст. 109 абз. 2 Основного закона, и устанавливает политический инструментарий для достижения поставленной цели [8]. Однако, следует отметить, что в настоящий момент данный закон потерял свое было значение по причине роста влияния европейского права на национальное законодательство [9, S. 921–928]. Так, со вступлением в силу *Пакта о стабилизации и росте* (нем. *Stabilitäts- und Wachstumspakt*) Экономического и валютного союза, который в свою очередь базируется на ст. 126 *Договора о функционировании Европейского союза* и непосредственно на *Решении Европейского совета о пакте стабилизации и росте от 17.06.1997 г.*, на ряду с

¹ Прим. автора: В немецкой правовой литературе распространён именно термин социализация, возможно во избежание не надлежащих ассоциаций с временами национал-социализма.

² См.: Das Gesetz zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft (StabG) vom 8. Juni 1967

другими ограничениями, были установлены и достаточно жёсткие рамки для дефицита бюджета стран-членов ЕС [10, § 10 Rn. 56].

И если конституционный каркас хозяйственно-административного права Германии достаточно просматриваемая материя, то уже непосредственно само наполнение выглядит менее монолитно, поскольку включает в себя большое количество различных по направленности законов. Среди них особенно выделяется *Промысловый устав* (нем. *Gewerbeordnung*),³ который направлен на регулирование трех видов промыслов: *постоянный промысел* (нем. *stehendes Gewerbe*), *разъездной промысел* (нем. *Reisegewerbe*) и *ярмарочный промысел* (нем. *Marktgewerbe*) [10, § 18 Rn. 36]. При этом сам устав оперирует последними двумя видами промысловой деятельности как критериями отрицательного определения постоянного промысла, как основного вида деятельности [11, S. 36]. Относительно же того, что подпадает под определение промысла, то оно в полной мере пересекается с его трактованием Немецкого Торгового Уложения [12, с. 32-38]. В компетенцию Промыслового устава входят вопросы регистрации и допуска к промысловой деятельности в различных отраслях хозяйственной деятельности. Список же промыслов имеющих право на регистрацию не является исчерпывающим и зачастую корректируется со стороны Федерального административного суда Германии. Наиболее полно это иллюстрирует запрет на проведение и организацию Пип-шоу, в то время как проведение достаточно близкого по содержанию Стрип-шоу, является абсолютно легальной деятельностью.⁴ Более детальные вопросы, как-то защита прав наемных работников, организация рабочего места, соблюдение санитарных норм на кухне или же вопрос обеспечения доступа к пожарным выходам, не являются материей данного закона, поскольку как нормативно-правовой акт устанавливающий общие правила, он несет лишь субсидиарный характер по отношению к более специализированным законам. Однако, взаимоотношение *lex specialis* с общими нормами в сфере хозяйственно-административного права не всегда столь однозначны, как того требуется. Примером тому, служит вопрос регулирования гостинично-ресторанного дела. Так, в результате федеральной реформы, проведенной в 2006 году, гостинично-ресторанное дело было передано в компетенцию федеральных земель. Но не все из них воспользовались своим правом и выпустили собственные законы, а некоторые как Баден-Вюртемберг ограничились лишь частичной регулированием, оставив часть вопросов и далее в компетенции федерального центра.⁵

Особый интерес представляет собой вопрос и организационно-правового регулирования в сфере управления экономической деятельностью государства, который можно условно разделить на два уровня: *государственные*, представленные федеральными службами и *самоуправление*, осуществляемое органами государственных корпораций и предприятий. К первой категории

³ Прим. автора: Несмотря на то, что в названии фигурирует термин устав, фактически он является полноценным нормативно-правовым актом в форме закона.

⁴ См.: BVerwGE 71, 29; 84, 314

⁵ См.: § 1 Закона о Гостинично-ресторанном деле земли Баден-Вюртемберг от 10.09.2009 г. (нем. *Gaststättengesetz für Baden-Württemberg vom 10. November 2009*)

относятся *федеральные ведомства*, как-то Федеральное антимонопольное ведомство, а также *непосредственно находящиеся в федеральном подчинении корпорации и учреждения публично-права*, к примеру Федеральное управление финансового надзора. Вторая категория представлена *корпорациями публично-права*. В отличие от первой категории, элемент директивного управления сведен к минимуму. Оно затрагивает не связку центр-организация, а организация-члены, поскольку обязывает к членству тех, кто непосредственно входит в сферу регулирования данной корпорации. С другой стороны, члены данной корпорации сами определяют ее административную политику, которая следит за соблюдением интересов ее членов [2, Rn. 383-384]. Наиболее ярким примером выступает *Индустриальная и торговая палата* (нем. *Industrie- und Handelskammer*), чья деятельность регулируется *Законом об индустриальной и торговой палате*.⁶ При этом законом регулируется практически весь спектр интересов ее членов от представления интересов и соблюдение традиций до регламентации образовательной деятельности. Нашло свое отражение в хозяйственно-административном праве Германии и специфика хозяйственного права – деление на *кауфманнов и лиц свободных профессий* [12, с. 32-38].

Достаточно болезненным является и вопрос косвенного инструментария административного права в области экономики – субсидирование. За редким исключением вопрос субсидий является материей какого-либо закона, как правило если речь заходит о субсидировании, то юридическое оформление оно получает в форме директив органов исполнительной власти на основании Закона об бюджете. Однако, в настоящий момент, вопрос субсидирования фактически в полном объеме перешел в правовое поле ЕС и вопрос распределения субсидирования решается на общеевропейском уровне.

Таким образом, хозяйственно-административное право Германии является рамочной конструкцией, ограниченной лишь конституционными принципами. Ее наполнение в каждом отдельном случае, является вопросом компетенции федерального центра или федеральной земли. Данная схема формирования административного права может быть приемлема лишь в странах со стабильной экономической и политической ситуацией, когда региона на месте решают вопрос в зависимости от их потребностей, но в интересах всей федерации в целом. В корне отлична и структура предпринимательства, которая является результатом долгих эволюционных процессов от цехового уклада до современной кооперации, в противовес лишь формирующейся украинской. Именно эта совокупность факторов выступает залогом эффективного административного управления экономики.

Подводя итог следует отметить, что на сегодняшний день, у украинского законодателя нет иного пути решения проблемы, как строить свою автономную систему административного права. Принимая во внимание, как опыт советского административного права, так достижения и ошибки стран западной Европы.

⁶ См.: Gesetz zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 19. Dezember 1956

Список использованной литературы

1. Миколенко О.І. Адаптація законодавства України до законодавства Європейського Союзу як соціально-правове явище. *Правова держава*. 2016. № 22. С. 151-156.
2. *Robbers, Gerhard*. Einführung in das deutsche Recht. 6. Aufl., 2017.
3. *Hollstein, Thorsten*. Die Verfassung als "Allgemeiner Teil": Privatrechtsmethode und Privatrechtskonzeption bei Hans Carl Nipperdey (1895-1968), 2007.
4. Zukunftsprobleme der sozialen Marktwirtschaft: Verhandlungen auf der Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in Nürnberg 1980, Band 116.
5. BeckOK GG/Axer, 46. Ed. 15.2.2021 Rn. 18, GG Art. 15 Rn. 18
6. *Battis, Ulrich*. Verfassungsrechtler Ulrich Battis: Enteignung schafft in Berlin keine einzige neue Wohnung// Berliner Zeitung. 8.2.2019. URL: <https://www.berliner-zeitung.de/mensch-metropole/verfassungsrechtler-ulrich-battis-enteignung-schafft-in-berlin-keine-einzig-neue-wohnung-li.17952>
7. *Lörler, Sighart*. Irrungen und Wirrungen der Sozialisierungsidee bei Mietwohnungen. *Neue Justiz*. 7/19. S. 273-320.
8. *Andersen, Uwe/Wichard Woyke* (Hg.): Handwörterbuch des politischen Systems der Bundesrepublik Deutschland. 7., aktual. Aufl. Heidelberg: Springer VS 2013.
9. *Schmidt, Gerold*. Der EG-Binnenmarkt und das Stabilitätsgesetz. Zur Außerkraftsetzung des „Gesetzes zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft“ durch das Inkrafttreten des Binnenmarktes. In: *RIW*. 39. Jg., 1993.
10. *Dirk Ehlers, Hermann Pünder, Michael Fehling*. Besonderes Verwaltungsrecht: Band 1: Öffentliches Wirtschaftsrecht, 4. Aufl., 2019.
11. *Stober, Rolf*. Besonderes Wirtschaftsverwaltungsrecht, 14. Aufl., 2007.
12. *Левандовски А.* К вопросу о необходимости разграничения понятий «кауфманн» и «коммерсант» в правовой литературе. *Правова держава*. 39/2020. С. 32-38.

В. О. Шувалов

студ. I курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., доц. П. П. Білик

ПУБЛІЧНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ, АДМІНІСТРАТИВНИЙ РОЗСУД І ЮРИДИЧНА ДЕОНТОЛОГІЯ: ВЗАЄМОЗУМОВЛЕНІСТЬ ТА ТОЧКИ ДОТИКУ

Мабуть, скільки існує держава, як інструмент задоволення потреб та інтересів територіально-організованого населення, стільки думки науковців та практиків управлінської сфери зосереджені на пошуку оптимальної моделі побудови органів та засобів їх діяльності, яка б найповніше відповідала соціальній ролі та призначенню держави – створити за допомогою владних структур такого середовища для своїх громадян, де вони могли б задовольняти власні потреби та інтереси найповніше та безпечніше один стосовно одного і реалізувати права і свободи найбезперешкоднішим чином. Створення таких умов, про які йдеться, в державно-організованому суспільстві здійснюється через механізм, який попередньо можна позначити, як державне управління.

Державне управління – явище надзвичайно складне та суперечливе, що виявляється в неможливості одностайного його визначення в науковому

співтоваристві. В наукових дослідженнях різних років подані на розсуд найрізноманітніші визначення сутності державного управління від його розуміння, як «особливого і самостійного різновиду діяльності держави, що здійснює окрема система спеціальних державних органів – органів виконавчої влади [1, с. 6], до найширшого розуміння, як «діяльності держави (органів державної влади), спрямованої на створення умов для як найповнішої реалізації функцій держави, основних прав і свобод громадян, узгодження різноманітних груп інтересів у суспільстві та між державою і суспільством, забезпечення суспільного розвитку відповідними ресурсами» [2, с. 157]. Втім, категорія «державне управління» в літературі вбачається дещо застарілою і такою, що вимагає переосмислення. Зокрема, вказується, що «з прийняттям Конституції України, розвитком місцевого самоврядування в Україні, сервісно-орієнтованої державної політики використання категорії «державне управління» як загальноживаному, так і в професійному значенні вже не відповідає тим суттєвим змінам, що відбулися в адміністративно-політичній, соціально-культурній та господарській сферах суспільного життя» [3, с.45]. Оскільки «демократичні засади врядування справами суспільства докорінно змінюють характер і структуру управління суспільними, політичними, економічними, соціальними та іншими процесами в державі. Україна, перебуваючи на шляху формування громадянського суспільства, одночасно має сформувати повноцінну публічну сферу, яка у широкому сенсі є сферою реалізації властивих суспільству інтересів, тобто суспільних інтересів у цілому» [4, с.37], то трансформація системи державного управління виявилася в становленні оновленої системи владного впливу на суспільні відносини – публічного адміністрування. Ця категорія відрізняється від державного управління залученням ширшого кола суб'єктів до процесу здійснення управлінського впливу, а також використанням більш «м'яких», порівняно з державно-управлінськими, форм та методів управлінського впливу.

Втім, основне, що варто розуміти визначаючи категорію «публічне адміністрування» або ж «державне управління», - це те, що основним призначенням такої діяльності є втілення та застосування положень нормативно-правових актів в життя через управлінську діяльність, тому що «право не регулює суспільні відносини. Воно створює «тільки» умови для правової регламентації суспільних відносин або правову базу для прийняти відповідних, встановлених державою правових заходів» [5, с.15].

Оскільки «в процесі управління для досягнення певних цілей ухвалюється й виконується безліч рішень, тому що рішення – це та основна форма управлінської діяльності, в якій виступає зміст праці..» [6, с.155], а також враховуючи, що попередньо в нормативно-правових актах будь-якого ієрархічного рівня просто не можливо заздалегідь передбачити всі можливі управлінські проблеми, а тим більше, шляхи і засоби їх вирішення, то переважна частина управлінської діяльності виконується, виходячи із так званого адміністративного розсуду.

Потреби даного дослідження задовольняє таке розуміння адміністративного розсуду – це «закріплена законом, інтелектуально-вольова, спрямована на реалізацію публічного інтересу діяльність суб'єктів публічного адміністрування щодо вибору можливих дій, передбачених законом, із метою прийняття найоптимальнішого та найдоцільнішого управлінського рішення у конкретній ситуації» [7, с.113]. Таким чином, бачимо, що переважна більшість управлінських рішень, через які виконуються публічно-адміністративні функції та завдання держави, приймаються посадовими особами публічних адміністрацій, виходячи із власного бачення управлінської проблеми і можливих, на погляд посадовця – найоптимальніших, шляхів її вирішення. Така побудова управлінської праці і відсутність процедурного законодавства в публічно-адміністративній сфері вимагає дотримання найвищих деонтологічних вимог до посадовців, таких вимог, відповідність яким прямо свідчила б про їх здатність використовувати адміністративний розсуд в ім'я закону та справедливості, в ім'я забезпечення прав і свобод людини. Це вимагає кропіткої наукової та законодавчої роботи щодо вимог до професійності (освіта, досвід, досвідченість) службових осіб публічних адміністрацій, щодо розробки комплексу деонтологічних вимог з кореспондуючими заходами юридичної відповідальності за їх порушення, до посадовців системи публічного адміністрування, через управлінську діяльність яких вирішуються завдання та виконуються функції держави.

Список використаної літератури

1. Державне управління в Україні: навч. посібник / за заг. ред. В. Б. Авер'янова. Київ: Вид-во ТОВ «СОМІ».1999. 310 с.
3. Ковбасюк Ю. В. Державне управління / Ковбасюк Ю. В., Бакуменко В. Д. // Енциклопедія державного управління: у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України ; наук.-ред. колегія : Ю.В. Ковбасюк (голова) та ін. К. : НАДУ, 2011. Т.1. Теорія державного управління / наук.-ред. колегія: В. М. Князев (співголова), І. В. Розпунтенко (співголова) та ін. 2011. 748 с.
4. Задихайло О. А. Співвідношення понять "державне управління", "публічне управління" та "публічне адміністрування" в категоріальному апараті адміністративного права. Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. "Право". 2020. Вип. 31. С. 43-48.
5. Аль-Атті І. В. Публічне управління: сутність і визначення. Аспекти публічного управління. 2018. Т. 6. № 8. С. 35-41.
6. Стрельцов Є. Л. Правове регулювання або правове управління: привід для обговорення. Вісник Південного регіонального центру Національної академії правових наук України. 2017. № 10. С. 8-17
7. Євтушенко О. Н. Державне управління (Основи теорії державного управління): [навчальний посібник у трьох частинах]. Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2013. Ч. 1. Основи теорії державного управління. 2013. 268 с.
8. Харенко О.В. Адміністративний розсуд у діяльності суб'єктів публічного адміністрування. Часопис Київського університету права. 2018. №3. С.113-116

Розділ 2

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН У ПРИВАТНОПРАВОВІЙ СФЕРІ

А. В. Виходець

студ. III курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: ст.викл. Є. М. Корнєєва

ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗАКОННИХ ПРЕДСТАВНИКІВ ЗА ШКОДУ, ЗАВДАНУ МАЛОЛІТНІМИ ОСОБАМИ

Питання відповідальності є одними з найбільш важливих в цивільному праві. Це можна пояснити тим, що для особи, яка зазнала шкоди, важливо отримати відповідь на питання, до кого можна звернутись за відшкодуванням отриманої шкоди. У випадках, коли особа, яка завдала шкоду, є малолітньою визначення належного суб'єкта відповідальності має суттєві особливості.

Так, у науці цивільного права України, виділяють 4 концепції розуміння поняття «цивільно-правової відповідальності». Прихильником першої концепції вважається О.С. Іоффе. На думку вченого, «цивільно-правова відповідальність пов'язана із застосуванням заходів державно-примусового впливу, які є реакцією на правопорушення» [1, с. 67]. Другу концепцію розробив Н.С. Малєїн, відповідно до цієї концепції, «цивільна відповідальність передбачає засудження винної поведінки і покарання за неї, але осуд, вина і покарання відсутні при розподілі збитків, що випадково виникли» [2, с. 134]. Прихильником третьої концепції є В.Д. Примаєв, який запропонував виділяти три сутності цивільно-правової відповідальності: «... належить визначити, чим є відповідальність з погляду правопорядку, з погляду кредитора, з огляду на становище боржника» [1, с. 67].

На нашу думку, найбільш вдалою є четверта концепція, І.С. Кантафарової, відповідно до якої «... цивільно-правова відповідальність – являє собою обумовлену предметом і методом цивільно-правового регулювання систему цивільно-правових засобів, за допомогою яких, з одного боку, забезпечується і гарантується захист цивільних прав та інтересів суб'єктів цивільного права, з іншого – здійснюється штрафне і виховний вплив на правопорушників» [3, с. 15].

Згідно ч. 2 ст. 6 Сімейного кодексу України (далі – СК України) малолітньою вважається дитина до досягнення нею чотирнадцяти років [4].

Відшкодування шкоди, завданої малолітньою особою є досить особливим видом в через те, що особа, яка завдала шкоду, не відшкодовує її, адже, згідно до цивільного вітчизняного законодавства, особа, яка не досягла чотирнадцяти років є неделіктоздатною.

У справах про відшкодування шкоди, завданої малолітніми, важливого значення набуває питання визначення кола осіб, які притягуються до

відповідальності. Як правило, до цього кола осіб входять законні представники. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про громадянство України», законними представниками є батьки, усиновителі, батьки-вихователі, прийомні батьки, патронатні вихователі, опікуни, піклувальники, представники закладів, які виконують обов'язки опікунів і піклувальників [5].

Так, відповідно до змісту ст. 1178 Цивільного кодексу України (далі – ЦК України)[6], шкода, завдана малолітньою особою (яка не досягла чотирнадцяти років), відшкодовується її батьками (усиновлювачами) або опікуном чи іншою фізичною особою, яка, відповідно до закону, здійснює виховання малолітнього. Перелічені вище суб'єкти відповідають за дії малолітніх у тому випадку, якщо не доведуть, що шкода виникла не з їх вини, тобто завдана шкода не є наслідком несумлінного здійснення або ухилення ними від здійснення виховання та нагляду за малолітньою особою. Аналізуючи судову практику можна дійти висновку, що у зазначеному випадку вини можна розуміти, як «... нездійснення належного догляду за малолітнім в момент заподіяння ним шкоди або безвідповідальне ставлення до виховання малолітнього, неправомірне використання батьківських прав, відсутність уваги до хуліганських дій дитини та інші.» [7, с. 299].

Частина 2 ст. 1178 ЦК України містить перелік закладів, які зобов'язані здійснювати нагляд за малолітніми: навчальні заклади, заклади охорони здоров'я, інші заклади. Зазначені заклади зобов'язані відшкодувати шкоду, якщо вони не доведуть, що шкоди було завдано не з їхньої вини. Як правило, під виною навчальних закладів розуміється нездійснення ними належного нагляду за дітьми в момент завдання шкоди [6]. Крім того, у п. 6 Постанови Пленуму Верховного Суду України від 27.03.1992 №6, закріплено перелік фізичних та юридичних осіб, які несуть відповідальність за шкоду, завдану особами до 15 років (зараз до 14 років), цей перелік є вичерпним [8]. Тому ми поділяємо думку С. С. Немченка, який зазначає, що «... не може бути покладено обов'язок відшкодувати завдану шкоду на заклади дошкільної освіти дітей, тобто на заклад де діти перебувають лише незначний час» [9, с. 69].

За загальноцивілістичним правилом, малолітня особа не може бути визнана винною у заподіянні шкоди, тому відповідальність батьків (опікунів) та інших осіб, зазначених у ст. 1178 ЦК України - це відповідальність за власну вину, тому малолітня особа не несе відповідальності з відшкодування шкоди і після досягнення повноліття.

Виключення з цього правила передбачені ч. 5 ст. 1178 ЦК України, так «... на особу, яка вчинила злочин до 14 років, після досягнення нею повноліття, може бути покладено обов'язок частково або в повному обсязі відшкодувати шкоду за наявності певних обставин: шкода було завдано життю або здоров'ю потерпілого; відповідальними за завдану шкоду є не юридична особа, що вказала у ч. 2,3 ст. 1178 ЦК України, а батьки (усиновлювачі) опікуни чи інша фізична особа, яка на правових підставах здійснювала виховання малолітньої особи; якщо вищезазначені особи є неплатоспроможними або померли; якщо особа, що вчинила злочин має достатні для цього кошти» [6].

Крім того, законодавець у ст. 1181 ЦК України зазначає «... у разі, якщо малолітня особа завдала шкоди як з вини батьків (усиновлювачів) або опікуна, так і з вини закладів або особи, що зобов'язані здійснювати нагляд за нею, ці особи зобов'язані відшкодувати шкоду у частинах, які визначені за домовленістю між ними або за рішенням суду». Статтею 1183 ЦК України встановлюється правило, згідно якому «... батьки, які позбавлені батьківських прав, зобов'язані відшкодувати шкоду, завдану їх дитиною протягом трьох років після позбавлення їх батьківських прав з дати вступу судового рішення про позбавлення батьківських прав в законну силу, та якщо вони не доведуть, що ця шкода не є наслідком невиконання ними своїх батьківських обов'язків».

Отже, можна зробити висновок про те, що в кожному конкретному випадку завдання шкоди малолітньою особою потрібно з'ясувати не лише загальні підстави настання цивільно-правової відповідальності, а також коло осіб, які повинні опікуватись вказаною особою, також необхідно з'ясувати належність виконання ними своїх обов'язків щодо виховання. У випадку, коли шкоду завдала малолітня особа, кредитор повинен звертатися до законних представників – осіб, які відповідальні за дії малолітньої особи, тобто до батьків, опікунів чи відповідних закладів.

Список використаної літератури

1. Іващенко В.В. Цивільно-правова відповідальність як вид юридичної відповідальності. *Юридичний науковий електронний журнал* №2. 2019. С. 66–69. URL: http://www.lsej.org.ua/2_2019/18.pdf (дата звернення: 02.04.2020).
2. Канзафарова І.С. Теоретичні основи цивільно-правової відповідальності в Україні : автореф. дис. д-ра юрид. наук 12.00.03. Київ, 2007. 38 с.
3. Великанова М.М. Ризик та цивільно-правова відповідальність: огляд доктринальних підходів щодо проблем їх співвідношення. *Часопис Київського університету права*. 2018. С. 132–136. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/634575.pdf> (дата звернення: 02.04.2020)
4. Сімейний кодекс України : Закон України від 10.01.2002 № 2947-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2947-14#Text> (дата звернення: 03.04.2020)
5. Про громадянство України : Закон України від 18.01.2001 № 2235-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2235-14#Text> (дата звернення: 03.04.2020)
6. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 03.04.2020)
7. Єсіпова Л.О. Цивільно-правові аспекти відповідальності за шкоду, заподіяну малолітніми фізичними особами. *Актуальні проблеми держави і права*. 2009. С. 297–304. URL: <http://www.apdp.in.ua/v51/48.pdf> (дата звернення: 04.04.2020)
8. Про практику розгляду судами цивільних справ за позовами про відшкодування шкоди : Постанова Пленуму Верховного Суду України № 6 від 27.03.1992. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0006700-92#Text> (дата звернення: 04.04.2020)
9. Немченко С.С. Цивільно-правові аспекти відповідальності за шкоду, заподіяну малолітніми фізичними особами. *Вісник Запорізького національного університету*. №2. 2012. С. 67–72. URL: <http://law.journalsofznu.zp.ua/visnik-2-2-2012/1214-nemchenko-s-s-tsivilno-pravovi-aspekti-vidpovidalnosti-za-shkodu-zapodiyanu-malolitnimi-fizichnimi-osobami> (дата звернення: 05.04.2020)

К. К. Мальцева
студ. III курсу
спеціальність "Право"
Науковий керівник: д.ю.н., проф.,
засл. юрист України І. С. Канзафарова

ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН, ЩО ВИНИКАЮТЬ ІЗ БІРЖОВИХ ДОГОВОРІВ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ

В юридичній літературі звертається увага на те, що у чинному Цивільному кодексі України (далі – ЦК України) відсутні будь-які спеціальні приписи щодо укладення, виконання та припинення біржових договорів [1], а § 4 "Біржова торгівля" Глави 30 Господарського кодексу України (ст. 278-282) [2] містить лише певні положення, що стосуються товарних бірж, фондові біржі у ньому навіть не згадуються, а біржові договори практично не регулюються" [6, с. 154-162].

Якщо звернутись до змісту спеціального Закону України від 10.12.1991 р. "Про товарну біржу" [3], то в ньому йдеться не про біржові договори, а про біржові операції. При цьому не дається розгорнутого визначення даного поняття, а лише вказуються умови, за наявності сукупності яких правочин визнається біржовою операцією (ст. 15). Це, зокрема, такі умови: якщо правочинявляє собою купівлю-продаж, поставку та обмін товарів, допущених до обігу на товарній біржі; якщо його учасниками є члени біржі; якщо він поданий до реєстрації та зареєстрований на біржі не пізніше наступного за здійсненням правочину дня.

У даному разі необхідно уточнити, що у самому Законі "Про товарну біржу" використовується термін "угода", а не "правочин". Насамперед це можна пояснити датою прийняття даного нормативно-правового акту (10.12.1991 р.): тоді був чинний Цивільний кодекс УРСР 1963 р., і у цивільному законодавстві використовувався такий термін. Використовується він і в сучасних нормативно-правових актах (переважно – у господарському законодавстві).

Також необхідно зазначити, що Закон "Про товарну біржу" встановлює обмеження щодо майна, яке може продаватись на такій біржі. Зокрема, "не можуть бути предметом біржової торгівлі речі, визначені індивідуальними ознаками, якщо вони не продаються як партія, а також будь-які вживані товари, включаючи транспортні засоби, та капітальні активи. Таке обмеження не поширюється на майно, яке відчужується з податкової застави, а також майно, конфісковане відповідно до закону" (ст. 15) [3].

У названому вище законі біржовим операціям присвячена лише одна стаття. А у самому ЦК України також є лише одна норма (ст. 650), яка просто визначає, що "особливості укладення договорів на біржах, аукціонах, конкурсах тощо встановлюються відповідними актами цивільного законодавства" [1].

До останніх, безумовно, можна віднести Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок", ст. 5¹ якого містить припис, згідно з яким договір купівлі-продажу цінних паперів, що укладається на фондовій біржі, вважається

укладеним з моменту фіксації такою фондовою біржею факту укладення договору відповідно до її правил [4].

Проте, як вірно зазначає Є.А. Павлодський, "головні особливості укладення біржових договорів полягають у тому, що, по-перше, вираження оферти та її акцепт здійснюються в умовах конкуренції продавців і покупців, по-друге, відбувається своєрідне "знеособлення" договору, оскільки виключаються всі безпосередні, особисті відносини між продавцем і покупцем" [7, с. 114-163]. Крім того, встановлено додаткові вимоги щодо оформлення таких договорів (наявність реєстраційного номеру та печатки біржі, підписів посадових осіб біржі тощо).

Особливості укладення біржових договорів є лише "першою ланкою" у механізмі цивільно-правового регулювання відповідних договірних відносин, який передбачає особливості виконання та розірвання зазначених договорів. Так, наприклад, сторони договору купівлі-продажу цінних паперів мають враховувати максимальні строки виконання таких договорів, встановлені Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Крім того, варто звернути увагу на те, що такі договори не можуть бути розірвані, крім випадків, передбачених законом. Хоча згідно із загальним правилом, закріпленим у ч. 1 ст. 651 ЦК України, "зміна або розірвання договору допускається лише за згодою сторін, якщо інше не встановлено договором або законом" [1].

Також необхідно враховувати, що в регулюванні відносин, пов'язаних з укладенням біржових договорів, визначальну роль відіграють Правила біржі, а не закон. Вони затверджуються та реєструються відповідно до чинного законодавства України та є обов'язковими до дотримання особами, на яких поширюється їх дія.

З одного боку, це зрозуміло, оскільки біржа функціонує на підставі ліцензії, отриманої в установленому порядку, а отже, її діяльність є легальною та підпорядковується чинному законодавству України. З іншого – ні, оскільки такий важливий сегмент ринкових відносин не врегульовано єдиним законодавчим актом, в якому б чітко були прописані всі юридичні механізми та правові засоби регулювання відповідних суспільних відносин.

Як відомо, зараз в Україні відбувається обговорення багатьох проблемних питань цивілістики в рамках розпочатого процесу рекодифікації цивільного законодавства. Тому є надія на вирішення (в тому числі) і окреслених вище питань.

Крім того, необхідно звернути увагу на те, що в Україні було розроблено і затверджено рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 797 від 27 грудня 2019 року "Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року", яка передбачає забезпечення подальшого реформування та розвитку фінансового сектору України відповідно до кращих міжнародних практик та забезпечення імплементації заходів, передбачених Угодою про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом,

Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [5].

І хоча зазначений документ передбачає здійснення заходів насамперед публічно-правового характеру, їх реалізація може слугувати підґрунтям і для вдосконалення цивільно-правового регулювання відносин, що виникають із біржових договорів.

Список використаної літератури:

1. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. (із змін.). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 08.04.2021).
2. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. (із змін.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 08.04.2021).
3. Про товарну біржу : Закон України від 10.12.1991 р. № 1956-ХІІ (із змін.). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1956-12#Text> (дата звернення: 08.04.2021).
4. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-ІV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text> (дата звернення: 08.04.2021).
5. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року, затв. рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 27 грудня 2019 р. № 797. URL : <https://www.nssmc.gov.ua/documents/pro-zatverdzhennya-strateg-rozvitku-fnansovogo-sektoru-ukrani-do-2025-roku/> (дата звернення: 08.04.2021).
6. Канзафарова І.С. Біржові договори як різновид купівлі-продажу. *Держава і право*. 2011. Вип. 53. К.: ІДП НАНУ, 2011. С. 154-162.
7. Павлодский Е.А. Фьючерсные и форвардные сделки на организованном рынке. *Актуальные вопросы российского частного права: Сб. статей, посвящ. 80-летию со дня рождения проф. В.А. Дозорцева / Иссл. ц. частного права*. М.: Статут, 2008. С. 114-163.

С. П. Телешев

асп. І року навч.

спеціальності «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., доцент В. В. Валах

ПРАВОВА ПРИРОДА ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІЗИЧНУ ОСОБУ

За останні 100 років інформатизація та цифровізація суспільства зробили експоненціальний виклик правовим системам розвинених країн світу – необхідність введення комплексного правового регулювання обігу особової інформації, яке б передбачало справедливий баланс між сучасними інформаційними потребами громадянського суспільства та особистими правами і свободами кожної окремої людини.

Тим не менш, обіг інформації про фізичну особу існував задовго до появи сучасних держав. Як приклад, у країнах Стародавнього Сходу зберігалися записи щодо осіб правлячої династії, військових, історичних подій та їх учасників, про особливо небезпечних ворогів та злочинців тощо [1, с. 43], а у Давньому Єгипті деякі договори укладалися в присутності свідків, імена та професії яких фіксувалися в особливому документі [2, с. 59].

На наш погляд, інформація про фізичну особу – це альфа та омега сучасного соціуму та є одним з найважливіших базисів існування будь-якої держави сьогодення.

В цьому контексті для правової науки актуальним постає питання визначення правової природи інформації про фізичну особу.

В загально-правовому розумінні інформація про людину є предметом регулювання різних правових галузей. З однієї сторони, європейський досвід свідчить про необхідність формування державного інституту захисту особової інформації, незалежно від владних структур [3, с. 209], що говорить про публічно-правовий характер інформаційних відносин. З іншого боку, в умовах сучасної обробки інформації захист людини від необмеженого збору, зберігання, використання та розкриття його особистих даних підпадає під загальне право особи самостійно вирішувати, як його особисті дані розкриваються і використовуються [4], що є, безумовно, сферою приватно-правового регулювання. З третьої сторони, інформаційні права відносять до об'єкту регулювання окремої галузі права – інформаційного права [5, с. 81], але такі твердження доцільно вважаються недостатньо обґрунтованими [6, с. 141; 8, с. 38].

Аналізуючи сучасні наукові погляди, вважаємо досить переконливими висновки П.М. Рабиновича про те, що об'єктом права на інформацію є певні дії з інформацією [7, с. 15], а дії є волевиявленням суб'єкта – першоджерела інформації. Не важко зрозуміти підстави появи інформації про фізичну особу та її природний характер. Така інформація виникає, коли усі суб'єкти відносин знаходяться у рівному становищі, а єдиним обмеженням права однієї особи є право іншої особи (інших осіб) або певний суспільний інтерес. Таким чином, інформація про людину, насамперед носить приватно-правовий характер.

Також, не можемо не погодитися з думкою О.В. Кохановської про те, що інформація, перш за все, має бути доступною, в тому числі, доступною для оцінки її самими людьми, а вже потім – як виключення з цього загального правила, можна вести мову про певні, чітко визначені і виправдані обмеження [6, с. 143].

Про приналежність інформації до приватно-правової сфери також свідчить визначення її як об'єкта цивільного права у ст. 177 Цивільного кодексу України [9].

Безумовно, ми не можемо виключати важливий вплив норм адміністративно-правового характеру, якими регулюються окремі правовідносини щодо інформації про фізичну особу. Тим не менш, такий вплив є вторинним по відношенню до загальних засад правового регулювання такої інформації та разом із швидкоплинними змінами у розвитку інформаційних та цифрових технологій, він повинен зазнавати постійних нормативних змін та доповнень. Так, наприклад, протягом останніх восьми років Закон України «Про захист персональних даних» [10] зазнав 12 змін та доповнень, а Цивільний кодекс України [9] у відповідних статтях та розділах, якими регулюються

інформаційні відносини (глава 22, ст.ст. 50, 177, 293, 505, 1136 тощо) – практично не змінився.

Підсумовуючи викладене, вважаємо за доцільне розглядати інформацію про фізичну особу як особливий вид об'єкта цивільного права.

Список використаної літератури:

1. Прудников М. Н. История государства и права зарубежных стран: учебное пособие для бакалавров. 6е изд. Москва: Юрайт, 2003 , 811 с.
2. Бостан Л. М., Бостан С. К. Історія держави і права зарубіжних країн. 2е вид. перероб. й доп. : Навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2008, 730 с.
3. Баранов А. А., Бріжко В. М., Базанов Ю. К., Права человека и защита персональных данных: Монография. К.: Гос. Комитет связи и информатизации Украины, 2000, 280 с.
4. BVerfG, Рішення Першого Сенату від 15 грудня 1983 р. - 1 BvR 209/83 -, Rn. 1-215. Режим доступу: https://www.bundesverfassungsgericht.de/e/rs19831215_1bvr020983.html (дата звернення: 30.03.2021).
5. Копылов В.А. Информационное право: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юристъ, 2003. 512 с.
6. Кохановська О.В. Цивільно-правові проблеми інформаційних відносин в Україні. : д.ю.н. : спец.. 12.00.03 - Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право: захищена 2006-11-21; Київський національний університет імені Тараса Шевченка.
7. Рабінович П.М. Права людини та громадянина . Харків: Право, 1997. 64 с.
9. Городов О.А. Основы информационного права России: Учебное пособие. М., 1999. 400 с.
10. Цивільний кодекс України / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №№ 40-44, ст.356 (зі змінами і доповненнями) / Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15/conv/print> (дата звернення: 30.03.2021).
11. Про захист персональних даних. Закон України / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 34, ст. 481 (зі змінами і доповненнями) / Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2297-17/conv/print> (дата звернення: 30.03.2021).

М. В. Указная

студ. I курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: ст. викл. Є. М. Корнєєва

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА УСЫНОВЛЕНИЯ В ПРАВЕ ДРЕВНЕГО РИМА

Усыновление является одним из важнейших правовых институтов современного частного права, которое, в свою очередь, базируется на рецепции норм римского частного права.

Римское частное право рассматривало усыновление как «... юридическую процедуру установления между усыновлённым и усыновителем правовых (личных и имущественных) отношений, существующих между родителями и

детьми» [1], целью которой являлось установление власти *paterfamilias* над чужими детьми.

В Древнем Риме усыновление «...осуществлялось с целью повышения авторитета в обществе путем увеличения числа подвластных, а также для привлечения рабочей силы в семью, однако после распада архаической структуры агнатского родства институт усыновления приобретает функции, схожие с современными—получение усыновителем правопреемника» [2, с. 148]. Процедуру усыновления, в основном, применяли «... семьи высшего класса, которые не имели наследника-мужчину и видели в данной процедуре способ сохранения и передачи имущества по наследству» [3, с. 456].

В римском частном праве различали понятия узаконения и усыновления. Узаконение (*legitimatio*) представляло собой «формальный акт признания внебрачного ребенка законным, и получения им статуса агната и когната в семье отца» [4, с.197]. Такое действие отличалось от усыновления тем, что«... *legitimatio* допускалась только в отношении *liberinae* (биологических детей, рожденных от *concupinatus*, то есть вне брака), в то время как усыновление рассматривалось как установление *patriapotestas* над чужими детьми» [2, с. 147].

Существовало две формы усыновления: *arrogatio* и *adoptio*. *Arrogatio* осуществлялась публично и представляло собой усыновление совершеннолетнего *personaesuijuris*, которое происходило на куриатных комициях под руководством понтификов, выразивших согласие на данный акт. Этот юридический факт закреплялся в специальном акте и имел силу закона. Следствием *arrogatio* являлось изменение правового статуса усыновляемого.

Законом были установлены специальные правила усыновления, так, усыновитель и усыновляемый должны были обладать правом участия в народных собраниях. По этой причине не допускалось усыновление женщин. Согласно закону, разница в возрасте между усыновителем и усыновляемым должна была составлять не менее 18 лет, усыновитель должен был являться *personaesuijuris*.

Процедура *arrogatio* не предполагала возможности удочерения, а право стать усыновителем женщина Древнего Рима получила только во времена Римской Империи. К усыновителю переходили все права усыновляемого, кроме долгов. *Arrogatio* обеспечивала усыновляемому помощь и право наследования, способствовала сохранению рода.

Adoptio представляло собой такую форму усыновление *personaealienijuris*, следствием которой являлся разрыв прежней кровной связи и создания новых уз с семьей усыновителя. Такая форма усыновления базировалась на Законах XII таблиц. Процедура *adoptio* представляла собой троекратную манципацию (фиктивную продажу с последующим освобождением мнимым покупателем для освобождения от отцовской власти), после которой покупатель выступал в качестве ответчика по иску об истребовании сына (иск предъявлял усыновитель). В присутствии претора усыновитель признавал иск, и усыновляемый попадал под власть усыновителя. Стоит отметить, что усыновляемым могло быть как правоспособное, так и не обладающее правоспособностью лицо, римлянин или

чужеземец. Также не имел значения пол усыновляемого, однако, для усыновления женщины было достаточно одной манципации, а не трех. Среди неимущественных последствий усыновления был запрет на брак между усыновителем и усыновленным как во время, так и после прекращения усыновления.

Семейный кодекс Украины в ст. 207 определяет усыновление как «принятие усыновителем в свою семью лица на правах дочери или сына, которое происходит по решению суда. Усыновление ребенка производится в его наивысших интересах для обеспечения стабильных и гармоничных условий его жизни. Для усыновления ребенка одним супругом необходимо нотариально заверенное письменное согласие второго супруга» [5]. За соблюдением прав лица, которое было усыновлено, в Украине устанавливается надзор, который осуществляется органом опеки и попечительства.

Относительно публичности процесса усыновления стоит отметить, что в отличие от Древнего Рима, современное законодательство Украины предусматривает право на сокрытие факта усыновления, а лица, которым по причине исполнения служебных обязанностей доступна информация об усыновлении, обязаны обеспечить тайну данного юридического факта.

Требования к кандидатам в усыновители также отличаются: так, в римском праве усыновитель должен был быть старше усыновляемого на 18 лет, тогда как в Украине разница в возрасте между усыновителем и усыновляемым должна составлять минимум 15 лет. Усыновителем в Древнем Риме должно было быть лицо, достигшее 60 лет; в Украине – 21 года (за исключением случаев, когда усыновитель является родственником усыновляемого). В Древнем Риме существовал запрет на усыновление несовершеннолетних, который был снят только в императорский период. В современном мире, зачастую, усыновляют в большей степени несовершеннолетних, а совершеннолетние составляют исключение среди усыновляемых. Усыновителем и усыновляемым в Украине, в отличие от Древнего Рима, может быть как мужчина, так и женщина.

По нашему мнению, различия между нормами, регулирующими процедуру усыновления в Древнем Риме и в современной Украине, многочисленны и существенны. Сравнительный анализ института усыновления в римском праве и в современном законодательстве Украины показал, что среди наиболее значительных различий следует выделить различия по гендерному принципу, принципу публичности акта усыновления, требованиям к кандидатам в усыновители и к усыновляемым, а также разницу целей и намерений усыновителей Древнего Рима и современной Украины. Юридическое оформление института усыновления в настоящее время значительно отличается от римского, так как на его формирование, кроме рецепции римского права, повлиял продолжительный период развития. Однако, изменение и развитие института усыновления возможны только благодаря появлению и юридическому оформлению данного института в Древнем Риме.

Список использованной литературы:

1. Большой энциклопедический словарь: веб-сайт. URL: <https://gufo.me/dict/bes> (дата звернення: 02.04.2020).
2. Краснокутский В. А., Новицкий И. Б., Перетерский И. С. Римское частное право: учебник/под ред. И.Б. Новицкого, И.С. Перетерского. Москва, 2004. 314 с.
3. Smith W. A Dictionary of Greek and Roman Antiquities. London, 1875. 1294 p.
4. Зайков А.В. Римское частное право в систематическом изложении: учебник. Москва, 2012. 480 с.
5. Сімейний кодекс України : Закон України від 10.01.2002 № 2947-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2947-14#n1043> (дата звернення: 02.04.2021)

М. О. Храпицька

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., доц. В. В. Валах

ПЕРЕВАЖНЕ ПРАВО ОРЕНДАРЯ НА ПРИДБАННЯ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ В КОНТЕКСТІ ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО ВНЕСЕННЯ ЗМІН ДО ДЕЯКИХ ЗАКОНОДАВЧИХ АКТІВ УКРАЇНИ ЩОДО УМОВ ОБІГУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ»

Існування серед комплексу суб'єктивних прав орендаря земельної ділянки переважного права на її придбання є цілком логічним та обумовленим, в першу чергу, факторами економічного характеру. Разом з тим, Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення» (далі – Закон щодо умов обігу земель) додав нового розуміння такому переважному праву орендаря. З огляду на той факт, що основні положення цього Закону лише починатимуть набирати чинність з 01 липня 2021 року, актуальним є дослідження заявленої теми. Метою роботи є висвітлення основних аспектів переважного права орендаря на придбання земельної ділянки з урахуванням змін, внесених Законом щодо умов обігу земель.

Переважне право орендаря на придбання земельної ділянки визначено на сьогодні в двох нормативно-правових актах – Цивільному кодексі України (далі – ЦК України) та Законі України «Про оренду землі» (далі – Закон про оренду). Зокрема, у ч. 2 ст. 777 ЦК України закріплена загальна норма про те, що наймач, який належно виконує свої обов'язки за договором найму, у разі продажу речі, переданої у найм, має переважне право перед іншими особами на її придбання [1, ст. 777]. Норми спеціального Закону про оренду містять більш детальну регламентацію умов та порядку реалізації досліджуваного переважного права.

Так, з аналізу положень ч. 1 ст. 9 Закону про оренду можна визначити наступні умови, за яких орендар земельної ділянки має переважне право на її придбання:

- 1) орендар відповідно до закону може мати у власності орендовану земельну ділянку, що актуально саме в контексті земель сільськогосподарського

призначення, які і після відкриття ринку землі зможуть перебувати у власності лише деяких категорій осіб в силу законодавчих обмежень;

2) земельна ділянка перебуває у продажу, що означає можливість орендаря скористатися переважним правом на придбання земельної ділянки саме тоді, коли її власник виявив намір щодо її відчуження;

3) орендар готовий сплатити ту ціну, яку встановив власник земельної ділянки при її продажу, або, якщо продаж земельної ділянки відбувається на аукціоні – ціну, яка відповідає найвищій із запропонованих учасниками аукціону [2, ст. 9].

Закон щодо умов обігу земель, яким передбачається закріплення окремих положень щодо переважного права на придбання земельної ділянки також в Земельному кодексі України, в аспекті умов набуття орендарем переважного права нічого не змінює. Разом з тим, вперше в законодавстві України з'являється положення про те, що переважне право особи (у даному випадку – на придбання земельної ділянки) може бути передано іншій особі.

Конструкція переважних прав є добре відомою правовій системі України, проте досі жодна правова норма не передбачала можливості передачі такого права. Більше того, в деяких випадках вона є прямо забороненою (при відчуженні акцій приватного акціонерного товариства, частки у праві спільної часткової власності). Виходячи з логіки законодавця та неможливості передачі переважного права лише в окремих видах правовідносин, можемо говорити про те, що в цілому виключалася можливість його передачі в інших випадках, хоча й така практика не була сформована.

З іншого боку, в науковій літературі і досі підтримувалася думка щодо «виключності» переважних прав, їх вторинного характеру та обумовленості іншими суб'єктивними правами [3, с. 5; 4, с. 39, 41]. Вільний обіг переважних прав, фактично, розриває їх з первісними суб'єктивними правами, і вступає у певне протиріччя із даною концепцією.

Так чи інакше, можливість передачі переважного права на придбання земельної ділянки дуже обмежено розкривається у Законі щодо умов обігу земель. Зокрема, від орендаря вимагається письмове повідомлення власника земельної ділянки про таку передачу, проте законом не визначаються навіть строки, протягом якого воно має бути направлено [5, ст. 131].

Іншим проблемним аспектом є те, що не визначена і форма самої передачі переважного права на придбання земельної ділянки, з чого постає питання про те, яким чином орендодавець матиме змогу пересвідчитися у тому, що певній особі дійсно перейшло таке право.

Усе це створюватиме додаткові ризики саме для власника при укладанні договору купівлі-продажу земельної ділянки, переданої в оренду. Тому негативним ефектом таких недопрацювань може стати збільшення кількості осіб, які фактично надають в оренду земельні ділянки без укладення договору, для уникнення потенційних проблем під час їх продажу та позовів про порушення переважного права орендаря.

Ситуація ускладнюється і тим, що навіть без цих змін правове регулювання реалізації орендарем переважного права на придбання земельної ділянки є

недосконалим. По-перше, Законом про оренду не визначаються строки, протягом яких орендар має надати відповідь орендодавцю на повідомлення про намір продати земельну ділянку третій особі. По-друге, Закон не визначає спосіб захисту переважного права орендаря, як це має місце у корпоративних правовідносинах чи при відчуженні частки у праві спільної часткової власності.

У свою чергу, судова практика з цього питання є суперечливою. У своїй постанові від 23.06.2020 р. у справі № 909/337/19 Велика Палата Верховного Суду зазначила, що належним способом захисту переважного права наймача (орендаря) на купівлю орендованого нерухомого майна (...) є переведення на наймача (орендаря) прав та обов'язків покупця відповідної речі за аналогією зі ст. 362 ЦК України. Але вже через декілька місяців колегія суддів Касаційного цивільного суду Верховного Суду в постанові від 17.09.2020 р. у справі № 473/4925/19 дійшла протилежного висновку і погодилася з судами попередніх інстанції про незастосування цієї ж статті ЦК України до подібних правовідносин сторін за аналогією закону, оскільки вона регулює правовідносини між співвласниками майна [6, п. 51; 7].

Таким чином, попри очевидну необхідність у розв'язанні вже існуючих проблем, законодавець такими змінами лише ускладнює застосування досліджуваних норм. У законопроектах, які стосуються внесення подальших змін до земельного законодавства та розглядаються у Верховній Раді України, відсутні будь-які положення щодо переважних прав орендаря, з чого постає питання про те, чи ставив законодавець при внесенні цієї норми до Земельного кодексу України за мету зробити її ефективною, якщо за кілька місяців до набуття чинності Законом щодо умов обігу земель необхідний механізм так і не був запроваджений. На сьогодні норма про передачу переважного права орендаря виглядає як джерело додаткових ризиків та можливих зловживань недобросовісними орендарями.

Список використаної літератури

1. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. Дата оновлення: 01.01.2021 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 31.03.2021).
2. Про оренду землі : Закон України від 06.10.1998 № 161-XIV. Дата оновлення: 17.03.2021 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/161-14> (дата звернення: 31.03.2021).
3. Крат В. І. Переважні права: цивільно-правовий аспект: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. Харків, 2008. 20 с.
4. Бабецька І. Я. Правова природа переважних прав. *Форум права*. 2011. № 1. С. 37–41.
5. Земельний кодекс України : Закон України від 25.10.2001 № 2768-III. Дата оновлення: 01.07.2021 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14/ed20210701#n1175> (дата звернення: 31.03.2021).
6. Постанова Великої Палати Верховного Суду у справі № 909/337/19 від 23.06.2020. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/90359317> (дата звернення: 31.03.2021).
7. Постанова Верховного Суду у складі колегії суддів Першої судової палати Касаційного цивільного суду у справі № 473/4925/19 від 17.09.2020. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/91702243> (дата звернення: 31.03.2021).

В. В. Шадюк
студ. III курсу
спеціальність «Право»
Науковий керівник: ст. викл. М. С. Федорко

ЩОДО ПИТАННЯ РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТТЯ АЗАРТНОЇ ГРИ ТА ДОГОВОРУ АЗАРТНОЇ ГРИ

В Україні неодноразово відбувалися спроби легалізувати діяльність суб'єктів господарювання у сфері азартних ігор, але тільки 14 липня 2020 року було прийнято спеціальний Закон України «Про державне регулювання діяльності щодо організації та проведення азартних ігор», який визначив правові засади здійснення державного регулювання господарської діяльності у сфері організації та проведення азартних ігор в Україні. Зазначений Закон, окрім іншого, дає визначення азартної гри та парі, як різновиду азартної гри, проте зазначені категорії розкриваються через соціальні характеристики, які не мають практичного значення при виділенні гри в юридичному сенсі, а поняття договору азартної гри та парі – відсутнє, що є зрозумілим, враховуючи коло суспільних відносин, які регулюються цим нормативним актом.

Автори «Концепції оновлення Цивільного кодексу України» внесли пропозицію щодо включення договору азартної гри (парі) безпосередньо в підрозділ 1 «Договірні зобов'язання» розділу III ЦК України, обґрунтовуючи необхідність включення такого договору, гармонізацією законодавства України з нормами європейського приватного права [1, с. 48].

В законодавстві окремих зарубіжних країн азартна гра трактується через домовленість (договір) про виграш [2; ст. 7]. Закон Республіки Казахстан «Про ігровий бізнес» від 12 січня 2007 року за № 219-III визначає азартну гру як «заснована на ризику угода, яка передбачає виграш та укладена учасниками між собою або з організатором грального бізнесу на результат події, в якому зазначені особи беруть участь» [3, ст. 1]. Таке визначення призводить до змішування азартної гри, яка являє собою процес (дію) та договору азартної гри. Вважаємо, що подібне змішування є не припустимим, адже сам процес гри знаходиться за межами цивільно-правового регулювання, а договірні відносини охоплюють лише ті дії її учасників, які здійснюються в межах їх домовленості про виграш, який визначається ймовірним результатом гри. Проте, зазначені категорії є взаємопов'язаними, оскільки результат гри є фактором, який визначає питання розподілу прав та обов'язків сторін договору азартної гри. З огляду на зазначене вважаємо логічним і обґрунтованим визначення азартної гри у Законі України «Про державне регулювання діяльності щодо організації та проведення азартних ігор» саме через характеристики фактичних дій. Так, згідно з ст. 1 зазначеного Закону азартна гра це «будь-яка гра, умовою участі в якій є внесення гравцем ставки, що дає право на отримання виграшу (призу), імовірність отримання і розмір якого повністю або частково залежать від випадковості, а також знань і майстерності гравця» [4, ст. 1].

В науковій літературі існують різні визначення договору азартної гри, а найбільш розповсюджене розуміння договору азартної гри, як зобов'язання, в силу якого організатор зобов'язаний видати нагороду особі, яка виграла, причому перемога в грі залежить одночасно і від випадку, і від здібностей, вправності та інших властивостей учасника. Внаслідок цього властивістю гри є те, що учасники можуть впливати на її результат [5, с. 34]. М. І. Брагінський характеризував договір про проведення ігор і парі як ризиковий, умовний договір, предмет якого складає не конкретна вигода, а ймовірність отримання втрат чи вигоди, адже залежно від настання або ненастання передбаченої обставини виграє одна сторона і програє інша [6, с. 24].

Якщо проведення та організацію гри забезпечує її організатор, тоді азартні ігри та парі мають визнаватися послугами, що призводять до задоволення потреби гравців в азартній грі (нематеріальний результат) та виграшу (уречевленого результату) переможця гри. Оскільки на момент укладання договору азартної гри, обсяг прав та обов'язків його сторін є невизначеним, цей договір є алеаторним (ризиковим). Слід розмежовувати гру та договірні відносини, які виникають з приводу неї, адже гра являє собою дію осіб, яка має певний результат, а останній виявляє управлену і зобов'язану особи алеаторного договору азартної гри. На нашу думку, для регламентації азартної гри як договору має значення можливість передбачення виграшу, який має майновий характер.

Одним із традиційних видів зобов'язань ігрового ризику є договір парі, який має певні особливості, які відрізняють його від азартної гри. Договір парі в літературі визначається, як домовленість між учасниками або учасниками та організатором парі, за якою кожна зі сторін зобов'язується перед іншою виплатити приз (грошову суму, передати річ, виконати роботу, надати послугу) у випадку, якщо її твердження щодо певної обставини виявиться неправильним (сторона, що програла), а твердження іншої (тієї, що виграла) сторони – вірним [7, с. 12]. Спільними рисами азартної гри та парі є те, що вони ґрунтуються на ризику, учасники мають відповідати вимогам, встановленим законом, виграш має матеріальну цінність — грошові кошти, майно, майнові права, завершуються виграшем, що породжує права та обов'язки у сторін. Своєрідність парі полягає у вирішенні спору не за будь-яку ціну, а лише відповідно до його правил, встановлених за погодженням учасників спору, або організатором, а домовленість залежить від події, відносно якої учасникам не відомо настане вона чи ні. Таким чином, кваліфікуючими ознаками парі, є те, що участь організатора є можливою, але не обов'язковою, а також те, що до початку визначеної випадкової події учасники не вносять жодної ставки. Як справедливо зазначається в літературі, цей вид договору є зобов'язанням, що ґрунтується на «конфлікті прогнозів», які самостійно визначають гравці в рамках питань, визначених організатором, який не сприяє вірогідності настання таких прогнозів шляхом визначення різного роду коефіцієнтів тощо [8, с. 1101]. Враховуючи всі загальні та специфічні ознаки договору парі, ми вважаємо, що він є видом договору азартної гри.

З урахуванням зазначеного, договір азартної гри можна визначити, як засновану на ризику домовленість між учасниками або учасниками та організатором азартної гри за якою кожна зі сторін зобов'язується перед іншою виплатити приз (виграш) у разі настання обставини, обумовленої правилами гри.

Список використаної літератури:

1. Концепція оновлення Цивільного кодексу України. Київ: Видавничий дім "АртЕк", 2020. 128 с.
2. Федеральний закон Російської Федерації «Про державне регулювання діяльності по організації та проведенню азартних ігор» від 29 грудня 2006 року за № 244-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64924
3. Закон Республіки Казахстан «Про ігровий бізнес» від 12 січня 2007 року за № 219-ІІІ. URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z070000219>
4. Закон України «Про державне регулювання діяльності щодо організації та проведення азартних ігор» №768-ІХ від 14.07.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/768-20#Text>
5. Брагінський М. І. Цивільне право Росії. Частина друга. М., 1997. 625с.
6. Брагінський М. І. Правове регулювання гри та парі. *Господарство і право*. 2004. № 12. С. 23–25.
7. Тімуш І. С. Цивільно-правове регулювання ризикових (алеаторних) договорів : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03. К., 2004. 198 с.
8. Договірне право України. Особлива частина : навч. посіб. / Т.В.Боднар, О.В. Дзера, Н.С.Кузнецова та ін.: за ред. О.В.Дзери. К. : Юрінком Інтер, 2009. 1200 с.

А. Р. Яцюк

студ. I курсу магістратури

Спеціальність «Правознавство»

Науковий керівник: доц. к.ю.н. В. А. Завертнева-Ярошенко

ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ПРАВ БІОЛОГІЧНИХ БАТЬКІВ ПРИ ЗАСТОСУВАННІ СУРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА

Останнім часом в Україні та світі є досить поширеною проблема безпліддя. На сьогоднішній день близько 20-25% подружніх пар в Україні страждають від неї.

Одним з основних способів подолання зазначеної проблеми є застосування допоміжних репродуктивних технологій, зокрема сурогатного материнства. Однак, недосконалість чинного законодавства, яке регулює сурогатне материнство породжує ряд проблем. Не передбачено чіткого переліку прав та обов'язків біологічних батьків і сурогатної матері, не передбачено відповідальності за порушення у сфері сурогатного материнства. Досить часто на практиці виникають проблеми стосовно встановлення батьківських прав, біологічними батьками стосовно дітей народжених за допомогою сурогатної матері. Саме цей аспект породжує актуальність вказаної теми.

На сьогоднішній день в юридичній науці відсутні комплексні праці, які присвячені захисту прав біологічних батьків, при застосуванні сурогатного материнства. Окремі аспекти досліджували А. В. Мусієнко, Л. Ю. Драгіневіч, О. Михальчук, В. Ватрас, В. Москалюк.

Перш за все потрібно визначити, що собою являє сурогатне материнство. Чине законодавство не містить його легального визначення. На нашу думку найбільш доцільним є визначення наведене у працях В. А. Ватраса.

Сурогатне материнство – це метод лікування безпліддя, а саме запліднення жінки шляхом імплантації ембріона з використанням генетичного матеріалу подружжя з метою виношування і народження дитини, яка в подальшому буде визнана такою, що походить від подружжя, як правило, на комерційній основі на підставі відповідного договору між подружжям та сурогатною матір'ю [1, с.71].

Прийнято вважати, що саме народження дитини, є юридичним фактом, що породжує відносини між батьками та дітьми. Під походженням дитини, розуміється наявність біологічного зв'язку дитини з батьками.

Стаття 123 Сімейного кодексу зазначає, що у разі перенесення в організм іншої жінки ембріона людини, зачатого подружжям (чоловіком та жінкою) в результаті застосування допоміжних репродуктивних технологій, батьками дитини є подружжя [2, ст. 123].

Вказана норма чітко закріплює походження батьківських прав, саме за біологічними батьками.

Існує два види сурогатного материнства. Гестаційне, при якому сурогатна матір генетично не стосується до дитини (його можна здійснити лише за допомогою високорепродуктивних допоміжних технологій (in vitro)). При цьому сурогатному материнстві не існує ніякого генетичного споріднення між сурогатною матір'ю і дитиною: у матку сурогатної матері, вводять яйцеклітину від біологічних батьків. При гендерному (традиційному) – жінка виношує генетично свою дитину, одночасно вона є і донором яйцеклітини, і виношує запліднений у пробірці ембріон [3, с.128].

В Україні поширене лише гестаційне сурогатне материнство. Застосування гендерного сурогатного материнства, викликало б низку проблемних ситуацій, стосовно захисту прав біологічних батьків.

Варто зазначити, що розмежування видів сурогатного материнства відіграє досить велике практичне значення. Яскравим прикладом є справа Johnson v. Calvert. У 1993 році Каліфорнійський судне визнав за сурогатною матір'ю батьківських прав, оскільки був використаний гестаційний спосіб. Суд прийняв до уваги те, що є два способи визнання материнства: перший – народження дитини, другий – генетичний зв'язок між дитиною та матір'ю. Виходячи з того, що генетичного зв'язку між дитиною і матір'ю немає, дитина була передана генетичній матері [4].

Для забезпечення реалізації прав біологічних батьків при сурогатному материнстві законодавством України передбачається необхідність надати нею письмову згоду, яка засвідчується нотаріально на запис подружжя батьками дитини, а також надається довідка про генетичну спорідненість батьків з плодом.

Непоодинокі випадки коли сурогатна матір знаходиться у шлюбі і після народження дитини батьком дитини записується її чоловік, на підставі статті 133 Сімейного кодексу України, якщо дитина народилася у подружжя, дружина записується матір'ю, а чоловік - батьком дитини [2, ст.133]. В такому разі

чоловік, біологічний матеріал якого був використаний для зачаття дитини вправі подати позову до суду про визнання батьківства. Стаття 129 Сімейного кодексу визначає, що особа, яка вважає себе батьком дитини, народженої жінкою, яка в момент зачаття або народження дитини перебувала у шлюбі з іншим чоловіком, має право пред'явити до її чоловіка, якщо він записаний батьком дитини, позов про визнання свого батьківства [2, ст.129].

Нажаль, коло проблемних питань стосовно встановлення батьківських прав після народження дитини сурогатною матір'ю на сьогоднішній день залишається досить великим. Відсутня правова регламентація випадків, коли подружжя під час участі в програмі сурогатного материнства розлучається, не передбачені випадки смерті біологічних батьків або одного з них, відсутні механізми захисту самої дитини у разі відмови подружжя від неї. Недостатньо врегульований і захист батьків від протиправних дій сурогатної матері.

Також однією з ключових проблем у сфері сурогатного материнства є встановлення батьківських прав іноземцями, які є біологічними батьками. У таких країнах, як Австрія, Італія, Іспанія, Франція, Швеція процедура сурогатного материнства суворо заборонена.

На сьогоднішній день Україна є одним із центрів сурогатного материнства у світі (зокрема комерційного). Тому громадяни іноземних держав, в яких ця процедура заборонена, досить часто заключають угоди з сурогатними матерями саме в Україні. Проте в подальшому виникає ряд проблемних питань стосовно вивозу дітей з країни. В таких випадках уповноважені органи іноземних держав вимагають від біологічних батьків рішення суду, щодо встановлення родинного зв'язку.

Так, у справі №628/834/18 громадянин Німеччини подав до суду заяву про встановлення факту батьківства, стосовно дітей народжених за допомогою допоміжних репродуктивних технологій. В обґрунтуванні своєї заяви, він посилався на українське свідоцтво про реєстрацію народження дітей, де він та його дружина були записані батьками. До заяви також була додана згоду сурогатної матері, яка було засвідчена нотаріально про запис батьками дітей подружжя, тобто заявника та його дружину [5].

Практика ЄСПЛ у рішеннях від 26.06.2014 р. у справі «Меннессон проти Франції» (MENNESSONV. FRANCE) скарга N 65192/11) та у справі «Лабассе проти Франції» (LABASSEEV. FRANCE) скарга N 65941/11), вирішили, що кожна країна має право заборонити сурогатне материнство на її території. Однак суд також визнав, що заборона сурогатного материнства не може негативно впливати на дітей, народжених у такий спосіб за кордоном. У цьому контексті суд висловив позицію, що країни, в яких сурогатне материнство заборонене, повинні визнати родинний зв'язок між дітьми, народженими від сурогатної матері за кордоном, та їхніми біологічними батьками, інакше відбуватиметься порушення прав дітей на повагу до приватного та сімейного життя, гарантованого ст. 8 Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод [5].

На нашу думку для усунення ряду проблем у сфері сурогатного материнства, доцільним буде прийняття спеціального закону. Було б за доцільне включити до закону положення щодо обмеження можливості використання процедури сурогатного материнства іноземними громадянами. Задля запобігання використанню сурогатного материнства в комерційних цілях, адже першочерговим завданням цієї процедури є забезпечення реалізації права на батьківство та материнство подружніми парами, які зіткнулися з проблемою безпліддя. Визначити права та обов'язки подружжя, сурогатної матері. Також офіційно закріпити в чинному законодавстві договір про надання послуг з сурогатного материнства. Передбачити момент, що у випадку, якщо жінка (сурогатна матір) перебуває у шлюбі, до моменту заключення договору необхідно надати письмову згоду чоловіка, стосовно її участі в програмі сурогатного материнства.

Список використаної літератури:

1. Ватрас В. А. Суб'єктний склад правовідносин щодо імплантації ембріона дитини жінці із генетичного матеріалу подружжя 2010. №2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap_2002_4_15
2. Сімейний кодекс України №2947-III URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2947-14#Text> (дата звернення 03.04.2021)
3. Явір О. А. Правові аспекти сурогатного материнства 2012. URL: https://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/10131/1/YVOR_127-133.pdf
4. Keppler V., Bokelmann M. Surrogate motherhood – the legal situation Germany, 2000. URL: <http://www.surrogacy.com/legals/article/germany>.
5. Зробити заборонене дозволим, або особливості сурогатного материнства для іноземців в Україні URL: <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=59559611-30b6-4edc-9b4d-ef57ab542dc6> (дата звернення: 03.04.2021р.)

Розділ 3

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВА, КРИМІНАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ ТА КРИМІНАЛІСТИКИ

Д. А. Деменчук
асп. II року навчання
спеціальність “Право”
Науковий керівник: д.ю.н., проф. О. А. Чуваков

ІСТОРИЧНІ ЗАСАДИ ВИНИКНЕННЯ ЕКСТРЕМІЗМУ

Історія виникнення екстремізму завжди була предметом досліджень. Кожен дослідник намагався в своїх роботах знайти історичні факти виникнення екстремізму і причини їх виникнення на тій чи іншій стадії розвитку людства. Одна частина дослідників засновувала причини виникнення екстремізму з класової нерівністю людей яка виникла у людства, а інші вказували, що причинами виникнення екстремізму були релігійні погляди які виникали в давнину. Історія виникнення екстремізму не так проста, на мою думку, хоча кожна думка про історичні процесі появи екстремізму мають право на існування і прийняття.

Відзначимо, що нетерпимість, ксенофобія, націоналізм і фашизм, заперечення етнічного та релігійного різноманіття, сепаратизм, а також тероризм, є складовими елементами сучасного екстремізму, та далеко не новими поняттями, як для світової історії, так і для історії України.

Для початку вважаємо за необхідне звернутися до тлумачення терміну «Екстремізм». Даний термін бере свій початок від латинського слова *extremus*, що в перекладі означає «крайній, надмірний», щось, що виходить за визначені рамки і норми. Відповідно екстремізм можна тлумачити як прихильність крайніх поглядів, методів дій.

Якщо звернутися до витоків такого явища, як екстремізм, то можна побачити, що він існує вже майже кілька тисяч років зачіпаючи найбільш важливі сфери життєдіяльності людей.

Існує точка зору про те, що екстремізм зародився в той момент, коли поділ суспільства на класи дозволило «піднятися» деяким категоріям громадян над іншими, отримавши певні матеріальні преференції або майнові вигоди [1, с. 66]. Виникнення даного інституту породило легалізацію влади меншості над переважною більшістю і як наслідок відповідною реакцією пригноблених мас, які стали здійснювати дії і вчинки, спрямовані на отримання доступу до заповітних благ. І вже тоді склалися ситуація, коли «екстремісти» не соромились порушувати норми моралі, звичаї і церковні закони, заради досягнення своїх цілей і ідеалів, застосовуючи найчастіше самі кардинальні заходи, такі як залякування населення, насильство і навіть вбивства.

Так, однією з перших з екстремістами зіткнулася Римська імперія, на

території якої в I столітті н.е. зародилася єврейське бойове угруповання, під назвою сикарії (від євр. *sica* – «кинджал»), метою якої було створення незалежної єврейської держави, непідвласної римлянам. Основними методами боротьби сикарії вибрали прямі напади, частіше всього в натовпі на огляді широкої публіки, на представників римської влади в Єрусалимі і лояльних римлянам місцевої знаті і еліти.

Наступний яскравий приклад розвитку екстремізму можна спостерігати в переслідуванні еретиків за часів середньовіччя на території Європи. Використання насильства по відношенню до «невіруючих» не тільки підтримувалося актуальною на той час релігійною догматикою і теорією, а й нібито заохочувалося Богом у всіх своїх проявах, навіть самих кардинальних і радикальних. Не кажучи вже про те, що таке насильство всіляко заохочувалося і підтримувалося правлячими колами Європи. Августин Аврелій, впливовий на той час християнський богослов і проповідник, є першим основоположником церковної теорії, суть якої полягала в застосуванні насильницьких методів для залучення до християнству проти волі людини і боротьби з не бажаними церквами. Надалі, насильство набуває всеосяжний характер. У відповідь в суспільстві наростає соціальна агресія, вона навіть стає якоїсь панівної формою поведінки простого населення, як відповідь на широке використання насильства церквою. Як наслідок ми спостерігаємо появу інквізиції – реакція на появу народних рухів, які проводять запеклу боротьбу з церквою, за допомогою масових вбивств сановників і масштабних руйнувань.

Найбільший розвиток екстремізм отримав в періоди різних соціально політичних і економічних громадянських потрясінь, що мали місце в тих чи інших регіонах планети. В приклад можна привести Велику французьку буржуазну революцію 1789- 1793 років. У ці роки більшість французьких письменників і журналістів виконували цей термін для позначення крайніх заходів поведінки у своїй боротьбі за владу між ультраправими та ультралівими силами. Одним з основних девізів екстремістів того часу був «Гільйотина – найкращі ліки від лупи». Саме в той період закладаються основні положення екстремізму – абсолютна відмова від таких інструментів, як обопільні компроміси і діалог між протиборчими сторонами. «Нормою» вважається жорстке нав'язування своєї точки зору, зятяте небажання йти на будь-які поступки [2, с. 260].

Своє ідеологічне обґрунтування екстремізм отримав в XIX столітті. Німецький радикал Карл Гейнц протягом тривалого часу домагався спростувати моральну заборону на багаторазові вбивства в політичній боротьбі. У своїх роботах він стверджував, що мораль – це дуже відносна величина, коли мова заходить про доцільність адресних вбивств противників діючої влади [3, с. 41]. «Їх гасло – вбивство, наша відповідь – вбивство. Їм необхідно убивство, ми платимо вбивством теж. Вбивство – їх аргумент, у вбивстві – наше спростування». Напевно, це один з небагатьох фанатиків, який закликав у своїх роботах знищити половину континенту без найменших докорів сумління, заради своїх цілей, єдиних «вірних» в цій реальності. Зараз би ми охарактеризували його

як прихильника теорії про те, що мета виправдовує засоби. Завдяки таким максимально надрадикальним поглядам на ведення боротьби з правлячим класом, державного устрою і основам конституційного ладу, концепція Гейнца отримала логічний розвиток в працях багатьох революціонерів.

Сам же термін «екстремізм» як таке з'явився в 1838 році в багатотомному філософському словнику німецького філософа Вільгельма Трауготт Круга: «Екстремісти є ті, які не хочуть визнавати середину і знаходять задоволення в крайнощах. Але зазвичай їх називають ультра».

В юридичній літературі вперше термін «екстремізм» вживає у першій чверті ХХ століття французький юрист М. Лерой для позначення фанатичної віри в політичний ідеал. Лерой назвав «Червоним екстремізмом» більшовизм і «Білим екстремізмом» монархізм [4]. Один з перших випадків прояву екстремізму був пов'язаний зі смертю київського князя Володимира Святославовича в 1113 році і початком міжусобної війни між іншими князями з метою захопити Київський трон. Це все призвело надалі до погіршення зовнішньополітичного положення країни, відсутності сил для боротьби з зовнішніми ворогами і в кінцевому підсумку до остаточного розпаду держави. Спочатку екстремізм мав чисто політичний відтінок, так як був найдієвішим зряддям в боротьбі за владу на різних рівнях. Якщо проаналізувати форми здійснення екстремізму на Русі, то ми побачимо, що найбільш «популярною» були вбивства політичних лідерів держави (наприклад, вбивство князів Бориса і Гліба Святополком в 1015 році) [4, с. 86].

Подальший розвиток «екстремістських» ідей призвело до того, що на законодавчому рівні стали з'являтися норми про протидію даної діяльності в тій чи іншій формі.

У Псковській судній грамоті (1467р.), злочини, що посягають на державну владу і створюють загрозу життєдіяльності діяльності держави, були одними з найтяжчих.

У наступні кілька століть кількість злочинів екстремістської на спрямованості досягло таких розмірів, що неможливо було відкладати закріплення відповідальності за їх вчинення.

Історія не має умовного накладення і дає нам все для того щоб ми не допускали таких же помилок в реальному житті. Однак і зараз на жаль ми чуємо на вулицях схожі гасла, про які писав Німецький радикал Карл Гейнц.

В нашій державі відбувається зміщення багатьох політичних, культурологічних та світоглядних понять: «консерватизм» і «демократизм». Багато понять сьогодні набувають діаметрально протилежне значення від чого страждає свідомість людини, особливо молоді, яка в силу нестачі власного досвіду схильна до впливу політичної кон'юнктури. Досить сказати, що в той час, як екстремізм активно проникає в масову свідомість, в Україні протягом десятиліття йшов процес дискредитації патріотизму і націоналізму.

Список використаної літератури

1. Воронцов С. Поняття екстремізму і його сутнісні ознаки. *Філософія права*. 2007. №4. С.

2. Большая актуальная политическая энциклопедия. Москва: Эксмо, 2009. 424 с.
3. Антипенко В. Ф. Інституціоналізм і тероризм. Спрямованість міжнародно-правових заходів з урахуванням культурологічних аспектів зростання конфліктності. *Право та безпека*. 2002. №2. С. 148-154.
4. Хлебушкин А. Г. Экстремизм: уголовно-правовой и уголовно-политический анализ. Минск, 2007. 160 с.

О. Д. Жученко

асп. III року навчання

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., доц. Т. О. Павлова

ЕЛЕКТРОННЕ КРИМІНАЛЬНЕ ПРОВАДЖЕННЯ В ДЕЯКИХ ІНОЗЕМНИХ КРАЇНАХ: ОГЛЯД ПРАКТИКИ ВИКОРИСТАННЯ

На етапі формування концепції електронного кримінального провадження в Україні, а також практики впровадження відповідних систем в окремих структурних підрозділах правоохоронних органів країни, актуальним питанням постає вивчення іноземного досвіду використання електронних інформаційних систем в кримінальному процесі.

Адже, розробка загальної концепції та повноцінної системи електронного кримінального провадження повинні враховувати не лише національні здобутки в розвитку кримінального процесуального права та інформаційних технологій, але і міжнародний досвід поєднання цих двох сфер.

Так, використання досягнень електронно-інформаційного розвитку в кримінальній юстиції більшості іноземних країн зводиться до того, що в правоохоронних та судових органах цих країн впроваджено ряд систем для обліку даних про кримінальні правопорушення, а також обміну електронними документами між цими органами в рамках кримінального процесу. Однак, досить часто такі системи працюють розрізнено і не поєднані в єдину інформаційну та функціональну мережу.

Значні здобутки в напрямку діджиталізації кримінального процесу досягнула Грузія. Так, в країні функціонує електронний реєстр кримінальних справ, на базі якого взаємодіють органи МВС Грузії та прокуратури. Однак, ключовою перевагою системи є зберігання та обмін процесуальними документами в електронних базах. Це значно прискорює процес розслідування злочинів, покращує контроль прокурорів за кримінальним процесом та прискорює надання дозволів на проведення слідчих (розшукових) дій [1, с. 18-19].

Тривалий час використовуються інформаційні технології в кримінальному процесі США. На базі правоохоронних органів держави функціонують ряд електронних систем: електронний документообіг, електронне та відео спостереження, системи обліку осіб та їх криміналістичне вивчення, бази даних криміналістичної реєстрації, автоматизовані інформаційно-пошукові системи, криміналістична форензика та її інформаційне забезпечення, геоінформаційні

системи та геолокації тощо [2, с. 222]. США – одна з перших країн, яка розпочала використання цифрових доказів. Використання таких доказів, одержаних за допомогою інформаційних технологій, регламентується Федеральними правилами про докази та іншими керівними документами [3]

Активно розвивається використання електронних систем в кримінальній юстиції Чеської Республіки, де всі відповідні органи мають власні електронні інформаційні системи. Частково електронне кримінальне провадження в цій державі функціонує на основі E-Case Management System (eCMS), яка розроблена чеською поліцією та введена в дію у 2006 році. Ця система є обов'язковою для ведення в органах поліції, однак прокуратура використовує eCMS на підставі договору. Потужний функціонал системи, в поєднанні з матеріальним забезпеченням поліції смартфонами та планшетами, з'єднаними з eCMS, надає змогу чеським правоохоронцям мобільно перевіряти осіб, транспортні засоби, речі; здійснювати реєстрацію нових проваджень, відправляти запити, використовувати GPS-карту злочинів, знімати відбитки пальців тощо. Суттєвою перевагою системи є можливість обліку всіх проведених слідчих (розшукових) дій, а також накопичення і доступ в рамках компетенції до оцифрованих та електронних документів. Однак, є і недоліки, які стосуються більше законодавства Чеської Республіки та загалом системи кримінальної юстиції – ведення eCMS не позбавляє слідчого та прокурора обов'язку формування кримінального провадження в паперовому форматі. Це зумовлено визначеною у кримінальному процесуальному законі країни винятково паперової форми фіксації процесуальних дій та оформлення процесуальних рішень [4].

Суттєві успіхи у використанні системи електронного кримінального провадження досягла Фінляндія, де використовується CMS під назвою «SAKARI». Ця система залучає в єдиний кримінальний процес багато сторін: поліція, прокуратура, потерпілих та суди. Система управління справами охоплює робочий процес прокурорів та судів, і зв'язана з системою, яку використовує поліція. У системі реєструються та обліковуються всі кримінальні справи країни та забезпечується безперервний потік інформації між поліцією, прокуратурою та районними судами. Система «SAKARI» надає можливість для управління всіма документами, що стосуються кримінальної справи, в електронному вигляді, а також редагування відповідних документів. Прокуратура та суди обмінюються документами всередині системи в електронному вигляді. Оскільки поліція підключена до системи опосередковано (через «міст» між власною внутрішньою системою та CMS «SAKARI»), то поліція та прокуратура комунікують за допомогою електронної пошти, а також обмінюються важливими документами, такими як свідчення свідків, в електронному вигляді. Однак, як і у випадку з Чеською Республікою, усі документи все ж повинні паралельно направлятись в паперовому вигляді поштою [5, с. 93–104].

Описані системи іноземних країн, з нашої точки зору, вносять найбільший поштовх у розвиток інших систем електронного кримінального провадження як в Україні, так і в світі.

При дослідженні практики застосування систем електронного кримінального провадження в іноземних країнах, ми спостерігаємо, що розвиток таких систем зосереджується на покращенні процесу обміну інформацією та електронними або оцифрованими документами в кримінальному процесі між правоохоронними органами, судами та іншими учасниками процесу. Однак, жодна з країн не використовує сучасні здобутки інформаційних технологій щодо розробки розумних алгоритмів та штучного інтелекту. Такі технології необхідно використовувати в напрямку автоматичного контролю за додержанням вимог законодавства у кримінальному процесі та координуванні подальших напрямків розслідування кримінальних правопорушень.

Отже, при розробці вітчизняної системи електронного документообігу необхідно враховувати досвід іноземних країн в цьому напрямку. Однак, як на теоретичному, так і на практичному рівні реалізації концепції нам необхідно розробляти власний шлях побудови розумної системи.

Список використаної літератури

1. Антонюк А. Б. Електронне кримінальне провадження як невід'ємна частина національного законодавства: міжнародно-правовий аналіз. Законодавство України та країн ЄС у світлі сучасних активних реформаційних процесів : Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 26 лист. 2016 р.). Київ, 2016. С. 16–20.
2. Ахтирська Н. М. Міжнародний досвід використання цифрової інформації у кримінальному судочинстві. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2019. № 4. С. 221-224.
3. Federal Rules of Evidence. 2021 Edition. URL: <https://www.rulesofevidence.org/table-of-contents> (дата звернення: 07.04.2021).
4. Столітній А., Каліна А. Електронне кримінальне провадження у Чеській Республіці. *Науковий часопис Національної академії прокуратури України*. 2017. № 3. С. 137–146.
6. E-Tools for Criminal Case Management within Selected EU Member States. Center for the Study of Democracy. 2011. 222 pages. URL: <https://www.files.ethz.ch/isn/142038/FULL.pdf> (дата звернення: 07.04.2021).

І. М. Короленко

асп. I року навчання

спеціальність «Право»

Науковий керівник: д.ю.н, проф. О. М. Миколенко

ОХОРОНА ПРАВ ДИТИНИ КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВИМИ ЗАХОДАМИ В УКРАЇНІ

Будь-яка сучасна держава найважливішим своїм завданням передбачає захист прав та інтересів людини, в тому числі й неповнолітніх, зокрема, в забезпеченні можливостей для їх повноцінного фізичного і психічного розвитку, для самореалізації і формування їх загально-соціальної, професійної спроможності, тощо. Необхідність вирішення цих завдань витікає з норм Конституції України, що визначають нашу країну як правову, соціальну державу і закріплюють пріоритет прав і свобод людини.

Серед шляхів і способів розв'язання проблеми захисту прав дитини Державна соціальна програма «Національний план дій щодо реалізації Конвенції ООН про права дитини» на період до 2021 року», затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 30 травня 2018 р. № 453, визначає розвиток системи правосуддя, дружнього до дитини та впровадження ювенальної юстиції. Очікуваним результатом виконання Програми вбачається удосконалення державної системи захисту прав та інтересів дітей, створення дружнього до дітей середовища в суспільстві відповідно до міжнародних зобов'язань, модернізація системи захисту прав та інтересів дітей, які вчинили правопорушення, шляхом удосконалення превентивних заходів, а також запровадження дієвого механізму урахування думки дитини під час розв'язання питань, що стосуються її життя.

Слід визнати, що існуюча сьогодні в Україні система державних органів та установ, які опікуються питаннями дітей, не здатна в повній мірі забезпечити ефективного захисту прав неповнолітніх. А отже необхідно продовжувати роботу, спрямовану на послідовну імплементацію положень Конвенції ООН про права дитини, створення дружнього до дітей середовища відповідно до міжнародних стандартів та пріоритетів Стратегії Ради Європи з прав дитини, задля попередження вчинення ними кримінальних правопорушень.

Щодо захисту прав та інтересів неповнолітніх осіб, то його можна розглядати в двох аспектах: широкому і вузькому.

У широкому сенсі під захистом (охороною) прав та інтересів необхідно розуміти весь комплекс заходів – політичних, економічних, соціальних, правових, ідеологічних – спрямованих на забезпечення гідного життя громадян (в тому числі і неповнолітніх) [1, с. 148].

Захист прав та інтересів у вузькому (юридичному) розумінні трактується через юридичні дефініції «права», «інтереси», «правосуб'єктність», «правоздатність», «дієздатність», «деліктоздатність», «обов'язки», «відповідальність»; тут йдеться про механізми юридичної відповідальності, які застосовуються до порушників прав і законних інтересів дітей. Ці права і законні інтереси захищаються за допомогою використання кримінально-правових механізмів, основи такого захисту закладені в законодавстві [1, с. 148].

Погоджуюсь з думками Гончарової С. В. та Полуніною О. М., що кримінально-правовий захист прав та інтересів неповнолітніх виражається у вигляді: по-перше, встановлення імперативної заборони на порушення прав та інтересів неповнолітніх; по-друге, встановлення особливого порядку притягнення до кримінальної відповідальності самих неповнолітніх, які є суб'єктами кримінальних правопорушень [1, с. 149], вважаємо, що систему покарань щодо неповнолітніх і звільнення неповнолітніх від кримінальної відповідальності також можна віднести до заходів кримінально-правового захисту прав та інтересів неповнолітніх. Так, ст. 98 Кримінального кодексу України (далі – КК України) встановлює види покарань до неповнолітніх, визнаних винними у вчиненні кримінального правопорушення. Основні види покарань, які можуть бути застосовані судом до неповнолітніх, це: штраф, громадські роботи, виправні роботи, арешт, позбавлення волі на певний строк

[2], тобто довічне позбавлення волі до них не застосовується, а певні види - лише при наявності додаткових умов. Зокрема, штраф застосовується лише до неповнолітніх, що мають самостійний дохід, власні кошти або майно, на яке може бути звернене стягнення.

Для порівняння кримінальне законодавство Німеччини вказує на позбавлення волі як на найбільш суворий вид кримінального покарання, що може бути застосовано щодо неповнолітніх, на відміну від КК України, який припускає можливість застосування щодо неповнолітніх цілої низки кримінальних покарань (хоча й із обмеженнями, встановленими розділом XV Загальної частини КК України). При цьому значна увага приділяється іншим заходам кримінально-правового характеру, не пов'язаним із позбавленням волі. Інші заходи виховного характеру (за законодавством ФРН) зовні схожі на такі види кримінальних покарань (за КК України), як арешт, виправні роботи тощо. Але німецьким законодавцем вони віднесені до групи виховних заходів і примусових засобів. Крім того, на відміну від кримінального законодавства України, в ФРН перелік виховних заходів, які можуть застосовуватись до неповнолітніх осіб не є вичерпним [3, с. 109-110].

Особливості кримінальної відповідальності та покарання неповнолітніх визначено у Розділі XV КК України. Зазначений Розділ містить низку важливих положень. Зокрема ч. 1 ст. 97 КК України передбачає, що неповнолітній, який вперше вчинив кримінальний проступок або необережний нетяжкий злочин, може бути звільнений від кримінальної відповідальності, якщо його виправлення можливе без застосування покарання. У цих випадках суд застосовує до неповнолітнього примусові заходи виховного характеру, передбачені ч. 2 ст. 105 КК України.

Отже, захист прав та інтересів дитини, зокрема неповнолітніх осіб, кримінально-правовими заходами можна розглядати в різних аспектах та за різними напрямками. Вирішити проблему захисту дитини в межах лише однієї науки неможливо, тому вона є предметом дослідження не тільки юристів, а й психіатрів, філософів, педагогів та інших фахівців. Дослідження з'являються як в кримінально-правовій, так і в суміжних галузях права і знань. В їх основі – спроби виділити окремі соціальні, вікові та інші ознаки, аналіз яких дає додаткові можливості для більш детального вивчення можливостей ефективного захисту прав і інтересів дитини. Нові підходи до вивчення цієї проблеми вимагають окремого наукового аналізу цієї багатоаспектної та важкої теми.

Список використаної літератури

1. Гончарова С. В., Полунина Е. Н. Уголовно-правовая защита прав и интересов несовершеннолетних. *Вестник Волжского университета имени В. Н. Татищева №2*. Волгодонск, 2018. Т. 1. С. 147-154.
2. Кримінальний кодекс України: Закон від 05.04.2001 № 2341-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#top> (дата звернення: 27.03.2021).
3. Дзюба А. Ю. До питання про заходи кримінально-правового характеру, що застосовуються до неповнолітніх за кримінальним законодавством України та ФРН. Питання боротьби зі злочинністю: зб. наук. пр. / редкол.: В. І. Борисов та ін., Харків: Право, 2018. Вип. 36. 186 с. С. 109-110.

Т. М. Меленчук
студ. III курсу
спеціальність «Право»
Науковий керівник: д.ю.н., проф. О. М. Миколенко

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУАЛЬНОГО ПОРЯДКУ ПРОВЕДЕННЯ ЕКСГУМАЦІЇ В КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОВАДЖЕННІ

Проведення ексгумації трупа є актуальною проблемою не тільки в теоретичному, а й в практичному аспекті. Адже правильне розуміння сутності ексгумації в цілому допоможе суб'єкту розслідування своєчасно визначити необхідну тактику в конкретному кримінальному провадженні та розробити чіткий план для подальшого розгляду справи.

Метою цієї публікації є розгляд та всебічне ознайомлення з таким різновидом слідчо-розшукових дій як ексгумація.

Аналіз ст. 239 Кримінального процесуального кодексу України (далі- КПК України), дозволяє визначити ексгумацію як слідчу (розшукову) дію, що полягає у вийманні трупа з відомого місця поховання в землі чи в іншому місці з метою його огляду та судово-медичного дослідження.

А. Р. Сисенко та В. П. Божьєв виділяють такі підстави проведення ексгумації :

- заяви, скарги родичів померлого, які викликають підозру про вбивство;
- впізнання похованої особи, як невідомої;
- підозра про насильницьку смерть особи;
- яка загинула раптово та не проводився розтин щодо неї;
- сумніви в дійсній причині смерті особи (за нововиявленими обставинами);
- різні за змістом результати проведених експертиз матеріалів справи;
- з'ясування нових обставин справи;
- зв'язок причин смерті з отриманою незадовго травмою;
- виявлення трупа чи його останків, похованого з метою приховання злочину;
- неправильне лікування, догляд за померлим та ін. [1, с. 15].

Даний перелік не є вичерпаним. Для кожного кримінального провадження є свої вагомні підстави, які на думку слідчого, прокурора буде вважати за потрібне проведення даної процесуальної дії [2].

Досліджуючи процесуальний порядок проведення ексгумації трупа в стадії досудового розслідування варто звернути увагу на необхідність отримання дозволу близьких родичів на проведення ексгумації. Але виникає проблема в тому, що ні в КПК, ні в інших законодавчих актах немає жодних положень про обов'язковість отримання такої згоди [3, с. 49]. На мою думку, хоча б з етичної точки зору це питання потрібно вирішувати з родичами загиблого, оскільки необхідність проведення такої слідчої дій торкається виймання з могили близької їм людини.

Щодо процесуального порядку, то слід зазначити, що ексгумація трупа здійснюється за постановою прокурора, саме ж виконання постанови покладається на службових осіб органів місцевого самоврядування. Труп виймається з місця поховання за присутності судово-медичного експерта та оглядається.

Після проведення ексгумації і необхідних досліджень поховання здійснюється в тому самому місці з приведенням могили в попередній стан. Під час ексгумації судово-медичним експертом можуть бути вилучені зразки тканини і органів або частини трупа, необхідні для проведення експертних досліджень. У разі необхідності труп може бути доставлений до відповідного експертного закладу для проведення експертизи. Під час ексгумації трупа з поховання можуть бути вилучені речі, які мають значення для встановлення обставин кримінального правопорушення [3, с. 16].

Про проведену слідчу (розшукову) дію складається протокол, у якому зазначається все, що було виявлено, у тій послідовності, в якій це відбувалося, і в тому вигляді, у якому спостерігалось під час проведення слідчої (розшукової) дії. Якщо при ексгумації вилучалися речі та об'єкти для досліджень, про це зазначається в протоколі. До протоколу додаються матеріали вимірювання, фотографування, звуко- чи відеозапису, плани і схеми, графічні зображення, відбитки та зліпки [4, ч. 6, ст. 239].

Отже, закріплений в ст. 239 КПК України «огляд трупа, пов'язаний з ексгумацією» є особливою слідчою (розшуковою) дією порівняно з іншими діями, та складається з двох послідовних дій. Перша, полягає в тому, що ексгумація забезпечує подальший порядок отримання доказової бази для кримінального провадження, друга ж – полягає в дослідженні та проведенні подальшої експертизи з метою отримання доказів.

Загалом ця дія спрямована на виявлення, фіксацію, дослідження, перевірку доказів у кримінальному провадженні. Складний характер розглянутої слідчої дії висуває підвищені вимоги до її проведення: основою має бути законність та доцільність запланованих дій, наявність юридичної та фактичної підстав і дотримання законом визначеної процедури, про що обов'язково має зазначатися в протоколі.

Список використаної літератури

1. Сысенко А. Р. Особенности проведения эксгумации при расследовании преступлений. *Законодательство и практика.* 2015. №1. URL: <https://www.elibrary.ru/contents.asp?issueid=1406855> (дата звернення: 01.04.2021).
2. Денисюк П. Д. Особливості ексгумації трупа в кримінальному провадженні. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/5.1/8.pdf> (дата звернення 01.04.2021).
3. Галаган В. І., Кулик М. Й., Моргун Н. С., Терещенко Ю. В. Огляд трупа, пов'язаний з ексгумацією, у кримінальному провадженні України: навч. посібник. Київ, 2018. 113 с.
4. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13.04.2012 № 4651-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17#Text> (дата звернення 01.04.2021).

С. С. Поліщук

студ. III курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: д.ю.н., проф. О. А. Чуваков

ДО ПИТАННЯ ПРО КВАЛІФІКАЦІЮ НАЙМАНСТВА В СУЧАСНИЙ ПЕРІОД

Сучасний світ – це незворотній процес глобалізації, «стирання» кордонів. Не зважаючи на позитивний бік глобалізації, є й негативні сторони у цього явища. Не тільки капітал, культура, мистецтво та товари не обмежені кордонами держав та національних правових систем, але й злочини отримали характер міжнародних.

В сьогоденні найманство носить переважно міжнародний характер, або транснаціональний через те, що особою, яка наймає, фінансує, навчає найманця або сам найманець не є громадянином держави, проти якої направлено скоєння злочину. Найманці широко застосовувались у бойових конфліктах другої половини ХХ століття, і продовжують застосовуватися і в нашому столітті. Застосування найманців відбувалося у конфліктах в Афганістані (1979-1989), у 1 та 2 чеченських війнах, війні між Росією та Грузією 2008 року, етно-релігійному конфлікті у Сирії. Можна навіть охарактеризувати найманство частіше як певний вид «послуги», оскільки платно надаються навички та вміння професіоналів в сфері військової справи.

Наша держава зіткнулася з проблемою найманства у 2014 році, коли розпочався бойовий конфлікт з самовизначеними ДНР та ЛНР. На боці ЛНР-ДНР присутні найманці, військові добровольці з різних держав світу. Постало питання кваліфікації дій кримінальних правопорушників. Юридичного та практичного досвіду застосування ст.447 КК України при кваліфікації кримінальних правопорушень у вітчизняних правоохоронних органів та судів не має. Наприклад, показовою є справа бразильського найманця Рафаеля Маркуса Лусваргі. Хоча його дії і намагалися кваліфікувати як найманство, але був засуджений до 13 років позбавлення волі за ч. 1 ст. 258-3 та ч. 2 ст. 260 КК України – «участь у терористичній групі чи терористичній організації» та «участь у діяльності не передбачених законом збройних формувань» [1].

Стаття 447 КК України за родовим об'єктом входить до розділу ХХ Кримінальні правопорушення проти миру, безпеки людства та міжнародного правопорядку. Родовим об'єктом правопорушень цього розділу є суспільні відносини, що складаються в результаті дотримання норм міжнародного права і визначають базові засади існування держав і народів, а також основні принципи забезпечення міжнародного миру, безпеки та правопорядку, що, зрештою, охороняють умови існування людства.

Безпосереднім об'єктом цього злочину є суспільні відносини, спрямовані на забезпечення миру між державами та народами, миру, міжнародного правопорядку та зовнішньополітичної безпеки України [2, с.1239]. *Об'єктивною стороною* цього злочину є активні дії – вербування найманців, фінансування

найманців, матеріальне забезпечення найманців, навчання найманців, використання найманців у військових конфліктах чи діях, участь без дозволу відповідних органів державної влади у збройних конфліктах інших держав. *Суб'єктивна сторона* проявляється у формі прямого умислу. *Суб'єкт* – осудна фізична особа, яка досягла 16-річного віку, у ч.2 спеціальний суб'єкт – службова особа.

Чітке визначення об'єкту даного злочину буде запорукою для правильної кваліфікації скоєного кримінального правопорушення особою. На думку М. Г. Левандовської і А. І. Рарога, об'єктом найманства є суспільні відносини, які забезпечують дотримання принципів правового регулювання збройних конфліктів з метою їх максимально можливої гуманізації [3]. З цим важко погодитись, оскільки найманство як кримінальне явище несе загрозу національному суверенітету, є втручанням у внутрішні справи окремої держави.

Найманство частіше за все є небезпечним не для міжнародного правопорядку, а національного. Саме з цього приводу виникають складнощі у кваліфікації найманства. За об'єктом даний склад злочину дещо схожий зі злочинами розділу злочинів проти основ національної безпеки України та, дещо, розділу злочинів проти громадської безпеки.

Кримінальні протиправні дії найманця кваліфікуються за ч. 4 ст.447 КК України – за участь найманця у збройному конфлікті, воєнних або насильницьких діях. Але, дії найманця можна кваліфікувати за ст. 110 КК України, оскільки сама суть його присутності на території бойових дій та активна участь в них – порушення територіальної цілісності держави; за ст.113 КК України тому, що найманець для більш скорішого та переконливого виконання завдання та поставленої мети буде виконувати дії, які можна кваліфікувати як диверсію (вчинення з метою ослаблення держави вибухів, підпалів або інших дій, спрямованих на масове знищення людей, заподіяння тілесних ушкоджень чи іншої шкоди їхньому здоров'ю та ін.). Інколи дії найманців можна кваліфікувати і за ст.258, ст.258-3, ст.260 КК України. Важливо зазначити, що для найманця у ч.5 ст.447 КК України передбачено звільнення від кримінальної відповідальності за наступних умов – якщо найманець до притягнення до кримінальної відповідальності добровільно припинив участь у збройному конфлікті, воєнних або насильницьких діях та повідомив про свою участь у конфлікті, воєнних або насильницьких діях або іншим чином сприяв припиненню або розкриттю злочинів, передбачених частинами першою - третьою цієї статті, якщо в його діях немає складу іншого злочину.

У ст.447 КК України у ч.1, 2 та 3 суб'єктом цього злочину є особа, яка наймає, навчає, фінансує найманців, координує їх дії, а у ч.2 таким суб'єктом є службова особа. Але їх дії можна кваліфікувати і за ст.110, ст.110-2 КК України та іншими схожими складами.

Як добре видно з вищенаведеного, кваліфікація дій найманця та особи, яка навчає, наймає, фінансує найманців є складним та неоднозначним процесом. Тому важливим здається, встановлення самого факту найманства, причинно-наслідковий зв'язок, між фінансуванням, навчанням, наймом особи та скоєння

нею кримінальних правопорушень як найманець. Важливим є також встановлення мотиву та мети скоєння кримінального правопорушення. В разі не встановлення такого зв'язку протиправні дії найманця будуть кваліфіковані за ст.110, 113, 258 КК України або ін., а особи, яка навчає, наймає, фінансує найманців – за ст.110 або 110-2 КК України.

Стосовно міжнародного права, то важливим документом в сфері протидії найманству є Міжнародна конвенція про боротьбу з вербуванням, використанням, фінансуванням і навчанням найманців (Конвенція) 1989 р., яку ратифікувало лише 35 держав, в тому числі й Україна, та імплементувала у своє кримінальне законодавство. В ній надано визначення поняттю найманець – це спеціально завербована особа, на місці або за кордоном, щоб битися у збройному конфлікті; беручи участь у воєнних діях, керується головним чином бажанням одержати особисту вигоду; не є ні громадянином сторони, що перебуває у конфлікті, ні особою, яка постійно проживає на території, що контролюється стороною, яка перебуває у конфлікті; не входить до особового складу збройних сил сторони, що перебуває у конфлікті; та не послана державою, яка не є стороною, що перебуває у конфлікті, для виконання офіційних обов'язків як особи, яка входить до складу її збройних сил [4, ст.1]. За цією статтею до відповідальності притягується як особа, яка вербує, навчає, фінансує найманців, та і сам найманець, який безпосередньо бере участь у воєнних або спільних насильницьких діях [4, ст. 3,4].

Але суперечність полягає в тому, що останнім часом йде процес легалізації діяльності найманців. Створюються приватні військові та охоронні компанії, які займаються охороною, розвідкою, навчанням, супроводженням, інколи й участю в бойових діях. Приватні військові компанії (ПВК) присутні та дозволені у США, Великій Британії, Франції. Проте слід зазначити, що ПВК можуть легально діяти лише там, де їх створення та дія (використання) дозволені законодавчо, в інших випадках така дія є кримінально караною та кваліфікується як найманство. Тому, відокремлення понять найманства та приватних військових послуг полягає лише в легальному положенні останніх, в іншому – це одне й те саме.

Таким чином, розглянувши проблеми кваліфікації найманства, можна дійти наступних висновків: 1) найманство, хоч і має часто міжнародний характер, все ж таки несе загрозу для суверенітету, територіальної цілісності та безпеки громадян певної окремої держави; 2) для кваліфікації кримінального правопорушення як найманство важливо чітко окреслити коло об'єктів, на які посягає дане правопорушення, причинно-наслідковий зв'язок, мотив та мету скоєння правопорушення; 3) при кваліфікації дій особи доречним буде кваліфікувати дії не лише за ст.447 КК України, а й за іншими, наприклад, за ст.110, 110-2, 113 КК України.

Список використаної літератури

1. Вирок бразильському найманцю Лусваргі набув законної сили. 2019 р. URL: <https://novynarnia.com/2019/07/31/virok-lusvargi/> (дата звернення: 10.03.2021).

2. Мельник М. І Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України / за ред. Мельник М. І., Хавронюк М. І. 7-ме вид., переробл. та допов. К.: Юридична думка, 2010. 1288 с.
3. Уголовное право Российской Федерации. Особенная часть: учеб. для студ. вузов. Ред. А. И. Рарог. Москва: Эксмо, 2009. 626 с.
5. Міжнародна конвенція про боротьбу з вербуванням, використанням, фінансуванням і навчанням найманців 1989 р. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_103. (дата звернення: 10.03.2021)
6. Мохончук С. Юридичний склад найманства та його особливості в системі злочинів проти миру та безпеки людства. *Вісник Академії правових наук України*. 2012. № 2 (69). С. 227–236.
7. Юртаєва К. В. Кваліфікація найманства: національний та міжнародно-правовий аспекти. *Форум Права*. 2018. № 3. С.141-148.

Л. П. Чілік

студ. IV курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: викл. І. О. Бельчіков

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИРІШЕННЯ ОКРЕМИХ ПРОБЛЕМ ОСУДНОСТІ, НЕОСУДНОСТІ ТА ОБМЕЖЕНОЇ ОСУДНОСТІ

Кримінальним кодексом України встановлено, що суб'єктом кримінального правопорушення є фізична осудна особа, яка вчинила кримінальне правопорушення у віці, з якого відповідно до цього Кодексу може наставати кримінальна відповідальність [1, ст. 18]. Виходячи з цього на законодавчому рівні зазначено критерій належності до суб'єкта кримінального правопорушення, а саме, осудність особи.

Законодавцем у Кримінальному кодексі України надано визначення понять осудності, неосудності та обмеженої осудності, розкрито сутність таких критеріїв та надано їх розмежування. Однак, огляд законодавства різних країн свідчить про різний підхід до визначення таких понять та відповідно існуюча термінологія, структурне розміщення та зміст конкретних кримінально-правових норм потребують подальшого аналізування та удосконалення на прикладі зарубіжного досвіду.

Оскільки адаптація законодавства України до законодавства Європейського Союзу є пріоритетною складовою процесу інтеграції України до ЄС, що, в свою чергу, є пріоритетним напрямом української зовнішньої політики [2], вважаємо за доцільне звернутися до законодавства країн-членів ЄС щодо визначення понять осудності, неосудності та обмеженої осудності та вирішення окремих питань, пов'язаних з їх подальшим застосуванням.

Досліджуючи Кримінальний кодекс Іспанії, дійшли до висновку, що законодавцем не надано понять «осудність», «неосудність» та «обмежена осудність». Висвітлення даного інституту знайшло своє відображення в рамках переліку обставин, які є підставою звільнення від кримінальної відповідальності. А саме, «не підлягає кримінальній відповідальності той, хто під час скоєння

кримінального діяння через будь-яке психічне відхилення або порушення не міг усвідомлювати протиправність здійснюваного ним діяння або керувати своїми діями» [3, ст. 20]. Цікавим є виняток стосовно застосування кримінальної відповідальності в іспанському праві з застосуванням обмеженої осудності: де зазначено, що тимчасовий психічний розлад не звільняє від покарання, якщо він був викликаний цим суб'єктом з метою вчинення злочину або в випадках, коли особа передбачала, або повинна була передбачити можливість його вчинення [3, ст. 20]. До переліку підстав, які звільнюють від відбування покарання іспанський законодавець також відносить вплив на особу стану абстиненції, який розвивається у пацієнтів з наркоманією чи токсикоманією після припинення прийому речовин, які викликають залежність, і є ознакою фізичної залежності знаходження. Синдром абстиненції перешкоджає розумінню особою протиправності діяння або керівництву ним. Ще однією підставою зазначається наявність психічних порушень, що супроводжують не здатність усвідомлювати дійсність, з народження або з дитинства. Законодавцем зазначаються перелік обставин пом'якшуючих відповідальність, які відображають суть «обмеженої осудності», коли особа вчинила діяння під впливом вираженої залежності від речовин, зазначених у пункті 2 ст. 20 Кримінального кодексу Іспанії (алкоголь, токсичні або одурманюючі засоби, психотропні речовини та інші), і у стані затьмарення або іншому стані афекту, обумовленого серйозними причинами [3].

Схожий підхід можна помітити й у законодавстві Франції: не застосовуються поняття «осудності», «неосудності» та «обмеженої осудності», але їх відображення можна знайти серед обставин, які виключають застосування кримінальної відповідальності. Наприклад, законодавцем Франції замість поняття «неосудності» зазначені його медичні причини – психічний чи нервово-психічний розлад. За французьким законодавством передбачено також пом'якшення обсягу кримінального покарання у разі психічного та нервово-психічного розладу, які знижують здатність усвідомлювати чи перешкоджають можливості контролювати свої дії [4,ст.122-1]. Таким чином, передбачено обмежену осудність, хоча пряма вказівка на таке поняття відсутня.

Отже, за законодавством Франції та Іспанії питання неосудності особи вирішується у межах родового поняття обставин, що виключають кримінальну відповідальність особи.

Аналізуючи законодавство наступної країни – Федеративної Республіки Німеччини, слід зазначити, що в Кримінальному кодексі надається визначення та ознаки неосудності. Так законодавець відокремлює два види неосудності:

- за віком - неосудним є той, хто при вчиненні діяння ще не досяг чотирнадцятирічного віку [5, ст. 19];

- неосудність внаслідок психічних розладів – без вини діє той, хто, здійснюючи діяння, внаслідок хворобливого психічного розладу, глибокого розладу свідомості або недоумства або іншого важкого психічного відхилення не здатний усвідомлювати неправомірність діяння або діяти відповідно до цього усвідомлення [5, ст. 20].

Також встановлено, що якщо здатність особи усвідомлювати неправомірність свого діяння або діяти відповідно до цього усвідомлення значно зменшена з причин психічних розладів, то покарання може бути пом'якшене [5, ст. 21]. Тим самим закріплено категорію «обмеженої осудності». В таблиці 1 наведені фактори осудності у порівнянні по декількох країнах.

Таблиця 1.

Медичні та юридичні фактори осудності

Країна	Медичний фактор		Юридичний фактор	
	неосудність	обмежена осудність	неосудність	обмежена осудність
Іспанія	Психічні відхилення чи порушення психічної діяльності; синдром абстиненції; вроджені психічні вади	Вчинення діяння під впливом вираженої залежності від речовин, зазначених у пункті 2 ст. 20 Кримінального кодексу (алкоголь, токсичні або одурманюючі засоби, психотропні речовини та інші), і у стані затьмарення або іншому стані афекту, обумовленого серйозними причинами.	Нездатність усвідомлювати протиправність здійснюваного ним діяння або керувати своїми діями	Нездатність повною мірою усвідомлювати протиправність вчиненого діяння
Франція	Наявність психічного або нервово-психічного розладу	Наявність психічного або нервово-психічного розладу	Відсутність здатності усвідомлювати або контролювати свої дії	Зниження здатності усвідомлювати або контролювати свої дії
ФРН	Наявність хворобливого психічного розладу, глибокого розладу свідомості, недоумства або іншого тяжкого психічного відхилення	Наявність хворобливого психічного розладу, глибокого розладу свідомості, недоумства або іншого тяжкого психічного відхилення	Нездатність усвідомлювати протиправність скоєного діяння або керувати своїми діями	Нездатність розуміти незаконність вчинення протиправного діяння
Ізраїль	Душевна хвороба або дефект розумової діяльності	Пом'якшення покарання, яке було вчинено внаслідок обставин, за яких обмежується можливість обвинувачення [6, ст. 300]	Нездатність особи по суті розуміти те, що вона робить, або усвідомлювати протиправність такого діяння	Значно обмежується можливість особи розуміння її дій, але не виключає усвідомлювання особою протиправності такого діяння.

Джерело: складено автором

За кримінальними законодавствами країн, які були нами проаналізовані, неосудність та обмежена осудність складається з двох факторів: медичного (наявність в особи хворобливого стану психіки) і юридичного (відсутність в особи здатності усвідомлювати неправомірність діяння та здатність керувати своїми діями) як зображено в таблиці. Також не можемо не зазначити відмінний погляд східних країн стосовно вирішення проблем осудності, неосудності та обмеженої осудності, наприклад Ізраїлю.

Таким чином, аналіз зарубіжного законодавства надає можливі напрямки реформування інституту осудності в Україні через визначення стану неосудності в контексті причин його виявлення, де критерієм є звільнення особи від відповідальності. До них відносяться різного роду психічні розлади та психічні захворювання, які мають здебільшого схожий зміст, однак різняться юридичною та медичною складовими. Більш доцільним є розгляд такого стану особи, коли вона внаслідок психічного чи нервово-психічного розладу не мала можливість усвідомлювати та контролювати свої дії, як підстави для звільнення від кримінальної відповідальності, а не як підстави для виключення від кримінальної відповідальності взагалі. Сам стан неосудності чи обмеженої осудності не має свідчити про відсутність складу злочину.

Список використаної літератури

1. Кримінальний кодекс України: Закон України від 5 квітня 2001 року № 2341-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 25-26, ст.131.
2. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Закон України від 18.03.2004 №1629-IV. URL <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1629-15#Text> (дата звернення 13.03.2021).
3. Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal. URL <https://www.boe.es/eli/es/lo/1995/11/23/10/con> (дата звернення 13.03.2021).
4. Code pénal: le code à la date du : 13 mars 2021 URL https://www.legifrance.gouv.fr/codes/texte_lc/LEGITEXT000006070719 (дата звернення 13.03.2021).
5. Strafgesetzbuch für das Deutsche Reich vom 15. Mai 1871 URL <https://lexetius.com/leges/StGB/Inhalt?0> (дата звернення 13.03.2021).
6. Дорфман М. Закон об уголовном праве Израиля: перевод. URL <http://library.khpg.org/files/docs/1375279180.pdf> (дата звернення 13.03.2021).
8. The criminal act 1991 URL <http://www.pclrs.com/downloads/bills/Criminal%20Law/Criminal%20Act%201991%20English.pdf> (дата звернення 13.03.2021).

Розділ 4

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ, ІСТОРІЇ ДЕРЖАВИ І ПРАВА ТА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

Д. М. Балабан

студ. I курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: ст. викл. Р. С. Притченко

ПРОЯВИ ПРАВОВОГО НІГІЛІЗМУ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Відповідно до ст. 1 Конституції України наша держава є суверенна, незалежна, демократична, соціальна і правова [1]. Проте, не завжди засади, які є формально-визначеними, відповідають дійсності. В цілому, процес побудови правової та соціальної держави достатньо складний і потребує багато часу та зусиль, як зі сторони самої держави, так і всього суспільства. Одним з явищ, що ускладнює процес побудови правової держави, є правовий нігілізм.

В теоретичному аспекті нігілізм представляє собою заперечення, негативне ставлення до певних або усіх загальноприйнятих цінностей в суспільному житті, яке пов'язане з кризовими періодами історичного розвитку суспільства. Нігілізм в сучасному розумінні почав з'являтися лише в ХІХ ст. Серед відомих філософів, які використовували цей термін були Ф. Ніцше, С. К'єркегор, М. Лоський, М. Гайдеггер та інші [2, с. 28].

Загалом, як соціальне явище нігілізм можна охарактеризувати наступними висловами:

- 1) Різко критичне, вкрай негативне ставлення до загальновизнаних, об'єктивних (абсолютних) цінностей;
- 2) Максималістичний підхід, інтенсивність, безкомпромісність відхилення;
- 3) Відсутність позитивної програми;
- 4) Деструктивний принцип.

Однак, незважаючи на велику кількість досліджень нігілізму в цілому, все ще залишається не розкритим до кінця поняття “правовий нігілізм”. Деякі дослідники відзначають, що правовий нігілізм є певною мірою деформований стан правосвідомості особи, групи, суспільства, що характеризується свідомим ігноруванням вимог закону, цінності права [3, с. 526-527]. Інші ж вбачають в ньому напрямок у соціально-політичній та юридичній думці і поведінці людей, що заперечує соціальну цінність права, ідею верховенства права і правової держави взагалі, вважає право найменш досконалим способом регулювання суспільних відносин [4, с. 35].

Наразі в Україні, на наш погляд, прояви правового нігілізму зумовлені багатьма причинами, які склалися історично. По-перше, протягом багатьох

поколінь у минулому була відсутня українська державність. В умовах постійного перебування території нашої країни під гнітом інших держав, більшість корінного населення були кріпаками. Це обумовило не правовий характер відносини між народом та монополізованою владою, в рамках якого найчастіше право використовувалось як засіб примусу і не забезпечувало захист інтересів, прав та свобод звичайної людини. В зв'язку з цим, можна з впевненістю стверджувати, що такі умови не могли формувати у населення повагу до права.

Крім того, аналіз історичного минулого нашого суспільства та його сьогодення, дає підстави стверджувати, що Україну важко назвати державою з високою правовою культурою та правосвідомістю населення. Зокрема, прояви безвідповідальності законодавця призводять до появи недоліків вітчизняного законодавства, коли прийняті закони, через їх брак, фактично не реалізуються і не діють. Також, внаслідок неякісного механізму забезпечення прав та свобод громадянина, у більшості людей виникають сумніви у здатності держави забезпечити реалізацію їх законних прав та інтересів.

«Де-юре» Україна є правовою державою, але «де-факто» вона такою не являється. В правовій державі населення є соціально активним організмом з високою правовою культурою та правосвідомістю, що не відповідає реаліям нашого сьогодення. На жаль, здебільшого поведінка людей в нашій країні відрізняється правовою пасивністю, а також відсутністю звички знати та відстоювати свої права.

Серед інших чинників, які впливають на існування правового нігілізму, на наш погляд, можна виділити наступні: декларативний характер більшості законів; наявність в них прогалин та колізій; відсутність рівності перед законом; низька ефективність роботи правоохоронних та судових органів; морально-психологічна нестійкість суспільства. До того ж, наша країна відрізняється високим рівнем корупції верховної влади, так званого «кумівства», коли до влади приходять велика кількість некомпетентних осіб, які не дають змоги реалізуватися в державному управлінні людям з високим рівнем знань та інтелекту.

Процес подолання такого негативного явища, як правовий нігілізм, звісно потребує багато часу і зусиль, які повинні бути спрямовані перш за все на зміну соціально-правового середовища. Також, ліквідацію правового нігілізму повинен забезпечити комплекс заходів виховного характеру, як підлітків і молоді, так і дорослого населення, задля виправлення деформації правосвідомості та підвищення рівня правової культури в цілому. Одним із головних напрямків реформування освітньої сфери повинно стати виховання молоді з достатніми знаннями українського законодавства, умінням використовувати отриманні знання в особистому житті, оскільки саме це може стати одним із кроків назустріч становлення України як розвинутою демократичної, правової держави.

Однак, в першу чергу, на наш погляд, потребує реформування саме законодавство, в якому норми законів повинні перш за все забезпечити належну реалізацію принципу верховенства права не лише в декларативному характері, а

й перетворити його на дієвий базовий принцип функціонування суспільства та державної влади. Сучасний законодавець не докладает належної уваги щодо кваліфікованої правової експертизи новий актів, через що відбувається те, що прийняті закони та підзаконні акти дають не той результат, на який розраховувалось, частіше за все – це прямо протилежний результат від очікуваного. Більше того, на сьогоднішній день ми спостерігаємо пряме порушення рамок закону серед деяких працівників судової та правоохоронної системи, що полягає в перевищенні власних повноважень і, як наслідок такого відношення до загальнообов'язкових правил поведінки у людей, які повинні бути прикладом поваги до закону, у суспільства виникає невдоволення, що призводить до зростання правового нігілізму.

Отже, правовий нігілізм дійсно займає чільне місце в сучасному суспільстві. Законодавець повинен зосередити свою увагу на створення умов, відповідно до яких суспільство буде цінувати закони, розуміти важливість їх дотримання, а також роль у виконанні власних обов'язків; потрібно розвивати нетерпиме ставлення народу до будь-яких проявів беззаконня і свавілля. Також потрібно сфокусуватись на введені юридичних дисциплін в неюридичних вузах та загальноосвітніх установах, популяризації правових знань, оскільки наша молодь – майбутнє держави. Подолання правового нігілізму повинне здійснюватися шляхом запровадження комплексних реформ соціально-економічного, культурного, ідеологічного, правового характеру, які будуть спрямовані на зменшення кількості проявів патології правосвідомості та покращення правової культури нашого суспільства.

Список використаної літератури

1. Конституція України: Закон України від 01.01.2020 №254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 21.03.2021)
2. Куксенко С.І. Правовий нігілізм як одна з перешкод європейської інтеграції. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2018. № 35. С. 28-31.
3. Скакун О. Ф. Теорія держави і права : Підручник / Пер. з рос. Харків : Консум, 2001. 656 с.
4. Турло І.І. Формування нової парадигми правосвідомості як необхідного фактору розбудови правової держави в Україні. *Державне право України*. 1998. №. 2. С. 23-36.

Я. В. Барвенко

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Право»

Науковий керівник: д.ю.н, доц. Є.Д. Стрельцова

ДІЯ ПРИНЦИПУ “LEX FORI” В МІЖНАРОДНОМУ ПРИВАТНОМУ ПРАВІ

За думкою авторів Концепції оновлення Цивільного кодексу України, одним з елементів базових ідей рекодифікації сучасного міжнародного

приватного права України, які потребують законодавчого розширення та поглиблення, є, поряд з іншими, “уточнення одновекторного (*unilateral*) підходу до вирішення колізійного питання” [1, с. 60]. У зв’язку з цим зазначимо, що у доктрині міжнародного приватного права одновекторний підхід до визначення застосовного права виражається у встановленні меж дії *закону суду*, який проявляється через односторонні колізійні норми.

В доктрині міжнародного приватного права під *законом суду*, або *lex fori* розуміють застосування до правовідносин з іноземним елементом матеріального права держави, суд якої розглядає справу [2, с. 19].

Характерною ознакою чинного Закону України «Про міжнародне приватне право» (далі – Закон про МПрП) є те, що у його складі домінують двосторонні колізійні норми, і він містить невелику кількість односторонніх норм, які вказують на застосування права України як *lex fori*. Також про застосування цього принципу згадується в деяких інших законах України, наприклад, в Законі України «Про приєднання України до Конвенції про колізії законів, які стосуються форми заповітів» №1772-VI від 17.12.2009 року, який зазначає, що застереженням України до статті 9 цієї Конвенції є право України визначити місце постійного проживання заповідача згідно із *законом суду (lex fori)* [3].

Розглянемо дію принципу *lex fori* на прикладі окремих інститутів міжнародного приватного права. Перш за все, звернемо увагу, що цей принцип має вирішальне значення при так званому “первісному” тлумаченні норм і понять судом при визначенні права, що підлягає застосуванню. Відповідно до ч.1 ст.7 Закону про МПрП [4] таке тлумачення здійснюється відповідно до права України.

Водночас, слід зазначити, що цей принцип застосовується здебільшого як субсидіарний, про що свідчить аналіз окремих норм Закону про МПрП. Так, якщо зміст норм права іноземної держави, що підлягає застосуванню, не встановлений в розумні строки, застосовується право України як матеріальне право держави, у якій справа розглядається (ч.4 ст.8 Закону про МПрП). Або, наприклад, у випадках, що стосуються особистого та сімейного статусу фізичної особи, застосовується право України як *lex fori* у межах застосування інституту зворотнього відсилання (ч.2 ст.9 Закону про МПрП).

Зазначимо про застосування принципу *lex fori* також в контексті інституту застереження про публічний порядок: так, ч.1 ст. 12 Закону про МПрП встановлює можливість застосування права України, якщо в конкретному випадку неможливо застосувати право іноземної держави на підставі застереження про публічний порядок і неможливо визначити або застосувати право, яке має найбільш тісний зв’язок з правовідносинами.

Як формула прикріплення принцип *lex fori* може бути застосований також у сфері будь-яких видів приватноправових відносин, особливо він є розповсюдженим для рішення колізійних питань у сфері «морських» зобов’язань.

В практиці торговельного мореплавства комерсанти зазвичай використовують типові контракти, які містять положення про розгляд спорів, які

виникають у зв'язку із виконанням відповідного договору міжнародним арбітражем/судом конкретної держави та застосування при такому розгляді матеріального права цієї держави при вирішенні відповідного спору. Однак, як слушно зазначають дослідники: «В таких ситуаціях в основі застосування матеріального права держави місця суду лежить насамперед не необхідність застосування односторонніх колізійних норм або наявність яких-небудь інших “перешкод”, які не дозволяють в конкретному випадку застосувати право інше, ніж право держави суду, а волевиявлення сторін договору» [5, с. 14]. В таких випадках слід скоріше говорити про «непряму» дію принципу *lex fori*.

Певною мірою дію *lex fori* представлено в положеннях Кодексу торговельного мореплавства України (далі – КТМ) [6].

З аналізу положень КТМ можна дійти висновку, що законодавець передбачив декілька випадків для застосування принципу *lex fori*, зокрема:

- колізійні норми КТМ застосовуються до привілейованих вимог, зазначених у главі 2 розділу X КТМ, у разі, коли спір розглядається в Україні (п.7 ст. 14 КТМ);
- порядок розподілу загальної аварії, якщо вона розподіляється в Україні, регулюється правилами КТМ (ч.3 ст. 278 КТМ);
- відносини, пов'язані із відшкодуванням збитків від зіткнення суден, якщо зіткнення трапилося у відкритому морі і спір у зв'язку із зіткненням розглядається в Україні, застосовуються правила статей 297-304 цього Кодексу (ч.2 ст.296 КТМ);
- спори, які виникають у зв'язку із рятуванням на морі, якщо розгляд такого спору відбувається на території України (ч.1 ст.326 КТМ).

Дія принципу *lex fori* згадується також у розділі VII Закону про МПрП “Колізійні норми щодо недоговорних зобов'язань”, який передбачає колізійне регулювання деліктних та інших видів недоговорних зобов'язань.

Положенням ч.4 ст. 49 Закону про МПрП встановлено, що зобов'язання, яке виникло внаслідок завдання шкоди, у будь-який час після його виникнення можуть обрати право держави суду. Аналогічне положення міститься у ч.2 ст. 51 Закону щодо зобов'язань, що виникли внаслідок набуття, збереження майна без достатніх правових підстав [4].

Підсумовуючи, слід констатувати, що колізійний принцип *lex fori* як прояв односторонніх колізійних норм підлягає застосуванню як до загальних положень міжнародного приватного права, так й окремих його інститутів. Призначений для встановлення меж панування правопорядку держави, він, проте, не є домінуючим, а використовується субсидіарно, за умови неможливості іншим способом встановити компетентний порядок щодо регулювання відповідних відносин.

Список використаної літератури

1. Концепція оновлення Цивільного кодексу України. Київ: Видавничий дім АртЕК. 2020. 128 с.
2. Міжнародне приватне право: навчальний посібник / за ред. С.Г. Кузьменко. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 316 с.

3. Про приєднання України до Конвенції про колізії законів, які стосуються форми заповітів: Закон України № 1772-VI від 17.12.2009 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1772-VI#Text> (дата звернення: 26.03.2021)
4. Про міжнародне приватне право: Закон України № 2709-IV від 23.06.2005 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15#n71> (дата звернення: 26.03.2021).
5. Стрельцова Є.Д. Міжнародне приватне морське право України: сучасний стан системи колізійних норм. *Право України*. 2020. № 6. С. 95 – 110. URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/29932/1/95-110.pdf> (дата звернення: 29.03.2021 р).
6. Кодекс торговельного мореплавства України: Закон України № 176/95-ВР від 23.05.1995 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/176/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 29.03.2021).

І. О. Біла

*студ. I курсу магістратури
спеціальність «Право»*

Науковий керівник: ст.викл. О. М. Нагуш

ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ НАДАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ІНОЗЕМНЕ ПРАВО

На сьогодні, у зв'язку з процесами глобалізації, фізичні та юридичні особи України дуже часто вступають у правовідносини з іноземними суб'єктами. Такі зв'язки можуть породжувати виникнення спорів, вирішення яких за загальним правилом покладається на національні суди.

Але через специфіку вказаних правовідносин, а саме наявність іноземного елемента, при певних умовах перед суддями постає завдання застосувати іноземне законодавство. Оскільки – через існування різних правових систем та особливостей розвитку внутрішньодержавного права, відмінності понятійного та категоріального апарату тощо – національне законодавство країн по-різному тлумачить зміст цілої низки правових понять та категорій, суду необхідно встановити зміст норми іноземного законодавства.

Одному із аспектів питання встановлення змісту норм іноземного права, а саме, механізму надання інформації про іноземне право, яким суд може керуватися для правильного вирішення спору по суті і присвячене це дослідження.

Україна, сприяючи процесам уніфікації правових норм, 14.07.1993 року приєдналася до «Європейської конвенції про інформацію щодо іноземного законодавства» (далі – Конвенція). Конвенція лишається єдиним багатостороннім міжнародним договором, який намагається детально врегулювати питання застосування іноземного права [1, с. 233].

Але з приводу її реалізації на практиці виникають певні труднощі. Так, стаття 2 Конвенції передбачає, що сторона Конвенції має створити або призначити орган, який би приймав запити від інших держав та отримуючи запити від своїх судових органів спрямовував їх приймаючому органу іншої держави [2].

Ч. 1 ст. 8 Закону України «Про міжнародне приватне право» передбачає, що «при застосуванні права іноземної держави суд чи інший орган встановлює зміст його норм згідно з їх офіційним тлумаченням, практикою застосування і доктриною у відповідній іноземній державі» [3, ст. 8]. Відповідно до даної статті суд самостійно встановлює зміст іноземного права (*ex officio*) або може звернутися за консультативною допомогою у встановленні змісту до спеціальних суб'єктів, а саме: Міністерства юстиції України чи інших компетентних органів та установ в Україні чи за кордоном або залучити експертів. Крім того, особи, які беруть участь у справі, також мають право подавати документи, що підтверджують зміст норм права іноземної держави.

Як бачимо, законодавець надав загальний перелік органів, які можуть допомогти суду у встановленні змісту норм іноземного права. Сьогодні на теренах України відсутній компетентний орган, головною та основною функцією якого було б здійснення обробки запитів іноземних держав та встановлення комунікації шляхом пересилання органам іноземних держав запитів від українських судів. Тому, слушною є думка Н. В. Погорецької, яка пропонує «створення в Україні при Міністерстві юстиції певного координаційного центру, головним завданням якого була б співпраця з різними фахівцями-експертами у галузі міжнародного приватного права та законодавства іноземних держав, яких можна було б залучати для надання експертного висновку з приводу тлумачення норм іноземного права» [2, с. 8].

На практиці існують певні проблеми ефективного застосування положень національного та міжнародного законодавства. Так, наприклад, запити з проханням щодо допомоги у встановленні змісту норм іноземного права надходять до України та направляються до інших держав через Департамент міжнародного права та співробітництва Міністерства юстиції України [4, с. 109].

Також треба зазначити, що Конвенція не містить конкретного терміну надання відповіді на запит щодо встановлення змісту іноземного права. Так, ст. 12 Конвенції передбачає, що відповідь на запит про надання інформації повинна надаватися якнайшвидше, а у разі якщо складання відповіді вимагає тривалого часу, отримуючий орган повинен зазначити ймовірну дату передачі відповіді [5, ст. 12]. З аналізу судової практики видно, що дана процедура є заформалізованою та здійснюється, зазвичай, із порушенням розумних строків встановлення змісту іноземного права. Це призводить до того, що суди застосовують положення ч. 4 ст. 8 Закону України «Про міжнародне приватне право», де зазначено, що «якщо зміст норм права іноземної держави в розумні строки не встановлений, незважаючи на вжиті заходи, застосовується право України» [3, ст. 8].

Враховуючи вищевикладене, витікає наступна проблема: щодо визначення поняття «розумних строків встановлення змісту іноземного права». Оскільки чіткого закріплення часових меж на законодавчому рівні не передбачено, суд у кожній конкретній справі самостійно визначає дані строки. Так, наприклад, у справі № 654/877/14-ц суд понад 6 місяців не міг отримати інформацію про зміст іноземного права через офіційний запит до Міністерства юстиції України. Саме цей строк суд визнав таким, що є необґрунтованим та затягує розгляд справи, і

тому, у зв'язку зі сплином розумних строків встановлення змісту іноземного права, було застосовано право України [6]. Саме така невизначеність законодавця, не дає можливості швидко отримати необхідну інформацію та сприяти ефективному здійсненню правосуддя з урахуванням іноземного законодавства.

Наступним проблемним аспектом є те, що хоча закон і надає судам право в процесі встановлення змісту іноземного законодавства залучати експертів, але нині процесуальний статус таких експертів залишається невизначеним. Зокрема, постає питання, чи можуть поширюватися на таких осіб вимоги, передбачені у відповідних положеннях процесуального закону про статус експерта, а також Закону України "Про судову експертизу". Слід зазначити, що в якості експерта повинна бути залучена особа, яка добре обізнана із правом тієї чи іншої країни. Закон не дає переліку таких осіб, але можна повністю погодитися з думкою А.С. Довгерта, який припускає, що таким експертом може бути особа, що виконує або виконувала функції консула України в державі, про право якої йде мова, або ж особа, яка завдяки своїм науковим інтересам добре обізнана з іноземним законом [1, с. 234].

Таким чином, враховуючи все вищевикладене, можна зазначити, що в Україні існує певний законодавчо закріплений механізм встановлення інформації про іноземне право. Але, з метою реалізації Європейської конвенції про інформацію щодо іноземного законодавства, на національному рівні необхідно надати конкретне визначення поняття розумного строку та нормативно закріпити правовий статус експертів, які можуть надавати необхідну інформацію суду, шляхом створення та занесення їх переліку до єдиної бази даних. Крім того, існує необхідність створення спеціального органу, на який покладалися б обов'язки отримуючого та надсилаючого закладу, який спеціально займався б питаннями отримання запитів та надання інформації про іноземне право, що дозволить також вирішити проблему щодо строків та якості надання інформації.

Список використаної літератури

1. Міжнародне приватне право : підручник / за ред. А. С. Довгерта і В. Г. Кисіля. Київ : Алерта, 2014. 656 с.
2. Погорецька Н. В. Проблемні питання встановлення змісту іноземного права. *Часопис Національного університету «Острозька академія». Серія «Право»*. 2015. № 1(11). URL: <https://lj.oa.edu.ua/articles/2015/n1/15pvnzip.pdf> (дата звернення: 01.04.2021).
3. Про міжнародне приватне право: Закон України від 23.06.2005 р. № 2709–І V. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2709-15> (дата звернення: 01.04.2021).
4. Погорецька Н. В. Встановлення змісту норм іноземного права. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки*. 2012. Вип. 93. С. 107–111.
5. Європейська конвенція про інформацію щодо іноземного законодавства: Конвенція Ради Європи від 07.06.1968 р. № 995_112. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/995_112 (дата звернення: 01.04.2021).
6. Рішення Голопристанського районного суду від 12.11.2014 р., судова справа № 654/877/14-ц. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/41634978> (дата звернення: 01.04.2021).

П. С. Гаджієва
студ. I курсу мігістратури
спеціальність «Право»
Науковий керівник: д.ю.н., доц. Є. Д. Стрельцова

МІЖНАРОДНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ УКЛАДЕННЯ ЕЛЕКТРОНИХ КОНТРАКТІВ: ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ

Сучасний стан міжнародної торгівлі неможливо охарактеризувати без стрімкого процесу електронного обміну товарів, послуг, активів тощо. Всі вони нерозривно пов'язані з технологічним прогресом, розвитком мережі Інтернет, а також паралельними процесами глобалізації ринку. Водночас, слід зазначити, що електронна комерція у світі розвивається набагато швидше, ніж національна правова база, яка змогла б її регулювати. Так, багато країн ще не готові відмовитись від письмової форми зовнішньоекономічних контрактів, що, на нашу думку, призводить до зменшення економічного потенціалу цих держав. З іншого боку, за думкою фахівців, електронна комерція поставила під сумнів традиційне розуміння таких категорій, як «документ», «письмова форма», «підпис» і деяких інших, пов'язаних з ними [1].

Задля упорядкування цього процесу і усунення розбіжностей національних правових систем з цього питання міжнародна спільнота намагається уніфікувати основні норми щодо регулювання електронної комерції, у тому числі питання укладення електронних контрактів.

Особливої актуальності набувають ідеї щодо розроблення універсальних договорів у цій сфері, оскільки, за даними NASDAQ, до 2040 року на ринок електронної комерції буде припадати 95% всієї торгівлі в світі [2].

У 1997 році Генеральна Асамблея ООН розглянула і прийняла Типовий закон про електронну торгівлю (далі – Типовий закон) [3], розроблений і затверджений Комісією ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), а також керівництво щодо його застосування. Згідно з цим Типовим законом, головний правовий принцип роботи механізму електронної комерції на міжнародних і внутрішніх ринках полягає у наступному: сторони, які уклали угоду за допомогою глобальних комп'ютерних мереж, не можуть ставити її під сумнів тільки на тій підставі, що вона укладена (а часто і виповнюється) електронним способом.

Однією з найпоширеніших зовнішньоторговельних операцій у міжнародному економічному обороті є договір міжнародної купівлі-продажу. Відповідно до Віденської конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (далі – Віденська конвенція), не потрібно, щоб договір купівлі-продажу укладався чи підтверджувався в письмовій формі або підпорядковувався іншій вимозі щодо форми. Він може доводитися будь-якими засобами, включаючи показання свідків [4, ст. 11]. Свого часу Україна зробила заяву під час приєднання до Віденської конвенції, якою зовнішньоекономічні договори (далі - ЗЕД-договори) купівлі-продажу товарів можна укладати лише у письмовій формі [5].

Сьогодні активно обговорюється можливість відмови від цієї заяви, тому що вона вже не відповідає чинному законодавству України. Так, 3 грудня 2016 р. набув чинності Закон України №1724 "Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг" (далі - Закон №1724), який різко змінив концепцію укладення ЗЕД-договорів в Україні [6]. Якщо раніше під ЗЕД-договором (контрактом) Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (далі - Закон) розумів матеріально оформлену угоду двох або більше суб'єктів ЗЕД, то після вступу в силу Закону №1724 зовнішньоекономічним договором вважається домовленості ЗЕД-суб'єктів [7, ст. 1]. Як можна побачити, із Закону зникла вимога оформлення ЗЕД-договорів на «паперовому» носії. Це ж підтверджує і оновлена ст. 6 Закону, відповідно до якої ЗЕД-договори можуть укладатися в простій письмовій або електронній формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом. Але Закон прямо не конкретизує, що саме розуміється під електронним договором – обмін електронними листами або повідомленнями, або ж оформлення електронного документа з його підписанням сторонами за допомогою електронного цифрового підпису.

Таким чином, сьогодні склалась ситуація, коли Закон дозволяє оформлення ЗЕД-контрактів в електронній формі, але паралельно діє й застереження до Віденської конвенції, що такі договори оформлюються лише у письмовій формі. На вирішення цієї колізії у 2019 році був розроблений законопроект «Про відмову від заяви України до Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів», але, на жаль, він досі залишається не прийнятим. Так, треба відмітити, що певні кроки для повноцінного визнання рівнозначності зовнішньоекономічних контрактів в Україні, укладених у письмовій та електронній формі, вже зроблені, але не вбачається, що таке положення є достатнім з урахуванням сьогоdnішніх потреб. Розширення сфер дії електронних контрактів не лише для експорту послуг надасть змогу розвинути транскордонні торгівельні зв'язки.

Щодо міжнародно-правового регулювання укладення електронних контрактів, незважаючи на активну популяризацію положень Типового закону ЮНСІТРАЛ про електронну торгівлю, лише юридично обов'язковий документ може реально усунути перешкоди в електронній торгівлі, які можуть впливати, наприклад, з вимог щодо форми договору, що містяться в деяких чинних міжнародних конвенціях. Також положення Віденської конвенції, хоча й закріплюють дійсність електронних контрактів, але все ж таки її норми більш орієнтовані на звичайну торгівлю без врахування всіх проблем електронної комерції: визначення поняття «електронний договір (контракт)»; визначення моменту виникнення прав та обов'язків за електронним контрактом тощо.

Так, основним міжнародним договором у сфері укладення електронних контрактів сьогодні є Конвенція «Про використання електронних повідомлень у міжнародних договорах» (далі – Конвенція) 2005 р., яка вступила в силу у 2013 р [8]. Цей договір має обов'язковий характер для держав, що його ратифікували. Відповідно до ст. 1, Конвенція застосовується до використання електронних

повідомлень у зв'язку із укладенням або використанням договорів між сторонами, комерційні підприємства яких знаходяться в різних державах. Таким чином, її положення застосовуються щодо укладення й виконання електронних договорів, які дуже широко тлумачиться і охоплюють арбітражні застереження, переговори, різноманітні повідомлення, які надсилаються в процесі виконання зобов'язання. Не будучи досконалою, Конвенція проте містить чіткі положення щодо регулювання електронних повідомлень, й, можливо, прийняття її багатьма країнами, у тому числі Україною, стане стимулятором для подальшої розробки уніфікованих норм у цій сфері.

Таким чином, вважаємо, що міжнародно-правове регулювання укладення електронних контрактів має велике значення, оскільки ведення транскордонної електронної торгівлі у мережі Інтернет може привести до низки проблем, пов'язаних з конфліктом правових систем як в сфері цивільного права, так і в сфері адміністративного й навіть кримінального права. Тому уніфікація норм, що регулюють питання укладення електронних контрактів саме на міжнародному рівні, а також подальша плідна робота над розробкою міжнародних актів щодо електронних контрактів у конкретних сферах вбачається вкрай необхідною. Для України залишається важливим та актуальним питання вирішення певних колізій у національному законодавстві щодо укладення зовнішньоекономічних контрактів в електронній формі. Також перспективним кроком для національного законодавства є приєднання до Конвенції 2005 р., що дозволить вийти на новий рівень торгівлі з її країнами-учасниками.

Список використаної літератури

1. Зажигалкин А.В. Международно-правовое регулирование электронной коммерции. Санкт-Петербург, 2005. URL: <https://lawbook.online/pravovoe-regulirovanie-mejdunarodnoe/konventsionnoe-regulirovanie-sfere-elektronnoy-14974.html>. (дата звернення: 01.04.2021).
2. UK Online Shopping and E-Commerce Statistics for 2017. [Electronic resource]: <https://www.nasdaq.com/articles/uk-online-shopping-and-e-commerce-statistics-2017-2017-03-14>. – Title from the screen. (accessed: 01.04.2021).
3. Резолюція Генеральної Асамблеї ООН N ООН А/51/628 від 16 грудня 1996 року «Типовий закон про електронну торгівлю», прийнятий Комісією Організації Об'єднаних Націй з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), і Керівництво з прийняття ООН № А/51/628 від 16.12.1996. URL: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/MU01116.html. (дата звернення: 01.04.2021).
4. Конвенція ООН (Віденська) про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003#Text. (дата звернення: 01.04.2021).
5. Про приєднання Української Радянської Соціалістичної Республіки до Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів: Указ Президії Верховної Ради УРСР від 23.08.1989 р. № 7978-XI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/7978-11#Text>. (дата звернення: 01.04.2021).
6. Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг: Закон України від 03.11.2016 р. № 1724-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1724-19#Text>. (дата звернення: 02.04.2021).
7. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>. (дата звернення: 02.04.2021).

8. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про використання електронних повідомлень в міжнародних договорах від 23.11.2005 р. № А/60/515. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_е71#Text (дата звернення: 01.04.2021).

Т. В. Іванова

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Право»

Науковий керівник: ст. викл. О. М. Нагуш

ОСОБЛИВОСТІ КОЛІЗІЙНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У МОРСЬКІЙ ГАЛУЗІ

Вихід трудових відносин за межі однієї держави та наявність розбіжностей у правовому регулюванні трудових відносин різними національними правопорядками, ставить перед міжнародним приватним правом завдання щодо створення правового механізму, здатного вирішувати питання щодо захисту прав працівників, встановлення конкретного рівня їх гарантій у трудових відносинах та соціальному забезпеченні, покращення умов праці тощо. Застосування законодавства держави прапора судна до трудових відносин у сфері торгівельного мореплавства привертає особливу увагу до забезпечення захисту трудових прав моряків та обумовлює актуальність цього дослідження.

Проблеми правового регулювання трудових відносин в морській галузі досліджувались в роботах Т. Т. Алієва, М. Андріанової, Т. В. Аверочкиної, О. М. Номоконової, А. С. Довгерта, М. В. Лушнікової, Е. А. Петрової, С. М. Сергєєвої, Н. О. Хаустової, І. В. Шестерякової та інших.

Аналіз особливостей трудових відносин у морському судноплаванні свідчить, що суб'єктом даних правовідносин виступає моряк, який працює на судні під іноземним прапором. Причому відносини, що виникають у процесі наймання моряка, через агентство з працевлаштування, для роботи на іноземному судні, які виникають з моменту укладення договору, теж входять до сфери регулювання міжнародного приватного трудового права [1, с. 461].

Досить довгий час правове регулювання трудових відносин у морській галузі здійснювалося за загальними правилами міжнародного приватного права, оскільки чітко виражених спеціальних колізійних норм для цієї сфери не існувало. А. С. Довгерт вказує, що за останні два десятиліття ситуація значно змінилася: у багатьох країнах пройшли процеси кодифікації нормативно-правових актів, покликані врегулювати прогалини застосування права до міжнародних трудових відносин, що виникають у морському судноплаванні [2, с. 19].

Важливо зазначити, що колізійно-правове регулювання трудових відносин міжнародного характеру може здійснюватися на двох рівнях: національному та міжнародному. Так, варто привести для прикладу ст. 52 Закону України «Про міжнародне приватне право», яка встановлює, що до трудових відносин

застосовується право держави, у якій виконується робота, якщо інше не передбачено законом або міжнародним договором України [3, ст. 52].

При визначенні права, що підлягає застосуванню до трудових відносин у морській галузі, можна виділити два основні підходи:

По-перше, застосування загальних колізійних норм, які визначають вибір компетентного права стосовно моряків, що працюють на судні під іноземним прапором (наприклад: за відсутності спеціальних колізійних норм, застосованих до трудових відносин з іноземним елементом в міжнародному судноплаванні).

По-друге, застосування спеціальних колізійних норм, що поширюються лише на трудові відносини в морському судноплаванні (наприклад: колізійна прив'язка «закон прапора» (*lex banderae/lex flagi*). Спеціальні колізійні норми можуть закріплюватися в актах загального характеру (принципах та законах про міжнародне приватне право), або в окремих нормативних актах, покликаних врегулювати особливості даного виду правовідносин (кодексах торговельного мореплавання, законах про моряків та інших).

До колізійних прив'язок у міжнародному трудовому праві за загальним правилом можна віднести: закон місця виконання роботи (*lex loci laboris*); особистий закон наймача (*lex personalis/lex societatis*); закон автономії волі (*lex voluntatis*) [5, с.121].

Проте, як зазначає А. С. Довгерт, національне законодавство та міжнародні договори традиційно використовують спеціальну колізійну прив'язку (*lex banderae/lex flagi*), яка поширюється тільки на трудові відносини, які виникають у міжнародній морській галузі [2, с. 19]. Під колізійним принципом «закон прапора» треба розуміти індивідуалізацію прив'язки «особистий (національний) закон», який застосовується до повітряних, водних суден та космічних об'єктів. Колізійна прив'язка закон прапора (*lex banderae/lex flagi*), за загальним правилом, застосовується в міжнародному приватному праві для визначення: в рамках якої правової системи буде регулюватися статус судна, використовуваного при здійсненні міжнародних морських, річкових і повітряних перевезень. Так, відповідно до статті 48 Кодексу торговельного мореплавання України, правове становище екіпажу судна, що ходить під прапором України, а також відносини між членами екіпажу, які беруть участь у експлуатації цього судна та між членами екіпажу цього судна і судовласником, визначаються чинним законодавством України. Відносини, що виникають на судні, яке знаходиться в територіальному морі та внутрішніх водах України і плаває під прапором іншої держави, регулюються законодавством держави, під прапором якої плаває судно, договорами між судовласником і членами екіпажу судна, якщо інше не передбачено міжнародним договором України [5, ст. 48]. У деяких державах досить часто використовується прив'язка до закону країни реєстрації судна, що ототожнюється із «законом прапора».

Аналіз судової практики ряду країн з вказаного питання показує, що колізійна прив'язка «закон прапора» є найбільш поширеною при відшуканні судами застосованого права (судове рішення у справі *Lauritzen v. Larsen* (345 U.S. 571 (1953) U. S. Supreme Court); та у зв'язку з правопорушеннями, які виникають

на судні в межах відкритого моря (судова справа Regina v. Anderson (1868) 11 Cox Crim. Cases 198; CCA, England) [6].

Проте, не можна виключати факт, що у певних випадках, можливе застосування і законодавства третьої держави у разі застосування принципу автономії волі сторін у договорі.

У випадку коли іноземна компанія однієї країни, наймає моряка для роботи на кораблі, що ходить під прапором третьої країни, колізійна прив'язка «закон прапора» не підлягає застосуванню. Аналогічною є ситуація із дефініцією «зручного» прапора. Використання «зручного прапора» на сьогоднішній день є доволі поширеним в морському судноплаванні, та призводить до того, що ані судновласник, ані екіпаж судна не мають ніякого відношення до держави прапора судна.

Як бачимо, правове регулювання трудових відносин у морській галузі здійснюється, за загальним правилом, шляхом використання колізійної прив'язки *lex flagi*, що встановлює застосування права держави прапора судна. Це означає, що суб'єкти трудових відносин, ускладнених іноземним елементом, перебуваючи на судні під прапором іноземної держави, поза межами території власної держави, підпорядковані трудовому законодавству держави прапора судна.

Список використаної літератури

1. Аверочкіна Т. В. Колізії національних законодавств при працевлаштуванні моряків на судна іноземних судновласників. *Актуальні проблеми політики*. 2006. Вип. 29. С. 461–464.
2. Довгерт А. С. Правове регулювання міжнародних трудових відносин : навч. посібник. К. : НМК ВО, 1992. 248 с.
3. Про міжнародне приватне право: Закон України від 23.06.2005 р. №2709–IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15#Text> (дата звернення: 01.04.2021).
4. Кодекс торговельного мореплавання України: Закон України від 23.05.1995 р. №176/97–ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/176/95-вр#Text> (дата звернення: 01.04.2021).
5. Белогубова О. О. Колізійно-правове регулювання трудових відносин, ускладнених іноземним елементом, в міжнародному судноплаванні. *Науковий вісник Херсонського державного університету*: зб. наук. праць. 2014. Вип. 6(2). Т. 1. С. 120–130.
6. Стрельцова Е. Д. Коллизионные принципы международного частного права в морском праве: особенности и сферы применения. *Правова держава*. 2016. № 23. С. 174–181. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pra v_2016_23_33](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pra_v_2016_23_33) (дата звернення: 01.04.2021).

К. Г. Ільбєєва

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., доц. О. І. Донченко

ЩОДО ПОЗАСУДОВОГО ВИРІШЕННЯ СПОРІВ В УКРАЇНІ В ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ ХІХ – НА ПОЧАТКУ ХХ ст.

Конфлікти та спори є невід'ємною частиною людської природи і звичайним явищем в суспільстві. Останнім часом найпопулярнішою та ефективною формою врегулювання конфліктів стає медіація. Це якісно нова форма посередництва і альтернативний метод вирішення спорів, оскільки дає можливість уникнути фінансових витрат, втрати часу на судові процеси, збір доказів тощо. З іншого боку, в такий спосіб зменшується сфера впливу держави на суспільство, коли сторони добровільно погоджуються на діалог в присутності медіатора, і беруть на себе відповідальність за пошук вирішення конфлікту.

Позасудове або альтернативне вирішення спорів передбачає, що сторони добровільно звертаються до незалежного посередника для вирішення спору, тобто «учасники спору мають право вибору між зверненням до суду та зверненням до третьої незалежної інституції» [1, с. 42].

Проте врегулювання конфліктів шляхом залучення особи-посередника не є новим в історії правової культури України, і мирний спосіб урегулювання конфліктів завжди вважався найбільш ефективним. У різні історичні епохи існували різні варіації примирних процедур, вони по-різному проявлялися, але завжди відігравали суттєву стабілізуючу роль у суспільстві, «оскільки залагоджували значні приватні й громадські суперечності» [2, с. 31].

Однім з проявів таких примирних процедур в Україні в другій половині ХІХ – на початку ХХ ст. була мирова угода, яку ще називають мировим рядом, мировою, миролюбною угодою, мировим записом, полюбовною казкою. Така мирова угода укладалася між сторонами спору за участю особливих посередників «рядців і послухів», репутація яких не повинна була викликати сумнівів. «Мирова угода містила в собі умови врегулювання спору й підписувалася сторонами в їхній присутності» [3, с. 150].

В науковому дослідженні Р. О. Денисової зазначено, що «полюбовні казки», як один з основних проявів мирових угод, був характерний для переважно середнього класу українського суспільства до ХХ ст. Право виступати стороною у такій «полюбовній казці» мали чоловіки, які досягли певного віку та володіють повною цивільною дієздатністю. Жінки, діти, божевільні та кріпосні не мали права брати в ній участь [4, с. 2]. Домовленість фіксувалася письмово на гарному папері і підписувалась сторонами в їхній присутності.

Часто зміст «полюбовних казок» було використано в судах при винесенні вироків, а іноді суд приймав рішення щодо схвалення «полюбовної казки», що обов'язково фіксувалася у книгах рішень суду. В такому випадку «полюбовна казка» виступає вже як двостороннє зобов'язання для обох сторін конфлікту [4,

с. 2-3]. Такі угоди користувалися неабиякою популярністю у селян щодо питань розподілу землі до революції 1917 року.

В науковому дослідженні А. М. Крилової зазначено, що традиція полюбовних розмежувань сягає коріннями в середні віки. Авторка звертає увагу на документ 1499 року під назвою «Полюбовная разъезжая запись» та інші «полюбовні сказки», які містили час розмежування, причини, які обумовили розділ, умови розділу, визначення штрафів за недотримання умов, а також опис природних та штучних ознак земельних меж [5, с. 47].

В XIX ст. полюбовний розділ приватних земельних ділянок та земель сільських товариств здійснювався за правилами 1806 року і саме повітовими землемірами. Пізніше, цей закон неодноразово доповнювався, а у 1850 році було видано наказ щодо продовження Спеціального межування вже безстроково, і більше змін не було [5, с. 47].

У XIX ст. існували спеціальні правила за якими власники землі в межах одного землеволодіння могли «полюбовно» за свій рахунок розмежовувати її на ділянки. Такі акти добровільного розподілу земельних володінь укладалися лише між власниками, проводилося за згодою всіх сторін та за їхній повний рахунок. Така «казка» підписувався всіма власниками та затверджувалася місцевими чиновниками. В цей час вже велику роль відігравали правила оформлення такого виду угоди. Якщо документ був нечітким або технічно неправильним, його повертали із зазначенням недоліків, і лише після позитивного рішення губернського правління щодо правильності складання казки назначався повітовий землемір для її виконання [5, с. 50-51].

Отже, наведені приклади підтверджують, що «полюбовні казки» як мирова угода є різновидом позасудового вирішення спорів в Україні в другій половині XIX – на початку XX ст., оскільки: а) вони представляють собою акт добровільного розділу земельних володінь, які укладалися між власниками землі; б) вони передбачають гнучкий підхід до вирішення конфлікту з урахуванням інтересів сторін; в) обов'язковим присутнім є посередник – повітовий землемір.

Список використаної літератури

1. Ханик-Посполітак Р., Посполітак В. «Досудове», «альтернативне», «позасудове» врегулювання/вирішення приватноправових спорів: співвідношення понять. *Підприємництво, господарство і право*. Сер.: Цивільне право і процес, 2019, Вип 1. С. 38-44. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2019/1/8.pdf> (дата звернення: 30.03.2021).
2. Ясиновський І.Г. Історичний аспект розвитку інституту медіації та сучасні тенденції його розвитку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Сер.: Юриспруденція, 2014, № 10-2, том 1. С. 31-33. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_jur_2014_10-2%281%29__11 (дата звернення: 31.03.2021).
3. Гулик А.Г. Шлях становлення та розвитку процедур примирення в цивільному судочинстві. *Часопис Київського університету права*, 2019 Випадку. 3 С. 149-152. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chkup_2019_3_27 (дата звернення: 30.03.2021).
4. Денисова Р.О. Інститут медіації в Україні (національно-історичний аспект). *Теорія і практика правознавства*, 2018, Вип.1 (13). С. 1-9. URL: <https://dspace.nlu.edu.ua/handle/123456789/16369> (дата звернення: 31.03.2021).

5. Крилова А.М. Полюбовні казки, або як колись ділили землю. Мелітопольський краєведческий журнал, 2016, №7. С. 47-52. URL: <http://eprints.mdpu.org.ua/id/eprint/5274/1/%D0%9A%D1%80%D1%8B%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B04.pdf> (дата звернення: 30.03.2021).

Х. П. Кореновська

студ. IV курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: д.ю.н., доц. Є. Д. Стрельцова

КОЛІЗІЙНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ АЛІМЕНТНИХ ВІДНОСИН МІЖ БАТЬКАМИ І ДІТЬМИ: ОКРЕМІ ПИТАННЯ

Внаслідок інтенсивних міграційних процесів, які спостерігаються у світі з кожним роком, в країнах, включаючи Україну, зростає кількість сімейних відносин, ускладнених іноземним елементом. У зв'язку з цим постає багато питань правового характеру, які потребують вирішення. Одне з таких питань пов'язане з необхідністю правового регулювання взаємовідносин між батьками та дітьми, зокрема питання про стягнення аліментів з одного з батьків. Враховуючи той факт, що матеріально-правові норми сімейного права різних країн відрізняються одні від інших, що породжує численні колізії при вирішенні на практиці справ, ускладнених іноземним елементом [1], виникає проблема «вибору» закону.

Отже, мета цих тез полягає в з'ясуванні та узагальненні підходів, які існують на національному та міжнародному рівнях стосовно визначення права, яке підлягає застосуванню до аліментних відносин між батьками та дітьми, через порівняльний аналіз українського, зарубіжного та міжнародного законодавства з цієї проблеми.

Колізійно-правове регулювання відносин між батьками і дітьми у міжнародному приватному праві займає особливе місце, оскільки сімейні відносини є однією з найбільш складних сфер колізійного регулювання, що зумовлено великою кількістю нормативно-правових актів, які містять норми, що можуть повністю або частково суперечити одна одній [2].

Проблемам сімейного права у міжнародному приватному праві дедалі частіше приділяють увагу як національні та зарубіжні законодавці, так і науковці. Зокрема, питанням шлюбу та сім'ї у міжнародному приватному праві були присвячені праці українських та зарубіжних вчених: Е. А. Абросимової, Н. М. Богуславського, А. С. Довгерта, В. П. Звекова, В. Кисіля, Р. К. Матвеева, Л. П. Ануфрієвої, Н. В. Орлової та ін. У їхніх працях висвітлено такі важливі аспекти, як особливості національного законодавства різних країн щодо інтернаціональних сімейних відносин, проблемні питання застосування для їх регулювання колізійних норм тощо.

Одними з найбільш поширених відносин у міжнародному сімейному праві, що потребують колізійно-правового регулювання, є відносини щодо утримання дітей, зокрема аліментні відносини між батьками і дітьми.

Велику роль у регламентуванні аліментних правовідносин з іноземним елементом відіграють міжнародні конвенції. Зокрема, Конвенція про право, що застосовується до аліментних зобов'язань, підписана у Гаазі у 1973 р., містить норми, що встановлюють варіанти вибору права, яке варто застосувати в зобов'язаннях щодо утримання як неповнолітніх дітей, так і повнолітніх осіб [3]. Ще одним багатостороннім договором, який регулює аліментні зобов'язання, є Конвенція про правову допомогу та правові відносини у цивільних, сімейних та кримінальних справах, укладену державами – членами СНД у м. Мінську 22 січня 1993 р., яка передбачає, що правовідносини батьків і дітей визначаються за законодавством Договірної Сторони, на території якої постійно проживають діти [4].

Окрім цього, аліментні зобов'язання врегульовані нормами таких міжнародних договорів, як Конвенція про стягнення аліментів за кордоном від 20 червня 1956 року, ратифікована Україною 20 липня 2006 року; Конвенція про визнання і виконання рішень стосовно зобов'язань про утримання від 2 жовтня 1973 року, до якої Україна приєдналася 14 вересня 2008 року; Конвенція про міжнародне стягнення аліментів на дітей та інші форми сімейного утримання від 23 листопада 2007 року, яка була ратифікована 11 січня 2013 року, норми яких спрямовані на спрощення процедури стягнення аліментів за кордоном шляхом адміністративного співробітництва держав через їх центральні органи та інші компетентні органи щодо визнання і виконання рішень по зобов'язаннях про утримання.

Слід зазначити, що колізійно-правове регулювання аліментних відносин між батьками та дітьми передбачено також національними правовими системами. Так, наприклад, згідно зі ст. 20 Закону Польщі «Про міжнародне приватне право» аліментні зобов'язання між родичами або свояками підкоряються національному законодавству особи, яка має право на аліменти. Таким чином, застосовується колізійна прив'язка особистого закону дитини, на користь якої стягуються аліменти [5].

Законодавством Грузії передбачено колізійну норму про застосування права країни місця проживання кредитора. Частиною 1 статті 48 Закону Грузії «Про міжнародне приватне право» від 1998 р. визначено, що до відносин утримання застосовується право країни звичайного місця проживання кредитора. Якщо кредитор не може отримати аліменти від боржника, застосовується право країни, до якої належать обидва. Якщо кошти неможливо отримати у відповідності з обома правопорядками – застосовується право Грузії [6].

У Туреччині при виникненні колізій застосовується прив'язка до особистого закону боржника. Відповідно до ст. 21 Закону Туреччини «Про міжнародне приватне право і міжнародний цивільний процес» обов'язок утримувати регулюється правом країни громадянства боржника [7].

Застосування закону спільного громадянства кредитора і боржника передбачено ст. 164 Сімейного кодексу Російської Федерації, аліментні зобов'язання повнолітніх дітей на користь батьків, а також аліментні

зобов'язання інших членів сім'ї визначаються законодавством держави, на території якої вони мають спільне місце проживання [8].

Згідно зі ст. 29 Закону КНР «Про застосування права до цивільних правовідносин, ускладнених іноземним елементом» аліментарні відносини визначаються правом однієї з країн, які є місцем постійного проживання або громадянства будь-якої зі сторін, або місцем знаходження основного майна, право якої найбільш сприяє захисту прав та інтересів особи. Таким чином, в КНР застосовується право країни, з якою правовідносини з аліментних зобов'язань мають найтісніший зв'язок [9].

Відповідно до ст. 66 Закону України «Про міжнародне приватне право» права та обов'язки батьків і дітей визначаються особистим законом дитини або правом, яке має тісний зв'язок із відповідними відносинами і якщо воно є більш сприятливим для дитини [10].

Отже, виходячи з аналізу міжнародних договорів та нормативно-правових актів національних законодавств, можна виділити декілька колізійних критеріїв щодо визначення права, що підлягає застосуванню до аліментних зобов'язань:

1. Застосування прив'язки особистого закону дитини, на користь якої стягуються аліменти.
2. Застосування права країни місця проживання кредитора.
3. Застосування особистого закону боржника.
4. Застосування закону спільного громадянства кредитора і боржника.
5. Застосування права країни, з якою правовідносини з аліментних зобов'язань мають найтісніший зв'язок.

Підбиваючи підсумки, варто сказати, що регулювання аліментних правовідносин у міжнародному приватному праві являє собою одну з найскладніших проблем, оскільки відмінності у змісті матеріально-правових норм різних держав в цій сфері неминуче призводять до колізій, які, у свою чергу, вирішуються по-різному не тільки у різних юрисдикціях, а й міжнародними конвенціями. Отже, це означає, що регулювання аліментних зобов'язань, між батьками та дітьми, обтяжених іноземним елементом, потребує дуже ретельного підходу з урахуванням особливостей національної правової системи та обставин конкретної справи.

Список використаної літератури

1. Корнєв Ю. В., Берегович Л. В. Колізійне регулювання сімейних правовідносин у міжнародному приватному праві: шляхи подолання конфлікту. *Юридичний вісник*. 2018. Вип. 4. С. 140-145.
2. Калакура В. Я. Правове регулювання правовідносин батьків та дітей у міжнародному сімейному праві. *Університетські наукові записи*. 2009. Вип. 3. С. 81-87.
3. Конвенція про право, що застосовується до аліментних зобов'язань 1973 р.: Конвенція, міжнародний документ від 02.10.1973 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/973_001#Text (дата звернення: 01.04.2021).
4. Конвенція про правову допомогу та правові відносини у цивільних, сімейних та кримінальних справах 1993 р.: Конвенція, міжнародний документ від 22.01.1993 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/997_009 (дата звернення: 04.04.2021).

5. Про міжнародне приватне право: Закон Польщі від 1965 р. URL: <https://pravo.hse.ru/intprilaw/doc/041101> (дата звернення: 01.04.2021).
6. Про міжнародне приватне право: Закон Грузії від 1998 р. URL: <https://pravo.hse.ru/intprilaw/doc/050301> (дата звернення: 02.04.2021).
7. Про міжнародне приватне право: Закон Туреччини від 1982 р. URL: <https://pravo.hse.ru/intprilaw/doc/070601> (дата звернення: 01.04.2021).
8. Сімейний Кодекс Російської Федерації: Закон Російської Федерації від 29.12.1995 р. URL: <http://docs.cntd.ru/document/9015517> (дата звернення: 03.04.2021).
9. Про застосування права до цивільних правовідносин, ускладнених іноземним елементом: Закон Китайської Народної Республіки від 28.10.2010 р. URL: https://chinalaw.center/civil_law/china_international_private_law_2010_russian/ (дата звернення: 01.04.2021).
10. Про міжнародне приватне право: Закон України від 23.06.2005 р. №2709-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2709-15> (дата звернення: 03.04.2021).

А. Д. Ледоховський

студ. I курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н. доц. І. В. Борщевський

СУДОВИЙ ПРЕЦЕДЕНТ ЯК ДЖЕРЕЛО ПРАВА

Дослідження проблем судового прецеденту як одного з джерел права, стало традиційним не тільки для зарубіжної юридичної науки, а й для вітчизняного правознавства. Про це свідчать як численні публікації на цю тему, так і численні дискусії з цих питань, які проводяться, як правило, в рамках більш загальної теми, що стосується правотворчості, джерел права або ж поділу влади.

Проблема визнання судових рішень та судової практики джерелами національного права постійно займала і продовжує займати уми вітчизняних вчених-юристів. Питання судового прецеденту як джерела права розглядалися в роботах таких українських вчених, як О. Константій, Л. Корчевна, І. Овчаренко, А. Осетинський, Л. Петрова, О. Скаун, Р. Тополевський, С. Шевчук та інші. Окремі аспекти судової практики, в якій знаходять вияв змістові антропологічні джерела права – розум та воля – осмислював В. Трофименко.

Судовий прецедент (лат. praecedens, род. відм. лат. Praecedentis – те, що передує) – у системах загального права (англо-саксонських) є правилом, встановленим у попередній юридичній справі, яке є обов'язковим чи переконливим для суду при вирішенні подальших справ із подібними питаннями або фактами [1].

Правові системи загального права надають великого значення вирішенню справ відповідно до послідовних принципових правил, щоб подібні життєві факти давали схожий і передбачуваний результат. Дотримання прецеденту є механізмом досягнення цієї мети.

Судовий прецедент виступає традиційним джерелом права країн «загального права». Як джерело права судовий прецедент пройшов складну

еволюцію. Його формування зайняло кілька століть і завершилося визнанням принципу прецеденту (*stare decisis*) в XIX ст.

Принцип прецеденту остаточно зафіксував, що судді зобов'язані слідувати рішенням судів, які мають за законом статус вищих (дія принципу прецеденту по вертикалі). Вищі суди зобов'язані дотримуватися своїх попередніх рішень (дія принципу прецеденту по горизонталі).

Те, що судді повинні звертатися до попередніх справ і шукати логічний зв'язок між справами, в доктрині розглядалося як твердження «правління права», обмеження суддівської нормотворчості, вільного суб'єктивного розсуду суддів.

Основне завдання, яке стоїть перед юристом, що аналізує судові рішення, - виділити з нього загальну норму (*ratio decidendi* і *obiter dictum*). За визначенням Р.Кроса, «*ratio decidendi* є правовою нормою, яка прямо або опосередковано розглядається суддею як необхідний крок у формулюванні висновку, що відповідає прийнятим їм раніше доводам, або необхідна частина його вказівок присяжним». *Ratio decidendi* - важлива стадія формулювання прецедентної норми. Доктринальний аналіз цього процесу досі не привів до однозначних висновків.

Прихильники визнання судового прецеденту наводять ряд проблем, які він дозволить вирішити та переваги його запровадження. Так, Л.А. Луць зазначає, що «необхідність визнання судового прецеденту офіційним джерелом права на сьогодні спричинена прогалинами та колізіями існуючої системи законодавства та покликана необхідністю забезпечення справедливого судового розгляду справ та визнанням за Конституційним Судом України та Верховним Судом України правотворчих функцій» [2, с. 12].

В. Шафарчук вважає, що «прецедентне право може забезпечити прозорість та передбачуваність судової та правоохоронної систем, що мотивує неможливість посадових осіб відступити від дії правила, закріпленого прецедентним рішенням. Такий підхід дозволить знизити рівень корумпованості в судовій системі, оскільки змушує суддю діяти в аналогічних обставинах так, як суд керувався у прийнятті прецедентного рішення» [3].

Представники іншої точки зору (Д. Кирилюк, Д. Хорошковська) «заперечують необхідність запровадження судового прецеденту, вказуючи на негативні аспекти, які можуть виникнути у зв'язку із його функціонуванням в правовій системі України. Так, звертається увага на те, що до кожної справи у судді повинен бути індивідуальний та об'єктивний підхід, деталізований аналіз усіх обставин справи, а наявність судового прецеденту стимулюватиме «спрощений» підхід до аналогічних справ, тому це дає підстави говорити про несправедливість судового рішення, яке може винести суд. Тобто, це створює проблему неефективності судового захисту прав та інтересів осіб. Однак, якщо розглядати судовий прецедент як платформу, з якої має починатися дослідження усіх обставин справи, які виходять за межі прецеденту, то це сприятиме оперативності судового процесу, оскільки суддя вже матиме основу вирішення справи. Не можна не погодитись із думкою, що судовий прецедент також може стати стимулом для збільшення відсотка неправосудних рішень та розширенням

свободи судового розсуду в Україні, так як в першу чергу до цього кроку ще не готова судова система. Численні недоліки, такі як недосконалість та подекуди абсурдність судової системи, відсутність об'єктивного відбору кандидатів на посаду судді, низький рівень професійної підготовки суддів, повна безвідповідальність та свавілля, корумпованість суддів, політизованість вищих судових інстанцій яскраво демонструють небезпеку, яку може принести судовий прецедент у його класичному варіанті» [4, с. 121].

Вважаємо обґрунтованою позицію В.В. Сахнюка, який вважає, що «прецедент існував у національній правовій системі завжди, а відсутність закріплення за ним статусу джерела зовсім не означає його заперечення в сучасній правовій думці. Однак, як і в інших національних правових системах романо-германської правової сім'ї судовому прецеденту відводиться роль додаткового, підпорядкованого закону регулятора правовідносин. Судовий прецедент в Україні – це фактично прецедент тлумачення, який розвиває та деталізує положення законодавчих актів, тлумачить суперечливий чи неясний зміст правових норм, тобто надає закону переконливого характеру та сприяє виробленню єдиного підходу до застосування норм законодавства».

Отже, у вітчизняній науковій доктрині не склалася єдиної точки зору щодо місця судового прецеденту в системі джерел національного права. З приводу цього питання існує дві протилежні точки зору. Вважаємо, що в національній правовій системі України судовий прецедент є додатковим джерелом права, яке розвиває та деталізує положення законодавчих актів, тлумачить суперечливий чи неясний зміст правових норм, сприяє виробленню єдиного підходу до застосування норм законодавства.

Список використаної літератури

1. Pattinson, Shaun D (2015-03-01). The Human Rights Act and the doctrine of precedent. *Legal Studies* (en) 35 (1): 142–164. ISSN 1748-121X. doi:10.1111/lest.12049. (дата звернення: 21.03.2021)
2. Луць Л.А. Перспективи становлення судового прецеденту як джерела права України / Л.А. Луць // Вісник центру суддівської студії. 2006. № 6. С. 9-15.
3. Шафарчук В. Судовий прецедент в Україні / В. Шафарчук // Юридична Газета. 2013. № 35-36. С. 41.
4. Сахнюк В.В. Роль та місце судового прецеденту у системі джерел національного права / В. В. Сахнюк // Молодий вчений. 2017. № 5.1. С. 119-122.

К. Р. Меркулова

*студ. I курсу магістратури
спеціальність «Право»*

Науковий керівник: ст. викл. Р. С. Притченко

СУЧАСНИЙ СТАН ОХОРОННОЇ ФУНКЦІЇ ПРАВА

Функції права, які є ключовим елементом теоретичного обґрунтування механізму правового регулювання суспільних відносин, не привертають

належної уваги спеціалістів різних галузей права, та лише епізодично стають об'єктом монографічних досліджень [1; 2].

Охоронна функція права інституціоналізується у владній діяльності держави, уповноважених нею органів; вона структурно визначається як система норм, принципів та інститутів права; онтологічно вона дістає вияв в ієрархії нормативних зв'язків і пріоритетів внутрішньої політики держави; як частина системи права охоронна функція знаходиться на межі соціального та правового життя українського суспільства.

Проте, лібералізація права, яка стала рисою сучасного демократичного устрою, створює складнощі адекватного розуміння сутності та змісту охоронної функції права. Так, лібералізація охоронної функції права шляхом внесення певних змін у кримінальний та інші кодекси, що передбачають відповідальність за скоєні злочини та проступки, створила перепони притягнення до відповідальності винуватих осіб, та стала одним із факторів послаблення ролі держави й державного примусу, в угоду посилення цінності свободи й автономності особи.

Дійсно, свободу можна визначити як соціальну або особиста цінність, в ім'я якої людина бореться, щоб бути незалежною від примусу або залежною виключно від закону. Проте, якщо людина порушує закон, то це потребує посилення дії охоронної функції права.

Реалізації охоронної функції права, яка ґрунтується на каральних заходах, а саме: обмеженні свободи особистості, тотальному посиленні заходів безпеки та ін., призводить до збільшення засуджених та арештованих осіб, та до звуження можливостей захисту особистих прав і свобод і, як наслідок, перетворення держави на таке собі джерело підвищеної небезпеки. Тому суспільно більш привабливою виглядає реалізація охоронної функції права з урахуванням приватності громадян, їх недоторканості, відкритості правоохоронної діяльності спеціальних служб, координації їх взаємодії з суспільством.

Тобто, ефективність охоронної функції права зростає в поєднанні як правозахисних форм її реалізації та і карно-обвинувальних форм, що, на наш погляд, є адекватним реаліям сьогодення.

Наразі, проблеми реалізації охоронної функції права в Україні пов'язані з політизацією державних структур, до компетенції яких входять питання охорони прав, свобод, правопорядку, застосування правообмежень, а також пов'язані з надмірною закритістю інформації щодо реалізації державними органами охоронної функції.

Вирішення проблем обмеження свободи людини при реалізації охоронної функції, лежить в площині суворого дотримання державними органами положень національного законодавства та міжнародних договорів, що надає можливість запобігти маніпулюванню законом у питаннях обмежень свободи людини. Будь-яке перешкоджання реалізації громадянських і політичних прав, яке ми спостерігаємо у ході виборчих кампаній, при намаганні здолати чергову політичну кризу чи під час прийняття доленосних бюджетних рішень, створює загрозу для вільного розвитку людської особистості.

За таких умов беззахисність людини перед владою, створює підґрунтя реальної загрози зіткнення активної частини суспільства з різними силовими структурами в державі, відтак, приведення їх діяльності до суворого виконання вимог закону, адекватне зменшення кількості таких структур та їх певна демілітаризація, дозволить мінімізувати небезпечний елемент у реалізації охоронної функції права.

За частиною 5 ст. 55 Конституції України за кожним з українських громадян закріплено право будь-якими не забороненими законом засобами захищати свої права і свободи від порушень і протиправних посягань. Виходячи з цієї норми громадяни мають можливість реалізовувати охоронну функцію, протидіяти посяганням на виборчі права, порушенням права на інформацію тощо, тобто сваволі влади, вдаючись до ненасильницьких акцій громадянської непокори [3, ст. 55].

Зазначене дає підстави стверджувати, що сучасна охоронна функція права виходить за межі публічних галузей права та являє собою цілеспрямовану систему, яка здійснює багатовекторний вплив на сфери правотворчості, правозастосування та правове виховання в нашій державі.

Список використаної літератури

1. Міжнародне приватне право : підручник / за ред. А. С. Довгерта. Київ : Алерта, 2014. 655 с.
2. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України від 06.02.2018 р. № 2275–VIII. *Офіційний вісник України*. 2018. № 524. Ст. 850.
3. Вінник О. Акціонерні угоди. *Юридична Україна*. 2010. № 5. С. 20–27.
4. Штим Т. Б. Правова природа акціонерної угоди. *Європейські перспективи*. 2013. № 1. С. 146–150.
5. Лапчевська О. Ф. Позбавлення батьківських прав за сімейним законодавством України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. Київ, 2013. 19 с.
6. Щербаківа Н. В. Корпоративний договір – новела законодавства у механізмі корпоративного управління. *Восьмі юридичні диспути з актуальних проблем приватного права, присвячені пам'яті Є. В. Васковського*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 18 травня 2018 р.) / упоряд. і відповід. ред. І. С. Канзафарова; ЕПФ ОНУ ім. І. І Мечникова. Одеса: Астропринт, 2018. С. 46–51.

Т. С. Садова

*асп. III року навчання
спеціальність «Право»*

Науковий керівник: к.ю.н., доц. О.О. Нігреєва

ЩОДО ХАРАКТЕРИСТИКИ ВОЄННИХ ЗЛОЧИНІВ У РИМСЬКОМУ СТАТУТІ МІЖНАРОДНОГО КРИМІНАЛЬНОГО СУДУ

Визначення дефініції «воєнні злочини» є неоднозначним та часто порізнному формулюється в доктрині міжнародного права, доповнюючи один одного. Така проблема виникає через відсутність точного визначення цього правового явища в джерелах міжнародного права. Оскільки Римський статут

Міжнародного кримінального права містить найбільш повну змістовну інформацію в порівнянні з іншими джерелами кримінального та гуманітарного права, актуальним є дослідження характеристик воєнних злочинів саме ґрунтуючись на основах наданих Римським статутом Міжнародного кримінального суду у статті 8.

Дослідженням цієї проблеми займалися такі вітчизняні вчені як: С. М. Мохончук, В. М. Репецький, В. М. Лисик, С. О. Харитонов та інші.

В статті 8 Римського статуту Міжнародного кримінального суду зазначається, що «суд має юрисдикцію щодо воєнних злочинів, зокрема коли вони вчинені в рамках плану або політики або при великомасштабному скоєнні таких злочинів» [1]. В цій же статті надається перелік злочинів, які відносяться до воєнних. Вже виходячи зі її змісту, можна виділити дві основні характеристики воєнних злочинів: спланованість злочину та великомасштабність. Цікавою є позиція вченого Крюкова А. Ш., який вважає, що зафіксоване в п. 1 ст. 8 Римського статуту формулювання має компромісний характер: широкомасштабні злочинні дії або умови їх здійснення в рамках плану або політики не є необхідними елементами для кваліфікації злочинних діянь як воєнних злочинів, але можуть бути взяті до уваги Прокурором Суду при вирішенні питання про початок розслідування [2, с. 35]. Ми погоджуємося з позицією Крюкова А. Ш., тому що навіть в Римському статуті Міжнародного кримінального суду не має обов'язкового посилання на ці характеристики.

Вчена Кучевська С. П. вказує, що для кваліфікації протиправних діянь як воєнних злочинів за Римським статутом Міжнародного кримінального суду, вони повинні бути «серйозними порушеннями» [3, с. 154]. Дійсно не можна не погодитися, що ця характеристика є важливою, оскільки вона зафіксована в ряді джерел міжнародного права як ознака воєнних злочинів, таких як Римський статут Міжнародного кримінального суду, Женевські конвенції від 12 серпня 1949 року та Додатковий протокол до Женевських конвенцій від 12 серпня 1949 року, що стосується захисту жертв міжнародних збройних конфліктів (Протокол I), від 8 червня 1977 року.

Досліджуючи поняття та ознаки воєнних злочинів, В. М. Лисик та В. М. Репецький, зазначають, що дії, які складають об'єктивну сторону воєнних злочинів, вчиняються під час збройного конфлікту і є пов'язаними з ним. При цьому вони уточнюють, що така ознака поєднує в собі дві. По-перше, дана ознака характеризує ситуацію, при якій вчиняється даний злочин. Він може вчинятися виключно під час збройного конфлікту, по-друге, такі злочини завжди повинні бути пов'язані із збройним конфліктом [4, с. 123]. Цієї позиції дотримуються такі вчені, як Касинюк О. В. та Бугаєв В. О.

Звичайно, наявність збройного конфлікту є обов'язковою умовою, оскільки при її відсутності склад такого міжнародного злочину може відповідати будь-якому загально-кримінальному злочину, наприклад, умисному вбивству.

Відповідно до статті 26 Римського статуту Міжнародного кримінального суду загальним суб'єктом воєнних злочинів може бути «будь-яка осудна фізична особа, що досягла 18-річного віку» [1, ст. 26]. Але поряд із загальним суб'єктом

воєнних злочинів, в більшості випадків, які підтверджуються судовою практикою, можливий також спеціальний суб'єкт.

Спеціальними суб'єктами воєнних злочинів, як стверджує Марта Піддубна, можуть бути 4 категорії осіб різного статусу, які перебувають на військовій службі чи мають статус службової особи [5, с. 127].

Пилипенко В.П. вважає, що цей вид міжнародних злочинів є багатооб'єктним, оскільки вони безпосередньо виражаються в серйозному порушенні встановлених міжнародним гуманітарним правом правил ведення воєнних дій, причому в механізмі забезпечення дотримання даних правил важливу роль покликані відігравати внутрішньодержавні та міждержавні заходи правового та організаційного характеру, пов'язані із заподіянням шкоди особам та об'єктам, що перебувають під заступництвом міжнародного гуманітарного права [6]. Ми поділяємо таку позицію вченого Пилипенка В. П., оскільки безпосереднім основним об'єктом воєнних злочинів є суспільні відносини, обумовлені порядком ведення збройних конфліктів, який врегульований міжнародним правом, при цьому в ряді випадків передбачені й безпосередні додаткові об'єкти воєнних злочинів, перелічених в Римському статуті Міжнародного кримінального суду, наприклад при воєнному злочину, вказаному в ст. 8 Римського статуту Міжнародного кримінального суду, застосування отрути або отруєного зброї, при безпосередньому основному об'єкту, згаданому вище, існує й безпосередній додатковий об'єкт у вигляді здоров'я і життя людей, яким завдана шкода при застосуванні отрути або отруєної зброї.

Таким чином, до основних характеристик воєнних злочинів у Римському статуті Міжнародного кримінального суду, на нашу думку, відносяться наступні:

- вони є одними з найбільш серйозних порушень міжнародного права;
- здійснюються в рамках плану чи політики;
- цей вид злочинів охоплює великі масштаби;
- посягає на встановлений міжнародним правом порядок ведення збройного конфлікту (обов'язкова наявність збройного конфлікту як міжнародного, так і неміжнародного характеру);
- обов'язково повинен бути зв'язок між злочином і збройним конфліктом;
- поряд із загальним суб'єктом можлива наявність спеціального суб'єкта в особі комбатанта;
- їм характерна багатооб'єктність;
- заподіяне діяння є навмисним і усвідомленим при умові обов'язкового розуміння виконавцем наявності збройного конфлікту.

Список використаної літератури

1. Римський статут Міжнародного кримінального суду. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_588#Text (дата звернення: 07.04.21)
2. Крюков А.Ш. Преступления, подпадающие под юрисдикцию Международного уголовного суда. *Римский статут Международного уголовного суда: имплементация на национальном уровне*. 2005. Специальный выпуск. С.35-37
3. Кучевська С.П. Воєнні злочини у статуті Міжнародного кримінального суду і злочини проти встановленого порядку несення військової служби у Кримінальному кодексі України: питання відповідності. *Форум права*. 2007. №3. С.142-146.

4. Репецький В.М., Лисик В.М. Поняття та ознаки воєнних злочинів. *Альманах міжнародного права*. 2009. № 1. С. 120–125.
5. Піддубна М. Суб'єктивні ознаки воєнних злочинів у кримінальному праві України. URL: http://www.jurnaluljuridic.in.ua/archive/2017/6/part_2/27.pdf (дата звернення: 03.04.2021)
6. Пилипенко В.П. Воєнні злочини в статутах міжнародних кримінальних трибуналів та Римському статуті Міжнародного кримінального суду. URL:http://pravo.unesco-socio.in.ua/wp-content/uploads/2020/10/5-_Pylypenko.pdf (дата звернення: 03.04.2021)

Є. О. Сачаєва

студ. IV курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: д.ю.н., доц. Є. Д. Стрельцова

ДЕЯКІ КОЛІЗІЙНІ ПИТАННЯ УКЛАДЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ШЛЮБІВ В УКРАЇНІ

Укладення іноземних шлюбів, зокрема між українськими громадянами та іноземцями - логічний результат глобалізації та зміцнення відносин між країнами в багатьох галузях. Через наявність у таких сімейних відносинах іноземного елемента вони відносяться до сфери міжнародних приватноправових відносин, що регулюються нормами міжнародно-правового характеру та колізійними нормами національного законодавства. При вступі в шлюб, наприклад, українського громадянина (громадянки) з іноземцем неминуче виникають проблеми визначення застосовного права з таких питань, як: право на шлюб, форма і порядок укладення шлюбу тощо. Це відбувається через те, що особистий закон особи, яка вступає в шлюб на території іноземної держави, може відрізнятися від законів місця укладення шлюбу, тим самим створюючи колізійну проблему.

Отже, метою нашого дослідження є з'ясування способів вирішення колізій права щодо укладення шлюбів на основі аналізу законодавчих положень та судової практики України.

Слід зазначити, що ця проблематика є предметом досліджень сучасних вітчизняних та зарубіжних науковців: О.Є Бурлай, В. Я. Калакури, Г.Ю. Федосєєвої та інших.

Перш ніж розглядати колізійні питання укладення шлюбу, вважаємо за доцільне коротко розглянути особливості матеріально-правового регулювання умов та перешкод до укладення шлюбу за законодавством різних країн. При цьому важливо зазначити, що хоча матеріальне право різних країн щодо укладення шлюбів різняться, елементи цього інституту є однаковими: законодавства майже усіх країн містять норми щодо матеріальних (тобто тих, що відносяться до шлюбної правоздатності та дієздатності) та формальних (тобто тих, що стосуються форми укладення шлюбу) умов укладення шлюбів.

Так, за законодавством України право на шлюб мають особи, які досягли шлюбного віку (18 років), як передбачено ст. 22 Сімейного кодексу України (далі - СК) [1, с. 88].

У деяких країнах шлюбний вік є значно нижчим, ніж в Україні. Прикладом може слугувати Колумбія. Там він становить 12 років для «жінок» і 14 років для «чоловіків» [2, с. 88]. В Австралії шлюбний вік для жінок складає 16 років і 18 років - для чоловіків, у Франції - 15 років для жінок і 18 років - для чоловіків, в Англії - 16 років для жінок і чоловіків тощо [3, с. 529].

Важливою умовою укладення шлюбу є волевиявлення осіб. Стаття 24 СК передбачає, що шлюб ґрунтується на вільній згоді жінки та чоловіка. Примушування жінки та чоловіка до шлюбу не допускається. Принцип добровільності шлюбу характерний для законодавства й іноземних країн. Але іноді для укладення шлюбу необхідна згода батьків чи піклувальників (як правило, у випадках, коли особа не досягла повноліття). Ненадання такої згоди може бути оскаржено в суді (наприклад, у Німеччині) [3, с. 530]. В деяких країнах встановлені обмеження або заборона шлюбів, наприклад, між близькими родичами; між усиновлювачем та усиновленою ним дитиною; з особою, визнаною недієздатною або обмежено недієздатною тощо (Україна, Німеччина, Італія та інші).

Щодо форми укладення шлюбу, слід констатувати, що необхідність державної реєстрації шлюбу закріплена у законодавстві більшості розвинутих держав (Бельгія, Німеччина, Голландія, Китай, Франція, Швейцарія, Японія тощо). У ряді країн дійсним визнається шлюб, укладений або державним органом, або конфесією наречених (Велика Британія, Данія, Іспанія, Італія, Канада, деякі штати США). Єдина можлива форма шлюбу – релігійна, встановлена в Ізраїлі, Іраку, Ірані [4, с. 119].

Шлюби з “іноземним елементом” можуть також укладатися в консульських установах або дипломатичних представництвах (наприклад, цю умову передбачено у ст. 57 Закону України про МПрП) [5, ст.57].

Щодо колізійних проблем укладення шлюбу варто зазначити, що за загальним правилом, передбаченим як національними законодавствами, так і положеннями міжнародних угод, формальні умови укладення шлюбу підкорюються закону місця укладення шлюбу, а матеріальні – особистому закону осіб, що вступають в шлюб [6, с.360 - 361].

Так, ст. 55 Закону України про МПрП передбачає: “Право на шлюб визначається за особистим законом кожної з осіб, які подали заяву про укладення шлюбу. У разі укладення шлюбу в Україні застосовуються вимоги СК України щодо підстав недійсності шлюбу” [5, ст.55]. “Форма і порядок укладення шлюбу в Україні між громадянином України та іноземцем або особою без громадянства, а також між іноземцями або особами без громадянства визначаються правом України”, що передбачено ст. 56 Закону.

Колізійні питання шлюбу також регламентовані міжнародними договорами, учасницею яких є Україна. Так, ст.26 Конвенції про правову допомогу і відносини у цивільних, сімейних та кримінальних справах 1993 р.

передбачає, що умови укладення шлюбу визначаються для кожного з майбутнього подружжя законодавством Договірної Сторони, громадянином якої він є, а для осіб без громадянства - законодавством Договірної Сторони, що є їх постійним місцем проживання. Крім того, щодо перешкод до укладення шлюбу мають бути дотримані вимоги законодавства Договірної Сторони, на території якої укладається шлюб. У договорах про правову допомогу з окремими країнами містяться, як правило, подібні норми (в різних варіантах застосовується особистий закон осіб, які укладають шлюб, в поєднанні з правом країни місця укладення шлюбу) [7, ст. 26].

Одним із способів досягнення поставленої в тезах мети ми вказали аналіз судової практики України щодо вирішення колізій права щодо укладення шлюбів. Як свідчить огляд судової практики, до українських судів здебільшого звертаються із позовами щодо визнання «іноземних» розлучень. Тим не менш, нам вдалося знайти і ознайомитись із справами, що стосувались укладення шлюбу між іноземними громадянами на території України. За матеріалами однієї зі справ, у місті Одеса був укладений шлюб між неповнолітньою громадянкою Російської Федерації та громадянином Арабської Республіки Єгипет. Керуючись ст. 154 СК України, батьки дівчини звернулись у Приморський районний суд м. Одеси з позовом про визнання недійсним шлюбу зазначених вище осіб. Зазначений шлюб був визнаний судом недійсним на підставі положень ст.55 Закону України про МПП та норм сімейного кодексу Російської Федерації як «особистого закону» неповнолітньої громадянки. Згідно ст. 13 Сімейного кодексу Російської Федерації, шлюбний вік для жінки встановлюється у вісімнадцять років. Оскільки на момент реєстрації шлюбу громадянка не досягла шлюбного віку, дозволу на реєстрацію шлюбу в порядку, установленому законодавством, не отримала, то шлюб мав бути визнаний недійсним, отже, про що суд виніс відповідне рішення [8].

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що норми національного матеріального і колізійного законодавства, положення міжнародних договорів, а також судова практика України питання застосовного права щодо укладення «іноземних» шлюбів в Україні вирішують виходячи з особистого закону (закону громадянства або закону постійного місця проживання) осіб, що вступають в шлюб, щодо їх права на шлюб (за винятками, які передбачені сімейним законодавством України), а також права України – щодо формальних умов укладення такого шлюбу. До того ж, укладення шлюбу між іноземцями в консульській установі або дипломатичному представництві іноземної держави в Україні регулюється правом акредитуваної держави (с. 2 т.57 Закону про МПрП). У зв'язку з викладеним слід наголосити, що майже саме такий підхід застосовано законодавствами європейських держав, що свідчить про те, що загалом міжнародне приватне право України розвивається згідно з провідними європейськими традиціями.

Список використаної літератури

1. Сімейний кодекс України: прийнято Верховною Радою України 10.01.2002 р. № 2947-III. *Урядовий кур'єр*. 2002. № 44.
2. Бурлай О.Є. Правовідносини подружжя в міжнародному приватному праві : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» К., 2007. 182 с.
3. Міжнародне приватне право : підручник /за ред. А. С. Довгерта і В. І. Кисіля. Київ : Алерта, 2014. 655 с.
4. Косарева И. А. Институт брака: сравнительно-правовое исследование. М.: Юрлитинформ, 2009. 288с
5. Про міжнародне приватне право: Закон України від 23 червня 2005 року. *Відомості Верховної Ради України*. 2005. № 32. Ст. 422.
6. Сімейне право України: підручник /С. Б. Булеца, В. В. Забровський, В. Г. Фазикош та ін. К.: Знання, 2015. 375 с.
7. Про ратифікацію Конвенції про правову допомогу і відносини у цивільних, сімейних та кримінальних справах: Закон України від 10 листопада 1994 року №240. *Зібрання законодавства України*. Серія 3. 2001. №1. Ст. 26.
8. Рішення у справі № 2-1444/10 [27.01.2010] Приморський районний суд міста Одеси. Єдиний державний реєстр судових рішень URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/7808145> (дата звернення: 01.04.2021).

М. В. Сенечін

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.і.н., доц. О. І. Домбровський

ПРАВОВІ ЗАСАДИ РОЗБУДОВИ ЗБРОЙНИХ СИЛ В ПЕРІОД ГЕТЬМАНАТУ П. СКОРОПАДСЬКОГО

Україна є однією із давніх і найбільших за територією держав Європи, власником найціннішої землі та інших природних ресурсів, що потребує відповідної системи національного захисту.

Національна безпека України, як стан захищеності національних інтересів і гарантування в Україні безпеки особи, суспільства та держави від зовнішніх і внутрішніх загроз, має своїм підґрунтям Конституцію України, в статті 17-ої якої, зокрема записано: «Захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього Українського народу. Оборона України, захист її суверенітету, територіальної цілісності і недоторканності покладаються на Збройні Сили України» [1].

Незалежна держава Україна переживає в теперішній час складний період, який ускладнює сучасні державотворчі процеси і особливо її діяльність по зміцненню національної безпеки, серцевиною якої являється термінове реформування Збройних Сил та їх забезпечення сучасним озброєнням і кваліфікованими кадрами.

У цій нелегкій та відповідальній роботі важливим є використання світових досягнень і врахування власного національного історичного досвіду.

Показовим в цьому відношенні є досвід періоду національно-визвольних змагань 1917-1921 років, зокрема, періоду Української Держави Гетьманату П. Скоропадського.

Окремі аспекти діяльності гетьманської адміністрації знайшли відображення у працях Копиленка О.Л., Копиленка М.Л., Солдатенка В.Ф., Домбровського О.І. та інших.

29 квітня 1918 р. в Україні до влади прийшов Павло Скоропадський, обраний на хліборобському з'їзді Гетьманом. Свою діяльність він розпочав з рішучої відмови від політики Центральної Ради й брав зобов'язання повернути життя в нормальне русло. Зокрема, у «Грамоті до всього українського народу» від 29 квітня 1918 р. він обіцяв «...збудувати таку державну владу, яка здібна була б забезпечити населенню спокій, закон і можливість творчої праці» [2, с. 82]. Як людина військова (мав військове звання генерал-лейтенант М.С.), він особливу надію покладав на збройні сили, чого недооцінювала попередня Центральна Рада. Своє бачення вирішення цього питання П. Скоропадський висловив у ході зустрічі з представниками німецького військового командування 24 травня 1918 р. Воно було викладено в німецькому звіті так: «Гетьман виходив з думки, що коли ми дійсно хочемо, щоб існувала сильна самостійна Україна, з якою ми бажали б у майбутньому жити в тісних відносинах, то в нашій власній інтересі лежить, щоб там повсталася добра армія. Він є того погляду, щоб спочатку треба сформувати невеличку, але цілком певну армію. Як основа її має бути сформований цілком надійний офіцерський корпус з теперішніх українських та російських офіцерів, дуже старанно підібраних. Гетьману уявляється при цілому формуванні армії німецький зразок і німецьке співробітництво. Він надає велику увагу тому, щоб ми негайно вирішили б ясно: чи допустимо формування української армії чи ні?» [3, с. 101].

Узгодивши питання Збройних сил Української Держави, П. Скоропадський активно приступив до формування регулярних військ. З його ініціативи було організовано Військове міністерство, при якому діяли Головне артилерійське, Головне інтендантське та Головне інженерне управління, було створено Генеральний штаб у складі двох генерал-квартирмейстерств. Перше включало відділи зв'язку, «розвідчий», топографічний, закордонний і оперативний, а друге – мобілізаційний, організації війська та головної шкільної управи, а також залізничного відділу та інспектур артилерії, військово-технічної та повітряних сил.

Законодавчу ж базу військового будівництва заклали кілька актів, у тому числі закон про загальний військовий обов'язок від 24 липня (термін служби в піхоті становив два роки, а в кінноті та артилерії – три), закон «Про політично-правове становище служачих військового відомства» від 1 серпня, який позбавляв їх активного й пасивного виборчого права, а також можливості входити в склад «яких ні було б спілок... товариств, партій, рад, комітетів та інших організацій, які мають політичний характер», і брати участь у політичних мітингах, зборах, маніфестаціях та демонстраціях [3, с. 101].

У вересні 1918 р. Рада Міністрів за згодою гетьмана ухвалила підготовлений Генеральним штабом план організації української армії, яка мала складатися з 8 армійських корпусів (вони комплектувалися територіально й відповідали кількості військових округів: Київському, Волинському, Одеському, Полтавському, Харківському, Чернігівському, Катеринославському і Подільському), сердюцької (гвардійської) дивізії, окремої таврійської піхотної бригади, 4 кавалерійських дивізій, окремої таврійської піхотної бригади, 2 батальйонів понтонерів, 3 окремих бригад важкої артилерії, ескадрильї великих аеропланів, залізничної бригади, 108 повітових комендатур та інших частин. Усього ж штатами мирного часу передбачалося 175 генералів, 14930 штабних та вищих офіцерів, 2975 військових урядовців, понад 291 000 підофіцерів та солдатів. Реально ж у листопаді 1918 р. чисельність гетьманської армії становила близько 60 тис. [3, с. 102].

Таким чином, на відміну від адміністрації УНР періоду Центральної Ради, яка довго не рішалася на творення своїх власних збройних військових сил, притримуючись ідеї народної міліції, адміністрації Української Держави П. Скоропадського за короткий період вдалося створити регулярну українську армію.

Однак, зважаючи на політичну ситуацію, непередбачувані обставини, що склалися у листопаді 1918 р., політичні та дипломатичні промахи, збройні формування були деморалізовані, не зуміли захистити гетьманський режим, а частина із них перейшла на сторону Директорії.

Список використаної літератури

1. Конституція України. Чине законодавство зі змінами та доповненнями станом на 1 вересня 2013 року (офіційний текст). Видавець Паливода А.В., Київ, 2013, 62 с.
2. Конституційні акти України. 1917-1920. Невідомі конституції України. Київ. Філософська і соціологічна думка, 1992. 272 с.
3. Копиленко О.Л., Копиленко М.Л. Держава і право України. 1917-1920, К. «Либідь», 1997. 208 с.

Д. Є. Степанова

студ. I курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., доц. О. Д. Гринь

ПРАВОВИЙ ІДЕАЛІЗМ ЯК ФОРМА ДЕФОРМАЦІЇ ПРАВОСВІДОМОСТІ

Сучасна література пропонує різноманітні визначення такого поняття, як правосвідомість, але зупинимось на одному із них: правосвідомість — це сукупність суб'єктивних елементів правового регулювання: ідей, теорій, емоцій, почуттів та правових настанов, за посередництвом яких відображається правова дійсність, формуються ставлення до права та юридичної практики, ціннісна орієнтація щодо правової поведінки, бачення перспектив і напрямків розвитку

правової системи з погляду забезпечення гідного існування людини, справедливості у міжлюдських стосунках, ефективної організації життєдіяльності держави і суспільства [1, с. 533]. На жаль, у суспільстві доволі часто виникають різноманітні деформації правосвідомості у різних її проявах, які впливають на громадян: вони формують негативне, або навіть вороже, ставлення до права та правової системи в цілому, підривають стабільність та стійкість держави, знецінюють норми права та заважають формуванню правової держави.

Серед різноманітних форм прояву деформації правосвідомості свою увагу ми зосередили на правому ідеалізмі, адже, незважаючи на значну кількість досліджень, ця категорія залишається не в повному обсязі вивченою та зрозумілою. Зокрема, можна виділити таких дослідників правого ідеалізму: П. Баранов, М. Требін, М. Козюбра, О. Волошенюк, Н. Гранат, І. Карпець, В. Коробка, Р. Кузнецов, М. Матузов, О. Мельничук, В. Плетніков та інші [2, с. 2].

Правовий ідеалізм являє собою перебільшення ролі права у суспільних відносинах та переоцінку його можливостей. Варто зазначити, що правовий ідеалізм є більш поширеним серед посадових осіб, ніж серед пересічних громадян. Як і будь-яке суспільне явище, правовий ідеалізм має власні ознаки, на яких ми хочемо наголосити:

- 1) Переоцінка реальних можливостей права;
- 2) Є прихованою формою деформації правосвідомості;
- 3) Є крайнім ступенем вираження правового нігілізму.

Необхідно зазначити деякі з підходів до розуміння поняття «правового ідеалізму» та його співвідношення із таким поняттям, як «правовий нігілізм». Деякі дослідники вважають, що зазначені крайності, незважаючи на їх, здавалося б, протилежну спрямованість, в кінцевому рахунку змикаються і утворюють як би «подвоєне» загальне зло. Іншими словами, перед нами дві сторони «однієї медалі» [3, с. 128]. Інші дослідники допускають можливість ізолюваного існування позачасового й позапросторового світу ідей [4, с. 45] та вважають реальність і право проявами ідеального світу [4, с. 46].

У сучасному суспільстві серед громадян досі не існує уявлення про правовий ідеалізм та його наслідки, в деякій мірі через те, що більшість дослідників наголошують на правовому нігілізмі та не приділяють уваги правовому ідеалізмі, який, на нашу думку, є не менш важливою формою деформації правосвідомості із руйнівними наслідками. Як уже було зазначено, правовий ідеалізм є прихованим явищем, адже примарне, утопічне ставлення до суспільства, до права є не настільки яскраво вираженою реакцією, як заперечення норм права та вороже ставлення до правової системи взагалі.

Ми вважаємо, що правовий ідеалізм з'являється через наступні причини: посадові особи державного апарату управління покладають на право всі функції та зобов'язання, тобто, на їхню думку, право можна вважати всесильним інструментом для регулювання суспільних відносин, в результаті нормативно-правові акти чи окремі їх норми не реалізуються належним чином і носять виключно декларативний характер. Як приклад можна навести ст. 1 Конституції

України, згідно якої «Україна є суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава» [5]. Тобто, утверджується той факт, що Україна наразі вже є правовою державою, але дане твердження, на наш погляд є не зовсім коректним, адже Україна стоїть лише на порозі до формування та розбудови правової держави.

Однією з причин правового ідеалізму можна вважати те, що органи державної влади під час створення та запровадження нормативно-правових актів ігнорують той факт, що для належної реалізації правових норм необхідні додаткові методи правового регулювання та реалізації норм права (субсидіарні правила, наявність рекомендацій, матеріальні та нематеріальні блага тощо). Доречною є цитата Ш.-Л. Монтеск'є із відомої праці «Про дух законів»: «Когда я отправляюсь в какую-либо страну, я интересуюсь не тем, хороши ли там законы, а тем, как они осуществляются, ибо хорошие законы встречаются везде».

Варто зазначити таку причину появи правового ідеалізму, як відсутність готовності суспільства до змін. Про це свідчить дослідження Фонду «Демократичні ініціативи» разом із соціологічною службою Центру Разумкова, який провів опитування у всіх регіонах України у грудні 2019 року та отримав такі дані: не вірять в успіх реформ 13% громадян та не готові терпіти матеріальні труднощі заради реформ 25% українців [6].

На нашу думку, Українська держава може подолати прояви правового ідеалізму у суспільстві, або навіть заздальгідь ліквідувати можливість появи правового ідеалізму завдяки наступним крокам: запровадити додаткові методи правового регулювання; посилити контроль за реалізацією правових норм; підвищити рівень правової грамотності населення та правової культури загалом, запроваджуючи обов'язкове вивчення юриспруденції в закладах освіти і науки України; враховувати думку населення шляхом моніторингу та взаємодії із громадянським суспільством; забезпечувати стабільну економічну ситуацію в країні, адже нестабільна та хитка ситуація всередині країни сприяє тому, що на право покладають здійснення функцій, які неможливо реалізувати.

Отже, можна зробити висновок, що правовий ідеалізм є поширеним явищем у суспільстві, незважаючи на те, що дану форму деформації правосвідомості не завжди можливо помітити. Органи державної влади повинні зосереджувати свою увагу на механізмах реалізації правових норм з урахуванням додаткових методів правового регулювання та готовності населення до проведення реформ. Завдяки посиленню механізмів реалізації правових норм органи державної влади мають змогу ліквідувати прояви будь-яких форм деформації правосвідомості та стати на шлях формування нового суспільства із високим рівнем правової культури.

Список використаної літератури

1. Цвік М.В., Петришин О.В., Авраменко Л.В. та ін.. «Загальна теорія держави і права», 2009. 583 с.
2. Пампура М. В. Основні форми деформації правосвідомості у перехідному українському суспільстві. *Вісник ХНУВС*. Харків, 2016. № 4 (75), С. 1-10.

3. Матузов, Н. И. Теория государства и права : курс лекций / под ред. Н. И. Матузова, А. В. Малько. 3-е изд., перераб. и доп., Москва : Норма : ИНФРА-М, 2020. 640 с.
4. Саух П. Ю. Філософія: навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. 256 с.
5. Конституція України: Закон України від 01.01.2020 №254к/96-ВР. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр> (дата звернення: 01.04.2021).
6. Реформи в Україні: громадська думка населення-2019. URL:<https://dif.org.ua/article/reformi-v-ukraini-gromadska-dumka-naselennya-2019> (дата звернення: 01.04.2021).

Розділ 5

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КОНСТИТУЦІЙНОГО ПРАВА, ПРАВОСУДДЯ ТА ЗАХИСТУ ПРАВ ЛЮДИНИ

S. V. Bilous

student of the 1st year

specialty «Law»

Scientific supervisor: PhD, Ass. Prof. C. Yu. Karmazina

DOMESTIC VIOLENCE AND MEDIATION: THE QUESTION OF COMPATIBILITY

This topic is relevant since the institution of mediation in Ukraine appeared relatively recently. Many experts consider it acceptable to use mediation in cases of domestic violence (restorative justice), while others, on the contrary, are adherents of the so-called «retributive» justice. Scientific researcher I. Mikhailovich emphasized that the essence of alternative «non-criminal» justice is to regulate the relationship between the victim and the offender with the help of a benevolent and disinterested mediator [1, p. 281].

If we turn to the experience of European countries, then the tendency of the phased abandonment of the «approval of violence» can be noticeable. The female emancipation is one of the main reasons that led to this. Returning to the issue of domestic violence, it should be noted that the feminist movement has contributed to an increase in the level of knowledge about this topic, which can definitely be attributed to positive changes.

However, the question about whether it is possible to resolve such a complex phenomenon as domestic violence through mediation is still open both in science and in practical activity. So in this publication we will try to express our point of view on this important topic.

According to the 2010 United Nations Violence Against Women Legislation Toolkit, no. Section 3.9.1 provides a recommendation to prohibit mediation [2, p. 46]. This indication is based on the fact that such a method of resolving conflicts presupposes that both parties are equally guilty and, accordingly, understates the responsibility of the offender [1, p. 282]. It has already been embodied in main laws despite the above document is solely a recommendation and not binding.

One of the main arguments put forward by opponents of mediation in cases of domestic violence and violence against women is the fact that the victim is in an unequal position with the abuser. It should also be noted that the injured party may be dependent on the aggressor. That is why it is advisable to consider that only designated competent authorities have the right to make a decision on the use of mediation in cases of this kind.

However, one should not forget that there is a diametrically opposite opinion. Some experts believe that the use of mediation is a good alternative to litigation. This point of view is based on certain advantages of mediation: confidentiality, voluntary nature of entering the settlement process, equal treatment and impartiality of the mediator [3, p. 3].

In order to better understand the consequences of the regulation of cases of domestic violence we can turn to the research of the Austrian legal specialist K. Pelikan. The essence of her experiments was to re-interview the victims of domestic violence after the mediation procedure. The results of the research that she conducted between 1999 and 2009 turned out to be extremely interesting. Those results are the following: about half of the participants voluntarily returned to their partners and noted that their relationship had improved significantly (the majority of respondents associated these improvements with the procedure performed); and the other half of the participants eventually ended the relationship [4].

In terms of such a phenomenon as domestic violence it is also necessary to take into account its high degree of latency. According to many sources, the secrecy of this phenomenon, for certain types of violence reaches 50% [5, p. 83].

Bearing the above in mind it can be concluded that mediation in domestic violence is a very controversial issue. In my opinion, this method of resolving conflicts can be applied in cases where there has been economic violence only. It is necessary to take into account a lot of factors in each specific case on the basis of which, in turn, to draw conclusions about whether mediation is permissible. If the parties and the mediator agree to take part in this procedure, then in this case it is necessary to follow strictly defined rules for conducting mediation, not forgetting to take into account multiple risk factors, as well as all possible consequences for the victim. To my mind, first of all, in the cases with domestic violence the mediation procedure should take place in the interests of the injured party.

References

1. Михайлович И. Проблематика медиации в случаях домашнего насилия. *Криминологический журнал Байкальского государственного университета экономики и права*. 2016. №2. С. 280-288.
2. Пособие для разработки законодательства по вопросам насилия в отношении женщин. *Организация Объединенных Наций*. Нью-Йорк, 2010. 72 с.
3. Анкудинов И. И. К вопросу о применении процедуры медиации в ситуации домашнего насилия. *Научное обозрение*. 2017. №3. С. 1-4. URL: <https://srjournal.ru/2017/id63/> (accessed: 25.03.2021).
4. Pelikan C. On the Efficacy of Victim-Offender-Mediation in Cases of Partnership Violence in Austria, or: Men Don't Get Better, But Women Get Stronger: Is it Still True? *European Journal on Criminal Policy and Research*. 2010. №16. P. 49-67.
5. Тунина Н. А. Латентность семейного насилия и ее последствия. Постановка проблемы. *Криминологический журнал ОГУЭП*. 2011. №17. С. 82-85.

Ю. О. Галущенко
студ. III курсу
спеціальність «Право»
Науковий керівник: к.ю.н., доц. О. М. Садовська

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ОСОБИСТИХ ПРАВ ГРОМАДЯН КНР

Тема особистих прав людини є гаряче обговорюваною в останні часи. Розвиток демократичних країн дає все більше і більше можливостей для поширення і збагачення цієї категорії прав. Великого інтересу та уваги викликають і країни соціалістичного ладу. Регулювання особистих прав громадян КНР має ряд особливостей. З якими труднощами та специфікою доводиться стикатись сьогоденному жителю Піднебесної?

Треба відміти, що правовий статус людини в КНР відрізняється для громадян, іноземців або осіб без громадянства. Зазвичай підкреслюється, що при оцінці становища прав людини потрібно враховувати історію і дійсність цієї країни. Конституція 1982 р. – перша конституція соціалістичного періоду країни, в якій вживається термін «громадянин», а не трудящий. Ст. 33 Конституції встановлює: «Всі особи, які мають громадянство КНР, є громадянами КНР» [1].

З офіційної точки зору три характерні риси відрізняють правовий статус особистості в КНР: 1) широке охоплення населення («Права людини є ні надбанням меншини, ні окремих класів і прошарків, а всіх громадян Китаю»), 2) справедливість («В умовах соціалістичного ладу, встановленого в КНР, скасована експлуатація, ліквідовані експлуаторські класи. Користування особистими правами не зустрічає обмежень, пов'язаних з майновим становищем, національною і расовою приналежністю, становищем, родом занять, соціальним походженням, віросповіданням, освітнім цензом, осідлістю та ін. Всі громадяни товариства користуються рівними правами»), 3) реальність («Права, якими користуються громадяни в реальному житті, ідентичні тим, які записані в Конституції і законах») [2].

14 березня 2002 р. парламентом були прийняті поправки до Конституції КНР, згідно з якими поняття «права людини» вперше увійшло до Основного закону цієї країни [3, с.209]. Щодо особистих прав і свобод, що закріплені на конституційному рівні, то вони все ж відносяться за Конституцією до прав громадян. Перелік цих прав представлений свободою і недоторканністю особистості, недоторканністю честі і гідності громадян, свободою совісті, свободою і таємницею листування, недоторканністю житла, правом на отримання компенсації за збитки, завдані державними органами або державними службовцями, а також деякими правами, пов'язаними з шлюбом і сім'єю [1].

А ось право на життя не закріплене. Право, що набуває значення на момент формування та планування сім'ї, закінчуючи рядом злочинів, відповідальність за які виступає у вигляді смертної кари. В КНР досить широко за сучасними мірками застосовується названа міра покарання за кримінальні злочини (за підпали, вибухи, затоплення, отруєння або вчинення інших небезпечних дій, що

спричинили смерть або тяжкі тілесні ушкодження або завдали великих збитків громадської та особистої власності, умисне вбивство, звалтування, грабіж громадської та приватної власності, «корупція відносно суспільної власності» працівників державних органів і деякі інші); крім того, смертна кара застосовується до т.зв. «контрреволюційних злочинів» [3, с.208].

Слід, однак, відзначити, що відсутність конституційного закріплення права на життя не означає повної відсутності його захисту в поточному законодавстві. Право на життя в Китаї захищається нормами КК, ГК, законодавством про охорону навколишнього середовища, законодавством про забезпечення безпеки на транспорті, контролі за якістю продуктів харчування. Більше того, для Китаю характерно в звичайних умовах забезпечення охорони права на життя і суворими адміністративними заходами [4, с.38].

Швидкі темпи зростання мільярдного населення створюють реальну небезпеку для забезпечення нормального життєвого рівня населення. Наприклад, у КНР активно проводиться політика планування народжуваності за формулою «одна дитина – у міській сім'ї, дві дитини – у сільській родині» [5, с. 16].

Не знайшла відображення на конституційному рівні і свобода думки. Однак у конституції є цілий ряд норм, що регулюють завдання держави в духовній області, наприклад, розвивати «справу соціалістичної освіти» (ст. 19), розвивати літературу, мистецтво, друк, радіо, телебачення, видавничу справу, мережу бібліотек, музеїв, будинків культури та інших установ культури, «службовців справі народу і соціалізму» (ст. 22). Особливо виразні норми ст. 24: «Держава посилює будівництво соціалістичної духовної культури шляхом широкого розповсюдження високих ідеалів, морального і культурного виховання, виховання в дусі дотримання дисципліни та законності, шляхом вироблення і здійснення всіляких правил і пам'яток для різних категорій населення міста і села. Держава виступає за суспільну мораль, для якої характерна любов до Батьківщини, народу, праці, науці, соціалізму, проводить в народі виховання в дусі патріотизму, колективізму і інтернаціоналізму, комунізму, виховання на основі діалектичного та історичного матеріалізму, веде боротьбу проти буржуазної, феодальної та іншої «згубної ідеології» [1]. У такому контексті сама ідея свободи думки виглядає недоречною.

На конституційному рівні знайшов відображення тільки один аспект свободи думки – свобода віросповідання. Відповідно до ст. 36 Конституції, «Громадяни КНР мають свободу віросповідання. Ніякі державні органи, громадські організації та окремі особи не можуть примусити громадян сповідувати або не сповідувати релігію, не можуть дискримінувати громадян за сповідання або несповідання релігії». КНР – поліконфесійна країна: у ній поширені даосизм, конфуціанство, буддизм, ламаїзм, іслам, християнство, причому жодна з релігій не є домінуючою. У КНР створено вісім релігійних організацій загальнокитайського значення, 164 релігійних організації провінційного значення і більше 2000 повітових релігійних організацій [4, с.37].

Отже, більша частина прав носить яскраво виражений соціалістичний характер і відображає відповідні реалії країни. Регулювання особистих прав

людини має ряд особливостей і регулюється на конституційному рівні. Важливою особливістю є відсутність у конституційному переліку цілого ряду найважливіших особистих прав і свобод, в більшості країн, винесених на цей рівень (право на життя, свобода думки тощо). І зрозуміло, що цінність людського життя в державі з мільярдним населенням і недемократичним ладом не може бути високою незалежно від того, закріплено в Конституції право на життя чи ні. Цим китайська Конституція відповідає соціалістичній традиції не закріплювати право на життя, що само по собі багато що говорить про державу та її політичний режим.

Список використаної літератури

1. Конституція КНР. URL: https://chinalaw.c1nter/constitutional_law/china_constitution_revised_2018_russian/ (дата звернення: 24.03.2021).
2. Права человека в Китае. Пекин: Пресс-канцелярия Госсовета КНР, 1991. URL: <http://www.china.org.cn/russian/index.htm> (дата звернення: 24.03.2021).
3. Маєвська А. А. Права людини у Китайській Народній Республіці: конституційно-правовий аналіз. URL: <https://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/8595/1/Mayevska.pdf> (дата звернення: 24.03.2021).
4. Бергер Я. Права человека в Китае: общность и специфика. *Проблемы Дальнего Востока*. 1993. №2. С. 35-39.
5. Гудошников Л. М. Эволюция государственного строя Китайской Народной Республики (становление, развитие и деформация системы государственных органов). Москва, 1971. 26 с.

В. О. Голоцван

студ. II курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., доц. К. Ю. Кармазіна

ДОТРИМАННЯ НОРМ АДВОКАТСЬКОЇ ЕТИКИ ПРИ ВИКОРИСТАННІ МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

Тема, що досліджується, є актуальною, оскільки життя кожної особи у сучасності дуже динамічне, і консервативні позиції стосовно надання адвокатами професійної правової (правничої) допомоги в «офлайн житті» змінюються на «онлайн».

Перш за все, варто звернути увагу на те, що формально усі адвокати є рівними перед законом. Втім, на публічно відомих, тих, які на виду та на слуху, на практиці покладається більше відповідальності, оскільки їх коментарі стосовно тієї чи іншої ситуації впливають на суспільну думку. В інформаційному суспільстві бізнесмени використовують соціальні мережі як ефективний маркетинговий інструмент для просування своїх товарів та послуг. Для адвокатів така платформа є також доступною та дієвою, щоправда з певними нормативними обмеженнями (наприклад, вимоги до рекламування адвокатської діяльності чітко регламентовані ст. 13 Правил адвокатської етики).

В цілому до потенційних можливостей Інтернет-мережі у роботі юристів слід віднести наступне: широка розповсюдженість і розмитість кордонів між кіберпростором та реальним світом; відкритість доступу до залучення аудиторії та підтримання суспільства правовою інформацією, наприклад, новинами законодавства, роз'ясненням у своїх блогах стосовно певних юридичних ситуацій [1, с. 5-6].

9 червня 2017 р. Звітно-виборним з'їздом адвокатів України було затверджено оновлену редакцію Правил адвокатської етики (далі – Правил). Запровадження нових норм щодо адвокатської діяльності при користуванні мережею Інтернет було цілком актуальним з огляду на активну участь адвокатської спільноти в мережі, яка полягає у створенні та розміщенні контенту, коментарів, публікацій для того, щоб залучати нових клієнтів та формувати правову культуру суспільства. Нині адвокати ведуть блоги, постять твіти та створюють публікації у таких соціальних мережах, як Facebook, Instagram, Telegram, Twitter, чи навіть створюють свої суверенні веб-сайти (наприклад, Digilaw), як щодо особистого, так і професійного аспектів життя.

Ці блоги, як правило орієнтовані на огляд змін до законодавства чи аналіз ключових правових та політичних подій. Водночас адвокати при здійсненні професійної діяльності зобов'язані виконувати норми Правил адвокатської етики щодо дотримання адвокатської етики при використанні мережі Інтернет.

Проаналізуємо кожну статтю розділу VIII Правил адвокатської етики, в якому містяться норми стосовно адвокатської діяльності у мережі Інтернет.

Відповідно до ст. 57 Правил участь адвоката у мережі Інтернет є допустимою, проте адвокат може розміщувати, коментувати лише ту інформацію, використання якої не завдає шкоди авторитету адвокатів та адвокатури. Адвокат при користуванні мережею повинен дотримуватись своїх професійних обов'язків, передбачених чинним законодавством України, та не може нехтувати принципами, які зазначені у ст. 4 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» та визначені II розділом Правил адвокатської етики [2, ст. 57].

Відомий вчений та адвокат Д. Кухнюк звертає увагу на те, що принципи адвокатської етики, визначені Правилами, збігаються з принципами поведінки адвокатів у соціальних мережах лише у двох позиціях – незалежність та конфіденційність, всіх інших принципів адвокати мають дотримуватися лише у «віртуальному житті» [1, с. 8].

Питання об'єктивності критеріїв визначення того, яка може бути завдана шкода авторитету адвокатів та адвокатури, доволі дискусійне. Варто констатувати, що це поняття взагалі відсутнє як в законодавстві, так і в актах адвокатського самоврядування. Не зрозумілим також є механізм визначення шкоди, яка завдана публікацією в мережі Інтернет [3].

Згідно ст. 58 Правил встановлено, що при здійсненні спілкування в мережі, в тому числі розміщенні контенту, адвокат повинен враховувати наслідки такого спілкування для професійної незалежності у майбутньому при здійсненні адвокатської діяльності. Адвокат повинен брати до уваги обмеження, що

встановлені для адвокатської діяльності в частині сприйняття інформації, забезпечення та збереження її конфіденційності. Також адвокату слід уважно здійснювати свою діяльність за допомогою соціальних мереж у сфері надання юридичних послуг, тому ще є ризик бути незрозумілим для особи, яка звернулась за його послугою [2, ст. 58].

Відповідно до ст. 59 Правил адвокати в мережі Інтернет повинні дотримуватись високих стандартів чесності та пам'ятати про наслідки їх невиконання для їх професійної репутації та авторитету адвокатури. Висловлювання адвоката в мережі не повинні мати притаманний правовий нігілізм, будь-який вид агресії, ворожнечі і нетерпимості. Будь-які заяви, коментарі адвоката в мережі Інтернет, в тому числі під час обговорення і роз'яснення правових норм, особливостей судочинства, повинні бути достовірними і не вводити в оману [2, ст. 59]. У той же час, це доволі важко. Коло осіб, а саме нові підписники, які звертаються до сторінки адвоката, сайту чи його блогу, можуть зіштовхнутися із застарілою інформацією. Це несе ризики бути неправильно зрозумілим третіми особами, що будуть знайомитися з постами через певний проміжок часу [3].

Такі науковці, як В. Осашова, О. Кальян та А. Нікітенко зазначають, що оптимальний варіант – викладати пости виключно на професійну тематику, а задля привернення уваги потенційних клієнтів використовувати мультимедійні матеріали, завдяки цьому у підписників така інформація буде асоціюватися з компанією, яку представляє юрист, та в цілому із адвокатською спільнотою. При цьому, ризики нести дисциплінарну відповідальність за ст. 58 та 59 Правил будуть значно заниженими [1, с. 10].

Згідно ст. 60 Правил адвокат у мережі Інтернет повинен здійснювати спілкування з повагою, що відповідає загальнолюдським цінностям. Адвокат у мережі повинен без агресії сприймати думки, поведінку іншої людини, які відрізняються від його власних [2, ст. 60].

Аналіз мережі показує часті випадки порушення вищевказаних норм в частині некоректності, нестриманості, нечесності у публікації контенту. Випадки образливої поведінки та агресії також є поширеним явищем [3].

З вищезазначеного випливає цілком закономірне питання: чи завжди адвокатська діяльність у мережі Інтернет позитивна? Питання доволі розповсюджене, адже ми живемо у той час, коли шантаж, ворожнечі стосунки утворюють перешкоди для діяльності тієї чи іншої особи. При наявності позитивних можливостей, якими може користуватися адвокат у мережі, не слід забувати й про загрози. За словами адвоката О. Гаєвського, Інтернет простір – це вільний майданчик для наклепу і підроблених новин, які можуть нанести професійної шкоди адвокатському імені. Ніхто не застрахований в створенні від його особи фейкової публічної сторінки з метою розповсюдження неправдивої інформації, здатної зашкодити честі і діловій репутації юриста [1, с. 9].

Чи завжди притягується до відповідальності той адвокат, який порушив Правила? Будь-який адвокат має минуле, яке не завжди відпускає його без негативних наслідків. Помноживши минуле на конкуренцію, ми робимо

висновок про те, що ворогів та тих, хто бажає нашкодити діяльності та репутації адвоката, цілком достатньо. Нерідко на руку таким «шкідникам» грає той факт, що наразі жодного порядку ідентифікації адвоката в мережі не розроблено. Проте розроблені, але не впроваджені зміни у відображенні профайлу адвоката в Єдиному реєстрі адвокатів України (далі – ЄРАУ) у мережах. Незрозумілим є спосіб доведення факту, що при здійсненні дисциплінарного порушення за конкретною сторінкою в мережі знаходився саме цей адвокат, а не інша особа [3].

Як приклад, розглянемо рішення №IX-002/2018 у справі за скаргою на рішення дисциплінарної палати однієї з регіональних кваліфікаційно-дисциплінарних комісій адвокатури (далі – комісій, КДКА). У цій скарзі особа зазначає, що адвокат у мережі Facebook оприлюднив її фото та розповсюдив стосовно неї недостовірну інформацію, спрямовану на підрив її ділової репутації. Адвокат заперечував свою причетність до цього вчинку та володінням сторінки в Facebook. Скаржниця надала скріншоти того, що адвокат кожен день оприлюднює свої особисті фото та місцезнаходження. Проте комісія встановила, що наданні скріншоти його сторінки не можуть слугувати доказом, оскільки неможливо достовірно ідентифікувати особу, яка створила вказані електронні документи на сторінці Facebook та розповсюджує їх. КДКА зазначила, що у соціальній мережі може зареєструватись будь-яка особа та під будь-яким ім'ям, а відтак і створити та вести сторінку від цього імені [4].

На нашу думку, необхідно систематизувати ідентифікацію особи стосовно приналежності саме їй певного акаунту завдяки закріпленню посилань на відповідні сторінку адвоката у соціальних мережах у профайлі адвоката в ЄРАУ. Зазначене зможе знизити до мінімуму ризики підриву ділової репутації та забезпечить об'єктивне винесення КДКА рішень при розгляді скарг, подібних до вищезгаданої. І хоча така технічна можливість існує в ЄРАУ вже кілька років, на жаль, мало хто з українських адвокатів нею користується.

Список використаної літератури

1. Осташова В. О., Кальян О. С., Нікітенко А. В. Деонтологічні аспекти поведінки адвоката у соціальних мережах. *Порівняльно-аналітичне право*. 2019. № 5. С. 1-12. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/6974> (дата звернення: 16.03.2021).
2. Правила адвокатської етики: Затв. Звітно-виборним з'їздом адвокатів України 2017 р. від 09.06.2017 р. №0001891-17. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/n0001891-17#n264> (дата звернення: 16.03.2021).
3. Коломійчук В. Адвокатська етика в мережі Інтернет: проблемні питання. URL: <https://blog.liga.net/user/vkolomiychuk/article/30605> (дата звернення: 16.03.2021).
4. Рішення №IX-002/2018 у справі за скаргою на рішення дисциплінарно палати Кваліфікаційно-дисциплінарної комісії адвокатури Луганської області про відмову в порушенні дисциплінарної справи відносно адвоката від 27.09.2018 р. URL: <https://vkdka.org/rishennya-ih-0022018-u-spravi-za-skargoyu-na-rishennya-distsiplinarnoji-palati-kvalifikatsijno-distsiplinarnoji-komisiji-advokaturi-luganskoji-oblasti-pro-vidmovu-v-porushenni-distsiplinarnoji-spra/> (дата звернення: 24.03.2021).

К. Ю. Зінькова

студ. IV курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., доц. А. В. Левенець

ЕВТАНАЗІЯ ЯК ПРОБЛЕМА В НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА МІЖНАРОДНОМУ ПРАВІ

Головною цінністю в сучасному світі визнається людина та її права, найважливішим із яких є право на життя, що гарантується низкою міжнародних і національних правових актів. Проте одним з проблемних питань в контексті права на життя є право на смерть чи то евтаназію. Це питання викликає численні дискусії не лише з позиції права, але й з позиції етики, моралі, релігії.

В українському законодавстві, зокрема в Основах законодавства про охорону здоров'я, під «евтаназією» розуміють умисне прискорення смерті або умертвіння невиліковного хворого з метою припинення його страждань. Проте саме в Україні евтаназія заборонена, на відміну від Нідерландів, Бельгії, Іспанії, Швейцарії та кількох штатів США.

Медицина виділяє два види евтаназії: пасивну і активну.

У першому варіанті передбачається відмова від лікування, що призводить до смерті пацієнта. У свою чергу, активна передбачає ведення лікарських препаратів, які сприяють швидкій та безболісній смерті. Активна евтаназія також може застосовуватись у декількох формах:

1. Пацієнт не надає згоду, бо знаходиться у стані, який цього не передбачає. Тоді рішення приймає лікар або родичі.
2. Евтаназія за допомогою лікаря.
3. Без допомоги лікаря. Цей вид більш схожий на самогубство, бо пацієнт самостійно включає певний пристрій, який призводить до настання смерті [1].

Враховуючи складний та комплексний характер вказаної проблеми, у сучасному світі виділяються два підходи до можливості легалізації евтаназії: позитивний та негативний. Проаналізуємо кожен з них.

В багатьох країнах присутня релігійна налаштованість проти евтаназії, яка полягає в тому, що «життя дано людині Богом і тільки Бог може позбавити її цього» [1]. У прибічників такого підходу будь-який варіант позбавлення життя, окрім природнього, є страшним гріхом.

Не менш вагомими можна вважати «психологічні аспекти» противників евтаназії, які вказують, що значна частина невиліковно хворих осіб та осіб похилого віку можуть хотіти її застосування, бо у цьому стані більшість людей відчують себе обтяжливими для родичів та лікарів. Окрім того, після легалізації евтаназії медичні вчені більше не будуть намагатись знайти нові ефективні методики та лікарські засоби для невиліковно хворих людей. Це послугує, так скажімо, «гальмом» для поліпшення медицини і розвитку нових медичних технологій.

Аналіз проблеми евтаназії неможливий без врахування так званого «фізіологічного» аспекту, який полягає в тому, чи є шанси на одужання у

людини, яка на певному етапі хвороби вважається невиліковно хворою. Хоча евтаназія проводиться тоді, коли вже шансів на одужання немає, але завжди може залишатись відкритим питання, чи всі засоби було використано та чи не зарано особа «здається» замість того, щоб боротися до кінця.

Не менш гострим є питання добровільності згоди на евтаназію. Добровільність цієї згоди важко встановити. Навіть коли все вже обумовлено і пацієнт дав згоду, то він завжди може змінити своє рішення. Однак, коли процедура евтаназії відбудеться, то час назад не повернути.

І не менш важливим та вартим уваги в контексті евтаназії є кримінальний аспект. Евтаназія – це дуже зручний спосіб позбавлення життя для людей, які переслідують корисливі цілі: умертвіння старих осіб заради спадку, невиліковно хворих, на лікування яких не вистачає грошей; інвалідів, яким треба приділяти багато уваги. Шахрайство, підкуп лікарів, підробка документів та навіть умисне заподіяння ушкоджень, які могли призвести до інвалідності, щоб надалі скористатися евтаназією. Перелічені сценарії розвитку подій є лише невеликою частиною тих зловживань, які можуть мати місце при умові допуску застосування цієї процедури.

Незважаючи на всі наведені позиції щодо негативних аспектів евтаназії, не можна оминати увагою позитивні аспекти її легалізації. Найпершим з таких є те, що людина має право в повному обсязі користуватися своїми правами і самостійно розпоряджатися ними, в тому числі – правом на життя.

Евтаназію також можна розглядати в певному сенсі як прояв принципу гуманізму, оскільки вона дозволяє позбавити людину від важких страждань та повної безпорадності, що часто межують з відчуттям втрати людської гідності та приниження.

Європейський суд з прав людини як одна з найефективніших сучасних міжнародних інституцій із захисту прав людини фактично дистанціювався від однозначної відповіді на це важке питання та не визнав право на смерть (евтаназію) як складову права на життя. Це слідує з матеріалів справи «Прітті проти Сполученого Королівства», рішення в якій було постановлено 29 квітня 2002 р. [2]. Відповідно до неї, заявницею стала паралізована жінка, що страждала від невиліковної дегенеративної хвороби, яка стверджувала, що відмова генерального прокурора надати їй чоловікові імунітет від притягнення до суду у випадку, якщо він допоможе їй вчинити самогубство, та заборона в національному праві надавати допомогу у вчиненні самогубства становили порушення її прав, гарантованих статтями 2, 3, 8, 9 і 14 Конвенції [2, п.3].

Вирішуючи питання про сутність права на життя, ЄСПЛ зазначає: «Суд не визнав переконливим твердження, що гарантоване статтею 2 «право на життя» може тлумачитися як таке, що містить у собі негативний аспект. Хоча, наприклад, у контексті статті 11 Конвенції, Суд визнав, що свобода об'єднання включає не лише право приєднуватися до об'єднання, а й відповідну свободу людини від примусового включення її в об'єднання, Суд зауважує, що поняття свободи передбачає певну можливість вибору щодо її здійснення» [2, п.39]. І далі відповідно озвучує позицію: «Статтю 2 неможливо, якщо не перекручувати її

текст, тлумачити як таку, що надає діаметрально протилежне право, а саме: право померти; не може вона й створювати право на самовизначення, тобто надавати людині право обирати не життя, а смерть» [2, п.39].

Це чи не єдине подібне рішення ЄСПЛ в контексті вирішення питання негативного трактування права на життя. Попри небажання міжнародних інституцій визначитись з даним питанням, численні країни світу, та зокрема Європи все ж пішли шляхом визнання та нормативного закріплення евтаназії, щоправда зі значними умовами та застереженнями. При всій складності теоретичного та процедурного характеру цього явища одне питання залишається актуальним: якщо людина має право володіти та розпоряджатися своїми правами, і особливо своїм життям, то чи не повинна вона мати право гідно піти з цього життя?

Список використаної літератури

1. Усманов Ю. Право на смерть в Україні (евтаназія): всі аргументи за і проти! URL: <https://www.pravoconsult.com.ua/evtanaziya-pravo-na-smert-za-chi-proti/> (дата звернення: 02.04.2021).
2. Case of PRETTY v. THE UNITED KINGDOM (заява № 2346/02): Рішення від 29 квітня 2002 р. URL: <http://www.eurocourt.in.ua/Article.asp?AIdx=596> (дата звернення: 03.04.2021).

Л. І. Терпан

студ. III курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., доц. М. О. Саракуца

ПРИНЦИП ЛОЯЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У ПРАВІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У світлі останніх подій в умовах європейської інтеграції України широко обговорюється питання збереження суверенітету нашої країни при її членстві у наднаціональному міждержавному об'єднанні. Взагалі, суверенітет держави включає в себе не тільки наявність певних суверенних прав, а й здатність реалізовувати їх. Слід також відмітити різницю в тому, що у федеративній державі повернути права, які були передані на конституційній основі, односторонньо неможливо, а в Європейському Союзі (далі – ЄС) передача таких прав не відбивається на суверенітеті держави, яка вступає у ЄС, адже, перш за все, держава передає Союзу не самі права, а лише право на їх реалізацію, яке вона в змозі повернути собі шляхом виходу зі складу ЄС або певної сфери інтеграції, і, в другому випадку, дана передача призводить до того, що вдосконалюється сам механізм здійснення влади [1, с.184].

Водночас в юридичній літературі досить часто зустрічається думка про те, що в Євросоюзі сьогодні реалізується концепція «спільного суверенітету», яка заснована в основному на принципі лояльного співробітництва, а тому метою

даної публікації є комплексний аналіз даного принципу, його змісту та значення його реалізації в праві ЄС.

Принцип лояльного співробітництва, в першу чергу, нерозривно пов'язаний з базисними принципами міжнародного публічного права, а саме з принципами суверенної рівності держав, невтручання у внутрішні справи держав, а також з принципом сумлінного виконання державами зобов'язань і принципом співпраці. Всі вони безпосередньо направлені на врегулювання відносин між державами. Принцип лояльного співробітництва вимагає взаємоповагу, а також потребує допомагати один одному у здійсненні завдань між Союзом і державами-членами.

Зокрема, виявлено такі особливості європейського принципу лояльної співпраці:

- застосовності європейських актів;
- розширене коло суб'єктів співробітництва за рахунок регіонів, органів місцевої влади та юридичних осіб, а також збільшилось коло прямої участі в Суді ЄС пересічних громадян, держав-членів;
- на відміну від принципу міжнародного співробітництва держав, лояльне співробітництво між суверенними державами в Європейському союзі здійснюється не тільки по горизонталі, але і по вертикалі – між Союзом і державами-членами;
- нетрадиційно широкий набір інструментів співпраці, а також сфер і галузей співробітництва;
- процесуальна урегульованість співпраці. Римські договори 1957 р., а також договір про Євросоюз 1993 р. вмістили в себе не тільки матеріальні норми, але передбачили і процесуально-процедурну сторону співпраці;
- реалізація принципу лояльності на практиці виражається також в тому, що держави, в чю компетенцію нерідко без санкції вторгається ЄС, відносяться до цього терпимо і не розглядають його як втручання у внутрішні справи і порушення принципу невтручання;
- широта і різноманіття форм співпраці (консультації, повідомлення, утримання від протекціонізму і т. п.);
- членство в ЄС вимагає від держав більшого самообмеження суверенітету з метою єдності і співпраці, ніж в інших міжнародних об'єднаннях [2, с. 7].

Слід зазначити також, що вищенаведений принцип реалізується при виникненні розбіжностей щодо європейських приписів, внутрішньодержавних нормативно-правових актів та деяких інших правових колізій як між ЄС та державами членами, так і між самими членами ЄС у внутрішніх союзних відносинах. При застосуванні принципу лояльності співробітництва розкривається його зміст. Він, в першу чергу, полягає у відданості усім нормам і положенням договорів ЄС, які стосуються спільного ринку, вільного переміщення на ньому товарів, послуг, робочої сили, а також направлений на врегулювання стабільності всіх відносин в ЄС і посилення правового зв'язку між державами-членами. Крім економічного направлення даного принципу, наявна

також і політична спрямованість принципу лояльного співробітництва, що проявляється у збереженні цілісності та зміцненні інтеграційної єдності.

Необхідним буде згадати Договір про заснування Європейської Спільноти 1957 р. із змінами та доповненнями принципу лояльного співробітництва. Цей договір містить окрему статтю 10 (минула 5), яка присвячена вищезазначеному принципу. Вказується, що жоден з учасників інтеграційних відносин не може усунутись від виконання покладеного на нього обов'язку під приводом того, що хтось із інших учасників теж не виконує своїх обов'язків [3].

Крім загальної ст. 10, в Договорі 1957 р. і конкретизуючих його актах похідного права зустрічаються норми, які не можна тлумачити інакше, як нормативне закріплення принципу рівності. Так, ст. 12 прямо забороняє будь-яку дискримінацію з міркувань національної приналежності. Більш того, Раді ЄС дається право вживати заходів з метою заборони такої дискримінації. Норма статті 13 (колишня ба) дає право Раді ЄС вжити відповідні дії для боротьби з дискримінацією, здійснюваною за ознаками статі, расового або етнічного походження, релігії або переконань, непрацездатності, віку і сексуальної орієнтації. Визначене надзвичайно широке коло сфер і повноважень для співпраці держав в рамках ЄС і самого Союзу з державами закладається також ст. 14, що закріплює вільний рух товарів, осіб, послуг і капіталів [3].

Таким чином, держави-члени і ЄС в цілому наділяються широкими можливостями у реалізації взаємного співробітництва. Водночас при здійсненні принципу лояльного співробітництва для досягнення цілісності та взаємної співпраці ЄС вимагає від держав-членів значного самообмеження у порівнянні з іншими міжнародними організаціями.

Список використаної літератури

1. Колесніченко В.В. Принципи права Європейського союзу: загальнотеоретичне дослідження: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01. Одеса, 2010. 22 с.
2. Барышников М.Ю. Принцип лояльного сотрудничества в Европейском праве: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.10. Казань, 2007. 26 с.
3. Договір про заснування Європейської Спільноти від 25 квітня 1957 р. URL : <https://ips.ligazakon.net/document/MU57013> (дата звернення: 24.03.2021).

Б. І. Ткаченко

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Право»

Науковий керівник: д.ю.н., проф. Т. В. Степанова

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ІНСТИТУТУ БАНКРУТСТВА ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ

21 квітня 2019 р. був прийнятий Кодекс процедур з банкрутства, яким було запроваджено інститут банкрутства фізичної особи в Україні. Донедавна законодавство України передбачало подібну процедуру лише для юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців. Проте у зв'язку з процесами євроінтеграції

виникла потреба в реформуванні національного законодавства і врегулюванні цього питання. За таких обставин нагальною потребою є вивчення та аналіз законодавства держав, які вже мають досвід у врегулюванні цього питання.

Практика визнання неплатоспроможною фізичної особи існує досить давно і набула значного розповсюдження, проте законодавче врегулювання даного інституту значно різниться, у зв'язку з чим у доктрині розглядають декілька моделей провадження з банкрутства фізичної особи. Так, Л. Л. Гарлик пропонує розглядати дві моделі: демократичну (мінімальні строки процедури банкрутства і максимально висока частка списання боргів) та прокредиторську (тривалий період сплати боргів) [1, с. 125]. Ю. В. Чорна пропонує виділяти три підходи до відновлення платоспроможності фізичних осіб: класичний, поміркований та лояльний [2, с. 6]. А. В. Зиков розглядає три основні моделі врегулювання банкрутства фізичних осіб: нормандську (боржник не має права на звільнення від боргів, адже став банкрутом через власні недобросовісні дії), німецьку (надає боржнику право на звільнення від боргів, проте передбачає суворі правила реструктуризації та погашення заборгованості), романську (дозволяється укладення мирових угод, але при цьому суди мають достатньо широкі повноваження щодо визначення результатів погашення заборгованості) [3, с. 20]. Г. С. Цветкова пропонує розглядати дві моделі: континентальну та англо-американську, що можуть поєднуватись в законодавстві окремих країн [4, с. 1730]. Як бачимо, здебільшого розмежування моделей банкрутства фізичної особи відбувається за критерієм тривалості процедури та надання переваг інтересам боржника або кредиторів.

За даними дослідження Світового банку, присвяченого неплатоспроможності фізичних осіб, існують значні відмінності між правовими механізмами регулювання неплатоспроможності фізичних осіб у країнах з високим рівнем доходу і країнах з низьким і середнім рівнями доходу. Так, у більше ніж 50 відсотків країн, які брали участь у дослідженні, відсутні механізми реструктуризації боргу. При цьому відсутність споживчого законодавства про реструктуризацію боргу є більш характерною для економік із низьким рівнем доходу [1, с. 124].

В США право на банкрутство є одним з конституційних прав, так як спрямоване на захист економічних інтересів громадян. Законодавча база про неплатоспроможність в США включає законодавство штатів, а на федеральному рівні «Кодекс законів про банкрутство» 1978 р. (далі – Кодекс банкрутства США), закон «Про цінні папери» 1933 р., «Про фондові біржі» 1934 р. та ін. Варто зазначити, що до фізичних осіб в США застосовуються ті самі положення законодавства про банкрутство, що і до юридичних осіб. Спеціальні норми щодо реструктуризації боргів фізичної особи містяться в 13 главі Кодексу банкрутства США, а в інших випадках застосовуються норми глави 7 Кодексу, що регулюють процедуру ліквідації боржника, а також норми глави 11. Справи про банкрутство розглядають спеціальні суди – United States bankruptcy courts. Підставою для визнання особи банкрутом є наявність у особи боргу в розмірі 250 000 доларів, не забезпеченого заставою, або забезпеченого боргу в розмірі 750 000 доларів [5,

с. 73]. Право США надає боржнику альтернативні варіанти для звільнення від боргів: 1) банкрутство за главою 7 (вибір конкурсного процесу, за яким боржник позбавляється свого майна (за деякими виключеннями) і зберігає свої майбутні доходи); 2) процедура фінансової реабілітації за главою 13 (вибір плану реструктуризації боргів, за яким боржник зберігає своє майно, проте частку своїх доходів регулярно відраховує для погашення боргу) [2, с. 64]. 17 жовтня 2005 р. був прийнятий Акт про попередження зловживань при банкрутстві та захист прав споживачів, що передбачав деякі новели при ініціації процедури банкрутства. Серед них обов'язкова консультація з кредитним консультантом при подачі заяви щодо визнання особи банкрутом. А також обов'язкове проходження курсів з фінансового менеджменту й ознайомлення з іншими освітніми програмами, за розроблення яких відповідає Виконавче бюро федеральних управляючих. Як наслідок, після визнання банкрутом особа впродовж 8 років не може бути визнана банкрутом згідно правилами, передбаченими главою 7 [6, с. 182].

Інститут банкрутства фізичної особи в США відповідає положенням демократичної моделі. Положення інституту максимально деталізовані і спрямовані, в першу чергу, на відновлення платоспроможності боржника. На мою думку, Україна могла б перейняти досвід щодо заходів, спрямованих на попередження банкрутства фізичної особи, а саме, що стосується розробки програм щодо підвищення фінансової грамотності населення та курсів фінансового менеджменту для боржників.

Польський законодавець запровадив інститут банкрутства фізичних осіб 5 грудня 2008 р. шляхом внесення змін до Закону «Про банкрутство» від 28 лютого 2003 р. Основною метою запровадження цього інституту було обмеження соціального відчуження та створення фізичним особам, котрі не здійснюють підприємницьку діяльність, можливості для подальшого життя без обтяжень.

Розпочати процедуру банкрутства щодо боржника – фізичної особи за польським законодавством можливо у разі її неплатоспроможності. Боржник є неплатоспроможним, якщо він втратив здатність виконувати свої грошові зобов'язання і не виконує їх впродовж більш ніж 3 місяців. Порушити справу про банкрутство фізичних осіб, які не провадять господарську діяльність, може лише сам боржник.

Водночас польський Закон «Про банкрутство» визначає випадки, коли суд відмовляє боржнику у порушенні справи про банкрутство фізичної особи, а саме якщо боржник своїми діями спричинив власну неплатоспроможність або внаслідок умислу чи внаслідок грубої недбалості значно збільшив її ступінь [7, с. 28-29].

При подачі заяви боржник зобов'язаний задекларувати свої персональні активи і фінансову ситуацію (борги та доходи). Суд здійснює перевірку наданих відомостей. За подання неправдивих відомостей боржник несе адміністративну і кримінальну відповідальність. Одним із засобів запобігання зловживанням є вимога щодо оприлюднення інформації про клопотання боржника визнати його

банкрутом у головній місцевій газеті та судових виданнях. Цим самим забезпечується доведення інформації до всіх кредиторів.

Закон про банкрутство базується на чотирьох основних принципах: а) списання боргів має бути винятком; б) боржник зобов'язаний погасити борги максимально; в) процедура банкрутства має бути максимально дешевою; г) кредитори повинні брати участь у судових процедурах.

Об'єктами звернення стягнення виступають усі активи, в тому числі нерухомість і доходи боржника. Для проведення процедури продажу майна суд призначає довірену особу.

Період погашення залишків боргу після продажу майна боржника не може перевищувати 5 років. Боржник зобов'язаний надавати суду річний звіт про виконання плану повернення боргів. Після завершення періоду боржник може подати заяву про списання неповернених боргів. Однак він може використати процедуру банкрутства один раз на 10 років. При невиконанні боржником своїх зобов'язань суд має право припинити процедуру, але тоді боржник змушений самостійно погасити решту боргу [2, с. 62-63].

Процедура банкрутства за законодавством Польщі відповідає положенням прокредиторської моделі та спрямована на те, щоб максимально захистити інтереси кредиторів. Ця модель була обрана не випадково, адже в Польщі під час її запровадження була криза, і законодавець намагався не допустити повального банкрутства населення. Аналізуючи положення національного законодавства, ми можемо дійти висновку, що процедура банкрутства фізичних осіб за Кодексом процедур з банкрутства є подібною тій, що використовується в Польщі. Втім, в українському законодавстві не передбачено адміністративної чи кримінальної відповідальності за зловживання особою при подачі заяви про визнання банкрутом. Також, враховуючи економічну ситуацію та світову економічну кризу, що почалась у зв'язку з епідеміологічною ситуацією, вважаю, що законодавець може внести зміни до Кодексу з процедур банкрутства, за якими особам, банкрутство яких трапилось з їх власної вини, умислу чи грубої недбалості будуть відмовляти в прийнятті заяви про визнання банкрутом.

Список використаної літератури

1. Гарник Л. Л. Банкрутство фізичних осіб: закордонний досвід і перспективи впровадження в Україні. *Право.ua*. 2017. № 2. С. 123-127.
2. Рибка І. Є. Зарубіжний досвід цивільно-правового регулювання визнання фізичної особи неплатоспроможною. *Право і суспільство*. 2016. № 2. С. 59-66.
3. Зыков А. В. Банкрутство физических лиц: дис... маг. 40.04.01.68 / Челябинск, Южно-Уральский государственный университет, 2017. 117 с.
4. Цветкова Г.С. Институт банкротства физических лиц: мировой опыт и российская практика. *Российское предпринимательство*. 2016. Т. 17. № 15. С. 1727–1738.
5. Абдуллаев А. З., Магомедова М. А. Анализ зарубежного регулирования несостоятельности (банкротства физических. *Закон и право*. 2018. № 9. С. 71-76.
6. Шульга А. К. Сравнительная характеристика банкротства граждан в Российской Федерации и зарубежных странах. *Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки*. 2018. № 4. С. 181-183.
7. Бучинська А. Й. Банкрутство фізичних осіб за законодавством України та Польщі. *Прикарпатський юридичний вісник*. 2020. № 2. С. 28-32.

Д. О. Швець
студ. IV курсу
спеціальність «Право»
Науковий керівник: к.ю.н., доц. А. В. Левенець

ПРАВО НА АБОРТ В КОНТЕКСТІ ПРАКТИКИ ЄСПЛ

Право на життя є одним з фундаментальних прав людини, без реалізації якого втрачають сенс всі інші основні права та свободи. Система захисту прав людини будь-якого рівня розпочинається із встановлення невід'ємності права на життя. Не виключенням є і система захисту прав людини, створена в межах Ради Європи, яка базується на положеннях Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод 1950 р. (далі – Конвенція). Згідно ст.2 Конвенції, «право кожного на життя охороняється законом» [1, ст.2]. Важливу роль в системі захисту права на життя відіграє практика Європейського Суду з прав людини (далі – ЄСПЛ), в межах якої станом на сьогодні сформовано низку правових позицій в цій галузі. Проте незважаючи на значні досягнення щодо розуміння та сутності права на життя, що відбуваються на національних та міжнародному рівнях, й досі залишаються так звані «проблемні питання», однозначну відповідь на які важко надати. До одного з таких питань належить питання початку виникнення права на життя, а також пошук балансу між правом на життя ненародженої дитини та правами жінки. Особливо гостро ця проблема постає в державах, в яких встановлено заборону штучного переривання вагітності (аборту) та відповідні протестні настрої частини населення, в першу чергу жінок, які відвойовують можливість самостійно приймати рішення відносно свого тіла та поваги до їх приватного життя.

Спочатку слід розібратися з самим поняттям «аборт». Аборт, за визначенням ВООЗ, вважається самовільне вигнання ембріона (плода) масою до 500 г, що відповідає терміну гестації менше 22 тижнів. Операцію штучного переривання вагітності, у разі дозволу на території держави її проведення, дозволяється проводити в акредитованих закладах охорони здоров'я при відсутності протипоказань і повному обстеженні: за бажанням жінки при вагітності 12 тижнів і менше або за соціальними і медичними показаннями при вагітності від 12 до 24 тижнів.

На сьогоднішній день Практика ЄСПЛ налічує досить багато справ стосовно заборони втручання у розвиток майбутньої дитини. Найгучніші справи були пов'язані із громадянками Польщі та Ірландії, де на протязі багатьох років відбувається протистояння між активістами руху за легальні аборти та органами влади, які відмовляються поступитися жінкам та законодавчо дозволити їм переривати вагітність.

Хочеться звернути увагу на резонансний спір Тисяк проти Польщі (*Tysiac v. Poland*) [2]. Предметом скарги до ЄСПЛ стало обмеження права на медичний аборт та серйозна шкода здоров'ю матері, яка була нанесена вагітністю (повна втрата зору). Заявницю попередили, що її важка форма міопії може погіршитися протягом терміну вагітності, проте відмовили від здійснення терапевтичного

аборту. Одразу після народження дитини в неї сталася кровотеча на сітківці ока, що зробило її людиною з обмеженими можливостями. ЄСПЛ вирішив, що заявниці було відмовлено в праві доступу до ефективних механізмів, які б могли визначити, чи були умови для законного аборту та визнав порушення ст. 8 Європейської конвенції з прав людини (право на повагу до приватного життя) [1].

Зі змісту цього рішення можна зробити висновок, що з позиції ЄСПЛ, право на повагу до приватного життя жінки має більшу вагу, оскільки право на життя ненародженої дитини не може існувати саме по собі та прямим чином залежить від можливостей майбутньої матері, особливо – у випадку загрози для життя та здоров'я матері. Слід однак зазначити, що визнання в даній справі ЄСПЛ порушення прав людини з боку держави не завжди має наслідком зміну правової системи окремої держави, оскільки у Польщі в цьому відношенні за період з 2007 р. до поточного 2021 р. мало що змінилося. Мало того, 22 жовтня 2020 р. Конституційний суд Польщі постановив, що аборти навіть через дефекти плода є неконституційними, чим відповідно посилив положення закону про аборти в країні, в якій тепер фактично у всіх випадках аборти визнані незаконними. Аборт стало можливо зробити тільки у двох випадках: якщо сталося згвалтування і якщо життя і здоров'я жінки знаходиться під загрозою.

Ще одна держава, в якій також неодноразово підіймалось питання заборони абортів в контексті порушення інших конвенційних прав людини, є Ірландія. Здійснення чи допомога будь-кому в здійсненні аборту є кримінальним правопорушенням в Ірландії (статті 58-59 Акту злочинів проти особистості). Право на аборт встановлене лише в тому випадку, якщо є реальний та значний ризик життю матері. Справа А., В. та С. проти Ірландії [3, с. 3], рішення в якій було постановлено ЄСПЛ 16 грудня 2010 р., привернула увагу до так званого «абортивного туризму». Три жінки, що проживають в Ірландії та завагітніли не заплановано, оскаржували у суді те, що через неможливість здійснити законний аборт в Ірландії, їм довелося їхати до Об'єднаного Королівства та здійснити цю процедуру там. Вони стверджували, що ця процедура була принизливою, ганебною та ризикованою для їх здоров'я і вимагала значних коштів. При цьому одна із заявниць знаходилася в періоді ремісії рідкісної форми раку та не підозрюючи про свою вагітність, піддавалася лікуванню, яке є протипоказанням в період вагітності. По відношенню до неї Суд постановив, що Ірландії не вдалося забезпечити заявницю її конституційним правом на законний аборт та визнав порушення ст. 8 Конвенції (повага до приватного життя).

Враховуючи вищезазначене, можна зробити наступні висновки. По-перше, питання аборту в багатьох суспільствах мають у більшості релігійний та етичний характер, аніж медичний або правозахисний. У протиставленні інтересів ненародженої дитини та інтересів матері в таких суспільствах на другий план відходять законні права та свободи жінки.

По-друге, тенденції щодо посилення законодавства на заборону абортів мають наслідком поширення незаконних або підпільних абортів, які в свою чергу можуть ще більше спричиняти загрози для життя та здоров'я жінок. Таким чином

країни ризикують не поліпшити своє демографічне положення, а навпаки погіршити його смертністю населення від негативних наслідків підпільних абортів.

По-третє, законодавчі положення щодо заборони абортів та збереження життя ненародженої дитини мають бути збалансованими із інтересами жінки, оскільки цей процес має пряме відношення не лише до її приватного життя, але й до інших прав та інтересів, як то право на здоров'я чи особисту гідність. Проте відповідні законодавчі положення повинні знаходити сприйняття у суспільстві.

Список використаної літератури

1. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод: Рада Європи; Конвенція, Міжнародний документ від 04.11.1950. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_004#Text (дата звернення: 23.03.2021).
2. Практика ЄСПЛ. *Український аспект.* URL: <https://www.echr.com.ua/publication/reproduktivni-prava/> (дата звернення: 23.03.2021).
3. Інформаційно-тематичний лист – Репродуктивні права. URL: https://www.echr.coe.int/Documents/FS_Reproductive_RUS.pdf (дата звернення: 23.03.2021).

М. С. Шевченко

студ. 1 курсу магістратури

спеціальність «Право»

Науковий керівник: д.ю.н., проф. Т. В. Степанова

ЗАСТОСУВАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В СУДОЧИНСТВІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Реалії сьогодення є такими, що застосування штучного інтелекту в багатьох сферах нашого життя перевтілюється з рідкості на необхідність. Так, штучний інтелект (далі – ШІ) як самонавчальний алгоритм, здатний виконувати певне коло завдань, що традиційно вирішуються людиною, використовують у сфері журналістики, письменництва, графічного дизайну, розваг, банківській та фінансовій сферах, для регулювання дорожнього руху і навіть у побуті [1].

Ступінь актуальності дослідження передумов та практики застосування штучного інтелекту в судочинстві, що є метою даної роботи, для вітчизняного простору став набагато вище із затвердженням Вищою радою правосуддя Рішення від 09.02.2021 р. № 283/0/15-21 «Про погодження проєкту розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції розвитку штучного інтелекту в Україні» із зауваженнями» (далі – Рішення) [2]. Відповідно до затвердженої Концепції розвитку штучного інтелекту в Україні (далі – Концепція) правосуддя є однією з пріоритетних сфер, в якій реалізуються завдання державної політики розвитку галузі ШІ [3].

Так, аналізуючи нормативний фундамент впровадження ШІ у судочинство, варто звернутись до Основного закону. Відповідно до ст. 127 Конституції України правосуддя здійснюють судді [4, ст. 127]. З огляду на це,

можна зробити висновок, що перекладання функцій з відправлення правосуддя з суддів на ІІІ є неможливим. Натомість останній має оптимізувати роботу суду, виправної системи тощо. Проблемним у цьому розрізі є питання використання ІІІ з метою винесення ним судових рішень у справах незначної складності на основі результатів аналізу, здійсненого з використанням технологій штучного інтелекту, стану дотримання законодавства та судової практики, що є завданням відповідної державної політики згідно із положеннями Концепції [3].

Важливим кроком для визначення ролі ІІІ у судочинстві країн Ради Європи відіграла Етична хартія щодо використання штучного інтелекту у судовій системі та її середовищі, яка закріплює п'ять основних принципів у цій сфері: принцип поваги основних прав, принцип недискримінації, принцип якості та безпеки, принцип прозорості, неупередженості та справедливості та одна із найбільш специфічних засад – принцип «під контролем користувача». Важливість останнього неможливо переоцінити, адже саме він надаватиме судді можливість аналізувати, контролювати роботу ІІІ та за необхідності відходити від отриманого результату [5]. Однак, разом з тим, офіційний переклад даного акту на українську відсутній, що може дещо гальмувати процес ознайомлення фахівців, суддів та суспільства в цілому із основами використання ІІІ з точки зору етики.

Як відомо, Сполучені Штати Америки (далі – США) є одним із найбільш активних користувачів ІІІ на правовій мапі світу. Зокрема, держава використовує програмне забезпечення COMPAS (Correctional Offender Management Profiling for Alternative Sanctions). Програма оцінює ризик повторного скоєння злочину особою, щодо якої суддя повинен ухвалити вирок, спираючись на анкетні дані або відомості з особистої справи особи. З одного боку, через людський фактор, що має місце при розгляді справи суддями, можуть траплятись ситуації, коли виникають істотні розбіжності у прийнятті рішень у подібних справах. Абсолютно неупередженим у цьому розрізі є ІІІ, що використовує алгоритми, аналізує справу та вже існуючу судову практику. З іншого боку, саме із використанням вищезазначеного програмного забезпечення фахівці пов'язують ситуації, в яких мало місце порушення етичних стандартів у діяльності суддів. Так, одним із яскравих прикладів є засудження за крадіжку Пола Зіллі, темношкірого американця. Адвокат чоловіка пішов на угоду з прокурором, відповідно до умов якої пан Зіллі визнав свою вину, і тому його покарання зводилося б до одного року позбавлення волі і ще одного року адміністративного нагляду. Однак, проаналізувавши відомості щодо чоловіка, COMPAS відзначив його як особу з високим ризиком скоєння рецидиву. Суддя, що розглядав справу, скасував угоду і призначив чоловіку покарання у вигляді двох років позбавлення волі та трьох років адміністративного нагляду [6]. Таким чином, виникає доволі важливе запитання: чи є правомірною ситуація, в якій висновок ІІІ значно погіршує стан особи, в цьому випадку – обвинуваченого?

Ще одним лідером у сфері використання ІІІ у правосудді є Китай. На відміну від суддів США, що використовують програмне забезпечення як в

цивільних, так і в кримінальних провадженнях, китайські суди обмежуються сферами авторського права та господарських спорів, що виникають в мережі Інтернет. Це пов'язано, насамперед, з тим, що протягом останніх років в Китаї різко зросла кількість інтернет-спорів [7], що викликало необхідність оптимізувати роботу судів. ШІ в судочинстві Китаю пов'язано із діяльністю інтернет-суду, який в 2017 р. запрацював спочатку у пілотному режимі, що наразі працює цілодобово та без вихідних. Таким чином, використання такого програмного забезпечення щодня допомагає вирішити питання значного навантаження судів.

Для України технічним фундаментом використання ШІ в правосудді є фактичний початок роботи Єдиної судової інформаційно-телекомунікаційної системи (далі – ЄСІТС), яка також включає в себе підсистему «Електронний суд». Така думка підкріплюється положеннями Концепції, що відносять подальший розвиток вже існуючих технологій у сфері правосуддя до основних завдань на досягнення основної мети – розвитку галузі ШІ [3]. Позитивним є те, що Вища рада правосуддя у своєму Рішенні пропонує запустити пілотний проєкт на базі одного суду першої інстанції в частині автоматизованого розгляду системою із застосуванням ШІ судових справ з розгляду адміністративних правопорушень із формальним складом [2]. Як ми можемо побачити на прикладах інших правових систем сучасності, саме з пілотних проєктів слід розпочинати розгортання таких реформ, адже відповідні органи матимуть змогу виявити виклики, що існують у даній сфері, та подолати їх ще до того моменту, коли ШІ запрацює у кожному суді України.

Таким чином, можна зробити висновок, що впровадження ШІ у судочинство України – це лише питання часу, що має багато переваг, таких як розвантаження судів, об'єктивність та неупередженість судового розгляду; а також багато викликів, серед яких питання етики, питання нормативного закріплення використання ШІ в судочинстві, а також функціонування ЄСІТС тощо.

Список використаної літератури

1. Башкиров А. Искусственный интеллект: сферы применения. *IT-Manager*. 2020. № 2. URL: <https://www.it-world.ru/cionews/business/151653.html> (дата обращения: 25.03.2021).
2. Про погодження проєкту розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції розвитку штучного інтелекту в Україні» із зауваженнями: Рішення Вищої ради правосуддя від 09.02.2021 р. № 283/0/15-21. URL: <https://hcj.gov.ua/doc/doc/6004> (дата звернення: 25.03.2021).
3. Про схвалення Концепції розвитку штучного інтелекту в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 02.12.2020 р. № 1556-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-2020-%D1%80#Text> (дата звернення: 25.03.2021).
4. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 25.03.2021).

5. European ethical Charter on the use of Artificial Intelligence in judicial systems and their environment. URL: <https://rm.coe.int/ethical-charter-en-for-publication-4-december-2018/16808f699c> (accessed at: 25.03.2021).
6. Риков В.В. Штучний інтелект на допомогу правосуддю: дотримання прав людини. URL: <https://www.hsa.org.ua/blog/shtuchnyj-intelekt-na-dopomogu-pravosuddyu-dotrymannya-prav-lyudynu/> (дата звернення: 25.03.2021).
7. Lynn B. Robot Justice: The Rise of China's «Internet Courts». URL: <https://learningenglish.voanews.com/a/robot-justice-the-rise-of-china-s-internet-courts-/5201677.html> (last accessed: 25.03.2021).

Розділ 6

ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

М. О. Вдовиченко

студ. III курсу

спеціальність «Економіка»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Н. М. Крючкова

ВПЛИВ АСОЦІАЦІЇ УКРАЇНА-ЄС НА ДИНАМІКУ І СТРУКТУРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку економіки Україна намагається розширити коло співробітництва з країнами ЄС і ратифікувати міжнародні договори в національне законодавство, що безперечно має вплив на економіку нашої держави, тож можна зазначити, що Угода про асоціацію між Україною та ЄС, надає багато можливостей розвитку економічної структури країни.

Перш за все потрібно звернути увагу на формування та історію Угоди щоб в подальшому розуміти її вплив.

На основі Угоди про асоціацію між Україною та ЄС для здійснення контролю та моніторингу імплементації і виконання Угоди, 15 грудня 2014 р. було утворено Раду асоціації Україна – ЄС. Зокрема, на Раду асоціації покладено виконання наступних основних функцій [1]:

- приймає обов'язкові для сторін рішення в рамках сфери дії Угоди та надає рекомендації.
- вносить правки до Додатків Угоди;
- є інституційною одиницею щодо акумулювання інформації та її обміном про нормативно-законодавчі акти України та Європейського Союзу, а також про заходи з їх імплементації, реалізації та подальшого дотримання;
- є майданчиком для політичного діалогу на міністерському рівні.

За своєю структурою угода складається з преамбули та семи розділів. Відносно сфери функціонування економіки в угоді виділяються три наступні розділи [2]:

Розділ IV «Торгівля і питання пов'язані з торгівлею» - положення цього розділу визначають «Поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі» Україна-ЄС. Ця економічна основа співробітництва та здійснення реформ, спрямованих не тільки на покращення торговельних відносин між Україною та ЄС, але й на сприяння наближенню законодавства до стандартів ЄС в галузях, пов'язаних з розвитком бізнесу та поліпшення інвестиційного клімату.

Розділ V «Економічне та секторальне співробітництво» - даний розділ регламентує умови, відносини та часові рамки гармонізації законодавства України та законодавства ЄС, зобов'язання України щодо удосконалення функціонування відповідних інститутів, покращення інституційного середовища

в цілому, дотримання принципів співробітництва між Україною, ЄС та його державами-членами у низці секторів економіки України та напрямків реалізації державної галузевої політики.

Розділ VI «Фінансове співробітництво» - даним розділом визначаються особливі умови, механізм та шляхи отримання Україною міжнародної фінансової допомоги Європейського Союзу, у тому числі з метою сприяння імплементації Угоди про асоціацію, пріоритетні сфери отримання такої допомоги, порядок моніторингу та оцінки ефективності її використання. Також, положення даного розділу передбачають поглиблення співробітництва України та ЄС в сфері боротьби з шахрайством, подоланням корупцією та тіньовою діяльністю, зокрема шляхом поступової гармонізації українського законодавства у цій сфері із законодавством ЄС, обміну відповідною інформацією тощо.

Підписання угоди про асоціацію між Україною та ЄС слід розглядати без перебільшень як історична подія у відносинах сторін також для України Угода являється фактично вибором стратегічного напрямку реформування країни та подальшої інтеграції, тож потрібно розуміти, що максимально ефективно скористатись модернізаційним потенціалом Угоди Україна зможе лише за умови чіткого, своєчасного та повного розуміння виконання своїх зобов'язань [3, с. 112]. А це вимагатиме адекватного інтелектуального розуміння сучасних соціально-економічних проблем та процесів, відповідальних економічних зусиль, інституційних спроможностей та фінансових витрат.

Проаналізувавши особливості угоди можна зробити висновок, що ЄС та Україна постійно розриваються, а тому поява нових соціально-економічних реалій та регулярних потреб об'єктивно вимагатиме від сторін Угоди шукати відповіді на нові виклики та розривати взаємне співробітництво, виходячи за межі простої імплементації положень Угоди про асоціацію [4, с. 98]. Іншими словами, мова йде про те, наскільки Україна та ЄС зможуть використовувати потенціал Угоди для реального збагачення форм і змісту співпраці та адекватного узгодження регулювання на поточні та майбутні регіональні та глобальні проблеми.

Список використаної літератури

1. Рада асоціацій України-ЄС. Міністерство юстиції України. URL: <https://minjust.gov.ua/m/rada-asotsiatsii-ukraina---es> (дата звернення: 26.03.2021)
2. Економічна складова Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: Наслідки для бізнесу, населення та державного управління. К.: «Альфа- ППК», 2014. 140 с.
3. Андорощук Г.О. Іноваційна політика європейського Союзу. Наука та інновації. 2009. Т.5. 150 с.
4. Берозовська І. А. Концепція прозорості в угоді про асоціацію між Україною та ЄС. *Право України*, 2015. 127 с.

А. О. Войцеховська

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Економіка»

Науковий керівник: к.е.н., доц. І. А. Ломачинська

СУЧАСНИЙ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ І ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

Вивчення проблем ринкової економіки, трансформації економічних систем, пошук взаємозв'язків політики та економіки, можливість інтерпретації економічних процесів за допомогою соціальних, інноваційних, технологічних, правових, соціально-психологічних, етичних та інших чинників на основі використання інтегрованих знань, різноманітного дослідницького інструментарію - ці та інші особливості теорії та методології інституціоналізму привернули увагу вчених, які бачать своє завдання у вивченні структурно-організаційних, функціональних та інших аспектів економічного механізму [1, с. 648].

Сучасна інституційна економіка намагається дати економічне пояснення виникненню інститутів і з'ясувати, як вони впливають на багатство суспільства. Інституціоналізм пройшов складний історичний шлях свого розвитку, пережив кілька етапів, кожен з яких супроводжувався оновленням методології та теоретичного підґрунтя.

На сучасному етапі розвитку, право і економіка тісно взаємодіють між собою і їх зв'язок є двостороннім: право має відповідати сучасним економічним і соціальним реаліям, а економічні агенти, в свою чергу, повинні враховувати обмеження, які накладає на них існуюча правова система під час визначення стратегії своєї поведінки. Виникненню цілого ряду наукових напрямків посприяло те, що факт взаємопов'язання правових, політичних, соціальних та економічних процесів в будь-якому суспільстві отримав своє визнання. На цій хвилі сформувався такий напрямок, як економічний аналіз права.

Теорія права вже давно втратила монополію на пояснення походження і функціонування правової системи. Право як соціальний феномен виступає в якості об'єкта і предмета дослідження різних соціальних наук і дисциплін. Без розуміння механізму впливу права на поведінку економічних агентів - як фірм, так і домогосподарств - неможливі проведення реформ, планування і реалізація економічної і соціальної політики. Економічний підхід до права - частина широко наміченої тенденції, що використовує компоненти економічної теорії - теорії вибору - до інших видів людської та інституційної поведінки. В основі економічного підходу до права лежать концепції максимізації поведінки (максимізація корисності), стійкості переваг і альтернативних витрат. Економічний підхід розглядає індивіда в якості основної одиниці аналізу і зображує його як егоїста, який максимізує корисність [2, с. 15].

Неоінституціональний підхід уникає моделей, заснованих на ілюзії вільних від тертя, ідеальних ринків, і розглядає їх як особливий випадок, придатний виключно як довідковий матеріал. Замість цього, він концентрується

безпосередньо на розгляді трансакційних витрат в спробах пояснити вибір між ринковим і різними нериночними режимами організації виробництва, і інтерпретує інститути та їх еволюцію як вихід із спроб заощадити на трансакційних витратах. Цей підхід розвиває більш складну понятійну картину економічних і неекономічних чинників, які відносяться до правового та інституційного аналізу [3, с. 238].

Неоінституціональний підхід об'єднує кілька характеристик. По-перше, він виправляє один з недоліків неокласичний ринкових підходів - надмірну узагальненість і нездатність переконливо працювати з конкретними правовими явищами. По-друге, даний підхід в більшій мірі мікроаналітичний. Він концентрується на особливостях середовища, в якій відбуваються трансакції, і пропонує емпіричний підхід, що вимагає швидшого збору більш докладної інформації про індивідуальні трансакції [4, с. 4]. По-третє, він орієнтований на процес, динамічний, має тенденцію до еволюції і прагне визначити основні чинники, які послужили причиною інституційного розвитку.

На початку 1990-х років, коли актуалізувалися ідеї створення правової держави, динамічний розвиток економічних відносин спонукав правове співтовариство до включення в арсенал юридичної науки нових понять, які систематизуються такому науковому напрямку як правова економіка. Остання вивчає теорію правової організації економіки і закономірності розвитку правової діяльності [5, с. 185].

Отже, в економіці право розглядається як особливий інструмент, за допомогою якого забезпечується впорядкованість виробничої, обмінної діяльності людей для досягнення необхідного результату. Економічна поведінка завжди реалізується через вольові акти, які персоналізують індивідуальні права і обов'язки.

Список використаної літератури

5. Коммонс Дж. Р. Институциональная экономика. 1931. С. 648-657.
6. Воловик О. Г. Світоглядні проблеми правових досліджень і перспективи інституціонального підходу (економіко-правовий аспект). Підприємництво, господарство, і право. 2012. №2. С. 15-18.
7. Пугинский Б. И., Сафиуллин Д. Н. Правовая экономика: проблемы становления: науч. пособ. Москва, 1991. 240 с.
8. Нуреев Р. Институционализм: прошлое, настоящее и будущее. Вопросы экономики. 1999. № 1. С. 3-7.
9. Норт, Д. Институти, інституціональні зміни і функціонування економіки / пер. з англ. А. Н. Нестеренко. Москва: Початок, 1997. 190 с.

І. О. Гришич

студ. III курсу

спеціальність «Економіка»

Науковий керівник: к.е.н., доц. І. А. Ломачинська

СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Зростання конкурентоспроможності національної економіки в цілому досягається інноваційним характером розвитку суб'єктів господарювання, і важливим аспектом цього є ефективне формування і використання людського капіталу. Людський капітал - це формування продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів на основі інвестування в інтелект, знання, здоров'я, якісне життя. Отже, сьогодні людський капітал, виражений рівнем освіти, кваліфікацією, знаннями, досвідом, це не лише об'єкт управління, а й засіб розв'язання багатьох проблем розвитку підприємства, зокрема технологічного та технічного оновлення.

Інноваційний розвиток та управління людським капіталом є найскладнішим з усіх активів вітчизняних підприємств, і, оскільки це важко оцінити, часто керівники вітчизняних підприємств не можуть повною мірою використовувати потенціал співробітників, стратегічну сумісність знань, умінь та навичок. Відповідно, цілеспрямоване формування та розвиток людського капіталу збагачує механізм управління, і, тим самим, дозволяє успішно вирішувати проблеми щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства, використання нових сучасних технологій, підвищення ефективності та продуктивності праці та капіталу.

У контексті інноваційного розвитку використання людського капіталу вимагає нових підходів до управління - лідерства, мотивації, управлінських навичок, корпоративної культури [1]. Враховуючи це, з метою забезпечення ефективного розвитку людського капіталу підприємствам необхідно використовувати стратегічне управління персоналом, орієнтоване на забезпечення інноваційного розвитку відповідним складом кваліфікованих кадрів. Приведення складових людського капіталу у відповідність з інноваційною стратегією підприємства дозволить підвищити їх інноваційну активність шляхом ефективного управління персоналом. При цьому буде знижуватися рівень ризику, пов'язаний з інноваційною діяльністю, тому що керівництво зможе не лише контролювати забезпеченість людськими ресурсами, а й коректувати при необхідності різні характеристики персоналу [2, с. 172].

Формування й розвиток людського капіталу здійснюється шляхом задоволення матеріальних, соціальних і духовних потреб людини, загальної й професійної освіти, розвитку його здібностей, талантів. Людський капітал формує основу інтелектуальних ресурсів підприємства. З точки зору інноваційного розвитку концепція управління людським капіталом підприємства дозволяє створити координаційний центр як віртуальну структуру, яка регулює взаємодію співробітників з різних підрозділів, регулюючи колективний договір

компанії з управління людського капіталу. При цьому управління людським капіталом вимагає врахування сучасних тенденцій, зокрема, зменшення чисельності населення в працездатному віці, погіршення здоров'я населення через нездоровий спосіб життя, втрата або «моральне зношування» кваліфікації, відсутність можливостей або бажання одержати сучасну освіту (висока плата за навчання, зниження якості освіти тощо).

Список використаної літератури

1. Каменська О. О. Концепція управління людським капіталом промислового підприємства в умовах інноваційного розвитку. *Економічний вісник Донбасу*. 2016. №3(45). С. 225-229.
2. Кавецький В. В. Інвестиції в людський капітал: основні принципи та особливості. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія "Економічні науки"*. 2007. № 3, том 2 (92). С. 171–174.

Г. О. Злобін

студ. IV курсу

спеціальність «Економіка»

Науковий керівник: д.е.н., проф. О. В. Горняк

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Формування національної інноваційної системи України почалося з формування в 2009 році Концепції розвитку національної інноваційної системи [1]. Її мета - визначення основних принципів формування і реалізації збалансованої національної політики, що забезпечує розвиток національної інноваційної системи. інноваційна система, спрямована на підвищення конкурентоспроможності національної економіки. До 2025 року будуть розраховані напрямки реалізації рекомендацій і виконання завдань, а саме:

- створення умов для впровадження ефективної діяльності суб'єктам інновації;
- забезпечення інтеграції вітчизняного сектору наукових досліджень;
- збільшення у 5-7 разів обсягу експорту високотехнологічної продукції.

Концепція виконується за рахунок коштів державного бюджету і передбачає розробку плану заходів з розвитку НІС кожні три роки і забезпечення його реалізації.

До основних складових НІС належать такі підсистеми [2, с. 8]:

1. Підсистема генерації і поширення знань є основою НІС. Вона складається з групи постанов, що займаються фундаментальними дослідженнями і розробками, а також прикладними дослідженнями. До його складу входять такі організації: Національна академія наук, університети, дослідницькі центри і т. д.

2. Підсистема інноваційної інфраструктури. Інноваційна інфраструктура - це весь спектр державних і приватних інститутів і організацій, які забезпечують розвиток і підтримку на всіх етапах інноваційного циклу.

Інноваційна інфраструктура це сполучна ланка між результатами наукових досліджень і ринком, державою і підприємницьким сектором економіки, до неї належать:

- виробничо-технологічні структури (технопарки, інноваційно-технологічні центри, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні та інжинірингові фірми, фірми, що виготовляють імпортозаміщувальну продукцію);

- об'єкти інформаційної системи (аналітичні і статистичні центри, інформаційні бази і мережі);

- організації з підготовки і перепідготовки кадрів у сфері технологічного менеджменту;

- фінансові структури (бюджетні, позабюджетні, венчурні, страхові фонди, кредитно-гарантійні організації небанківського сектору, банки, фінансово-промислові групи, орієнтовані на технологічну інноваційну діяльність);

- система експертизи (центри можуть надавати експертні висновки для виробників, інвесторів і т.д.);

- система патентування, ліцензування й консалтингу з питань охорони, захисту, оцінки і використання інтелектуальної власності, оцінки комерціалізації наукових результатів;

- розвинута система сертифікації, стандартизації й акредитації.

Розподілити НІС України можна за відповідними секторами [3]:

1. Науково-освітній сектор (генерування та розповсюдження нових знань).

2. Державний сектор (забезпечення безперервного інноваційного розвитку національної економіки за будь-яких умов).

3. Приватний сектор (ефективне перетворення результатів НДДКР в інноваційні продукти та послуги).

Незважаючи на спроби посилити інновації, вони були повністю реалізовані. Таким чином, національний цільової економічний план на 2009-2013 роки «Створення інноваційної інфраструктури в Україні» не фінансувався з державного бюджету, тому передбачені в плані заходи не були реалізовані, а його завдання та заходи виконані. Цільова інформація Національного плану розвитку надає інформацію і забезпечує аналітичну підтримку його реалізації. Національна інноваційна політика і моніторинг економічного інноваційного розвитку частково профінансовані.

Заходи, сформульовані в плані дій по реалізації «Концепції реформування національної політики в області інновацій на 2015-2019 роки», не були реалізовані, оскільки вони не досягли згоди і не враховували необхідність залучення широкого кола зацікавлених сторін. Ці заходи включають: Громадянське суспільство і наукове співтовариство.

У липні 2019 року було ухвалено «Стратегію розвитку України в області інновацій до 2030 року» з метою розвитку національної інноваційної екосистеми

для забезпечення швидкої та якісної трансформації ідей в інноваційні продукти і послуги, а також поліпшення інноваційного рівня національної економіки. Створення сприятливих умов для розвитку інноваційних сфер, збільшення кількості реалізованих проєктів розвитку, підвищення економічної віддачі від цих проєктів, залучення інвестицій в інноваційну діяльність. Однак брак фінансування, інституційних і структурних реформ і пандемії COVID-19 недостатньо для повної реалізації цієї стратегії.

Інноваційна система України переживає сьогодні не найкращі часи свого становлення та розвитку, що пов'язано також з політичними подіями, протиріччями на Сході країни та постійним перерозподілом влади. Безперестанний перерозподіл сфер впливу органами державної влади, тобто її керівними особами, не дозволяє створити систему організаційно-економічного та інформаційного забезпечення розвитку інноваційних процесів на рівні держави. На відміну від розвинених країн, в Україні ще не створено національної інноваційної системи. Інноваційна діяльність характеризується структурною деформованістю, інституційною неповнотою, неузгодженістю та незбалансованістю технологічних, економічних і соціально-ціннісних аспектів. Інноваційні процеси в Україні не набули достатніх масштабів і не стали суттєвим фактором зростання ВВП.

Список використаної літератури

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 05.12.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення 04.04.2021)
2. Смоляр Л. Г., Дудченко О. В., Ломакіна Т. О. Національна інноваційна система: загрози та перепони на макрорівні. *Підприємництво та інновації*. 2017. №3. С. 6-12.
3. Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 року № 680. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR090680.html. (дата звернення 04.04.2021)

Є. С. Зозуля

*студ. I курсу магістратури
спеціальність «Економіка»*

Науковий керівник: к.е.н., доц. І. П. Скороход

РОЗВИТОК ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Національна економіка будь якої країни, в тій чи іншій мірі, володіє певним інвестиційним потенціалом. Інвестиційний потенціал має пряму залежність від інвестиційного клімату країни, який в свою чергу формує інвестиційну привабливість національної економіки. Інвестиційна привабливість країни характеризується станом соціально - економічного розвитку країни на який впливають такі фактори, як: економічна й політична стабільність; рівень забезпеченості нормативно-правової бази; рівень розвитку ринкової інфраструктури, фінансових інститутів, податкової системи; ємкість

внутрішнього ринку, а також, конкурентоспроможність вітчизняних технологічних процесів як фактор підвищення інвестиційного потенціалу. Всі ці фактори формують інвестиційний клімат країни. Теперішній стан інвестиційного клімату не дає позитивних тенденцій на швидке оздоровлення економіки України. Інвестиційний клімат України є досить несприятливим для капіталовкладень. Навіть такі чинники як природні ресурси, виробничий апарат, наявність дешевої й досить кваліфікованої робочої сили, відносно високий науково-технічний потенціал не приваблюють інвесторів. [1, с. 156]. Саме тому проблеми, які існують щодо інвестиційного клімату нашої країни та підвищення її інвестиційної привабливості на сьогоднішній день є досить актуальними.

Дослідженням питань в сфері інвестиційної діяльності та залучення іноземних інвестицій з метою поліпшення інвестиційного клімату, займалися такі вчені-економісти: О.І. Барановський, І. Бланк, А. Непран, Е. Берлоу, Д. Гофман, М. Портер, Ю. Коваленко та інші. Проте, беручи до уваги низку досліджень, слід зазначити, що певні теоретичні та практичні аспекти активізації інвестиційного клімату і залучення іноземних інвестицій в національну економіку розглянуті недостатньо та вимагають уточнення і подальшого розвитку в сучасних умовах.

На сучасному етапі в Україні мають місце проблеми, які змушують інвесторів скорочувати обсяги інвестицій, виводити свій капітал з економіки країни, вкладати менше, ніж раніше. За рейтингом легкості ведення бізнесу Doing Business у 2020 році Україна посіла 64 місце серед 190 держав [2].

За результатами досліджень Європейської Бізнес Асоціації, на початку 2019 року індекс інвестиційної привабливості України знизився до 2,85 балів за 5 бальною шкалою, що відповідало рівню 2016 року [3, с. 12]. У другій половині 2019 року індекс інвестиційної привабливості максимально наблизився до нейтрального показника та склав 2,95 бали із 5 можливих, а у 2020 році даний індекс склав 2,51 балів з 5-ти можливих та продовжує перебувати у негативній площині.

Ключовими перешкодами припливу в інвестиційну сферу приватного національного та іноземного капіталу виступають такі фактори, як: нестабільність політичного сектору, інфляція, недосконалість законодавства, недостатня розвиненість виробничої та соціальної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення. Поєднання цих проблем посилює їх негативний вплив на інвестиційну привабливість країни. Саме розбіжності між виконавчою і законодавчою владою пояснюють слабкий приплив прямих іноземних інвестицій в українську економіку.

Для Української економіки життєво важливим засобом усунення інвестиційних проблем є залучення, як іноземних так і національних інвестицій [4, с. 150]. Саме тому, особливу роль в активізації інвестиційного клімату, має відігравати страхування інвестицій від некомерційних ризиків.

Провівши аналіз інвестиційної привабливості національної економіки України, можна прийти до висновків, що на даному етапі, країна потребує прийняття кардинальних заходів, спрямованих на формування, як загальних

умов розвитку цивілізованих ринкових відносин, так і специфічних, що відносяться безпосередньо до вирішення завдання залучення інвестицій, з метою активізації інвестиційного клімату та підвищення інвестиційної привабливості країни. Зокрема це стосується: боротьби з інфляцією, вдосконалення податкового законодавства та надання податкових пільг, а також прийняття законів про вільні економічні зони, створення системи моніторингу інвестиційного клімату та зміцнення курсу гривні. Запровадження цих заходів надасть змогу країні вийти на більш новий рівень та забезпечити фундаментальний розвиток економіки України.

Залучення національних та іноземних інвестицій в українську економіку сприятиме розвитку цивілізованого та соціально орієнтованого суспільства в Україні. Перехід до соціально орієнтованого суспільства приведе до більш високої якості життя населення, в основі якого лежить змішана економіка. Це призведе не тільки до спільного та ефективного функціонування різних форм власності, а й до інтернаціоналізації ринку товарів, робочої сили і капіталу.

Список використаної літератури

1. Олійник Д. І. Ресурсне забезпечення інвестиційної діяльності в Україні: Монографія. Одеса, 2005. 412 с.
2. Рейтинги и показатели благоприятности условий ведения бизнеса. Всемирный банк. URL: <https://russian.doingbusiness.org/ru/rankings> (дата звернення: 01.04.2021)
3. Investors' moods in the 1st half of 2018. EBA Investment Attractiveness Index. URL: <https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2018/07/EBA-Investment-Attrativeness-Index-1H2018.pdf> (дата звернення: 01.04.2021)
4. Сазонець І. Л., Федорова В.А. Інвестування: міжнародний аспект: Навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 272 с.

І. В. Луняченко

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Економіка»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Н. М. Крючкова

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ

Формування ефективної економічної політики держави є ключовим завданням кожної країни й відіграє провідну роль в процесах соціально-економічного розвитку, який, в сучасних умовах, характеризується невизначеністю й непередбачуваними викликами екзогенного характеру. Звідси виникає потреба для формування відповідної економічної політики, базуючись на принципах гнучкості, прозорості, ефективності, стабільності тощо.

Економічна політика є динамічною, повинна корелюватися із загальним станом держави з урахуванням внутрішніх умов та зовнішніх викликів з метою загального підвищення ефективності, її економічної стабільності та зростання, а також налагодження економічних стосунків на зовнішніх ринках [1].

В умовах трансформаційних зрушень для подолання багатьох факторів може бути ефективним застосування відповідних неокласичних концепцій, що полягають в визначенні початкового етапу формування ефективної економічної політики української держави. Сюди можна віднести 2 неокласичних концепції, що можуть бути притаманні українській економіці при формуванні економічної політики: неокласична концепція споживання, концепція зайнятості та безробіття.

Також, крім урахування концепцій в формуванні економічної політики треба брати за основу певний вид економічної політики та відповідні напрямки, які вона має реалізовувати. Зараз Україна поступово відходить від регуляторної політики, яка має на меті надавання дозволу та свободи господарювання та підприємницької діяльності, що спрямований на вдосконалення господарсько-правових відносин. При цьому, однією з основних стала маркетингова політики, й включає в себе окремі від інших видів економічної політики під напрями, такі як: товарна, цінова, збутова, ще її називають політикою розподілу або політикою комунікацій [2].

При реалізації ефективної економічної політики провідну роль відіграють інвестиції. Вони й формують необхідність поєднання багатьох видів економічних політик в одну єдину. Поєднання інвестиційної, структурно-галузевої, бюджетної, цінової, товарної, збутової, податкової, грошово-кредитної, валютної та антимонопольно-конкурентної політики.

Таким чином, можна зробити висновок, що оптимальна диверсифікація різних видів економічної політики призводить до позитивного синергетичного ефекту при формуванні ефективної економічної політики держави в цілому в умовах трансформаційних зрушень, сприяє подоланню рецесійних процесів. Залучення інвестицій є провідним чинником подальшого розвитку національної економіки, її внутрішнього ринку та посилення позицій на зовнішніх ринках, що сприятиме, у перспективному розвитку, підвищення рівня добробуту і соціально-економічного розвитку [3, с. 41].

Список використаної літератури

1. Тенденції 2020-го та прогноз на 2021-й: політика, економіка та зовнішні відносини України. Міжнародний центр перспективних досліджень. URL: <http://icps.com.ua/tendentsiyi-2020-ho-ta-prohnoz-na-2021-y-polityka-ekonomika-ta-zovnishni-vidnosynu-ukrayiny---doslidzhennya-ntspd/> (дата звернення: 04.04.2021)
2. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави. К.: НІСД, 2009. 336 с.
3. Уманців Ю.М., Мінняло О.І. Економічна політика держави за умов глобальних трансформацій. *Економіка України*, 2018. С. 37-49.

Ю. В. Мазур

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Економіка»

Науковий керівник: к.е.н., доц. І. А. Ломачинська

ТРАНСФОРМАЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ ЩОДО РОЛІ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В РЕГУЛЮВАННІ ЕКОНОМІКИ

Монетаристська теорія йде корінням в дві майже протилежні ідеї: політика твердих грошей, яка домінувала в грошово-кредитній теорії в кінці ХІХ століття, і теорії економіста Джона Мейнарда Кейнса, який запропонував орієнтовану на попит модель для визначення національної грошової маси, яка пізніше доведе основи макроекономіки.

Результат грошово-кредитного аналізу Фрідмана, який був прихильником першої ідеї, резюмований в його праці «Монетарна історія Сполучених Штатів 1867-1960», в якій інфляція пояснювалася тим, що пропозиція грошей перевищувала попит і це було наслідком діяльності центрального банку [1, с. 156].

Фрідман стверджував, що інфляція завжди і всюди є грошово-кредитним феноменом, і виступав за політику центрального банку, спрямовану на підтримку попиту і пропозиції на гроші на рівні економічної рівноваги. Фрідман стверджував, що грошова маса дійсно впливає на обсяг витрат в економіці, при цьому виник термін «монетаризм».

Монетаристська теорія зосередилася на подіях в Америці 1920-х років і економічних кризах Великої депресії. Монетаристи стверджували, що в 1920-х роках не було інфляційного інвестиційного буму, який пізніше викликав Велику депресію. Цей аргумент суперечив як кейнсіанцям, так і економістам австрійської школи, які стверджували наявність значної інфляції активів і нестійкого зростання ВВП протягом 1920-х років. Замість цього монетаристське мислення було зосереджено на скороченні національної грошової маси на початку 1930-х років і стверджувало, що Федеральна резервна система могла б уникнути Великої депресії, доклавши певних зусиль щодо забезпечення достатньої ліквідності. По суті, монетаристи вважають, що економічні кризи початку двадцятого століття вибухнули в результаті нестачі грошей. Цей аргумент підтверджується макроекономічними даними, такими як стабільність цін в 1920-і роки й наступне повільне зростання грошової маси [2, с.356-370].

Коли фіскальна політика, орієнтована на попит, не змогла стримати інфляцію і забезпечити зростання в 1970-х роках, було підготовлено ґрунт для змін в політиці, спрямований на боротьбу з інфляцією, як основну відповідальність Центрального банку. У типовій економічній теорії це буде супроводжуватися «шоковою терапією жорсткої економії». Справді, у Великобританії та Сполучених Штатах державні витрати були скорочені в кінці 1970-х - початку 1980-х років. У наступний короткостроковий період безробіття в обох країнах залишалось високим, в той час як центральні банки працювали над підвищенням процентних ставок, намагаючись обмежити кредитування.

Однак політика центральних банків обох країн різко знизила темпи інфляції, допустивши лібералізацію кредиту і зниження процентних ставок, що підготувало ґрунт для інфляційного економічного буму 1980-х років [3, с. 245-250].

З крахом американського фондового ринку в 1987 році в "Чорний понеділок" почалися сумніви в монетаристській політиці. Монетаристи стверджували, що крах фондового ринку 1987 був просто корекцією суперечливої грошово-кредитної політики в Сполучених Штатах і Європі. Критики цієї точки зору ставали все більш численними в міру того, як Японія скочувалася в стійку дефляційну спіраль, а крах позиково-ощадної банківської системи в Сполучених Штатах вказував на необхідність більш масштабних структурних змін в економіці.

В Європі Європейський центральний банк слідував більш ортодоксальній формі монетаризму, яка передбачає більш жорсткий контроль над інфляцією і цільовими показниками витрат відповідно до вимог Економічного і валютного союзу Європейського союзу відповідно до Маастрихтського договору. Ця більш ортодоксальна грошово-кредитна політика виникла після ослаблення кредитування в кінці 1980-х і 1990-х років для фінансування возз'єднання Німеччини, яке було звинувачено в ослабленні європейських валют в кінці 1990-х років.

Роль грошово-кредитної політики в лібералізації торгівлі, міжнародних інвестиціях і політиці центрального банку залишаються живими темами для досліджень і суперечок, доводячи, що монетаристська теорія залишається центральною областю досліджень в ринковій економіці.

Список використаної літератури

1. Фрідман М. Монетарна історія Сполучених Штатів, 1867-1960 / ред. С.Л. Удовік; пер.; Р. Косодій. Київ: "Ваклер", 2007. 887 с.
2. Мельцер М. І. Історія Федеральної резервної системи. Т. 2. Кн. 2. Чикаго: Видавництво Чиказького університету, 2009. 1005 с.
3. Гордон, Роберт Дж. Альтернативні реакції політики на шоки зовнішнього пропозиції. Нью-Гейвен: Видавництво Єльського університету, 2008. 470 с.

А. С. Масляникова

*студ. I курсу магістратури
спеціальність «Економіка»*

Науковий керівник: д.е.н., проф. О. В. Горняк

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ УМОВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НА ЕТАПІ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Одна з найяскравіших тенденцій сучасного розвитку світової економіки на початку ХХІ століття – відродження, активний інтерес до виробничого сектору, цілеспрямоване формування його прогресивної структури (технологічної та виробничої), значне підвищення ефективності і конкурентоспроможності [1, с. 3].

Інституційний підхід розглядає функціонування ринкової економіки в умовах стабільної, справедливої, організованої системи державного і ринкового управління. В іншому випадку ринки перетворюються в розширені сфери політичної конкуренції. Інституційна підтримка інновацій являє собою комплекс заходів, використовуваних активів, створення умов, що сприяють нормальному протіканню інноваційного процесу, реалізації програм і проектів, а також підтримання сталого функціонування інноваційної підсистеми економіки і економічних інститутів.

Неадекватність інституційного середовища - одне зі слабких місць національної економіки. Інституційне середовище визначає набір можливостей, які витягують найбільшу користь з історично сформованих обставин країни. Це середовище може заохочувати навички і знання, які слід розвивати, щоб отримувати вигоди від передачі доходу (отримання ренти), або навички і знання, необхідні для розвитку інноваційного виробництва [2, с. 77-101].

На інституційне середовище формування розвитку впливають економічні, політичні, соціальні, екологічні, фінансові, законодавчі, управлінські, організаційні, інформаційні, та гуманітарні фактори. Основні фактори представлені на рис.1.



Рис.1 Формування інституційних умов економічного розвитку
Джерело: складено автором на основі [2, с. 77-101]

Перехід до інноваційного розвитку промисловості та модернізації національної економіки ускладнюється низкою факторів:

- високий рівень матеріально-технічної бази;
- суперечливість масштабів фінансування та діяльності;
- низький ступінь сприйнятливості економіки до інновацій.

Усі ці проблеми визначають відставання української економіки від найбільш розвинених країн за низкою показників, що характеризують розвиток інноваційної сфери в умовах неадекватного інституційного середовища. Отже, існує необхідність формування механізмів реалізації інноваційного типу розвитку шляхом використання ефективної сукупності інститутів. В даний час інституційні організації демонструють неефективну роботу, яка пов'язана зі швидкістю подання заяв на реформи та копіюванням інституційної структури із західних країн, не враховуючи особливості національної економіки.

Розробка принципів і закономірностей загальної теорії економічного механізму дозволяє створити методологічну основу для ефективної модернізації та реструктуризації української економіки.

Крім того, Україні слід враховувати, що модернізація інституційної інфраструктури повинна носити еволюційний характер у міру розвитку економічної структури. Державі слід зосередити увагу на системних ефектах по формуванню відсутніх або недорозвинених елементів існуючої інфраструктури.

Україна повинна створити відповідні рамкові умови для стимулювання нових інвестицій, прискорення впровадження нових технологій і підвищення ефективності використання ресурсів. До них відносяться технічні регламенти та правила внутрішнього ринку, а також супутні заходи, такі як інфраструктурні та науково-дослідні / інноваційні проекти.

Супутні заходи по збільшенню інвестицій в людський капітал і навички є ключем до успіху промислової політики. Політика, спрямована на створення робочих місць, і інструменти для прогнозування потреб у професійних навичках необхідних для підготовки робочої сили для промислових перетворень.

Список використаної літератури

1. Амоша А.И., Вишнеvский В.П., Збаразская Л.А. Неиндустриализация и новая промышленная политика Украины / Экономика промышленности. Институт экономики промышленности НАН Украины, 2012. 93 с.
2. Чумаченко Н.Г., Червова Л.Г., Кузьменко Л.М. Региональная промышленная политика: концепции формирования и реализации. Донецк: Институт экономики промышленности НАН Украины, 2003. 101с.
3. Інституційні зміни та їх впровадження в Україні, 2019. URL: http://bses.in.ua/journals/2019/38_1_2019/6.pdf (дата звернення: 01.04.2021)
4. Класифікація інституційних секторів економіки України, 2020. URL:[http://ukrstat.gov.ua/norm_doc/2020/85/85%20\(%D0%B7%D1%96%20%D0%B7%D0%BC%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BC%D0%B8\).pdf](http://ukrstat.gov.ua/norm_doc/2020/85/85%20(%D0%B7%D1%96%20%D0%B7%D0%BC%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BC%D0%B8).pdf) (дата звернення: 01.04.2021)

Д. В. Стемблер
студ. IV курсу
спеціальність «Економіка»
Науковий керівник: к.е.н., доц. І. А. Ломачинська

ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НА СТРУКТУРУ ТА ДИНАМІКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сьогодні цифрові технології розглядають як один з головних драйверів стійкого економічного зростання та підвищення конкурентоздатності держави. Необхідність реалізації цифровізації в Україні визнається і на державному рівні. Цифрова трансформація впливає на ринок праці, торгівлю, освіту та підвищення кваліфікації, галузевий розвиток конкуренції, інновації в управлінні, захист споживачів, оподаткування, охорону довкілля, а також регулювання у сфері безпеки, недоторканності приватного життя і захисту даних.

Якщо говорити про вплив цифровізації на ринок праці, то цифрова економіка надає багато переваг для економічного розвитку країни. Останні роки приріст робочої сили найбільший саме у цифровому секторі. При цьому змінюються актуальні та популярні види праці і навіть шляхи пошуку роботи. З популяризацією інформативно-комунікативних технологій з'являється можливість працювати віддалено. Зокрема, в період карантину у зв'язку з пандемією COVID-19 4 із 10 українців стали працювати з дому. Також популярності набувають фрілансерство, що не прикріплює людину до певного місця роботи [1, с. 3].

Однією з головних складових цифровізації виступає електронна комерція. І в Україні онлайн-торгівля або E-commerce поступово стає основним способом купівлі-продажу товарів. Наприклад, ще декілька років тому, якщо і чули про такий спосіб торгівлі, то мало довіряли цьому. Сьогодні темпи зростання E-commerce вражають: приріст у 2018 році становив 30% і 17% у 2019 році. Послуги до речі також поступово переходять в онлайн-режим, зокрема, стрімко зростають сервіси доставки їжі. Особливо тенденція до цього спостерігається з весни 2020 року, коли країна вийшла на карантин у зв'язку з пандемією COVID-19 [2].

Також слід виділити наступний позитивний вплив на структуру та динаміку національної економіки: економічний та соціальний ефект від впровадження технологій для бізнесу та суспільства; поява нових видів і форм ведення бізнесу, що впливає на конкурентоспроможність діяльності; відкритість економічних операцій та забезпечення можливості їх відслідковувати; перехід до електронних документів; синхронізація та акумулювання великої кількості даних.

Поряд із цим, є вагомі недоліки та проблеми, які викликає впровадження цифрової економіки. Так у сфері інформаційно-комунікаційних технологій спостерігається зменшення кількості патентів, які щорічно видаються. Ця причина пов'язана безпосередньо з розвитком цифрової економіки, адже життєвий цикл товару скорочується, а час розгляду патентів зростає. Також

можемо спостерігати погіршення інвестиційного клімату для інших сфер діяльностей, адже більшість коштів тепер відходить цифровим технологіям. Таким чином, стратегічними підходами органів влади для зменшення негативного впливу цифровізації мають стати інфраструктурний розвиток та інституційна підтримка впровадження цифрових технологій

Список використаної літератури

1. Подольчак Н. Ю., Білик О. І., Левицька Я. В. Сучасний стан цифровізації в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. №10. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/10_2019/6.pdf (дата звернення: 30.03.2021).
2. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. 2020: вид. / Центр Разумкова. Київ: Заповіт, 2020. 274 с.
3. Карчева Г. Т., Огородня Д. В., Опенько В. А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки. *Фінансовий простір*. 2017. №3. С. 13-23.

А. С. Федун

студ. IV курсу

спеціальність «Економіка»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Н. М. Крючкова

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ І ПОДАТКОВА СИСТЕМА КРАЇНИ

Проблема побудови ефективної податкової системи – одна з найбільш актуальних в процесі становлення в Україні ринкових відносин та інтегрування української економіки в світовий ринок.

Податкова система - сукупність податків зборів та платежів, що законодавчо закріплені в даній державі; принципів, форм та методів їх визначення, зміни або скасування; дій, що забезпечують їх сплату, контроль та відповідальність за порушення податкового законодавства [1, с.26].

На рівні безпосереднього сприйняття форм оподаткування податкова система сприймається передусім як сукупність взаємопов'язаних, взаємоузгоджених податків та інших обов'язкових платежів.

Розвиток економіки України значною мірою залежить від того, як швидко втілюватимуться економічні реформи. У цьому процесі винятково важливе значення має стратегія економічного розвитку, вирішальну роль у якій відіграє інноваційний тип. Основою інноваційного розвитку є випереджувальні інвестиції, зокрема фінансові, високий рівень освіти та розвитку науки, фахових знань, досвіду, широка соціальна інформатизація та потужний інтелектуальний потенціал суспільства [2, с.4].

В умовах ринкової економіки податки є одним з найважливіших важелів впливу держави на економічні процеси, вони слугують тими «кровоносними артеріями», через які відбувається фінансове наповнення бюджетів різних рівнів для реалізації життєво важливих функцій держави.

Потрібно враховувати, що надмірне податкове навантаження є негативним чинником державної податкової політики, яке відповідним чином впливає на розвиток національної економіки, стримує ділову активність суб'єктів господарювання, уповільнює зростання валового внутрішнього продукту та сукупного національного доходу, виступає однією з причин кризових явищ у національній економіці, суспільних деформацій, таких як соціальна нерівність та значне падіння рівня добробуту населення.

В умовах, що склалися на сьогоднішній день, інститути оподаткування є неефективними, про це свідчить досить багато фактів [3, с.49-50]:

1. Високий рівень тінізації економіки;
2. Значна масштабність корупції;
3. Великий податковий тиск на платників;
4. Невдоволення суб'єктів підприємницької діяльності.

Методами податкового стимулювання, які реально дозволяють заохотити розвиток підприємництва та потребують удосконалення, є: диференціація податкових ставок та надання відстрочки у сплаті податків; віднесення на затрати виробництва витрат, пов'язаних з науково-дослідними та експериментально-конструкторськими роботами; використання прискореної амортизації та інвестиційного кредиту; спрощення оподаткування та створення вільних економічних зон (передбачає поєднання декількох видів податкових пільг за територіальною ознакою) [4, с.329].

Проаналізувавши особливості податкової системи України виділимо негативні чинники сучасної моделі податкової політики – надобтяжливість, нерівномірність та несправедливість розподілу податкового навантаження; недосконалі норми законодавства; корумпованість податкових відносин. Тому, дані негативні чинники заважають впроваджувати механізми ефективного розвитку українського суспільства.

Список використаної літератури

1. Гречко А.В. Конспект лекцій з дисципліни «Податкова система». Навч. посіб. для студ. спеціальності 051 «Економіка». К., 2018. 171 с.
2. Гонта О.І., Жаворонок А.В. Податкова система України: сучасний стан та напрями вдосконалення. *Вісник Черкаського університету. Серія: Економічні науки.* 2017. Вип.4(1). С.3-9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VchuE_2017_4%281%29__3 (дата звернення: 06.04.2021).
3. І.О. Луніна, О.С. Білоусова, О.О. Булана. Бюджетно-податкове стимулювання інноваційної діяльності в Україні. *Економіка і прогнозування.* 2016. №1. С.41-56. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2016_1_5 (дата звернення: 06.04.2021).
4. Варналій З.С. Податкова система. К.: Знання України, 2019. 567 с.

Д. В. Халєєва

студ. I курсу

спеціальність «Економіка»

Науковий керівник: к.е.н., доц. І. А. Ломачинська

РОЗВИТОК РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Україна, як і інші постсоціалістичні країни, з перших років своєї незалежності, здійснює перехід від адміністративно-командної економічної системи до ринково-демократичної. Метою є формування системи, організованої на основі ринкової саморегуляції, при якій координація дій здійснюється на основі взаємодії на ринках вільних приватних виробників і вільних індивідуальних споживачів. Така модель називається соціально-ринковою та виходить з вимоги, що ні держава, ні приватний бізнес не мають права на повний контроль над економікою, а повинні служити людям.

Україна своєю вихідною економікою мала всеохоплюючу монополію держави на засоби виробництва. Тому з самого початку незалежності економіка реформувалась з метою впровадження та розвитку ринкових відносин, що ґрунтувалися б на різних формах власності та господарювання, а головним напрямленням ринкової трансформації було створення достатньої кількості самостійних підприємств, які формували б конкурентне середовище. На початок 2000 р. біля 70% загального обсягу промислової продукції виготовлялося на недержавних підприємствах, бо понад 65 тисяч підприємств та організацій змінили свою форму власності. Створення різноманітних форм власності сприяло формуванню та поширенню багатоманітних форм господарської діяльності та розвитку конкуренції. Саме це дало поштовх на відтворення такої визначальної ринкової інституції, як економічна самостійність господарюючих суб'єктів.

Зрештою, на початку двохтисячних років дослідники дійшли згоди щодо в цілому успішного завершення ринкової трансформації. Такий висновок знайшов підтвердження в нормативних документах США та Європейського Союзу, які надали Україні статус країни з ринковою економікою. У цей же час перманентні проблеми української економіки, а також відсутність істотних позитивних наслідків реформ, запропонованих міжнародними установами, роблять нагальною перевірку дієздатності ринкових відносин в нашій країні [1].

Формування ринкової економіки в Україні відбувається й досі із урахуванням політичних, історичних, соціальних та психологічних особливостей, характерних для нашої країни. Розвиток ринково-демократичної системи розпочався з відтворення ринкових інституцій, які існували в зародковому стані. Одними з найважливіших є конкуренція та вільне ціноутворення, але вони можуть існувати лише за умов наявності ринкової інфраструктури, яка у свою чергу забезпечує стабільний розвиток і функціонування ринкового механізму регулювання економіки, безперервний рух товарів та послуг у різних сферах суспільного відтворення.

Саме конкуренцію як основну ринкову інституцію, яка становить ринкові відносини, заслуговує особливої уваги. Конкуренція являє собою рушійну силу ринку і є її невід'ємним атрибутом. Відсутність проявів добросовісної економічної боротьби свідчить про монополізоване середовище, і як наслідок – послаблення ринкових відносин. Завдяки неї виробляється конкурентоздатна продукція у всіх галузях національної економіки.

Економічною теорією конкуренція визначається як суперництво між товаровиробниками за кращі, економічно більш вигідні умови виробництва і реалізації продукції, сфери застосування капіталу. За Ф. Найтом конкуренція – це свобода індивідумів мати справу з тими чи іншими індивідумами і вибирати кращі, з їх точки зору, умови серед запропонованих [2].

Відносини конкуренції виникли одночасно з ринковими відносинами, але перші теоретичні положення конкурентної боротьби були сформульовані лише в середині XVIII ст. Класична політична економія розглядає конкуренцію як природний стан економіки, що сприяє встановленню об'єктивних цін. Засновником теорії конкуренції як цілісної наукової концепції вважають шотландського економіста А. Сміта. У своїй книзі «Дослідження про природу й причини багатства народів», вперше опублікованій у 1776 р., він показав суть конкуренції як суперництва, завдяки якому підвищуються ціни за скорочення пропозиції і зменшуються ціни у разі її надлишку [3]. Саме він вважав, що монополія являє собою величезне зло для розвитку країни, а конкуренція – благо.

Конкуренція становить ринкові відносини між суб'єктами ринку, вона приносить неабияку користь суспільству: стимулює економію трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, примушує постійно оновлювати асортимент, слідкувати за НТП та активно впроваджувати їх у своє виробництво. До основних позитивних характеристик конкуренції слід віднести: конкуренція виконує функцію кооперації та погодження інтересів виробників, тобто за допомогою неї враховуються інтереси кожного із суб'єктів господарювання; конкуренція примушує товаровиробників постійно вдосконалюватися, шукати шляхи для економного та раціонального використання ресурсів та сировини, зниження індивідуальних виробничих витрат, знаходження шляхів для отримання найбільшого прибутку; конкуренція стимулює товаровиробників підвищувати якість виробів та послуг, оскільки потреби й смаки користувачів завжди змінюються, тому підприємці вимушені модифікувати вже вироблені товари, або вдосконалювати їх, або ж впроваджувати нові види продукції; конкуренція формує ринкову ціну, за якою конкуренція формує баланс між суспільними потребами та суспільним виробництвом. Поряд із цим, конкуренція має не лише позитивні риси, а й негативні. До негативних наслідків відносяться: розорення одних, дрібних виробників та збагачення за їх рахунок іншими, більшими; посилення соціальної несправедливості, загострення безробіття, інфляція. І саме недопущення негативних проявів конкуренції є сучасним завданням держави.

Умовами для існування і становлення здорової економічної конкуренції в сучасних умовах є: створення ринкової інфраструктури, зростання ролі органів

місцевого самоврядування у формуванні ринкових відносин, наявність стимулів до творчої, продуктивної праці. Конкуренція дає великий поштовх підприємцям або ж продавцям товарів розвиватися, постійно слідкувати за тенденціями, оновлювати виробництво, продукцію та обладнання, вимагає від товаровиробників високої якості виробів, сучасного дизайну, здатності передбачати перспективні потреби та актуальність виробленої продукції через декілька років.

Отже, формування ринкової економіки в Україні відбувається й досі із урахуванням політичних, історичних, соціальних, психологічних особливостей, характерних для нашої країни. Розвиток соціально-ринкової моделі економіки розпочався з відтворення ринкових інституцій, найважливішу з яких становить конкуренція. Головна ознака розвинутої ринкової системи – високий рівень конкуренції, саме вона найкраще забезпечує ринкові відносини між продавцями і покупцями в процесі купівлі-продажу товарів. Конкуренція як рушійна сила ринкової економіки, забезпечує активну взаємодію між суб'єктами ринку, спрямовану на ефективне використання ресурсів, максимальне забезпечення суспільних економічних потреб та змушує підприємців створювати високоякісну продукцію при найменших виробничих затратах на основі науково-технічних досягнень, йти в одну ногу з тенденціями та активно застосовувати їх на виробництві.

Список використаної літератури

1. Наумов М. С. Сучасний стан розвитку ринкової економіки в Україні. *Інвестиції : практика і досвід*. 2015. №1. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2015/6.pdf (дата звернення: 27.03.2021)
2. Греджева Т. В. Конкуренція в підприємницькій діяльності: теоретичні аспекти. *Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал*. URL: <http://magazine.faaaf.org.ua/konkurenciya-v-ridpriemnickiy-diyalnosti-teoretichni-aspekti.html> (дата звернення: 29.03.2021)
3. Венгер В. В. Конкуренція в ринковій економіці : генезис теоретичних концепцій. *Ефективна економіка*. 2014. №12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3623> (дата звернення: 29.03.2021)

А. О. Цаль

студ. IV курсу

спеціальність «Економіка»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Н. М. Крючкова

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА КРАЇНИ

Економічна політика держави є однією з основних складових загальної державної політики. Якою б не була державна політика за своїми напрямками, характеристиками та пріоритетами, вона має бути комплексною, охоплювати всі сфери суспільного життя.

Державне управління - вид діяльності держави, здійснення управлінського організуючого впливу шляхом використання повноважень виконавчої влади

через організацію виконання законів, здійснення управлінських функцій з метою комплексного соціально-економічного та культурного розвитку держави, її окремих галузей, регіонів, територій, а також забезпечення реалізації ефективної державної політики у відповідних сферах суспільного життя, забезпечення належних умов громадянам для реалізації їх прав і свобод. Державне управління є складовою політичного управління, тобто є процесом реалізації державної виконавчої влади як засобу функціонування будь-якої соціальної спільноти [1, с. 37-38].

Державне управління економікою передбачає систематизацію і обґрунтування пріоритетів національної економіки, генерування ефективних управляючих впливів, зорієнтованих на втілення цілей господарського розвитку країни. Розмежовуються принаймні чотири основні блоки цілей державного управління економікою [2].

Економічна політика держави - це система соціально-економічних ідей та цілей розвитку країни, основні завдання, засоби їх досягнення, а також діяльність органів державної влади й управління щодо їх реалізації [2].

Економічна політика є складовою економічного дослідження та пізнання господарських процесів. Завданнями економічної політики є не лише стабілізація суто економічних процесів, а й захист сфер, які не завжди є вигідними для приватного бізнесу: освіта, наука, медицина, захист навколишнього середовища, оборона, охорона громадського порядку, соціальні суспільні блага тощо.

Якщо виходити з інструментарію реалізації політики, можна виділити наступні види економічної політики [2, с. 18-19; 3, с. 25]:

Антициклічна політика – окремий вид економічної політики спрямований на забезпечення сталого економічного розвитку національної економіки, нівелювання негативних наслідків кризових явищ.

Структурна політика представляє собою сукупність методів, що впливають на зміну економічної структури, співвідношення її елементів та їх відносну динаміку. Тому вона має системний вимір і включає різні інструменти економічної політики, які мають вплив на елементи економічної системи. Цілі структурної політики зазвичай поширюються не тільки на забезпечення динаміки ВВП, виправлення секторальної структури господарства, а й на розподіл створеного доходу, формування нових ринків і секторів господарської діяльності тощо.

Монетарна політика - це комбінація цілей і засобів (інструментів), за допомогою яких центральний банк країни за допомогою регулювання пропозиції грошей, а також (опосередковано) попиту на гроші і кредит прагне досягти цілей загальної економічної політики.

Фіскальна політика - бюджетно-податкова політика, спрямована на регулювання сукупного попиту за допомогою зміни оподаткування та державних витрат. Фіскальна політика передбачає вирішення таких цілей як зміна реального обсягу національного виробництва та зайнятості, контроль над інфляцією, забезпечення економічного розвитку.

Цінова політика - діяльність центральних і місцевих органів влади, яка спрямована на досягнення трьох основних цілей: послідовного проведення цінової лібералізації, державного регулювання цін (тарифів) на окремі види товарів (послуг) та здійснення контролю за їх додержанням. Розробка цінової політики як невід'ємної складової загальної економічної і соціальної політики держави є однією з найважливіших складових реформування економіки. Її впровадження сприяє розвитку ринкових відносин, регулювання інфляції і пом'якшення її негативних соціально-економічних наслідків.

Регуляторна політика - напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання. Поняття регуляторної політики (regulatory policy) об'єднує в собі широкий спектр форм регулювання державою підприємницької діяльності, включаючи створення різних умов допуску на ринок, встановлення обов'язкових вимог до продукції і процесам, контроль-но-наглядові процедури, заборони, обмеження, преференції і т. д.

До інструментів регуляторної політики відносяться різні процедури оцінки впливу регуляторних актів на підприємців, громадян, організації, тощо. Оцінка регулюючого впливу є найбільш відомим і поширеним інструментом, який виступає «ядром» регуляторної політики.

Необхідність державного втручання в економіку обумовлена вадами ринкового саморегулювання, пошуком ефективніших неринкових варіантів задоволення потреб у суспільних благах, усуненням зовнішніх ефектів.

Список використаної літератури

1. Уманців Ю.М., Міняйло О.І. Економічна політика держави за умов глобальних трансформацій. *Економіка України*, 2018. № 9. С. 37-49.
2. Яковенко Р. В. Державне регулювання економіки: конспект лекцій. Кіровоград: КНТУ, 2012. 40 с.
3. Заклекта О.І., Шиманська О.П. Цілі, інструменти та обмеження економічної політики: теоретичні засади та сучасні реалії. *Вісник ТНЕУ*, 2015. № 1. С. 24-32.

С. І. Черкез

студ. IV курсу

спеціальність «Економіка»

Науковий керівник: к.е.н., доц. І. А. Ломачинська

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID – 19 НА СТРУКТУРУ І ДИНАМІКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки пандемія COVID-19 – це фактор, що змусив весь світ поглянути на буденні речі по-іншому, переосмислити та вдосконалити не лише свої прогнози розвитку, свою

короткострокову економічну та соціальну політику, але і зрозуміти, що розпочинається новий трансформаційний етап [1].

У 2020 році стрімкий розвиток пандемії призвів до значних потрясінь для Української та світової економіки через одночасні шоки з боку попиту і пропозиції - падіння цін на нафту і сировинні товари, зниження внутрішнього і зовнішнього попиту, мобільності трудових ресурсів, довіри споживачів, посилення фінансових умов і порушення у глобальних ланцюжках поставок – як наслідок відбулося скорочення обсягів виробництва.

Однак ще до спалаху COVID-19 Україна стикалася зі структурно слабким зростанням через низький рівень внутрішніх заощаджень та постійних інвестицій. До 2020 року заощадження становили до 5 відсотків ВВП, а валовий капітал був вище 10 відсотків за останні п'ять років. Хоча пандемія та пов'язана з нею рецесія тимчасово змінила цю тенденцію, заощадження, оцінені в 11,3 відсотка ВВП у 2020 році та інвестиції приблизно у 7 відсотків [2]. Нажаль це значно нижчі показники порівняно з країнами із подібними потребами у розвитку та інфраструктурі. Крім того, хоча доходи домогосподарств за останні роки стрімко зростали, це все частіше обумовлюється трансфертами, а не доходами від праці, що є неприйнятною для ефективного зменшення бідності.

Спалах COVID-19 перенаправив урядову політику зі структурних реформ на спеціальні заходи. Уповільнення темпів реформ підірвало довіру інвесторів і затримало фінансування; в результаті значні потреби в державному фінансуванні в 2020 році були задоволені в основному за рахунок внутрішніх позик. Як результат, зросли макро-фіскальні ризики. Також очікується, що фінансові потреби державного сектора будуть рости через збільшення мінімальної заробітної плати та соціальних трансфертів, і посилення інфляційного тиску в економіці з обмеженою пропозицією. Крім того, великі державні внутрішні запозичення витісняють такі необхідні приватні інвестиції. Авуари в державних цінних паперах вже складають близько 30 відсотків від загальних активів державних банків, в той час як обсяг корпоративного кредитування продовжує стагнувати.

Економічна активність відновилася в другому півріччі 2020 року, чому сприяв ряд заходів щодо пом'якшення впливу COVID-19. Більш того, повномасштабний карантин був замінений адаптивним в червні 2020 року, який дозволив багатьом службам повернутися до нормального функціонування. Внутрішній попит був збільшений за рахунок зростання реальної заробітної плати більш ніж на 10 відсотків у річному порівнянні (за рахунок підвищення мінімальної заробітної плати) і поступового відновлення економічної активності. Таким чином, що стосується пропозиції, в 2020 році роздрібна та оптова торгівля зросла на 7,9 відсотка і внесла значний позитивний внесок в зростання ВВП [3]. У той же час виробництво сільськогосподарства впало майже на 12 відсотків через посуху і неврожай. Із зовнішнього боку, нижчі ціни на енергоносії і більш високі ціни на залізо і зерно привели до найсприятливішим умовам торгівлі для України за останнє десятиліття.

Що стосується витрат, то витрати, пов'язані з COVID-19, були менше закладених в бюджет, а частина спеціального фонду для боротьби з пандемією була перенаправлено на капітальні витрати і на підтримку підвищення заробітної плати і пенсій в державному секторі.

За оцінками, скорочення ВВП очікувалося на рівні 4,5 відсотка, але економічний вплив COVID-19 був меншим, ніж у більшості інших країн, проте пандемія призвела до значних наслідків для домогосподарств та послабила прихильність уряду до проведення важливих реформ. У 2021 році очікується лише часткове відновлення зростання ВВП на 3,8 відсотка, враховуючи високу невизначеність щодо впровадження вакцини та повільний темп структурних реформ для вирішення перешкод в інвестиціях та захисту макроекономічної стійкості [4]. Відновлення економіки України в 2021 році буде помірним, з огляду на високу невизначеність, пов'язану з поширенням вакцини і напрямком економічної політики на усунення вузьких місць для інвестицій і забезпечення макроекономічної стабільності. Прискорення темпів реформ є ключем до прискорення економічного зростання і скорочення бідності в 2022 і 2023 роках. Та не треба забувати що усі наявні прогнози для України на 2021-2023 роки були побудовані на припущенні, що світова пандемія COVID-19 завершиться у 2020 році або на початку 2021 року.

Список використаної літератури

1. Що таке Пандемія? Всесвітня організація охорони здоров'я. URL: https://www.who.int/csr/disease/swineflu/frequently_asked_questions/pandemic/ru/ (дата звернення: 21.03.2021).
2. Економічна статистика. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 26.03.2021).
3. Економіка України. Мінфін. URL: <https://minfin.com.ua/ua/> (дата звернення: 22.03.2021).
4. World Bank Open Data. TheWorld Bank. URL: <https://data.worldbank.org/> (дата звернення: 26.03.2021).

Розділ 7

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ

А. Ф. Аботок

студ. I курсу

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: д.е.н., проф. Є. І. Масленніков

ПРИНЦИПИ, ФУНКЦІЇ ТА МЕТОДИ МЕНЕДЖМЕНТУ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки сукупність інструментів управління у вигляді принципів, функцій та методів забезпечує ефективність дій суб'єктів для отримання високих результатів діяльності підприємства. Підходи до визначення принципів, функцій та методів характеризуються певною системністю та уможливають вирішення стратегічних та поточних завдань системи управління.

Проблемам визначення та систематизації принципів та функцій присвячені роботи багатьох науковців, а саме: Тейлора Ф., Левченко Ю. Г., Тюленєвої Ю. В., Кривончак О. В., Жук Є.О., Гончара М. Ф., Холявка Л. Ю., Чередниченко О. А., Гладка Л. І та ін.

Зазначимо, що принципи менеджменту формують певний базис для системи управління підприємством.

Підкреслимо, що принципи – це основні правила, які розкривають дії об'єктивних законів, згідно з якими ефективно може функціонувати підприємство. Принципи відображають різні сфери діяльності суб'єктів господарювання та управління.

Вони є підґрунтям для правильного розуміння взаємодії між людьми, виробничими процесами, осмислення цілей та результатів діяльності організації.

Підкреслимо, категорія принципів була введена Ф. Тейлором і назавжди залишилась в системі менеджменту, поступово доповнюючись.

Умовно ці принципи можна розподілити на дві групи:

1) загальні принципи відображають основні тенденції та закономірності розвитку організації, закладають основу теорії управління;

2) специфічні принципи, які відбивають особливості організації, управлінської технології тощо.

Загальні принципи повинні відображати положення, які розповсюджуються на організації різних типів; відповідають законам розвитку природи, суспільства та менеджменту; об'єктивно відображають сутність реальних процесів управління; визнаються суспільством як керівні.

До загальних принципів можна віднести такі:

– компетентність: володіння знаннями, уміннями та досвідом, які необхідні для виконання посадових повноважень;

- гуманність: благородна моральна мотивація своєї поведінки, прагнення викрити в людях кращі якості;
- ортобіотичність: усвідомлення самооцінки власного життя, оптимізм;
- інноваційність: прагнення до пошуку, раціоналізації, здатність до ризику[1].

Пізніше ці функції були узагальнені Файолом А. до чотирьох, які найчастіше зустрічаються в сучасній літературі по менеджменту:

- 1) планування, що включає в себе вибір цілей та плану дій по їх досягненню;
- 2) організація, за допомогою якої відбувається розподіл завдань між окремими підрозділами або працівниками та встановлення взаємодії між ними;
- 3) керівництво, що направлене на мотивування виконавців до здійснення запланованих дій та досягнення поставлених цілей;
- 4) контроль, що полягає в співвідношенні реально досягнутих результатів з тими, що були заплановані [2].

До складу системи менеджменту входять базові та специфічні функції, які уможливають досягнення визначених цілей.

До числа спеціалізованих включаються функції:

- аналітична функція по вивченню міжнародного ринкового середовища, середовища окремих країн і ринків, запитів споживачів зарубіжних ринкових сегментів;
- товарно-виробнича функція, що передбачає удосконалення та адаптацію товару до вимог іноземних споживачів конкретних країн та умов ринку країни виходу підприємства;
- збутова функція, що передбачає організацію збутових відділів на підприємстві та збутової мережі в країні виходу підприємства для просування товару;
- розробка цінової стратегії та формування цінової політики підприємства щодо товарів, що експортуються та імпортуються [2].

Крім того, визначення оптимальних методів менеджменту здійснюється на основі базових та спеціальних методів управління, які можуть адаптуватися до мінливого факторного середовища.

Серед сукупності різних методів варто виділити наступні методи менеджменту, використання яких суттєво покращить використання виробничого потенціалу підприємства: - організаційно-розпорядчі, засновані на прямих директивних вказівках; - економічні, обумовлені однойменними стимулами; - соціально-психологічні, які застосовуються для підвищення соціальної активності працівників суб'єкта господарювання [3].

Таким чином, дослідження теорії і практики менеджменту визначає необхідність формування системи принципів, функцій та методів, які забезпечують функціонування системи управління підприємством, враховуючи зовнішні та внутрішні фактори. Чіткий вибір певних інструментів управління повинен здійснюватись для ефективного вирішення стратегічних та поточних цілей менеджменту.

Список використаної література

1. Основи теорії менеджменту: навчально-методичний посібник / за ред.. О. І. Мармаза. Харків : ТОВ «Планета-принт», 2015. 139 с.
2. Фролова Т. О. Еволюція функцій менеджменту до умов глобалізації. *БІЗНЕСІНФОРМ. 2012. № 1* URL: https://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2012-1_0-pages-138_146.pdf (дата звернення: 02.04.2021)
3. Мартиненко В.П. Методи менеджменту для вдосконалення управління виробничим потенціалом підприємства. *Ефективна економіка. 2018. № 3* URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/6.pdf (дата звернення: 02.04.2021)

Р. Д. Барон

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н., доц. О. В. Рудінська

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Моделювання бізнес-процесів - це ефективний метод оптимізації діяльності будь-якого підприємства, мінімізації ризиків, що виникають на різних етапах діяльності. Цей метод дозволяє дати вартісну оцінку кожному процесу відокремлено та усім бізнес-процесам в сукупності з урахуванням ефекту синергії.

Бізнес-модель - це формалізований (графічний, табличний, текстовий, символічний) опис бізнес-процесів [1].

Функціонально, на нашу думку, бізнес-моделювання, як ефективний механізм управління підприємством, виконує відповідні функції менеджменту, а саме:

- планування стратегії,
- організацію процесу,
- координацію (факторів впливу),
- мотивацію (орієнтацію на максимальний результат),
- контроль (набір показників для оцінювання моделі).

Не виникає сумнівів, бізнес-моделювання повинно сприяти та забезпечити інноваційний розвиток підприємства. Оскільки інновація – це оновлення попереднього процесу з метою його покращення та удосконалення, то інноваційний розвиток – це перманентні зміни щодо діяльності підприємства у відповідності зовнішніх викликів: ринкової конкуренції, кон'юнктури ринку, потреб споживачів.

Цілі моделювання бізнес-процесів можна згрупувати наступним чином:

- Забезпечення розуміння структури та динаміки процесів;
- Визначення поточних проблем та шляхів їх вирішення;
- координація цілей та завдань усіх учасників;
- створення бази для інтернет-технологій та інтернеткомерції.

Класифікація бізнес-моделей дозволяє обрати відповідну модель для будь-якого бізнес-процесу. Основні бізнес-моделі [1]:

- стратегічного аналізу (всілякі матриці: SWOT, PEST, BCG, McKinsey і ін.).
- стратегій (7S, модель конкурентних стратегій Портера, модель Shell, модель Хофера-Шендель і ін.).
- стандарти різних систем і підходів управління якістю, фінансами, персоналом, клієнтами, цілями, термінами, товарними потоками та ін. (CRM, SCM, BSC, TQM, ISO, PMI, SCM, BPM, KPI, MBO, HRM, і т.д.).
- Референтні моделі (типові галузеві рішення, які можуть служити для інших організацій прикладом для п наслідування)
- Сутнісні (модель ціннісної ланцюжка, модель Захмана,)

Ефективна бізнес-модель має надати відповідь менеджеру про те, яку саме потребу задовольнить новий продукт чи послуга, якою формулою прибутку буде забезпечений цей продукт; чивіповідає бізнес-модель планам виробництва, продажу та дотримання запланованих доходів.

Функціональне впровадження бізнес-моделей втілюється через процеси реінжинірінгу. Реінжинірінг бізнес-процесів (business process reengineering) - це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення максимальної ефективності виробничо-господарської і фінансово-економічної діяльності, оформлене відповідними фінансовими і нормативними документами[2].

Метою реінжинірінгу може бути впровадження інформаційної системи, скорочення витрат, підвищення якості обслуговування клієнтів, створення посадових і робочих інструкцій і т.п., а детальний опис процесів само по собі не представляє цінності.

Сучасна теорія управління процесами реінжинірінгу припускає, що будь-який бізнес- процес в результаті реінжинірінгу має критерії інноваційності, особливо, якщо він розроблений на базі бізнес-моделі. Зв'язок бізнес-моделювання, реінжинірінгу бізнес-процесів та інноваційного розвитку очевидно корелятивний, оскільки усі означені управлінські аспекти мають спільне функціональне підґрунтя.

Слід також зазначити, що модель бізнес-процесів підприємства являє собою систему з виділеними в ній структурою, елементами, взятими окремо від зовнішнього середовища або вищестоящої системи. Такого роду структурна та функціональна інформація дозволяє робити фундаментальний аналіз, тобто ідентифікувати протиріччя з вищестоящої системою. Такого роду аналіз дозволяє прогнозувати перспективність діяльності підприємства, в тому числі ймовірність його кризи.

Список використаної літератури

1. Гадецька З. М. Моделювання бізнес-процесів діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. №5. 2016. С. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4950> (дата звернення 28.03.2021)

2. Рудакова, О. С. Особенности имитационного моделирования современной организации. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-imitatsionnogo-modelirovaniya-biznes-protsesov-sovremennoy-organizatsii> (дата звернення 29.03.2021)

3. Рудінська, О. В., Ленська, Н. І. Сучасна структура та ефективність методів менеджменту. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика Т. 15, Вип. 2. 2016, с.105-122. URL: <http://rinek.onu.edu.ua/article/view/120447> (дата звернення 27.03.2021)

А. М. Булгару

асп. I курсу

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: д.е.н., проф. Є. І. Масленніков

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Досліджувана тема є актуальною, оскільки у наш час розвиток економіки сьогодні відбувається в складних умовах. Науковці все більшу увагу приділяють вивченню людського капіталу, и його формування, розвитку, відтворення, збереження і реалізації в Україні.

Економічна категорія «людський капітал», яка до сьогоднішнього часу розглядалася лише в теоретичних розробках вчених, в сучасних ринкових умовах перетворюється на основу зростання економіки України та радикальних структурних зрушень, стає головним у формуванні сталого високого рівня конкурентоспроможності.

Кожна людина і людський капітал в цілому стають першорядним для розвитку України. По мірі становлення інформаційного суспільства та економіки, заснованої на знаннях, зростає значення людського потенціалу, стан якого безпосередньо залежить від таких факторів, як рівень освіти, розвитку науки, культури, охорони здоров'я, охорона навколишнього середовища, безпеку людини в суспільстві. Залежно від досягнутого рівня розвитку суспільства поєднання даних компонентів відрізняється, але у всіх випадках стан охорони здоров'я, його ефективність і доступність для населення країни залишається основою прогресу.

Процеси, які відбувалися у сфері охорони здоров'я за роки незалежності України, були спочатку інерційними, потім суто руйнівними, а в останні 10–15 років стали надмірно комерціалізованими.

Проблеми «людського капіталу» та аспекти економіки здоров'я, оцінки програм у сфері охорони здоров'я та ефективності формування людського капіталу в цій сфері представлені в дослідженнях М. Драммонда, П. Якобса, Г. Беккер, Д. Белл, М. Мелоун, І. Росс, Т. Стюарт та багато інших. У працях вітчизняних економістів питання про людський капітал розглянуті у працях Е. Кузнецова, О. Головінова, В. Близнюка, Н. Лук'яненка, О. Бородіної, Л. Албанкіна, С. Климка, О. Амосова, Д. Богині, В. Врублевського, М. Долішнього, Г. Задорожнього, О. Кендюхова, В. Поплавського, А. Чухно, І. Чекан та багато інших.

Поняття «людський капітал» увійшло в науку на початку 60-х років ХХ ст. в західній економічній літературі. Людський капітал визнаний найціннішим ресурсом, оскільки дозволяє дослідити такі проблеми, як людський розвиток, економічне зростання, розподіл доходів, роль і значення освіти та професійної підготовки в суспільному відтворенні, вікова динаміка заробітків, мотивація.

У сучасному суспільстві людський капітал стає основою багатства. Саме він визначає конкурентоспроможність економічних систем, виступає ключовим ресурсом їх розвитку. Здатність економіки створювати і ефективно використовувати людські ресурси все в більшій мірі визначає економічну ситуацію нації, її добробут [1].

Для відтворення людського капіталу необхідні значні витрати і різні види ресурсів як з боку індивіда, так і з боку суспільства. Інвестування в людський капітал припускає переслідування для інвестора якихось вигід, як для себе безпосередньо, так і для третіх осіб.

Здійснення інвестицій – дуже важливий процес у відтворенні людського капіталу, в якому він виступає або об'єктом, або суб'єктом, або результатом впливу.[2]. Таким чином, інвестиції лише створюють основу для виробництва людського капіталу в системі освіти, охорони здоров'я, підвищення кваліфікації, економічної мотивації, географічної мобільності т.д.

Структура вкладень в людський капітал включає в себе наступні види інвестицій:

- 1) освіта, підготовка на виробництві;
- 2) охорону здоров'я;
- 3) мотивація;
- 4) пошук інформації та міграція;
- 5) фундаментальні наукові розробки;
- 6) екологія та здоровий спосіб життя;
- 7) культура та дозвілля.

З усіх видів інвестицій, поряд з освітою, найбільш важливими є вкладення в здоров'я людини. Адже охорона здоров'я дійсно продовжує життя людини, а отже, і час функціонування людського капіталу. [3]. Говорячи про охорону здоров'я в контексті формування людського капіталу, перш за все варто зазначити, що ми розглядаємо цю сферу як один з найважливіших напрямів інвестування в людський капітал і вважаю, що інвестиції в охорону здоров'я мають стати пріоритетом державної соціальної політики, так само як інвестиції в освіту. [4].

Отже, інвестиції в людський капітал вигідні для людини і для суспільства адже вони забезпечують зростання продуктивності праці, ефективності виробництва та поступовий ефект економічного зростання України. Саме тому ці аспекти потребують подальшого наукового дослідження в майбутнього та пошуку найбільш актуальних рішень.

Україна потрібно створити ефективну, дійову систему внутрішнього інвестування, наприклад, за рахунок заснування суспільних фондів розвитку [5], які в перспективі мають трансформуватися в потужні інвестиційні інститути, та

залучення заощаджень громадян. А також, доцільно запровадити такі заходи щодо розвитку людського капіталу: передбачити поступове приведення рівня фінансування людського розвитку (витрат на освіту та охорону здоров'я).

Список використаної література

1. Яловий Г.А. Теорія людського капіталу як методологія формування інноваційної системи URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukri_2015_12_6 (дата звернення 2.04.2021)
2. Лаптев А. П. Здоровье — фундамент деловых успехов. *Управление персоналом*. No 10. 1997. С. 89—90.
3. Брінцева О. Г. Фіктивний людський капітал: концептуальні підходи та особливості оцінювання. *Вісн. Київ. ун-ту ім. Тараса Шевченка*. No 4 (181). 2016. С. 29—32.
4. Грішнова О. А., Брінцева О. Г. Фіктивний людський капітал: сутність, характерні особливості, чинники формування. *Демографія та соціальна економіка*. No 1 (23). 2015. С. 90—101.
5. Гальчинський А. С., Геєць В. М., Кінах А. К., Семиноженко В.П. Інноваційна стратегія українських реформ. Київ: Знання України. 2002. 336 с.

Н. Є. Гвоздик

студ. I курсу

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: д.е.н., проф. Є. І. Масленніков

СУЧАСНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки у наш час ефективність системи управління підприємством залежить від методів та засобів управління, а також інших інструментів, які повинні відповідати базовим цілям, завданням та принципам. При цьому сукупність методів управління формує цілісну систему, яка може адаптуватися до мінливого факторного середовища.

Питання формування методів управління досліджувались багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями, серед яких виділяють П. Друкера, Д. Нортон, М. Портера, О. І. Амошу, І. В. Алексєєва, Б. М. Андрушківа, А. Е. Воронкову, І. С. Грозного, М. М. Іванова, М. О. Кизима, О. М. Тридіда та ін.

Методи управління, які можуть застосовуватися по відношенню до всіх суб'єктів та об'єктів, формуються у такій послідовності:

– оцінювання ситуації і поставлених завдань з метою визначення основних напрямів і видів впливу;

– вибір складу методів та обґрунтування їхніх якісних і кількісних параметрів;

–забезпечення умов для ефективного застосування обраних методів, що у підсумку формує техніку і технологію управлінської роботи [1].

Підкреслимо, що комплексність впровадження певних методів управління, у тому числі, управління персоналом, досягається шляхом синтезу найбільш ефективних засобів впливу, формуючи єдину систему методів управління підприємством.

До системи класичних методів відносять такі групи: економічні, адміністративні та соціально-психологічні методи управління.

Економічні методи управління – це такі методи, які реалізують матеріальні інтереси участі персоналу у виробничих процесах (будь-якій іншій діяльності) через використання товарно-грошових відносин [1].

Організаційно-розпорядчі методи управління, тобто методи організаційних взаємозв'язків, які поділяються на методи організаційного впливу (регламентування, нормування, інструктаж, організаційний розвиток, організаційне планування, організаційний аналіз, організаційне проектування); методи розпорядчого впливу [2].

Адміністративні методи управління – це методи прямого рішення, яке має обов'язкову силу виконання. Основними складовими під час реалізації цих методів є організаційний вплив (організаційне регламентування, організаційне нормування, організаційне інструктування) та розпорядчий вплив [1].

Соціально-психологічні методи – це способи здійснення управлінського впливу на персонал, який базується на використанні закономірностей соціології та психології. З огляду на це, вони поділяються на соціальні й психологічні. Перші з них повинні більше впливати на весь колектив (соціальне планування, створення оптимального соціально-психологічного клімату тощо), а другі – на окремих працівників (методи психологічного відбору, оцінки кадрів) [3].

З метою адаптації та підвищення ефективності впровадження зазначені методи управління удосконалюються, трансформуючись у нові засоби впливу на суб'єктів підприємства.

До інноваційних методів управління персоналом можна віднести такі методи:

- підбір персоналу – це ретельний відбір претендентів на запропоновану посаду, для того, щоб отримати кращих працівників, які допоможуть розвиватися підприємству;

- перманентна оцінка діяльності – це процес встановлення рівнозначності між вимогами посади та характеристиками працівника;

- навчання персоналу – нові знання та навички, які потрібні для роботи;

- система винагород – це мотивація персоналу за допомогою заохочень та винагород [4].

До сучасних методів управління можливо також віднести діджиталізацію управлінських процесів,

Дані методи характеризується певною послідовністю та ефективністю процесу підбору кадрів, що підвищує їх якість.

Крім того, надають можливість постійно оцінювати своїх співробітників з двох сторін: по перше, за їх результативністю та ефективністю; по друге – як вони досягли тих чи інших результатів та як можна покращити їх [3].

До переваг сучасних методів управління можна віднести продуктивність персоналу, підвищення зацікавленості у сфері підприємства, активну інноваційну діяльність, оцінку факторного середовища.

Отже, дослідження класичних та сучасних методів управління забезпечує формування ефективної системи управління, яка уможлиблює вирішення стратегічних та тактичних цілей і завдань певних ділянок, а також підприємства в цілому. Саме тому для підвищення результативності система управління необхідним кроком є оптимізація існуючих методів з урахуванням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Адекватне методичне забезпечення системи управління підприємством уможлиблює зростання його конкурентоздатності.

Список використаної література

1. Харун О. А. Класифікація методів управління трудовим потенціалом промислових підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Випуск 10, част. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuimevcg_2016_10%282%29__29. (дата звернення: 02.04.2021)
2. Біловол Р. І. Системний підхід до формування методів управління підприємством. *Економіка та суспільство*. 2018, Випуск 15. URL: http://economyandsociety.in.ua/journals/15_ukr/34.pdf (дата звернення: 02.04.2021)
3. Касич А. О., Бурба О. А. Інноваційні підходи в практиці управління персоналом конкурентоспроможного підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. № 16 (1). С. 132.
4. Лизунова О. М., Іщенко Я. Г., Кондрашова Г. В. Використання інноваційних методів управління персоналом підприємства. *Економіка і суспільство*. 2018. № 14. С. 449–451. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/14_ukr/62.pdf (дата звернення: 02.04.2021)

H. S. Honchar

*4th year student, Bachelor of Economics and Law,
Specialty: Management*

*Scientific adviser: senior lecturer O. Pavlovysh,
Language advisor: PhD in Linguistics, Assoc. Prof. M. H. Ter-Hryhorian*

THEORETICAL BASES OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT

At the current stage of economic development, the introduction of an administrative management system allows companies to enhance the effectiveness of their activities. Considering that modern approaches to administering have not been sufficiently explored by national researchers, the topic of our paper remains relevant. In view of the introduction of innovations into today's management, modern approaches to administering should be thoroughly analysed.

We emphasize here the most significant schools of management: the classical school, the human relations school, the scientific school and the behavioural school. Each of them took its own approach. The scholars belonging to these schools aimed at solving a certain range of issues that were based on different assumptions about people and organizations they work for. The representatives of the schools put the focus on what they believed to be important aspects of a good management practice [1, 2].

We also take into account the integrated approaches to management, specifically the process approach, the systematic approach and the situational approach. We evaluate the peculiarities of their implementation as well as their advantages and disadvantages.

The analysis of management approaches leads us to some conclusions. We can state that management methodology consists of goals, principles, functions, management technologies and practices. The process approach considers management to be a sustained series of interrelated management functions. The systematic approach emphasizes that managers must see the organization as a set of interconnected elements. The situational approach focuses on the fact that the suitability of different management methods depends on the situation [3, 4].

All in all, we can say that due to the abundance of various factors influencing administrative management, there is actually no best way to run an organization. The main task of the management system is the development of professional management activity.

In the course of our research, we compared four schools that have made a major contribution to the development of management theory and practice, identified their advantages and disadvantages. In addition, we considered modern approaches to administering and studied their main benefits and drawbacks.

References

1. Гордієнко Л. Ю. Адміністративний менеджмент: навчальний посібник. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 216 с.
2. Рудько В.А., Гуткевич С.О. Менеджмент: Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2011. 312 с.
3. Дервяго И.П. Менеджмент: ответы на экзаменационные вопросы. Минск: Тетралит, 2013. 128 с.
4. Гвоздь М. Я. Мицько В. І. Проблеми та переваги використання процесного підходу до управління машинобудівними підприємствами. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика*. 2014. № 811. С. 56-62.

К. Д. Деркач

студ. III курсу

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н., доц. О. Р. Павлович

РОЛЬ КООРДИНАЦІЇ В ОРГАНІЗАЦІЯХ ІЗ МЕРЕЖЕВИМИ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ СТРУКТУРАМИ

21 століття вносить значні зміни у діяльність організацій: з'являються нові ринки та сфери діяльності, створюються нові правила ведення бізнесу, розробляються нові моделі та технології. Ці зміни штовхають підприємства до пошуку таких організаційних структур, які дозволять їм максимально ефективно працювати.

Найбільш актуальною, у сучасних умовах, організаційною структурою стає мережева. Найчастіше приклади використання таких структур можна побачити у сфері роздрібної торгівлі та ІТ. Використання мережевої структури дозволяє їм підвищувати рентабельність і знижувати витрати.

Що представляє собою мережева організаційна структура? Мережева організаційна структура являє собою сукупність організацій або центрів торгівлі, діяльність яких координується в єдиній точці управління [1].

Особливістю мережевої структури є те, що обов'язки і повноваження розподіляються між її підрозділами. При цьому кожна частина структури має певну свободу у діях, які вона виконує. Мережева структура не тільки менш ієрархічна, але також більш децентралізована і більш гнучка, ніж інші структури.

Організації, які використовують дану структуру, можуть об'єднуватись за двома моделями. Перша модель припускає, що велика компанія об'єднує навколо себе декілька більш малих підприємств, які виконують спеціалізовані задачі. Друга модель характеризується об'єднанням самостійних компаній приблизно однакових за розміром [2].

Але, яка модель не була б обрана, у будь-якому разі створюється 1 організація з мережевою організаційною структурою, яка являє собою сукупність декількох. Через це питання координації діяльності таких компаній стає одним з найважливіших. Координація забезпечує узгодженість дій усіх ланок управління, збереження, підтримку і вдосконалення режиму роботи підприємств (організацій) та забезпечення його безперервності і безперебійності [3].

В організаціях із мережевою організаційною структурою координація дозволяє забезпечити взаємодію підрозділів (або різних організацій) шляхом налагодження зв'язку між ними. Використовуючи цю функцію, керівництво організації визначає хто, коли і що робить, яким чином передає інформацію іншим підрозділам. Вона також дозволяє швидко та без зайвих зусиль передавати необхідну інформацію між підрозділами.

Для чого необхідно координувати діяльність в організаціях із мережевою організаційною структурою? Створення механізмів координації в організації дозволяє працівникам виконувати роботу разом, не звертаючи уваги в якому підрозділі вони знаходяться. Без відповідної формальної координації різні рівні управління, функціональні підрозділи і окремі посадовці легко можуть зосередитися на забезпеченні своїх власних інтересів, а не на інтересах організації в цілому [3].

Координація дозволяє уникнути дублювання роботи або зусиль, міжособистісних конфліктів, розбіжностей, непорозумінь, затримок, втрат і плутанини. Він гармонізує, уніфікує і поєднує всі види діяльності і, таким чином, забезпечує досягнення заздалегідь визначених цілей.

Отже, ми можемо побачити, що в умовах, коли усе стрімко розвивається мережеві організації є оптимальним рішенням, що дозволяє отримати ефективний варіант розмежування повноважень і зв'язків, а також необхідну автономію і необхідну централізацію. Важливо також розуміти, що важливим аспектом є координація діяльності таких організацій. Без неї організація такого

типу не зможе функціонувати. Тому, обираючи мережеву організаційну структуру, необхідно обов'язково створювати механізми координації частин організації, завдяки яким вона зможе досягнути найбільш ефективної роботи.

Список використаної літератури

1. Мережева організаційна структура: особливості та переваги. URL: <http://what.com.ua/merejeva-organizaciina-strykty/> (дата звернення 03.04.2021).
2. Організаційні моделі мережевих структур. URL: <https://students-library.com/library/read/15607-organizacionnye-modeli-setevyh-struktur> (дата звернення 03.04.2021).
3. Менеджмент : підручник для прикладного бакалаврату / за ред. Н.І. Астахової, Г.І. Москвітїна. Москва: Юрайт, 2014. 422 с.

Е. О. Ілюшенко

студ. I курсу магістратури

Спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н, доц. А. В. Церковна

ІННОВАЦІЇ ЯК ГОЛОВНИЙ ФАКТОР АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

За останні десятиліття одним з безпрограшних засобів виживання підприємств є впровадження інновацій. Так само варто згадати й про важливу роль технологій та інновацій у розвитку підприємств, а також про необхідність використання саме нових технологій, удосконалення та їх підтримки. Інноваційна діяльність підприємства являє собою систему заходів по використанню наукового, технічного та інтелектуального потенціалу з метою отримання чогось нового або поліпшеного: наприклад будь-якого продукту або послуги, а також нового способу для їх виробництва.

Можна сказати, що розробка і впровадження інновацій є одним з найбільш правильних рішень для успішного розвитку підприємств різних галузей економіки. Підприємства, які досягли успіху у впровадженні високотехнологічних інновацій, залишаються лідерами на ринку [1]. Але так само, варто згадати, що останнім часом ми частіше і частіше стикаємося з поняттям криз на підприємствах, а також у цілих галузях економіки.

Криза (від грец. krisis – рішення, поворотний пункт, результат, вихід, закінчення):

- 1) різкий крутий перелом у чому-небудь, важкий перехідний стан;
- 2) гостре утруднення з чим-небудь; важке положення.

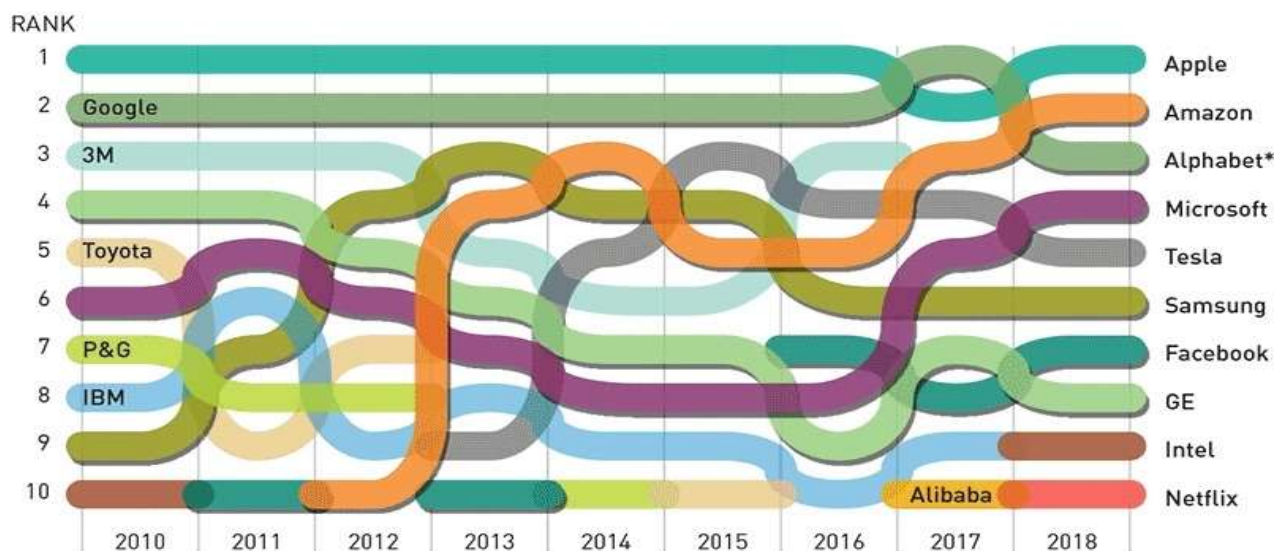
Подолання кризи організації або її наслідків можливе лише за допомогою здійснення змін в області техніки, технології, організації виробничого процесу і управління [1]. Тобто обов'язкова складова виходу з кризи - це інновації, які забезпечують конкурентоспроможність продукції на основі підвищення її технічного рівня і зниження витрат. Інновації дозволять глобальній економіці пережити депресію і почати бурхливий розвиток [1].

Наприклад, завдяки інноваційним продуктам iPhone, Apple Watch і Apple TV, програмним платформам Apple - iOS, OS X, watchOS і tvOS, унікальним сервісів, включаючи App Store, Apple Music, Apple Pay і iCloud, дохід компанії Apple за 1 квартал 2020 року склав 75,9 млрд доларів, а чистий прибуток - 18,4 млрд доларів [2].

Розглянемо рисунок 1, що представлений нижче. Це таблиця сприйняття покупцями ТОП 10 найбільш інноваційних компаній в світі. Кого ж ми бачимо на першому місці? Звичайно ж компанію Apple. Споживачі в усьому світу вважають Apple інноваційною компанією №1. Це відмінний результат, незважаючи на присутність кризових явищ у світовій економіці. І все це - завдяки ефективній інноваційній стратегії розвитку в компанії. Таким чином, простежується очевидна закономірність: чим вище інноваційний потенціал підприємства, тим підприємство є й більш успішним, і в змозі уникнути або вплинути на кризові явища [2].

The 10 Most Innovative Companies

Apple was selected by survey respondents as the world's most innovative company again, one year after Alphabet had been voted to the top of the list. Netflix joined the top 10 for the first time.



* In 2015, Google announced a corporate restructuring forming an umbrella company called Alphabet
 Source: Strategy& analysis

Рис. 1. Сприйняття покупцями ТОП-10 найбільш інноваційних компаній в світі.

На даний момент, одним з пріоритетних завдань для будь-якої компанії є розвиток власної наукової бази, яка заснована на принципах співпраці і безперервного навчання, на створенні ефективної системи управління і розвитку інноваційного потенціалу підприємства. У сучасних умовах необхідність побудови стратегічної інноваційної моделі є однією з найбільш значущих так, як саме цей процес дозволяє ефективно розподіляти та використовувати обмежені ресурси, а також оперативно реагувати на зміну зовнішніх і внутрішніх чинників.

В умовах ринкової економіки кожний керівник розуміє, що без інвестицій

в інноваційний процес неможливо конкурувати як в межах країни так, і на світовому ринку [1].

Підсумовуючи вищезазначене, ми можемо дійти висновку, що криза для підприємств не є негативним фактором, а переходом на новій ступінь впровадження інновацій та якісно-ефективного рівня їх життєвого циклу.

Список використаної літератури

1. Гусятникова С. С. Инновации как главный фактор антикризисного управления предприятием: тезисы: Симферополь, 2020, 1-3 с.
2. Apple Inc. сообщает рекордные результаты за первый квартал: веб-сайт. URL: <https://www.apple.com/ru/newsroom/2020/01/apple-reports-record-first-quarter-results/> (дата звернення 02.04.2021).

Т. В. Карадобрі

студ. III курсу

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: д. е. н., доц. В. І. Борщ

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ

Управлінська праця – діяльність управлінського персоналу, яка спрямована на організацію, регулювання, мотивацію та контроль за роботою співробітників організації [4].

Серед основних завдань сучасної системи управління можна визначити необхідність постійно самовдосконалюватись, планомірно покращувати рівень кваліфікації, формувати відповідальність, проявляти практичність, новаторство і творчу активність в умах суворої регламентації робочого часу. Результати праці управлінського персоналу несуть опосередкований характер, бо зазвичай вони віддалені від виробничого процесу, на відміну від робітників.

Під оцінюванням ефективності діяльності управлінського персоналу, як правило, розуміють цілеспрямоване порівняння певних характеристик (професійно кваліфікаційного рівня, ділових і організаторських якостей, складності функцій, що виконуються, результатів праці тощо) працівників із відповідними вимогами, які зазначені в певних локальних нормативних документах [3].

Оцінювання результатів діяльності керівників обумовлено результатами діяльності підлеглого підрозділу і його власним внеском у роботу підрозділу.

Розглянемо сутність методів та технологій оцінки управлінського персоналу

1. Оцінка за методом характеристик. В основі методу лежить визначення психологічних характеристик управлінців та їх вплив на діяльність. Для цього за допомогою комп'ютерних технологій відбирається деякий перелік якостей, що найбільшою мірою відокремлює кожного керівника та допомагає створити його «бізнес портрет».

2. Аналіз праці. Оцінка психологічних якостей на основі практичного аналізу управлінського персоналу здійснюється в контексті оцінки ситуації, яка, однак, аналогічна оцінці за методом характеристик.

3. Функціональна оцінка. Функціональна оцінка управлінського персоналу базується на аналізі робочого процесу і на тому, наскільки добре вони можуть впоратися з власними посадовими обов'язками. В основі цього методу лежить твердження про організаційну діяльність, а також про роль управлінського персоналу в трудовому колективі.

4. Аналіз стиля керівництва. Аналіз адміністративних функцій розкриває не тільки сутність діяльності, яку виконує управлінець, але і його стиль управління, що створює систему відповідальності, тому важливо що управлінець вносить в процес роботи та що виступає у якості важливого засобу його впливу на людей. На такому етапі предметом оцінки є характер взаємозв'язку індивідуального управління, а також характер взаємовідносин управлінця з підлеглими, особливості поведінки керівника в системі відносин «керівництво-підлеглі».

5. Оцінка за результатами роботи команди. За цією методикою оцінки використовується виробничі та економічні показники, які відносяться до якості, обсягу, строків виробництва продукції та послуг, результатів впровадження нового асортименту продукції, технологій, техніки, а також темпи їх розробки та впровадження.

Ці показники свідчать про те, як керівник досягає організаційної мети. Проте, під час такої оцінки неможливо визначити, який внесок зробив управлінець.

6. Метод аналізу структури управлінської діяльності. Аналіз структури ефективності управлінців виходить з позиції, що результати праці керівника утримуються в параметрах тих об'єктів, на які спрямована його діяльність.

За цим методом визначається міра особистих зусиль управлінця.

7. Цільовий метод оцінки. Процес оцінки в даному випадку полягає у визначенні, наскільки компетентно керівництво встановлює цілі та як добре працює задля їх досягнення.

Всі ці методи здатні оцінити лише певний аспект роботи управлінського персоналу підприємства. Сукупність цих методів оцінки дозволяє виявити внесок кожного управлінця усіх сфер діяльності.

Відтак, на нашу думку, необхідно постійно поліпшувати якість управлінського персоналу, підвищуючи рівень його знань, компетентностей та навичок, оскільки це зумовлює потребу у висококваліфікованих кадрах, досвідчених, компетентних управлінцях з інноваційним мисленням, здатних до прийняття відповідальних управлінських рішень.

Список використаної літератури

1. Борщ В. И. Анализ эффективности деятельности управленческого персонала. Актуальные проблемы экономики и менеджмента: теория, инновации и современная практика: моногр. Одесса, 2014. С. 490-525.

2. Кузнецов Е. А. Управлінський капітал: елементи системної якості. Ринкова економіка: сучасна теорія та практика управління. 2019. Том 18. № 3(43). URL: <http://rinek.onu.edu.ua/article/view/183624> (дата звернення 12.03.2021).
3. Шило Л. А., Пікуліна Н. Ю., Кіржа Х. Ю. Аналіз та оцінка ефективності діяльності управлінського персоналу підприємства. Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Проблеми економіки транспорту. 2017. Вип. 14. С. 97-102. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpdnuzt_pet_2017_14_13 (дата звернення 15.03.2021).
4. Ковальчук К. Ф., Фріман Є. М., Фріман І. М. Оцінка діяльності кадрового управлінського персоналу промислового підприємства як основний чинник підвищення його економічної безпеки. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2009. Вип. 15. С. 3-10. URL : <https://core.ac.uk/download/pdf/55293757.pdf> (дата звернення 19.03.2021).

О. Є. Масленников

студ. I курсу

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: д.е.н., доц. О. П. Радченко

КЛАСИФІКАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки виокремлення результатів діяльності суб'єктів господарювання є необхідним процесом для формування ефективної системи управління. Оцінка підходів до визначення категорії результатів та виокремленні критеріїв групування забезпечує розподіл якісних та кількісних показників, видів результатів діяльності та базується певних принципах та методах.

Питанням визначення та класифікації результатів діяльності присвячені роботи зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, а саме: А. Сміта, Дж. Неймана, Й. Шумпетера, І. Бланка, а також О. Шеремета, О. Гетьмана, С. Мочерного, Ф. Бутинця, Е. Кузнецова, С. Філіппової, О. Коваленка та ін. але незважаючи на значну кількість праць, проблеми визначення та систематизації результатів діяльності досі потребують уточнення та додаткового дослідження.

Аналіз наукових підходів підтверджує наявність категорій «результат» та «ефективність», які мають певний взаємозв'язок та відображають підсумок діяльності підприємства за відповідний звітний період.

Обов'язковість визначення результатів діяльності суб'єктів господарювання, звітування перед органами фінансового контролю закріплена у відповідних нормативно-правових актах. Крім того, формування результативних показників надає можливість оцінити, наскільки ефективною є система управління ресурсами підприємства та що необхідно змінити, щоб покращити отримані результати у майбутньому.

В економічній літературі існує багато визначень даних категорій.

На думку науковців, ефектом вважається досягнутий результат у його матеріальному, грошовому, соціальному вираженні. Економічний ефект

визначається перевищенням вартісної оцінки результатів діяльності (програм, проектів) над вартісною оцінкою витрат, які з нею пов'язані, тобто є абсолютним показником [1].

Важливо, що дослідження сутності категорії «результативність» здійснюється за умови тісного взаємозв'язку із системою виробничих відносин, що підкреслює процес отримання результатів від окремих напрямків та видів діяльності.

На думку Мочерного С.В., сутність ефективності складається у наступному визначенні: ефективність – це здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат [2].

Результати діяльності залежать від впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. При цьому одним із завдань системи управління підприємством є своєчасне виявлення негативних факторів впливу та їх нейтралізація, що значно покращить кінцеві результати діяльності суб'єктів господарювання.

Суттєвим питанням дослідження результатів діяльності суб'єктів господарювання є чітке визначення певних груп результатів, використовуючи окремі кваліфікаційні ознаки та критерії.

Зазначимо, що за видами діяльності та згідно з чинним законодавством результати діяльності суб'єктів поділяються на наступні групи:

- результати від операційної діяльності;
- результати від фінансової діяльності;
- результати від інвестиційної діяльності.

У свою чергу, отримані результати від операційної діяльності представляють собою підсумок операцій, які пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є основною метою його створення та функціонування і при цьому забезпечує значну частину доходу суб'єкта господарювання.

В свою чергу результат від інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання – це результат від операцій, які пов'язані з необоротними активами суб'єкта, а також тих фінансових інвестицій, які не є сегментом еквівалентів грошових коштів даного господарюючого суб'єкта.

Фінансовий результат є одним з найважливіших показників, який узагальнює усі результати господарської діяльності та який характеризує ефективність діяльності суб'єкта господарювання. У фінансових результатах знаходять пряме відображення всі аспекти діяльності підприємства: рівень використання виробничих засобів, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів [3].

До складу фінансових результатів відносять прибуток або збиток, який є негативним показником діяльності суб'єкта господарювання за звітний період.

На думку науковців, прибуток як ту частину виторгу, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток виражає

мету підприємницької діяльності та є головним показником її результативності (ефективності) [4].

Крім результативних показників, які характеризуються певними кількісними індикаторами, важливе значення для процесу управління мають якісні результати, які призначені об'єктивно встановлювати результативність та ефективність діяльності суб'єктів господарювання. До якісних показників можна віднести соціальний результат для окремої особи або підприємства в цілому.

Таким чином, визначення та класифікація результатів діяльності суб'єкта господарювання базується на системному процесі розрахунку відповідних показників, а також надає можливість систематизувати отримані результати за певними критеріями. Виокремлення фінансових, соціальних, екологічних результатів характеризує з різних сторін підсумок діяльності суб'єкта господарювання за відповідний звітний період. Такий підхід забезпечує своєчасність отримання системи управління необхідною інформацією для прийняття правильних управлінських рішень.

Список використаної література

1. Голубева Т. С., Колос І. В. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. №5 (59) URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/bitstream/123456789/22140/1/Kolos-2006-1.pdf> (дата звернення: 02.04.2021)
2. Економічна енциклопедія: У 3-х т. / Відп. ред. С. В. Мочерний. К.: Академія, 2000- 2002.
3. Патарідзе-Вишинська М. В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід. *Економіка. Управління. Інновації*. 2010. № 2. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/e-journals/eui/2010_2/10pmvvzd.pdf (дата звернення: 02.04.2021)
4. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: Підручник. [2-ге вид. перероб та доп.. К.: КНЕУ, 2001. 305 с.

О. В. Смірнова

студентка IV курсу

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н., доц. О. Р. Павлович

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СИСТЕМИ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ УКРАЇНИ

Досліджувана тема є актуальною, адже система адміністративного менеджменту наразі вимагає змін. В першу чергу, це зумовлено загальносвітовими процесами глобалізації та підвищенням ролі інновацій, використанням нових знань та здобутків інших країн, зокрема, зараз українська спільнота прагне реформ на засадах європейських цінностей. Це стосується не лише управління у бізнесі, де умови конкуренції та зовнішнього середовища стимулюють до пошуку кардинально нових ефективних засобів управління, але й активізації процесів в державному управлінні [4, с. 39-40].

Адміністративний менеджмент – суспільна наука управління, яка вивчає державне управління, управлінські процеси, взаємовідносини між органами виконавчої влади, а також їх взаємодію із зовнішнім середовищем [5].

На сучасному історичному проміжку існування нашої держави одним з основних базисів успішного розвитку є якість державного управління. Для того щоб покращити цей атрибут вкрай важливо, щоб система адміністративного менеджменту відповідала реаліям розвитку українського суспільства на рівні органів державної влади та на регіональному рівні в умовах сьогодення.

Нова політика державного управління зосереджена на децентралізації та реформуванні публічного адміністрування, регіональної політики та місцевого самоврядування [1, с. 27].

З 2014 року до 2018 року в Україні тривав перший етап реформи децентралізації, якою були передбачені суттєві зміни системи адміністративного менеджменту – територіальної, адміністративної та фінансової основ виконавчої влади. Було передбачено передачу адміністративних повноважень, відповідальності, фінансів від органів виконавчої влади на державному рівні до органів місцевого самоврядування.

Основним постулатом цієї реформи було те, що на місцях, ближче до мешканців обране керівництво краще розуміє потреби та проблеми, які треба вирішувати та які потрібно фінансувати і система адміністративного менеджменту має функціонувати ефективніше [6].

Дана реформа себе виправдала, але не в повній мірі, оскільки за 1-й період дії реформи створено 878 об'єднаних територіальних громад, до складу яких увійшло тільки майже 9 млн осіб [6]. Особливо важливо це було для сіл, селищ, адже об'єднавшись в громаду, вони стали автономними від центральної влади та центральних бюджетів, почали реалізовувати проекти, на які раніше не було коштів. За 4 роки було реалізовано близько 10 тисяч проектів. Але це лише 9 млн осіб, а не вся Україна, як було заплановано. Тому реформа триває, є багато перешкод, зокрема, нестача фінансових ресурсів, особливо зараз, в період боротьби з пандемією COVID-19, нестача кваліфікованих кадрів, трудова міграція жителів громад, зокрема маленьких сіл, неофіційна зайнятість, незацікавленість жителів громади у вирішенні питань та прийнятті рішень, необхідних для розвитку громади тощо.

Крім того, потрібно прийняти до уваги «недорезформовану» систему освіти України, де реформа НУШ (Нова Українська Школа) фактично перестала функціонувати зі зміною влади, безліч проблем у ланці охорони здоров'я. Ці всі невирішені питання та незакінчені реформи зараз головний біль голів громад.

Також, однією з важливих сучасних тенденцій системи адміністративного менеджменту України є удосконалення інформаційних ресурсів органів державної та виконавчої влади, доступних в мережі Інтернет для кожного громадянина, зокрема це інформація про діяльність органів влади та надання державних послуг.

Окремо варто приділити увагу так званій «державі у смартфоні», як ми знаємо, нещодавно було презентовано мобільний додаток «Дія» та онлайн-

платформу «Дія. Цифрова грамотність»[2], що має принести зручність та економію часу українцям, адже передбачено оцифрування послуг, документів, знищення «бюрократизму», на березень 2021 року цей застосунок завантажили вже більше 2,3млн осіб[3]. Будемо сподіватися, що цей крок – це тільки початок удосконалення інформаційних ресурсів органів державної та виконавчої влади, прозорості їх діяльності для громадян України, що є дуже важливим в сучасних реаліях.

Таким чином, можна зробити висновок, що сучасними тенденціями системи адміністративного менеджменту України є децентралізація державного управління (передача повноважень, відповідальності та фінансових ресурсів об'єднаним територіальним громадам), зниження надмірного державного регулювання, підвищення інформаційної відкритості органів влади та ефективності їх діяльності, що наразі потребують покращення на всіх рівнях.

Список використаної літератури

1. Бакуменко В. Д., Попов С. А. Парадигма інноваційного розвитку суспільства: сучасні концепції реформування публічного управління. *Ефективність державного управління*. 2015. Вип.43. - С. 21-28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2015_43_4 (дата звернення: 7.04.2021)
2. Держава у смартфоні. URL: <https://www.ukrinform.ua/tag-derzava-u-smartfoni> (дата звернення: 8.04.2021)
3. Застосунок «Дія». URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2892130-zastosunok-dia-zavantazili-vze-ponad-17-miljona-koristuvaciv-fedorov.html> (дата звернення: 8.04.2021)
4. Новак-Каляєва Л. Сучасні тенденції до конвергенції в концепціях державного управління. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. 2013. № 1. - С. 29-41. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadu_2013_1_6 (дата звернення: 7.04.2021)
5. Орликовський М. О., Трокоз Д. І. Реформування системи адміністративного менеджменту в Україні. *Ефективна економіка*. 2014. № 7. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_7_34 (дата звернення: 6.04.2021)
6. Результати першого етапу децентралізації в Україні URL: <https://decentralization.gov.ua/about> (дата звернення: 8.04.2021)

L. V. Cherpurna

4th year student

Specialty: Management

Scientific adviser: senior lecturer O. Pavlovich

Language advisor: PhD in Linguistics, Assoc. Prof. T. Karavayeva,

CROWDFUNDING AS AN INNOVATIVE TOOL FOR SMALL BUSINESS DEVELOPMENT

Due to globalization and active development of information technology, new ways of financing through the Internet are gaining popularity. Companies do not use borrowed funds very often and prefer self-financing. That is why the study of crowdfunding as an innovative tool for the development of small companies at an early

stage is vital. With significant prospects, crowdfunding may soon take a leading position in the financial resources market.

To begin with, it is appropriate to define the concept of crowdfunding. Crowdfunding comprises forms of capital supply, with which capital seeking companies publicly present themselves on specific internet based platforms to a big group of potential capital providers based on their innovative business idea and offer this group the opportunity to engage themselves with the allocation of funding [5].

While the definition of crowdfunding varies among researchers, the general concept of crowdfunding is a source of start-up capital in which small businesses solicit small amounts of capital from a large quantity of contributors facilitated through online social networks [7].

In addition to financing, this tool allows you to create customer loyalty, evaluate the market and make sales forecasts. It is necessary to conduct advertising and PR to attract as many investors as possible for the crowdfunding campaign to be successful. That is why social networks are a platform for such programs which help companies to get feedback and support from potential customers.

Crowdfunding began as an online extension of traditional financing by friends and family: communities pool money to fund members with business ideas. In less than a decade, crowdfunding has gained traction within a number of developed economies, including Australia, the United Kingdom, the Netherlands, Italy, and the United States. This exciting phenomenon is spreading across the developed world and is now attracting considerable interest in the developing world as well [2].

An important question relates to how crowdfunding interacts with other forms of entrepreneurial finance. Crowdfunding is an effective and innovative tool for small business development; it is already ahead of traditional sources of finance such as loans, venture funds and business angels.

Although these two forms appear to be similar to crowdfunding in terms of amount provided and stage of development, crowdfunding turns out to differ in many ways. Professional investors will more often make use of contractual covenants that are intended to protect their investment, such as liquidation preferences, preemption rights, veto rights on major corporate decisions, and, in addition to stage financing, milestone financing [3].

The digital era has made raising funds for your business idea, nonprofit cause, or personal needs easier with the use of online crowdfunding platforms. To date, people have raised more than \$34 billion worldwide using these platforms, with easy-to-use tools that provide a smooth experience for both fundraisers and their supporters [4].

As we can see in table 1 crowdfunding has become one of the most popular ways for individuals to raise money for a cause, project, or event.

The best crowdfunding platform of 2021 is Indiegogo, followed Kickstarter, SeedInvest Technology, Mightycause, StartEngine, GoFundMe and Patreon. Indiegogo is an accredited business with the BBB which has an A+ rating. It is a clear choice for best overall due to its track record of success in helping to fund more than 800,000 ideas all over the world since 2008 [1].

Table 1.

Crowdfunding Statistics [Updated for 2020]

Global Amount Raised by Crowdfunding	\$34 billion
Peer-to-Peer Lending	\$25 billion
Reward and Donation Crowdfunding	\$5.5 billion
Equity Crowdfunding	\$2.5 billion
The number of crowdfunding campaigns hosted globally last year (2020)	6,445,080
Global average success rate for crowdfunding campaigns	22,4%
The average crowdfunding campaign donation	\$99
The average amount a nonprofit crowdfunding campaign raises	\$9,237

*based on [4]

Therefore, the next important thing to investigate it is how it works. When companies use a crowdfunding site they will need to register and create a profile, then they can create their own personal campaign or fundraising page where companies can supply information of why they are raising money and what their needs are set up a fundraising goal, and start raising money. All these depend on the type of site companies decide to use then they can start fundraising.

Of course, some platforms also exist in Ukraine. However, there are problems that prevent crowdfunding from active developing such as [6]:

- lack of state regulation of crowdfunding;
- uneven access of citizens to the Internet on the territory of Ukraine;
- low income of citizens, people simply do not have the opportunity to allocate money to finance other projects, as well as the development of their own;
- low level of knowledge in the field of crowdfunding, which causes distrust in this method of financing.

Crowdfunding has no particular drawbacks, except that it is suitable for small projects that do not require significant investments. It can also contain experiments in different areas of activity and operate in different areas of science and economics. Crowdfunding is quite flexible, characterized by the speed of obtaining funds and the reliability of information about the project, this is what ensures its viability and gives reasons for its further study.

References

1. Better Business Bureau. "Indiegogo." URL: <https://entrepreneur.indiegogo.com/how-it-works/> Accessed March 12, 2020
2. Bouncken, R., Komorek, M., Kraus, S.. (2015). Crowdfunding: The Current State of Research. *International Business & Economics Research Journal*. 14. 407-416.

3. Crowdfunding's Potential for the Developing World. (2013). infoDev, Finance and Private Sector Development Department. Washington, DC: World Bank.
4. Fundly. "Crowdfunding Statistics for 2020" URL: <https://blog.fundly.com/crowdfunding-statistics> (accessed at March 12, 2021).
5. Ley, A., Weaven S. (2011). Exploring agency dynamics of crowdfunding in start-up capital financing. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 17(1), 85–111. Retrieved from: <http://www.alliedacademies.org/academy-of-entrepreneurshipjournal> (accessed at March 15, 2021).
6. Da Rin M., Hellmann T. F., Manju.(2011). A survey of venture capital research. National Bureau of Economic Research (NBER Working Paper No. 17523)
7. Гвоздь М. Я. Краудфандинг як сучасний інструмент залучення коштів для фінансування стартап-проектів. *Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми комерціалізації науково-технічних розробок: тези доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції*, 17–19 травня 2018 року. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018. С.36–38.

Розділ 8

ОБЛІК, АУДИТ, КОНТРОЛЬ, АНАЛІЗ ТА ОПОДАТКУВАННЯ: ЕВОЛЮЦІЯ, СУЧАСНІСТЬ, ПЕРСПЕКТИВИ

А. І. Анур'єва

студ. 1 курсу магістратури

спеціальність «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: д.е.н., проф. О. В. Побережець

СУЧАСНІ ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки основні засоби – це одна з найважливіших складових в активах суб'єкта господарювання. Однак іноді через їх велику кількість та регулярний цикл процесу "надходження-вибуття" організація обліку відповідних операцій може бути неякісною. Тому дуже важливо, щоб під час аудиту основні засоби були належним чином досліджені, що забезпечить уникнення типових помилок.

Питання аудиту основних засобів та його удосконалення розглядаються багатьма вченими, серед яких: Ф. Ф. Бутинець, М. Т. Білуха, В. І. Єфіменко, В. П. Завгородній, Л. П. Кулаковська, Н. Й. Радіонова, В. С. Рудницький, А. П. Макаренко, Т. О. Меліхова, Ю. В. Подмешальська та інші. Аналіз публікацій та досліджень показав, що існують певні недоліки щодо використання методики аудиту основних засобів, що суттєво впливає на якість аудиторських послуг та потребує детальної оцінки та удосконалення.

Саме тому доцільним та необхідним є визначення основних напрямів удосконалення аудиту основних засобів з акцентуванням на конкретних рекомендаціях, а саме:

1. Оскільки основною проблемою є масштабність деталізованого аудиту операцій з основними засобами, тому ефективно застосувати змішану методику аудиту основних засобів, тобто поєднувати деталізований та експрес-аудит. Це уможливить зменшення витрат часу та забезпечить об'єктивність та доступність аудиту основних засобів [4, с. 396].

2. Доцільно запропонувати для удосконалення аудиту основних засобів підприємству розробку графіку документообігу з обліку основних засобів, у якому вказувати кількість примірників кожного документа, необхідних для оформлення господарських операцій; відповідальних осіб для кожного виду робіт та терміни їх виконання. Графіки, розроблені для кожного документа, та графіки роботи бухгалтера з обліку основних засобів деталізують графік і визначають оптимальний склад виконавців та підрозділів, що беруть участь у створенні кожного документа. Даний крок значно підвищить ефективність

облікової роботи.

4. Зазначимо, що для удосконалення аудиту основних засобів можна використовувати певні робочі документи, а саме: тест внутрішнього контролю основних засобів, який складається аудитором для визначення аудиторського ризику, виявлення прогалин в організації бухгалтерського обліку основних засобів, визначення кваліфікації та практичного досвіду бухгалтера, для оцінки ефективності процедур контролю. За результатами тестування аудитор робить певні висновки, на основі яких складає програму аудиту основних засобів.

5. Ще одним важливим моментом, є удосконалена програма аудиту основних засобів, яка значно заощадить час аудиторів та покращить контроль підприємств, оскільки вона містить інформацію про перелік процедур аудиту, період, виконавця, назви робочих документів аудитора, висновки та примітки. Необхідно також зазначити, що програма аудиту основних засобів повинна містити достатню кількість аудиторських процедур для всебічної перевірки обліку основних засобів і охоплювати перевірку всіх можливих операцій з основними засобами.

6. Проведення аудиту неможливо без заповнення аудитором робочих документів, які містять інформацію щодо відхилення даних обліку від даних аудиту. На мою думку, використання уніфікованих робочих документів дозволить аудитору отримувати максимальний обсяг інформації щодо фактичної наявності основних засобів, відповідальних осіб, за якими вони закріплені. Тому, рекомендовано аудитору під час перевірки обліку основних засобів використовувати розроблені робочі документи [2, с. 34].

7. Завдяки робочому документу аудитора з перевірки нарахування амортизації основного засобу аудитор зможе визначити, чи правильно на підприємстві нараховується амортизація, чи є певні погрішності, які потребують усунення. Тому робочий документ повинен містити усю інформацію для необхідної перевірки амортизації основних засобів, а саме як ця операція відображена в обліку і яка інформація отримана за даними аудиту, а потім визначити відхилення даних обліку від даних аудиту [1].

8. Доцільно також розробити робочий документ аудитора з перевірки правильності визначення ліквідаційної вартості та її відображення в Акті приймання-передачі основних засобів. Даний документ відображає інформацію про ліквідаційну вартість за кожним об'єктом відповідно до Наказу про введення в експлуатацію основних засобів та Акту приймання-передачі основних засобів, на основі чого розраховується відхилення. Важливо, що така аудиторська процедура дозволяє отримати достатні докази, щодо правильності розрахунку ліквідаційної вартості об'єктів основних засобів [3, с. 126].

9. Крім того, рекомендовано розробити документ своєчасного надходження/списання основного засобу, де будуть відображено: дані первинного документа, відображення в обліку, відхилення суми в обліку та суми первинного документа, примітки аудитора. За цим робочим документом аудиторі зможуть оцінити кисть та достовірність інформації щодо операцій надходження і списання основних засобів.

10. Необхідним є формування рекомендаційного листа, який є Додатком до аудиторського висновку за результатами аудиту. В рекомендаційному листі мають бути зазначені виявлені порушення, недоліки в обліку основних засобів та напрями їх усунення, а також запропоновано заходи з вдосконалення обліку основних засобів.

12. Оновлення методик аудиту основних засобів за рахунок їх адаптації до сучасних складних умов функціонування підприємств, діджиталізація певних процесів та підвищення кваліфікації аудиторів покращать показники якості аудиторських послуг і забезпечать високий ступінь їх ефективності та результативності.

Таким чином, на нашу думку, запропоновані варіанти удосконалення аудиту основних засобів на підприємстві повинні забезпечити покращення якості аудиторських процедур, суттєво збільшити їх ефективність та сформувані для суб'єкта господарювання слушні пропозиції та рекомендації щодо оптимізації обліку основних засобів з усуненням виявлених недоліків.

Список використаної літератури

10. Макаренко А.П., Курсон О.О. Удосконалення аудиту основних засобів на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2019. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7484> (дата звернення: 29.03.2021).
11. Макаренко А.П., Шама М.В. Аудит основних засобів на підприємстві та напрями його вдосконалення. *Агросвіт*. 2020. № 2. С. 30-37.
12. Подмешальська Ю.В., Феофанов Л.К., Качан К.А. Удосконалення аудиту основних засобів. *Агросвіт*. 2020. № 3. С. 118–129.
13. Рябчук О.Г., Корнійчук О.О. Проблеми та напрями вдосконалення аудиту операцій з основними засобами суб'єкта господарювання. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 2. С. 392-397.
14. Томчук В.В., Лесік Є.С. Сучасні аспекти аудиту основних засобів. *Економіка і організація управління*. 2018. № 4. С. 100-110.

Е. С. Бєлева

асп. III курсу

спеціальність 051 «Економіка»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Н. Л. Кусик

БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки організація ефективного функціонування та розвитку системи охорони здоров'я, за умов обмеженості фінансових ресурсів, є найважливішим завданням органів влади всіх рівнів [1]. Тому, питання оцінки сучасного стану охорони здоров'я та виокремлення основних проблем бюджетного фінансування медичних послуг, які надаються вітчизняними установами охорони здоров'я, набувають особливої актуальності.

Вітчизняна система охорони здоров'я, після проведення реформи, має стати, перш за все, ефективною і доступною, тобто такою, що відповідає

потребам населення. Підвищення рівня і якості життя населення на основі розширення доступності, підвищення якості та безпеки медичної допомоги, продуктивної зайнятості персоналу, що працює у галузі охорони здоров'я, а також підвищення їх рівня соціального забезпечення, розвитку і оптимізації системи соціальної підтримки – все це має бути результатом реформування бюджетної системи охорони здоров'я.

Одним із головних факторів, який впливає на якість системи охорони здоров'я, є ефективне використання бюджетних ресурсів. На сьогодні медична реформа здійснюється за такими пріоритетними напрямками, як: медична реформа; громадське здоров'я; спеціалізована медицина; доступні та якісні лікарські засоби. За кожним із напрямків реалізуються завдання, спрямовані на забезпечення бюджетного фінансування системи охорони здоров'я, підвищення заробітної плати медичних працівників, створення ефективної системи контролю якості надання медичної допомоги, розробки та оновлення національних галузевих стандартів та протоколів лікування, впровадження державної оцінки медичних технологій, створення конкурентного середовища для медичних закладів [2].

Станом на 1 жовтня 2020 року, залишки коштів на рахунках 220 закладів охорони здоров'я, які надають послуги за програмою медичних гарантій, становили понад 10 млрд. грн. Це може свідчити про неефективне використання ними бюджетних коштів у сфері охорони здоров'я. Так, у 4 закладах охорони здоров'я залишки на рахунках перевищували 100 млн. грн. (Львівський обласний центр екстреної медичної допомоги та медицини катастроф – 144,3 млн. грн.; Міська клінічна лікарня № 4 Дніпровської міської ради – 134,5 млн. грн.; Центр екстреної медичної допомоги та медицини катастроф (Харківська область) – 122,8 млн. грн.; Северодонецька міська багатoproфільна лікарня – 105,7 млн. грн.). У 14 закладах охорони здоров'я залишки на рахунках становили від 50 до 100 млн. грн. (разом сума залишків на рахунках цих закладів становила 948,28 млн. грн.). Майже половина закладів охорони здоров'я мали залишки коштів на рахунках у розмірі від 1 до 10 млн. грн. (загальна сума залишків на рахунках цих закладів становила 3795,7 млн. грн.). Такий стан справ свідчить про те, що більшість медичних закладів України не вміють ефективно використовувати надане їм бюджетне фінансування, коли кожна гривня бюджетних ресурсів має працювати в інтересах громадян у максимально ефективний спосіб [3].

Враховуючи заплановане збільшення бюджетних видатків на сферу охорони здоров'я до 5% ВВП до 2023 року, Міністерство фінансів України очікує від всіх розпорядників та одержувачів бюджетних коштів у сфері охорони здоров'я, щоб вони навчилися максимально ефективно використовувати кожен гривню коштів платників податків. Пацієнти мають знати, що держава про них піклується. Крім того, Міністерством охорони здоров'я України не використовуються кошти, які знаходяться на рахунках відомства. Так, станом на 1 грудня 2020 року, залишки коштів на рахунках відомства становили 20,9 млрд. грн. [3]. Це також є свідченням існування проблеми із ефективністю використання бюджетних ресурсів.

Сьогодні ефективне використання бюджетного фінансування у закладах охорони здоров'я – це один із головних факторів подальшого розвитку та більш ефективної роботи вітчизняних закладів охорони здоров'я.

Ще в 2016 році, з метою ефективного використання державних коштів була затверджена Постанова Кабінету Міністрів України «Про ефективне використання державних коштів» [4]. Цією постановою було затверджено заходи щодо ефективного та раціонального використання державних коштів, передбачених для утримання органів державної влади та інших державних органів, а також утворених органами державної влади підприємств, установ та організацій, які використовують кошти державного бюджету. Дотримання цих правил та рекомендацій усіма медичними закладами по всій країні дасть змогу вирішити багато проблем із неефективним використанням державних коштів у сфері охорони здоров'я.

Список використаної літератури

1. Пархета Л.В. Фінансування медичних послуг в системі охорони здоров'я України. *Ефективна економіка*. 2017. № 10. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6096> (дата звернення 29.03.2021).
2. Медична реформа: Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/rozvitok-lyudskogo-kapitalu/reforma-sistemi-ohoroni-zdorovya> (дата звернення 29.03.2021).
3. Мінфін звинуватив заклади охорони здоров'я у неефективному використанні бюджетних грошей: *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/12/3/668787/> (дата звернення 29.03.2021).
4. Про ефективне використання державних коштів: Постанова Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2016 р. № 710. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/710-2016-%D0%BF#Text> (дата звернення 29.03.2021).

Н.-К. А. Бессарабова

студ. IV курсу

спеціальність «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: д.е.н., проф. О. В. Побережець

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджувана тема є актуальною, оскільки, на сьогоднішній день, не існує єдиного підходу до формування системи економічної безпеки підприємства, що в свою чергу породжує спори, дискусії та викликає багато питань. Економічна безпека підприємства пройшла декілька етапів трансформації та за сучасних умов займає одне з ключових місць в організації діяльності підприємств, охоплюючи значний спектр питань, які потребують уваги та вирішення.

Перш за все, треба відмітити, що економічна безпека підприємства у своєму понятті пройшла певні стадії перетворення. На першому етапі її розглядали як інформацію, яка є найціннішим товаром, згодом прийшли до того, що зовнішнє середовище також впливає на організацію економічної безпеки, в

першу чергу зі сторони держави, оскільки саме вона регулює її діяльність та може обмежувати, чи навпаки надавати можливості та перспективи розвитку підприємству.

Надалі економічну безпеку розглядали зі сторони окремих аспектів та виділення функціональних складових, використовуючи розподіл факторів на зовнішні та внутрішні. На наступному етапі економічну безпеку підприємства почали ототожнювати з поняттям «адаптація» та зовсім забули про прогнозування та планування перспектив розвитку.

На сьогоднішній день, економічну безпеку підприємства розглядають залежно від галузевої належності певного підприємства та намагаються врахувати вплив факторного середовища.

Багато вітчизняних та закордонних авторів пропонують своє тлумачення економічної безпеки підприємства, але саме через різноманітність підходів досі не має єдиного визначення у нормативно-правових актах. На наш погляд, найбільш повним визначенням є тлумачення В.Л. Ортинського: «Економічна безпека підприємства – це захищеність потенціалу підприємства: виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення» [1, с. 124].

Через відсутність законів, чіткого єдиного визначення, нестабільної політичної та соціально-економічної ситуації в країні, проблема формування системи економічної безпеки підприємств стала спільною проблемою суб'єктів господарювання підприємств та держави.

З одного боку, підприємства є економічно самостійними суб'єктами підприємницької діяльності, маючи право здійснювати свою діяльність у визначеному нормативно-правовому середовищі, а з іншого – держава повинна не тільки контролювати діяльність суб'єктів господарювання, але й забезпечувати поступове зниження економічних, фінансових, соціальних ризиків через відповідні інструменти регулювання.

Наразі з цим, першочерговими проблемами для вирішення зі сторони держави також є: непрозорість податкової системи, через що підприємства намагаються або мінімізувати сплату податків, або зовсім ухилитися від їх сплати; високий рівень монополії, а отже майже неможливість виходу на ринок для певних суб'єктів; незахищеність малого та середнього бізнесу на належному рівні; повільна боротьба із недобросовісною конкуренцією.

Таким чином, питання побудови системи економічної безпеки підприємства є складним та вагомим, але необхідним для вирішення з метою подальшого стабільного функціонування та динамічного розвитку суб'єктів господарювання різних галузей, особливо в умовах криз та економічної нестабільності.

Треба відмітити, що економічна безпека підприємства здійснюється у три етапи: перший етап – прогнозування та планування; другий – функціональний аналіз та третій – загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки.

Якщо раніше економічну безпеку підприємства розглядали у досить

вужькому значенні, враховуючи тільки інформаційну та кадрову політику, сьогодні вона є значно ширшим поняттям, навіть системою, яка потребує цілісного підходу, глибокого аналізу та різносторонності думок та поглядів. Базовими складовими системи економічної безпеки є:

- інформаційна складова, яка полягає у збиранні, систематизації, розподілі, аналізі та захисті інформації, а також її поділу на відкриту та закриту, офіційну та інформацію, отриману через відповідні джерела та надійний захист комерційної таємниці;

- фінансова складова, яка базується на інформаційній складовій: своєчасність, повнота та актуальність зібраної та надходженої інформації, на основі якої будуть прийматися важливі управлінські рішення щодо ефективності використання фінансових ресурсів;

- техніко-технологічна складова, яка полягає у захисті, відновленні, удосконаленні та впровадженні нових методів виготовлення, виробництва та розробки;

- екологічна складова, тісно пов'язана з попередньою складовою, оскільки всі останні технологічні розробки є не тільки ресурсозберігаючими, а й екологічними. Крім того слід зауважити, що усі міжнародні стандарти включають екологічний аспект, потребуючи дотримання мінімально допустимого вмісту шкідливих речовин, які викидаються у навколишнє середовище та жорстких екологічних норм виготовлення продукції. Кожне підприємство повинно турбуватися та піклуватися про природу, намагаючись не завдавати їй шкоди, оскільки саме вона є джерелом всіх необхідних ресурсів, зменшуючи при цьому наявність шкідливих процесів;

- кадрова складова: потреба в ефективній кадровій політиці є першочерговою в системі управління підприємством. Склад кадрів, рівень компетентності та професіоналізму, вміння швидко адаптуватись до нових умов праці, бажання розвиватися та працювати з максимальною віддачею, з однієї сторони, злагоджена робота колективу, замотивованість працівників, їх моральні та матеріальні стимули, престижність праці та надання соціальних благ, з іншої, прямо пропорційно впливають на кінцевий результат;

- силова складова, яка полягає у вмінні захистити майно суб'єкта господарювання, інформацію, персонал, а також у здатності сумлінно конкурувати, оцінюючи свої сильні та слабкі сторони, відповідно покращуючи та працюючи над ними, у вмінні впевнено тримати свої позиції на ринку: заволодіти своєю цільовою аудиторією за рахунок якості, раціонально тримати чи використовувати активи підприємства, обрати правильну маркетингову стратегію.

На думку деяких науковців, економічна безпека підприємства – це стан ефективного використання його ресурсів і існуючих ринкових можливостей, що дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам і забезпечувати його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії, враховуючи факторне середовище [2].

У свою чергу, фактори, які впливають на економічну безпеку підприємства

поділяються на зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх можна віднести: стабільну економічну та політичну ситуацію в країні, постачальників та споживачів, нові технології, роботу державних органів, рівень досконалості нормативно-правової бази, рівень та прозорість оподаткування, рівень конкуренції, можливість виходу на світовий ринок, рівень корупції та інфляції, рівень купівельної спроможності споживачів, кризи в окремих галузях та інвестиційну привабливість регіону або держави в цілому.

Серед внутрішніх факторів виділяють: вид діяльності та форму власності підприємства, інноваційну діяльність, проведення ефективної маркетингової політики; показники фінансового стану, пропорції власного та залученого капіталу, рівень менеджменту та компетенції працівників, їх досвід, потенціал розвитку; своєчасність, повноту та релевантність інформації; внутрішню дисципліну та охорону праці.

Також, треба враховувати, що чинники, які формують відповідний рівень економічної безпеки підприємства можуть залежати від галузевого сегменту, що необхідно враховувати при формуванні системи економічної безпеки.

Так, на нашу думку, система економічної безпеки підприємства – це комплексний механізм, функціонування якого спрямовано на захист діяльності суб'єкта господарювання від певних загроз, внутрішніх та зовнішніх факторів, а також можливість підприємства своєчасно та ефективно реагувати і швидко усувати проблему або пристосуватися до нових сучасних умов функціонування, дотримуючись при цьому стратегічного напрямку зростання та розвитку підприємства.

Список використаної літератури

1. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навчальний посібник / за ред. В.Л. Ортинського, І.С. Керницького. Київ: Правова єдність, 2009. 544 с.
2. Сосновська І.М. Поняття та значення економічної безпеки виробничо-господарської діяльності підприємств. *Ефективна економіка*. 2015. № 9. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4303> (дата звернення: 24. 03. 2021).

А. О. Гусєв

студ. IV курсу

спеціальність «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Л. О. Масіна

ГУДВІЛ ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНИЙ АКТИВ: ОБЛІКОВИЙ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТИ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки в умовах сучасної ринкової економіки ділова репутація суттєво впливає на фінансово-економічний стан підприємства. Гудвіл є одним з показників рівня ділової репутації підприємства у грошовому вимірнику. Дослідження економічної сутності гудвілу як нематеріального активу підприємства, а також основних засад його відображення у бухгалтерському обліку поставлено за мету в даних тезах.

На сьогоднішній день в економічній науці не існує єдиного чітко визначеного тлумачення поняття «гудвіл». Найчастіше гудвіл визначається як різновид нематеріальних активів, що розраховується як різниця між номінальною вартістю активів підприємства та його реальною ринковою вартістю. У чинному законодавстві України визначення терміну «гудвіл» надається у наступних нормативно-правових актах:

1) Податковому кодексу України (визначення гудвілу в цілому): гудвіл – нематеріальний актив, вартість якого визначається різницею між ринковою ціною активів підприємства та їх балансовою вартістю, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, нових технологій чи домінуючої позиції на ринку товарів і послуг [1, ст. 14.1.40];

2) НП(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» (визначення гудвілу при придбанні): гудвіл – перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних активів та зобов'язань (у т. ч. непередбачених) на дату придбання [2, п. 4].

Гудвіл, відповідно до НП(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» та МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу», розраховується за формулою: $GW = V_{ПП} - СВ_{АЗ}$, де GW – гудвіл; $V_{ПП}$ – вартість придбання підприємства; $СВ_{АЗ}$ – справедлива вартість активів та зобов'язань [3].

Отже, гудвіл може мати додатне та від'ємне значення. З економічної точки зору позитивне значення гудвілу означає перевищення вартості придбання підприємства над справедливою вартістю його активів, тобто покупець при придбанні підприємства готовий заплатити певну суму грошових коштів понад номінальної вартості його майна. Відповідно у випадку негативного значення гудвілу вартість придбання підприємства є нижчою за справедливу вартість активів і покупець при його придбанні не готовий заплатити навіть суму, що становить номінальну вартість ресурсів підприємства.

Гудвіл обліковується у складі необоротних активів на 19 синтетичному рахунку «Гудвіл». По відношенню до балансу цей рахунок є активним; за Дт відображається нарахування гудвілу, за Кт – його списання. До рахунку 19 «Гудвіл» відкриваються наступні субрахунки:

- субрахунок 191 «Гудвіл при придбанні»;
- субрахунок 193 «Гудвіл при приватизації (корпоратизації)».

Аналітичний облік гудвілу ведеться у розрізі об'єктів придбання чи приватизації (корпоратизації).

Слід зазначити, що на відміну від нематеріальних активів, які обліковуються на 12 синтетичному рахунку, на гудвіл амортизація не нараховується.

У фінансовій звітності підприємства гудвіл відображається в наступних формах:

– у Балансі (Звіті про фінансовий стан) (форма № 1) гудвіл відображається у складі інших необоротних активів у рядку 1090 «Інші необоротні активи». Проте, відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», вартість гудвілу може відобразитися в окремій додатковій статті 1050 «Гудвіл»

[4, додаток 2];

– у Примітках до річної фінансової звітності (форма № 5) міститься інформація щодо залишків, нарахування, переоцінки та списання гудвілу (у рядку 090 розділу I «Нематеріальні активи»).

Бухгалтерський облік гудвілу передбачає здійснення наступних господарських операцій (табл. 1):

Таблиця 1

Бухгалтерський облік гудвілу

№	Зміст господарської операції	Дт	Кт
1	Відображено позитивну різницю між вартістю придбання підприємства та справедливою вартістю ідентифікованих активів і зобов'язань, що надійшли на баланс внаслідок скупки акцій підприємства-емітента	191	141
2	Відображено позитивний гудвіл при придбанні підприємства	191	377/685
3	Відображено негативну різницю між вартістю придбання підприємства та справедливою вартістю ідентифікованих активів і зобов'язань, що надійшли на баланс внаслідок скупки акцій підприємства-емітента	141	191
4	Відображено негативний гудвіл при придбанні підприємства	377/685	191
5	Списано гудвіл на витрати	977	191

Джерело: створено автором.

Таким чином, гудвіл є особливим видом нематеріальних активів, економічна сутність якого полягає у перевищенні ринкової вартості активів підприємства над їх балансовою вартістю. Згідно П(С)БО та МСФЗ гудвіл розраховується як різниця між вартістю придбання підприємства та справедливою вартістю активів і зобов'язань. У бухгалтерському обліку гудвіл відображається на 19 синтетичному рахунку «Гудвіл».

Список використаної літератури

1. Податковий кодекс України: Закон України № 2755-VI від 02.12.2010 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 07.04.2021).
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств»: Наказ Міністерства фінансів України № 163 від 07.07.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99/ed20201103> (дата звернення: 07.04.2021).
3. Касич А.О., Плахотнікова М.Г. Гудвіл підприємства: сутність та обліково-аналітичне забезпечення у практиці українських і зарубіжних підприємств. *Ефективна економіка*. 2015. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4620> (дата звернення: 07.04.2021).
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 07.04.2021).

Т. Ю. Дунічевська
студ. 1 курсу магістратури
спеціальність «Облік і оподаткування»
Науковий керівник к.е.н., доц. О. В. Побережець

ОРГАНІЗАЦІЯ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки у сучасних умовах функціонування інформаційні технології продовжують вносити суттєві зміни в організацію бухгалтерського обліку. Наявність варіативного програмного забезпечення дозволяє звести до мінімуму трудомісткість багатьох операцій, обробляти великі масиви інформації в найкоротші терміни та зменшити кількість помилок. Саме це впливає на раціональне використання робочого часу бухгалтера та ефективність діяльності підприємства.

Розрахунки з оплати праці займають одне з центральних місць в системі обліку на підприємстві. Це обумовлено тим, що від цієї ланки обліку залежить продуктивність праці, правильне нарахування сум оплати праці та утримань, а також розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами.

Згідно Закону України "Про оплату праці", оплата праці – це будь-який заробіток, обчислений, як правило, в грошовому виразі, який за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги [1].

Автоматизація оплати праці є необхідним етапом в розвитку бухгалтерського обліку та вимогою сучасності. Адже, розрахунки з оплати праці є трудомісткою та відповідальною роботою, яка потребує швидкої обробки інформації. У сучасних умовах розвитку України належний та продуктивний облік витрат на оплату праці на підприємстві повинен відбуватися не просто з дотриманням чинного законодавства, а й стати джерелом надійної інформації для подальшого контролю та управління витратами на оплату праці.

Слід зазначити, що постійне удосконалення обліку оплати праці та врахування особливостей того чи іншого підприємства сприяє якісному управлінню та мінімізації можливих помилок.

Використання комп'ютерної техніки та програмного забезпечення значно змінюють організацію обліку з оплати праці, що полягає у значному зменшенні кількості ручних операцій та їх автоматизації. Завдяки цьому на виконання основних бухгалтерських розрахунків відбувається значне зниження витрат часу, яке становить 30-40% при застосуванні окремих програм для автоматизації бухгалтерського обліку, та 45–55% при застосуванні комплексної автоматизації.

На українському ринку програмного забезпечення представлені різноманітні продукти, які призначені для ведення обліку оплати праці. Серед них найбільш розповсюдженими є програми таких розробників, як "1:С", "ПАРУС - Підприємство", "Галактика", "BAS Бухгалтерія" та ін.

Підприємство самостійно обирає бухгалтерську інформаційну систему. Для автоматизації обліку оплати праці ефективним є впровадження інтегрованої

системи обліку та управління підприємством.

Використання бухгалтерських інформаційних систем дає ряд переваг, зокрема:

- прискорення обробки даних первинних документів;
- автоматизацію розрахунків заробітної плати, податків, страхових внесків, амортизаційних відрахувань;
- автоматизацію формування Головної книги, бухгалтерського балансу та інших форм звітності [2].

Одними з найпопулярніших рішень автоматизованого обліку в Україні є програмний комплекс «1С: Підприємство». Для виконання завдань з управління персоналом, ведення кадрового обліку та розрахунків з заробітної плати у відповідності до вимог законодавства, створено спеціалізовану конфігурацію «1С: Зарплата та Управління персоналом». Дана програма автоматизована за кількома параметрами: розробка схем мотивації працівників; облік результатів виробничої діяльності; автоматичний розрахунок широкого кола нарахувань – від оплати по окладу до оплати лікарняних і відпусток по середньому заробітку; гнучка настройка використовуваних нарахувань і утримань [3].

В програмі «1С: Зарплата та Управління персоналом» весь процес розрахунків з персоналом автоматизовано, починаючи від введення документів про фактичне вироблення, оплати лікарняних листів і відпусток, аж до формування документів на виплату зарплати та депонування, а також звітності в державні наглядові органи. Впровадження програми дозволить вести облік в єдиній інформаційній базі від імені декількох організацій – юридичних осіб, які з точки зору організації бізнесу складають єдине підприємство. За результатами обліку доходів, сум обчислених податків і внесків в "1С: Зарплата і Управління Персоналом" формується регламентована звітність.

Слід відмітити, що автоматизація розрахунків оплати праці не гарантує звільнення від помилок та прийняття хибних рішень. В процесі впровадження та функціонування комп'ютерних систем обліку можуть виникати певні помилки, спричиненні рядом факторів: помилки персоналу, зумовлені психофізіологічними можливостями людини чи об'єктивними причинами; несправність технічних засобів системи.

Саме тому при впровадженні автоматизованої бухгалтерської системи необхідно оцінити та мінімізувати усі можливі ризики.

Отже, можна зробити висновок, що використання сучасних інформаційних технологій в обліковій системі прямолінійно впливає на ефективність роботи всього підприємства. Зважаючи на те, що українське законодавство в галузі розрахунків з оплати праці постійно змінюється, це спричиняє необхідність для бухгалтерів та аудиторів постійного оновлення нормативної бази, яку вони використовують у процесі роботи. Саме автоматизація обліку розрахунків з оплати праці сприяє підвищенню якості та швидкості обробки облікової інформації, а оптимальна організація розрахунків та залучення облікових програм забезпечує раціональне використання часу працівників та оперативний обмін відповідною інформацією.

Список використаної літератури

1. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр> (дата звернення: 24. 03. 2021).
2. Гуцаленко Л.В., Білодон Д.Д. Прикладні програми для обліку розрахунків з оплати праці. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/10_2019/5.pdf (дата звернення: 27. 03. 2021).
3. Синяєва Л.В., Кондратюк О.В., Микульський В.С. Автоматизація обліку заробітної плати за допомогою програми «1С. Підприємство» конфігурації 2.0. *Економіка і організація управління*. 2017. № 4(28). URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/5986-Текст%20статті-12020-1-10-20180914.pdf> (дата звернення: 29. 03. 2021).

О. І. Конопля

студ. III курсу

спеціальність «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: д.е.н., проф. О. В. Побережець

ГАРАНТІЙНИЙ ПЛАТІЖ З ОРЕНДИ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки передача необоротних активів в оренду є однією з найпоширеніших операцій сучасних підприємств. Розповсюдженою практикою при цьому є вимога орендодавців про додаткову сплату орендарями гарантійних платежів у розмірі місячної орендної плати. Однак встановити їх належність до певної категорії й правильно відобразити в бухгалтерському та податковому обліку досі залишається проблематичним.

Перш за все, враховуючи сутність господарських відносин, гарантійний платіж виконує функцію забезпечення виконання зобов'язань [1, ст. 199]. Крім того, залежно від змісту й напрямку використання він може набувати ознак авансованого платежу, забезпечувального платежу або штрафної санкції (неустойки) [2]:

- авансований гарантійний платіж за відсутності порушень виконання умов договору зараховується орендарю в якості сплати орендних послуг за останній місяць;

- забезпечувальний гарантійний платіж у випадку не настання події, в забезпечення якої він був наданий (пошкодження майна), підлягає обов'язковому поверненню орендарю після закінчення терміну дії договору;

- гарантійний платіж у вигляді штрафної санкції залишається в орендодавця в якості відшкодування збитків у випадку дострокового розірвання договору оренди й неналежного виконання орендарем взятих на себе зобов'язань.

Особливості відображення в бухгалтерському обліку операцій з отримання і сплати гарантійних платежів, а також оподаткування цих сум податком на додану вартість залежать від передбаченого договором оренди варіанту їх оформлення (табл. 1).

Відображення в бухгалтерському обліку операцій з отримання і сплати гарантійних платежів з позицій орендаря та орендодавця

Вид гарантійного платежу	Характеристика	Орендодавець	Орендар
Авансований гарантійний платіж	<i>Загальна характеристика</i>	<ul style="list-style-type: none"> - отриманий гарантійний платіж не включає до доходу, а визнає кредиторською заборгованістю (К-т 681 «Розрахунки за авансами одержаними»); - нараховує ПЗ з ПДВ на суму гарантійного платежу за останній місяць оренди; - відображає суми платежу на позабалансовому рахунку 06 «Гарантії та забезпечення отримані». 	<ul style="list-style-type: none"> - сплачений гарантійний платіж не включає до складу витрат, а визнає дебіторською заборгованістю (Д-т 371 «Розрахунки за виданими авансами»); - відображає ПК з ПДВ (при отриманні ПН від орендодавця, зареєстрованої в ЄРПН); - відображає суми платежу на позабалансовому рахунку 05 «Гарантії та забезпечення надані».
	<i>Припинення оренди у строк</i>	<ul style="list-style-type: none"> - нараховує орендну плату з визнанням доходу від операційної діяльності; - закриває розрахунки за ПЗ з ПДВ на суму орендної плати; - відносить отриманий аванс у рахунок погашення заборгованості з орендної плати; - списує суму отриманої гарантії з позабалансового рахунку. 	<ul style="list-style-type: none"> - нараховує орендну плату і визнає її витратами; - закриває розрахунки за ПК з ПДВ; - відображає залік гарантійного платежу в рахунок сплати орендної плати за останній місяць; - списує суму наданої гарантії з позабалансового рахунку.
	<i>Дострокове припинення оренди</i>	<ul style="list-style-type: none"> - отриманий гарантійний платіж визнає штрафною санкцією і відображає у складі іншого операційного доходу; - сторнує ПЗ з ПДВ, нараховані при отриманні гарантійного платежу; - списує суму отриманої гарантії з позабалансового рахунку. 	<ul style="list-style-type: none"> - в періоді визнання своєї вини включає сплачений гарантійний платіж до складу інших операційних витрат; - сторнує ПК з ПДВ, відображений при перерахуванні гарантійного платежу; - списує суму наданої гарантії з позабалансового рахунку.

Забезпечувальний гарантійний платіж	<i>Загальна характеристика</i>	<ul style="list-style-type: none"> - отриманий гарантійний платіж не включає до доходу, а визнає кредиторською заборгованістю (К-т 685 «Розрахунки з іншими кредиторами»); - відображає суми платежу на позабалансовому рахунку 06 «Гарантії та забезпечення отримані». 	<ul style="list-style-type: none"> - сплачений гарантійний платіж не включає до складу витрат, а визнає дебіторською заборгованістю (Д-т 377 «Розрахунки з іншими дебіторами»); - відображає суми платежу на позабалансовому рахунку 05 «Гарантії та забезпечення надані».
	<i>Припинення оренди у строк</i>	<ul style="list-style-type: none"> - здійснює операцію повернення раніше отриманих сум; - списує суму отриманої гарантії з позабалансового рахунку. 	<ul style="list-style-type: none"> - показує повернення раніше виданих коштів; - списує суму наданої гарантії з позабалансового рахунку.
	<i>Дострокове припинення оренди</i>	<ul style="list-style-type: none"> - отриманий гарантійний платіж визнає штрафною санкцією і відображає у складі іншого операційного доходу; - списує суму отриманої гарантії з позабалансового рахунку. 	<ul style="list-style-type: none"> - в періоді визнання своєї вини включає сплачений гарантійний платіж до складу інших операційних витрат; - списує суму наданої гарантії з позабалансового рахунку.

Джерело: складено автором на основі [2; 3; 4; 5]

Отже, авансований гарантійний платіж призводить до збільшення бази обкладення податком на додану вартість, оскільки фактично є авансованою орендною платою. На підставі цього на дату першої події в орендодавця виникає обов'язок відобразити в обліку податкові зобов'язання і зареєструвати складену податкову накладну, що надасть право орендарю показати податковий кредит.

Забезпечувальний гарантійний платіж, назагал, не призводить до збільшення бази обкладення податком на додану вартість, оскільки до вартості послуг оренди не включається. Проте, у разі зміни напряму його використання (наприклад, спрямування в рахунок платежів за оренду), в орендодавця знову виникне обов'язок нарахувати податкові зобов'язання і зареєструвати складену податкову накладну, а в орендаря – право показати податковий кредит.

Гарантійний платіж у вигляді штрафної санкції призводить до необхідності коригування податкових зобов'язань, оскільки, відповідно до п. 188.1 ПКУ, суми неустойки (штрафів та/або пені) податком на додану вартість не оподатковують. Для цього орендодавець складає, а орендар реєструє зменшуючий розрахунок коригування.

Відображення гарантійних платежів на рахунках бухгалтерського обліку в орендаря й орендодавця розглянуто в табл. 2 і табл. 3.

Облік авансованих гарантійних платежів

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Д-т	К-т
В орендодавця			
1	Отримано гарантійний платіж від орендаря	301 (311)	681
2	Відображено ПЗ з ПДВ	643	641/ПДВ
3	Надано орендні послуги	361 (377)	703 (713)
4	Відображено ПЗ з ПДВ	703 (713)	643
5	Здійснено взаємозалік гарантійного платежу в рахунок сплати орендної плати за останній місяць оренди	681	361 (377)
6	Нараховано штрафні санкції за невиконання договірних зобов'язань	681	715
7	Відкориговано ПЗ з ПДВ (метод «червоне сторно»)	643	641
В орендаря			
1	Перераховано гарантійний платіж орендодавцеві за останній місяць оренди	371	301 (311)
2	Відображено ПК з ПДВ на підставі зареєстрованої ПН	644/1	644/ПДВ
		641/ПДВ	644/1
3	Отримано орендні послуги	15, 23, 91-94	631 (685)
4	Відображено ПК з ПДВ	644/ПДВ	631 (685)
5	Зараховано гарантійний платіж у рахунок сплати орендних послуг за останній місяць	631 (685)	371
6	Нараховано штрафні санкції за невиконання договірних зобов'язань	948	371
7	Відкориговано ПК з ПДВ (метод «червоне сторно»)	644/1	644/ПДВ
		641/ПДВ	644/1

Джерело: розроблено автором на основі [2; 3; 4; 5]

Облік забезпечувальних гарантійних платежів

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Д-т	К-т
В орендодавця			
1	Отримано гарантійний платіж від орендаря	301 (311)	685
2	Повернено орендареві залишок гарантійного платежу	685	301 (311)
3	Нараховано штрафні санкції за невиконання договірних зобов'язань	685	715

В орендаря			
1	Перераховано гарантійний платіж орендодавцеві	377	301 (311)
2	Отримано від орендодавця невикористаний залишок гарантійного платежу	301 (311)	377
3	Нараховано штрафні санкції за невиконання договірних зобов'язань	948	377

Джерело: розроблено автором на основі [2; 3; 4; 5]

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що в сучасному податковому законодавстві відсутнє визначення термінів «забезпечувальний гарантійний платіж» та «авансований гарантійний платіж», отже розрізнити варіанти їх договірною оформлення на практиці доволі складно. Саме тому з метою вирішення даного протиріччя, доцільним і перспективним, на нашу думку, є впровадження певних змін у чинне законодавство для закріплення на нормативному рівні зазначених категорій. З одного боку, це дозволить чітко визначати статус гарантійних платежів в договорі оренди, спираючись на конкретні норми закону, з іншого – сприятиме уникненню викривлень інформації в бухгалтерському обліку та усуненню певних питань з боку податківців.

Список використаної літератури

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 24.03.2021).
2. Дволикий гарантійний платіж: як розпізнати та облікувати. *Податки & бухоблік*. 2020. № 92. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2020/november/issue-92/article-111927.html> (дата звернення: 24.03.2021).
3. Забезпечувальний платіж при оренді. *Податки & бухоблік*. 2020. № 92. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2020/november/issue-92/article-111929.html> (дата звернення: 24.03.2021).
4. Гарантійний платіж при оренді: облікові тонкощі. *Податки & бухоблік*. 2018. № 74. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2018/september/issue-74/article-39191.html> (дата звернення: 24.03.2021).
5. Нагорний О. Гарантійний платіж при операційній оренді. *Uteka*. 2019. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-shkola-bughaltera-prosto-ob-uchete-65-garantijnuj-platezh-pri-operacionnoj-arende> (дата звернення: 24.03.2021).
6. Поліщук А. Гарантійний платіж з оренди: особливості обліку й оподаткування. *Інтерактивна бухгалтерія*. 2019. URL: <https://interbuh.com.ua/ua/documents/ib/9815/102500> (дата звернення: 24.03.2021).
7. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 24.03.2021).

А. О. Костюк

студ. IV курсу

спеціальність «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Д. О. Гузь

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ОБ'ЄДНАННЯ СПІВВЛАСНИКІВ БАГАТОКВАРТИРНОГО БУДИНКУ

Для задоволення потреб та інтересів власників майна у багатоквартирному будинку та врегулювання проблемних питань спільного користування майном, в Україні поширеною формою управління є Об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (далі – ОСББ). Враховуючи неприбутковий статус ОСББ, систему розрахунків зі співвласниками, специфічне відображення в обліку операцій, у результаті яких об'єднання отримує дохід, питання методики бухгалтерського обліку доходів є актуальним.

Об'єднання співвласників багатоквартирних будинків – це юридична особа, яка створена власниками майна у багатоквартирному будинку для сприяння використанню їхнього власного майна та управління, утримання і використання спільного майна [1]. Аналізуючи дані Реєстру неприбуткових установ та організацій, за два останні роки приріст зареєстрованих ОСББ склав 17% і станом на 06 квітня 2021 року кількість ОСББ становить 29744 [2].

Відповідно до ст. 21 Закону України «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку», основними джерелами доходів ОСББ є:

- цільові внески і платежі співвласників;
- кошти, отримані об'єднанням у результаті здавання в оренду допоміжних приміщень та іншого спільного майна багатоквартирного будинку або як відшкодування за надані окремим категоріям громадян пільги на оплату житлово-комунальних послуг та призначені житлові субсидії;
- кошти та майно, що надходять для забезпечення потреб основної діяльності об'єднання, у тому числі у вигляді добровільних грошових внесків фізичних та юридичних осіб;
- кошти державного та/або місцевого бюджетів, отримані на підставі спільного фінансування для утримання, реконструкції, реставрації, проведення поточного і капітального ремонтів, технічного переоснащення багатоквартирного будинку;
- пасивні доходи (відсотки банків за зберігання коштів на поточних та депозитних рахунках);
- доходи від діяльності заснованих об'єднанням юридичних осіб, що спрямовуються на виконання статутних цілей об'єднання;
- кошти, отриманих з інших джерел, що використовують для статутних цілей об'єднання [3, ст. 21].

Зважаючи на те, що практично всі надходження до ОСББ є цільовими, то в бухгалтерському обліку їх відображають як цільове фінансування і цільові

надходження на синтетичному рахунку бухгалтерському обліку 48. Згідно з Положенням (стандарту) бухгалтерському обліку (П(С)БО) 15 «Дохід», дохід від цільового фінансування визнається в момент витрачання грошових коштів. Тобто дохід відображають лише на суму списану на витрати, а не на суму дійсно отриманих коштів. Цільове фінансування капітальних інвестицій визнають доходом у період корисного використання відповідних об'єктів (необоротних активів) інвестування пропорційно сумі нарахованої амортизації цих об'єктів за місяць на синтетичному рахунку бухгалтерському обліку 69 «Доходи майбутніх періодів» [4]. Доходи, які отримано від здачі в оренду нерухомого майна, від розміщення реклами на прибудинковій території та доступу до елементів інфраструктури не мають ознак цільового фінансування, в майбутньому такі доходи також будуть використані виключно для фінансування організації діяльності ОСББ та виконання ним затверджених статутних функцій, тому їх відображають на відповідних субрахунках відкритих до синтетично рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» [5, с. 19]. Також якщо сума надходжень від орендної плати за календарний рік перевищить 1 мільйон гривень, Об'єднання співвласників багатоквартирних будинків відповідно до вимог законодавства держави набуває статусу платника податку на додану вартість (ПДВ) і при подальшому нарахуванні орендної плати буде виникати податкове зобов'язання з податку на додану вартість.

Невитрачену частину грошових коштів ОСББ як неприбуткові організації можуть не відносити до доходів майбутніх періодів (синтетичний рахунок 69). У кінці звітного періоду витрати і доходи списують на рахунок 79 «Фінансові результати» в однаковій сумі, оскільки доходи визнаються в сумі витрат. Унаслідок цього фінансовий результат завжди дорівнює нулю, тому в ОСББ не використовують рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» [5, с. 21].

В випадку перевищення доходів над витратами Об'єднання співвласників багатоквартирних будинків за підсумками податкового (звітного) періоду не є підставою для виключення з Реєстру неприбуткових установ та організацій такого об'єднання за умови, що отримані неприбутковою організацією доходи (прибутки) у законодавчо встановленому порядку у межах статутної діяльності використовуються цією організацією виключно для фінансування видатків на своє утримання, реалізації мети та напрямів діяльності, визначених її установчими документами, та не здійснюватиметься розподіл доходів (прибутків) або їх частини серед засновників, членів таких організацій, працівників (крім оплати їхньої праці, нарахування єдиного соціального внеску), членів органів управління та інших пов'язаних з ними осіб.

Підбиваючи підсумок, слід відзначити, що незалежно від джерела доходів усі доходи Об'єднання співвласників багатоквартирних будинків обліковують як цільове фінансування, що є раціональним та значно спрощує систему обліку доходів ОСББ. Доходи можуть перевищувати витрати, і це не загрожує втратою неприбуткового статусу, якщо їх використовують виключно на статутні цілі.

Список використаної літератури

1. Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку: Закон України від 29.11.2001 р. № 2866. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2866-14#Text> (дата звернення: 06.04.2021).
2. Реєстр неприбуткових установ та організацій: Єдиний державний веб - портал відкритих даних. URL: <https://data.gov.ua/dataset/2888f31a-9a0d-4c77-b570-0895753fa9cb> (дата звернення: 07.04.2021).
3. Про особливості здійснення права власності в багатоквартирному будинку: Закон України від 14.05.2015 № 417. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/417-19#Text> (дата звернення: 06.04.2021).
4. П(С)БО 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (дата звернення: 06.04.2021).
5. Гура. Н.О. Бухгалтерський облік в об'єднаннях співвласників багатоквартирних будинків: навч. посіб. Київ, 2020. 60 с.

К. П. Кравченко

студ. 1 курсу магістратури

спеціальність «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: к.е.н., доц. М. М. Гоголь

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Сучасна система торгівельних відносин в усіх країнах світу наразі є під дуже важкими новаціями, як держави так і кожного підприємства виокремлено.

Значні корективи у такий стан подій внесла світова пандемія Covid-19, яка наразі диктує основні тенденції попиту та пропозицій і на світових, і на місцевих ринках. Власники підприємств стикаючись із зникненням попиту на цілу низку товарів, через зміну системи життя на карантину та низьку грошову забезпеченість покупців змушені переходити на інші умови торгівлі або зупиняти свою діяльність.

При переході на он-лайн торгівлю завжди виникає певна проблема із організації обліку даного процесу таким чином, щоб було задоволено потреби усіх учасників торгівельного процесу.

Як відомо за формування організації обліку на підприємстві несе відповідальність керівник та головний бухгалтер цього підприємства. Традиційно заведено, що даний процес відбувається у три етапи, науково та практично доведено що така система формування організації обліку показала себе на високому рівні та економічно ефективна. Документальне оформлення та відповідальність за ведення обліку зазвичай у більшій перевазі несе головний бухгалтер підприємства. Але існують випадки коли керівник або власник підприємства власноруч здійснює процес ведення обліку.

Розглянемо детально за допомогою рис. 1 етапи організації обліку саме для торгівельних підприємств.

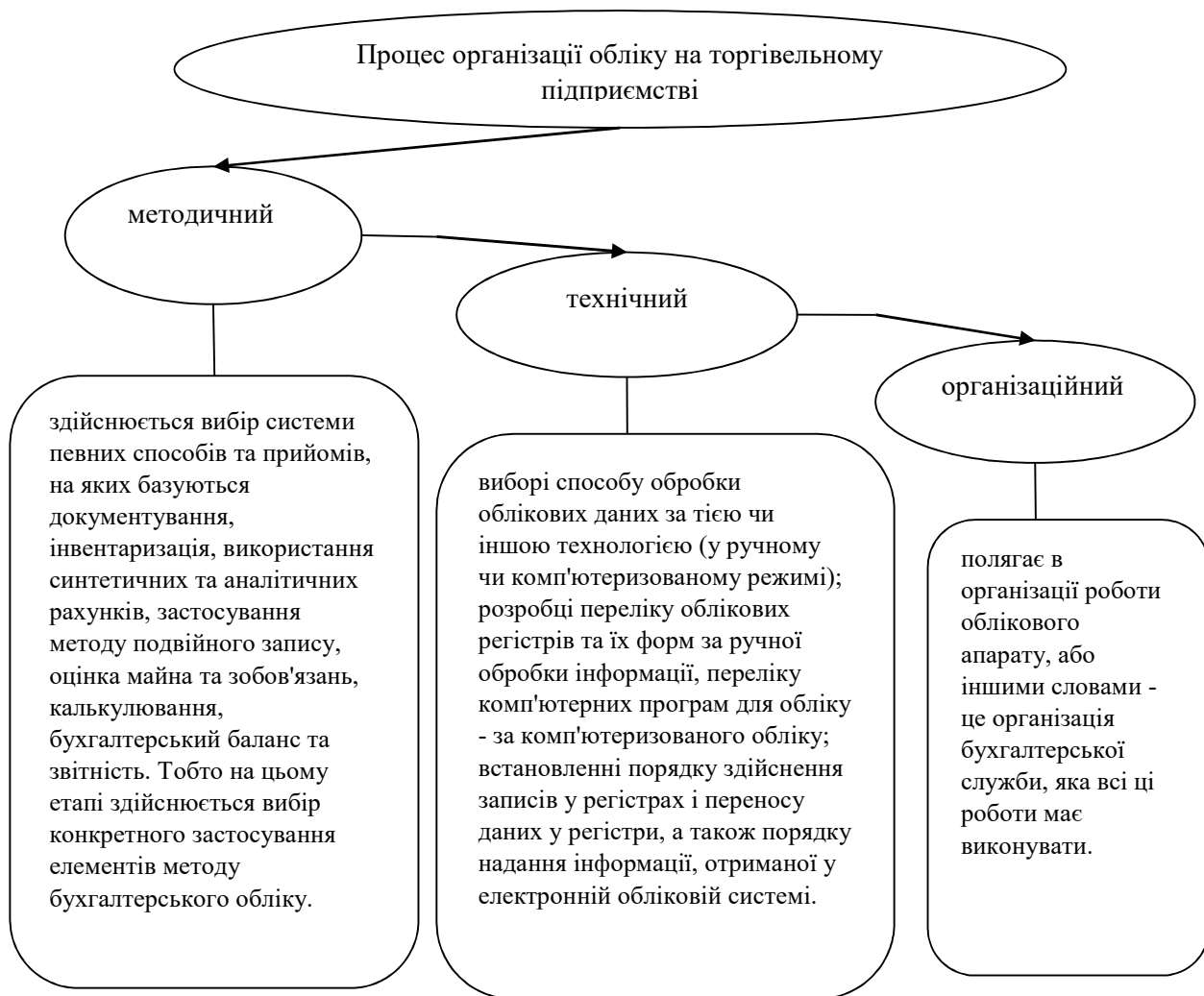


Рис. 1. Традиційні етапи організації обліку на торгівельних підприємствах

З даного рисунку видно, що кожен із зазначених етапів заміняє попередній поступово. При переході від одного етапу до іншого має бути систематизація інформації, подій та відповідних дій. Більшість українських підприємств не приділяють належної уваги процесу організації обліку, особливо до даної категорії ми можемо віднести фізичних осіб підприємців. Вони вирішують дане питання зазвичай власноруч намагаючись зекономити і лише коли стикаються із значними проблемами звертаються за допомогою до професіоналів.

Сучасна система обліку на підприємстві може бути за формою ведення журнально-ордерною або автоматизованою, дуже рідко (зазвичай на державних підприємствах) зустрічається меморіально-ордерна форма обліку.

Звісно найпоширенішою у нашій країні є автоматизована форма обліку і це добре враховуючи складність епідеміологічної ситуації в сьогоденній Україні. Така популярність даної форми обліку дозволяє здійснити проектування процесу організації таким чином, щоб усі дієві особи цього процесу могли працювати дистанційно.

Варто відмітити, що обліковий процес є складним, тому питання його організації займають особливе місце у системі функціонування кожного

підприємства не залежно від спеціалізації, форми власності, економічної ефективності його діяльності, тощо. Оскільки бухгалтерський облік є інформаційною основою бізнесу, система його побудови має ґрунтуватися на принципах доцільності, ефективності, оперативності і повноти збору та надання інформації. Крім того, недоліки в організації обліку можуть призвести до порушення термінів підготовки даних для звітності, відставання в обліку, перекручування та заплутаності у ньому, що створює умови для зловживань. Лише налагоджена система бухгалтерського обліку протистоїть хаосу, чому і служить організація обліку. Бухгалтерський облік в нинішніх умовах не може бути лише пасивним нагромаджувачем даних та здійснювати контроль, за збереженням засобів у системі розширеного відтворення, забезпечувати інформаційний процес інтенсифікації виробництва, раціональне використання всіх видів ресурсів [1]. Виходячи з вищесказаного в Україні здійснюється реформування бухгалтерського обліку за орієнтири якого взяті новий напрямок дистанційного розвитку бухгалтерії у торгівлі і процес організації у ньому є першочерговим та виступає запорукою його майбутньої ефективності.

Список використаної літератури

1. Організація бухгалтерського обліку: навчальний посібник / Стоянова-Коваль С.С., Крюкова І.О., Морозюк Н.С., Гоголь М.М. Одеса.: Атлант, 2016. 241 с.

М. В. Новікова

асп. III курсу

спеціальність 051 «Економіка»

Науковий керівник: д.е.н., проф. О. В. Побережець

ВПЛИВ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Тема дослідження є актуальною, оскільки стійкий розвиток національної економіки забезпечує рівні умови та можливості для функціонування всіх суб'єктів господарювання, враховуючи спектр державного впливу на трансформацію соціально-економічних процесів за наявності глобальних викликів.

Важливе значення в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів має державна митна політика, яка активізує розвиток зовнішньоекономічної діяльності в країні та забезпечує належний рівень безпеки національно-економічних інтересів.

В свою чергу, зовнішньоекономічна діяльність є невід'ємною частиною сфери ринкових відносин та віддзеркалює ступень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Питання митної системи і дослідження її використання в зовнішньоекономічній політиці розглядали українські науковці, а саме: В. Будкін, І. Бережнюк, В. Андрійчук, А. Гальчинський, В. Гейць, О. Гребельник,

О. Кириченко, С. Ківалов, А. Кредісов, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, Ю. Пахомов та інші.

Зазначимо, що у умовах форсованих інтеграційних перетворень і стрімкого удосконалення митного законодавства, як міжнародного та і національного, на сучасному етапі суттєве значення набуває ефективна митна політика.

Згідно з Митним кодексом України, державна митна політика – це система принципів та напрямів діяльності держави у сфері захисту митних інтересів та забезпечення митної безпеки України, регулювання зовнішньої торгівлі, захисту внутрішнього ринку, розвитку економіки України та її інтеграції до світової економіки. Державна митна політика є складовою частиною державної економічної політики [1].

На думку П. В. Пашко, митна політика – це відображення завдань, які держава має на меті її реалізації, тому постійно змінюється [2]. У свою чергу, І.Г. Бережнюк надає змогу визначити митну систему як контрольно-регулюючу, функціональну, складно організовану та чітко структуризовану соціально-економічну систему управління митною справою в цілому та всіма її підсистемами, зокрема з метою найефективнішої реалізації митної політики. У межах визначення митної політики формується система митного регулювання, яка, крім механізмів митно-тарифного та нетарифного регулювання, включає митну систему. Вплив держави в особі митних органів та інших суб'єктів митних відносин, причетних до переміщення товарів і транспортних засобів, з метою підпорядкування її дій своїм економічним інтересам запускає механізм митного регулювання, який реалізується через митну справу, а з діяльності митних органів починається реалізація митної політики [3].

На нашу думку, розглядаючи функції митної політики, можливо відокремити три основні пункти, це:

– регулятивна функція, яка передбачає дозвіл держави та компетентних органів завдяки економічним та адміністративним засобам та методам регулювати зовнішньоторговельні відносини;

– фіскальна функція є основною для митних органів, полягає у тому, що за рахунок стягнення мита та податків при перетинанні через кордон, відбувається наповнення державного бюджету;

– захисна функція, яка спрямована на захист та забезпечення безпеки держави від зовнішніх загроз.

Процес здійснення митної політики починається з діяльності митних та уповноважених органів, а здійснення митної справи відбувається через механізм митного регулювання, з метою підпорядкування її дій державним економічним вигодам.

Підкреслимо, що без впровадження інтеграційних процесів, які характеризуються етапами реалізації та регулювання і розвитку зовнішньоекономічних зв'язків з іншими країнами неможливим є забезпечення ефективності національної економіки.

Зовнішньоекономічна діяльність є одним з провідних чинників, які впливають на швидкість та якість економічного розвитку в умовах інтеграційних

процесів, тому саме вона повинна сприяти адаптації до оновлених економічних етапів та глобальних викликів.

Сприяння та протекція міжнародних взаємовідносин, зниження рівня міжнародної напруги, створення системи зовнішньоекономічної безпеки, все це сприяє якісному стрибку у розвитку національного середовища.

Виходячи з вищезазначеного, трансформація національної митної політики потребує таких заходів, як реконструкція та підвищення рівня чинного законодавства, сприяння потужному перетворення у сфері реформ.

Розвиток світової економіки в умовах глобалізації та інтеграційних процесів потребує модифікації митного коригування зовнішньоекономічної діяльності.

Таким чином, на нашу думку, провадження інноваційної та ефективної митної політики держави в умовах інтеграції, орієнтовано на швидке та гнучке реагування та трансформацію національної економіки в умовах пандемії та інших змін світової ситуації. Позитивним етапом змін буде залучення іноземних інвесторів та удосконалення системи збуту товарів національних виробників до країн Європейського Союзу.

Підсумовуючи вище сказане, можна зробити висновок, що митна політика в умовах інтеграції має провідну роль та є ефективним інструментом забезпечення економічних інтересів держави, що сприяє її соціально-економічному розвитку. При цьому процес розвитку національної економіки в міжнародному просторі вимагає удосконалення та реформації, що є перманентним процесом покращення певних сфер діяльності суб'єктів господарювання з наближенням до європейських стандартів та поступовим зростанням позитивних макроекономічних індикаторів.

Список використаної література

1. Митний кодекс України: Закон України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text> (дата звернення: 02.04.2021).
2. Пашко П.В. Щодо термінів «митна політика» та «митна справа». *Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка.* 2012. № 2. С. 41-46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2012_2_7 (дата звернення: 02.04.2021).
3. Бережнюк І.Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти: монографія. Дніпропетровськ: Академія митної служби України, 2009. 44 с.

Ю. С. Панчева

студ. IV курсу

спеціальність «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: к.е.н., доц. О. Д. Гузь.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

В умовах сучасних світових трансформацій у сфері економіки та при активній інтеграції України у міжнародний економічний простір, стає

очевидним, що удосконалення облікової системи та впровадження високоякісних норм, щодо організації обліку, потребує не лише приватний сектор економіки, але й державний. А тому, все більшої актуальності набуває можливість модернізації бухгалтерського обліку безпосередньо державного сектору економіки.

Система обліку в державному секторі завжди була і досі залишається одним з основних інструментів моніторингу руху бюджетних коштів. Однак, при поглибленні глобалізаційних процесів, постає проблема, яка полягає у відсутності уніфікованого підходу та виникненні так званих «колізій» між положенням вітчизняних нормативно-правових актів та міжнародних. Через це, значна увага приділяється розробці стратегій держави, щодо модернізації державного обліку.

Наразі в Україні триває процес поступової модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності у державному секторі, який напружений на наближення національних та міжнародних стандартів у сфері обліку та звітності, а також на уніфікацію методології ведення обліку. Мета даного реформування полягає у підвищенні якості, забезпеченні повноти та достовірності звітності, а також удосконаленні системи обліку державного сектору з урахуванням міжнародних норм. Однак, реалізація даних удосконалень є складною науковою та практичною проблемою, яка досі має дискусійний характер [1, с. 185].

Підтвердженням того, що на сьогодні в Україні активно просувається модернізація обліку, є рішення Уряду та Міністерств, які оформлені у вигляді законодавчих документів. Одним з основних таких рішень є «Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі на період до 2025 року» [2].

Сучасний стан модернізації бухгалтерського обліку знаходиться на стадії реалізації завдань, окреслених у даній стратегії. Так, до дій, які держава наразі здійснює, належать [3, с. 219]:

1. Укладення договору, щодо здійснення перекладу МСФЗ на українську мову та їх подальша імплементація у національні положення.
2. Створення інформаційно-аналітичної основи для застосування плану рахунків бухгалтерського обліку у державному секторі.
3. Затвердження структури звітності бюджетних установ, розробка рекомендацій щодо їх формування та окреслення особливостей публікації обов'язкових звітів.
4. Створення умов дистанційного навчання кадрів та розробка моделі організації бухгалтерських служб державного сектору економіки країни.
5. Створення уніфікованого програмного забезпечення, інтегрованого в облікову систему відповідного регулятора державних установ та у систему подання електронних звітів.

Перспективним напрямом розвитку модернізації системи обліку у державному секторі України може стати ґрунтовне дослідження та аналіз комплексності інтеграції міжнародних дериватив та стандартів бухгалтерського

обліку та звітності у практичну діяльність установ державного сектору економіки України. Адже, наразі багато уваги приділено саме зміні теоретичних засад та нормативного регулювання обліку, а швидкість глобалізаційних процесів потребує практичних змін у бюджетному обліку та розробки механізму застосування на практиці розроблених новацій [4, с. 154].

Подальша модернізація обліку у державному секторі у вказаному напрямі призведе до його повної трансформації та уніфікації, а це, у свою чергу, дозволить:

- досягти відкритості, прозорості та достовірності даних обліку і звітності, що дасть змогу підвищити ефективність управлінських рішень у сфері державних фінансів;
- підвищити якість системи контролю, яка буде спрямована на спостереження за дотриманням виконання бюджету;
- впровадити програмно-цільовий метод в бюджетний процес та за його допомогою оптимізувати процес складання і виконання бюджету;
- запровадити систему підготовки та перепідготовки кадрів, які здійснюють бюджетний облік, за умов цифровізації суспільства, що підвищить ефективність обліку [5, с. 78].

Так, підсумовуючи вищесказане, слід зауважити, що наразі стан модернізації обліку у державному секторі в Україні знаходиться на досить високому рівні, про що свідчить регулярна розробка стратегій реформування даної області, а також активні дії з боку державних органів влади у напрямі їх реалізації. Однак, при стрімкому розвитку міжнародної економіки та інтеграції України у світовий економічний простір, державний сектор потребує все швидшого впровадження вказаних змін у практичну діяльність. Адже, не дивлячись на те, що нормативна база у сфері бюджетного обліку зазнає значних оновлень, на практиці досі використовуються застарілі інструменти обліку.

Список використаної літератури:

1. Ткачук І.В., Мустеца І.В. Модернізація бухгалтерського обліку і звітності у державному секторі. *Розвиток бухгалтерського обліку та оподаткування в Україні: теорія, практика та професійна етика*: зб. тез Всеукр. наук.-практ. інтер.-конф., 5–6 лист. 2020 р. Ірпінь: 2020. С. 184 – 187.
2. Про схвалення Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі на період до 2025 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.06.2018 р. № 437-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/437-2018-%D1%80> (дата звернення: 29.03.2021).
3. Безверхий К.В. Облік в бюджетних установах: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2020. 312 с.
4. Зорій Н.М., Данилюк І.В. Аналіз сучасного стану нормативно-правового підґрунтя модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі економіки. *Фінансовий простір*. 2015. № 1 (17). С. 151 – 157.
5. Гаврилюк В.М., Жук В.М. Бухгалтерський облік в бюджетних установах: правове регулювання в умовах запровадження міжнародних стандартів обліку та звітності: практ. посіб. Київ, 2010. 228 с.

Ю. О. Паршина

*студ. 1 курсу магістратури
спеціальність «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Д. О. Гузь*

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ

В діяльності більшості вітчизняних підприємств оборотні активи займають питому вагу у загальній вартості активів та відіграють роль важливого елемента щоденної господарської діяльності. Крім того, безперервність діяльності підприємства досягається лише завдяки наявності високоякісних запасів. Таким чином, ефективна фінансово-господарська діяльність підприємства можлива за умови правильної організації і ведення обліку запасів. Саме тому, дослідження шляхів вдосконалення обліку запасів є надзвичайно актуальним.

Проблемам організації та ведення обліку запасів присвячено наукові роботи таких вчених, як: К.Є. Нагірської, О.І. Коблянської, О.А. Бакурової, Л.В. Нападовської, О.Д. Вовчака, М.Ф. Огійчука та інших. Однак, питання вдосконалення документування оперативного та аналітичного обліку запасів та автоматизації їх обліку досі не розкрито в достатній мірі [2; 3; 4].

Серед недоліків в обліку запасів слід зазначити наступні: обмеженість контролю їх використання, невідповідність рівню контролю та оперативного регулювання в утворенні запасів, низький рівень оперативного інформаційного забезпечення управління запасами.

Необхідно визначити основні напрями заходів і надати конкретні рекомендації для того, щоб вдосконалити методику обліку запасів, а саме: методи їх оцінки при вибутті, методику проведення аналізу для визначення чи ефективно використовуються запаси на підприємстві, посилити інформаційну та контрольну функцію обліку.

В результаті проведеного дослідження визначено основні шляхи вдосконалення обліку запасів такі, як:

1. узагальнення теоретико-методологічних основ обліку, аналізу і контролю запасів;
2. удосконалення методико-організаційних основ в фінансовому та управлінському обліку запасів;
3. проектування систем економічного аналізу та контролю ефективності використання запасів;
4. розроблення системи автоматизації обліково-аналітичних процедур управління запасами [3, с. 246].

Узагальнюючи теоретико-методологічні основи обліку запасів, необхідно пам'ятати про наступні моменти:

1. Обираючи метод обліку запасів треба брати до уваги те, що змінити облікову політику можна тоді, коли така зміна буде достатньо обґрунтована та лише тоді, коли така зміна буде найбільш повно і достовірно відображати специфіку діяльності підприємства (причини зміни згідно з

П(С)БО мають бути вказані у примітках до звітності). Для різних груп запасів підприємства можуть застосовувати різні методи оцінки.

2. Первісна вартість використовується для оцінки запасів в момент придбання. Методи оцінки запасів не впливають на їх початкову вартість і використовуються для розрахунку собівартості запасів, які списують.

3. Запаси відображаються у Балансі за найменшою з двох оцінок - первісної вартості або чистої вартості реалізації. Така вимога зумовлена тим, що необхідно застосовувати принцип обачності, відповідно до якого активи або дохід не повинні бути завищеними, а зобов'язання або втрати - заниженими.

4. Чиста вартість реалізації запасів відповідає ринковій вартості запасів та застарілих і ушкоджених ТМЦ за мінусом витрат, що зазнає підприємство у процесі підготовки їх до реалізації, а також безпосередньо при реалізації. Чиста реалізаційна вартість запасів зазвичай нижча за їх первісну вартість, але це необов'язково через пошкодження ТМЦ. Дана ситуація спричинена швидким моральним старінням активів через технологічні зміни. Якщо на дату складання Балансу знизилась ціна їх реалізації вони також повинні бути уцінені і відображені в обліку за чистою вартістю реалізації. У випадку, якщо зросли очікувані затрати на їх збут, проведення уцінки також є необхідним. Доцільно визначати чисту вартість реалізації за кожною одиницею (однорідною групою) запасів, тобто вирахувати з очікуваної ціни їх реалізації очікувані витрати на завершення виробництва і збут.

5. Переоцінку запасів раціонально здійснювати на дату складання Балансу. Здійснювати її поквартально недоцільно, адже така переоцінка потребує значних затрат часу, тому правильним є проведення такої переоцінки по закінченні календарного року (при складанні річної звітності). У цей термін підприємства проводять інвентаризацію. За відсутності запасів в наявності їх треба списати з Балансу і визнати неіснуючими та віднести на витрати поточного року. За запасами, які залишились, треба провести переоцінку [1].

Значно поліпшити організацію обліку запасів можна, удосконалюючи процес документування. Для цього доцільно: спростити оформлення операцій, пов'язаних з рухом запасів, ширше використовувати накопичувальні документи (лімітно - забірні картки, відомості тощо), картки складського обліку як витратних документів по відпущених матеріалах, використовувати уніфіковані форми документації на всіх ділянках обліку. Крім цього, потрібно створити графік документообігу з обліку запасів та пояснити виконавцям їх функції щодо створення та перевірки первинних документів, видати розпорядчу документацію особам, які відповідають за здійснення господарської операції та мають право підпису на первинних документах, контролювати правильність оформлення первинної документації з обліку запасів (в посадову інструкцію бухгалтера, що здійснює обробку документа, має бути включено даний обов'язок та встановлено відповідальність за недотримання) [4; с. 24].

Щодо системи контролю ефективності використання запасів,

раціонально упровадити форми попереднього та поточного контролю для дотримання норм запасів і витрат матеріальних ресурсів, звернути увагу на підвищення вірогідності оперативного обліку руху напівфабрикатів, комплектуючих виробів тощо [2; с. 413].

Запровадження засобів сучасної обчислювальної техніки і відповідного програмного забезпечення, застосування сучасних технологій та прийомів суттєво впливає на удосконалення обліку запасів. Найбільш раціональним способом збору та обробки даних про запаси є створення автоматизованих робочих місць бухгалтера. Автоматизація сприяє підвищенню аналітичної оперативності інформації.

Отже, значне підвищення результативності фінансово-економічної діяльності підприємств є можливим за умови реалізації вищеперерахованих заходів щодо вдосконалення обліку запасів. Наразі метою є налагодження більш дієвого та менш трудомісткого обліку, контролю наявності, руху й використання запасів, що сприяє їх економії.

Список використаної літератури

1. Про затвердження Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (дата звернення: 04.04.2021).
2. Шерстюк О.О. Оцінювання системи внутрішнього контролю. *Економічні науки. Сер. Облік і фінанси*. 2013. Вип. 10(4). С. 413–420.
3. Коблянська О.І. Бухгалтерський і податковий облік фінансових кредитів. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2013. Вип. 2. С. 246–251.
4. Вовчак О.Д., Власюк Н.І., Сорока Р.С. Фінансовий аналіз: навч. метод. посіб. Львів: Львів. комерц. акад., 2002. 96 с.

А. О. Ракитська

асп. I курсу

спеціальність 051 «Економіка»

Науковий керівник: д.е.н., проф. О. В. Побережець

СКЛАДОВІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ З ПОЗИЦІЙ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки загально визнаним фактором економічного зростання країни є інноваційний розвиток. Саме такий розвиток визначає положення країни в світі та її привабливість для інвестування. Формування відповідного інституційного середовища в Україні забезпечить якісне регулювання й водночас зниження адміністративних бар'єрів при комерціалізації нововведень і у сфері захисту прав на інтелектуальну власність.

Науковці такі, як С. М. Ілляшенко [1], Г.Б. Клейнер [2], О. Вільямсон, О. В. Шляга [4], І. М. Крейдич, О. О. Охріменко, Н. І. Чухрай та ін., зробили значний внесок у розвиток теоретико-методичних засад інноваційно-інвестиційних

процесів. Проте, з метою детального аналізу та глибокого розуміння даного поняття необхідно розглянути його з точки зору інституційної економічної теорії.

Інститут – це відносно стійкі до зміни поведінки або інтересів окремих суб'єктів та їх груп формальні й неформальні норми, а також системи норм, які регулюють прийняття рішень, діяльність і взаємодію соціально-економічних суб'єктів та їх груп тривалої дії (Г. Клейнер) [2, с. 15].

Користуючись нормативним підходом до визначення терміну «Інститут», можливо сформулювати наступне визначення Інституту інноваційно-інвестиційного розвитку – це набір формальних і неформальних норм і механізмів, що забезпечують дотримання правил у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності, при цьому основними формальними правилами є нормативно-законодавчі акти.

В контексті інституційного підходу до розгляду поняття «Інноваційно-інвестиційний розвиток» необхідно визначити й охарактеризувати основні елементи даного поняття. Складові інституту інвестиційно-інноваційного розвитку включають систему норм та правил (законодавство) та інституції, які встановлюють правила для стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку.

Сучасна нормативно-правова база, що регулює інвестиційно-інноваційну діяльність налічує понад 200 документів. У сфері інвестиційної діяльності діють положення Конституції України, Кодексів, Законів України та положення підзаконних нормативно-правових актів, які регулюють окремі питання здійснення інвестиційної та інноваційної діяльності.

Враховуючи проаналізовану нормативну базу і погляди науковців, до інституцій забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів прийнято відносити: вищі навчальні заклади; академії; державні заклади і установи, що здійснюють підтримку інвестиційно-інноваційних проектів; органи державної влади, що здійснюють регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності; лабораторії; інвестиційні фонди; технологічні підприємства; комерційні банки; страхові компанії; фондові біржі та брокерські організації; фінансово-кредитні установи, технопарки, інноваційні центри, консалтингові фірми, промислово-фінансові групи, кластери та інші [3].

Разом з цим, наявність такої кількості регулюючих документів та інституцій, їх неузгодженість в окремих випадках, як між собою так і зі стратегічними цілями розвитку національної економіки, вказує на відсутність єдиних концептуальних засад у формуванні інвестиційної політики та стратегічних пріоритетах інноваційної діяльності. У свою чергу, елементами системи інвестиційно-інноваційного розвитку є: мета, завдання, проблеми та шляхи їх вирішення, фактори, які впливають на розвиток.

Метою інвестиційно-інноваційного розвитку є: соціально-економічне зростання суспільства через модернізацію економіки, підвищення конкурентоспроможності на основі інтенсивного технічного та технологічного оновлення виробництва.

В якості завдань інвестиційно-інноваційного розвитку виділимо такі:

– удосконалення нормативно-правової бази інноваційної та інвестиційної діяльності;

– консолідація зусиль законодавців, урядових, наукових, бізнесових сегментів суспільства на оптимальному комплексному вирішенні методологічних, стратегічних і тактичних проблем формування національної інноваційно-інвестиційної системи;

– вироблення стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку України в умовах викликів глобалізації, що надає змогу відкрити перспективи для впровадження інноваційної моделі розвитку країни, забезпечити її конкурентоспроможність;

– створення привабливих умов для творців інновацій, стимулювання інноваційної активності підприємництва.

На сучасному етапі інвестиційно-інноваційний сектор України характеризується низкою проблем, зокрема, зниженням інвестиційної активності, дефіцитом фінансових ресурсів, падінням платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію, що спричинено значними недоліками під час розроблення та виконання державних цільових програм та недосконалістю функціонування певних інституцій. Правова незахищеність вкладів інвестора, відсутність гарантії їх повернення, не прозоре використання коштів, що інвестуються не сприяє активізації інвестиційного ринку.

Шляхами вирішення проблем на інвестиційно-інноваційному ринку та створення конкурентоспроможної економіки є:

– створення умов для формування інноваційно-інвестиційного комплексу в межах основної функції держави;

– розробка законодавчої бази, що регулює інноваційно-інвестиційну діяльність в комплексі своїх складових;

– створення сприятливого інвестиційного клімату;

– підвищення рівня доходів населення, заохочення створення та забезпечення комфортного ведення малого бізнесу;

– налагодження співробітництва з міжнародними інституціями через залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки [4].

До внутрішніх факторів впливу на розвиток інноваційно-інвестиційного середовища України відноситься наявність сприятливих економічних, організаційних, психологічних, кадрових і технічних умов для інновацій. Тоді, як зовнішні фактори, пов'язані з розвиненістю ринкових відносин, станом фінансово-економічної системи, соціально-економічним і політичними факторами, наявністю або відсутністю сприятливого інноваційного клімату та підтримки з боку держави, соціально-психологічним станом суспільства.

Таким чином, з огляду на вищезазначені завдання, проблеми та шляхи їх вирішення, фактори інноваційно-інвестиційного розвитку, визначимо, що такий розвиток є необхідною складовою сталого розвитку країни за допомогою стимулювання діяльності інноваційних підприємств та створення привабливого інвестиційного клімату в країні. На нашу думку, інститут інноваційно-інвестиційного розвитку, представляє собою економічні і соціальні структури,

які дозволяють створити сприятливе інноваційно-інвестиційне середовище у вигляді норм права за допомогою економіко-правової регулюючої діяльності державних інституцій.

Список використаної літератури

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: монографія. Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. 278 с.
2. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем: монографія. Москва: Наука, 2004. 240 с.
3. Моргачов І.В. Удосконалення інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів на державному і регіональному рівнях. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 1(220). URL: <http://vestnik.ho.com.ua/zmisthtme.htm> (дата звернення: 24. 03. 2021).
4. Шляга О.В. Напрями активізації інвестиційно-інноваційних процесів. *Вестник Нац. техн. ун-та "ХПИ": сб. науч. тр. Темат. вып.: Технический прогресс и эффективность производства*. Харьков: НТУ "ХПИ". 2009. № 34. С. 141-149.

А. О. Федорова

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Н. Л. Кусик

ПОДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ, СКЛАДЕНОЇ НА ОСНОВІ ТАКСОНОМІЇ UA МСФЗ XBRL: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

У 2017 році Верховною Радою України було внесено зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», згідно з якими, з 2020 року всі підприємства, які зобов'язані застосовувати МСФЗ, повинні подати МСФЗ звітність за 2019 рік на підставі Таксономії МСФЗ в електронній формі XBRL [1]. А вже в лютому 2020 року Президент України підписав один із найобговорюваніших законів – Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві» № 465 від 16.01.2020 р. (більш відомий, як законопроект № 1209-1), у якому в п. 3 прописано наступне: «3. Розділ V "Прикінцеві положення" Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" доповнити пунктом 11 такого змісту: 11. Першим звітним періодом, за який підприємства, що зобов'язані застосовувати міжнародні стандарти, подають фінансову звітність на підставі таксономії за міжнародними стандартами в електронній формі, є 2020 рік» [2, п. 3]. Таким чином, за новим Законом, подання звітності на підставі таксономії буде у 2021 році за 2020 рік.

Новим Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві» № 466-IX від 16.01.2020 р. (більш відомий, як законопроект № 1210), який набрав чинності 23

травня 2020 року, не було внесено жодних змін до статті 46 ПКУ щодо вимог до формату, в якому має подаватись фінансова звітність. Тобто платники податку на прибуток, які відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зобов'язані оприлюднювати річну фінансову звітність і річну консолідовану фінансову звітність разом з аудиторським звітом, подають контролюючому органу річну фінансову звітність, яка підлягає оприлюдненню разом з аудиторським звітом у строк не пізніше 10 червня року, що настає за звітним [3].

Таксономію МСФЗ, яка має бути складена українською мовою, потрібно розмістити на сайті Міністерства фінансів України. Тому, вже зараз, для підприємств є важливим оцінити технічну та ресурсну можливість переходу на XBRL (англ. eXtensible Business Reporting Language – розширювана мова ділової звітності – відкритий стандарт обміну бізнес-інформацією).

Таксономія фінансової звітності – це склад статей і показників фінансової звітності та її елементів, які підлягають розкриттю. Система Таксономії МСФЗ перераховує та визначає конкретні коди, якими можна скористатися для ідентифікації інформації, розкритої у фінансовій звітності за МСФЗ. Таксономія МСФЗ також включає зміст, який описує значення елемента бухгалтерського обліку або допомагає користувачу знайти правильний елемент. Дані Таксономії МСФЗ згруповані відповідним чином, що зумовлено полегшенням для складання звітності. Звітність складається в електронному форматі, який визначається як iXBRL. Таксономії UA XBRL МСФЗ – таксономія фінансової звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності в Україні, затверджена Міністерством фінансів України, яка адаптована до особливостей складання фінансової звітності в Україні та включає в себе також звіт аудитора і звіт про управління.

Наприкінці 2020 року на сайті СФЗ (Система Фінансової Звітності) було розміщено повідомлення про подачу звітності, яка складена на основі таксономії UA XBRL МСФЗ за 2020 рік. У цьому повідомленні прописано, що підприємства, визначені в частині другій статті 12 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» подають фінансову звітність за 2020 рік, перший квартал, перше півріччя та дев'ять місяців 2021 року в порядку і строки, які визначені законодавством, за формами, затвердженими наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», а банки подають фінансову звітність за формами, визначеними Національним банком України. При цьому, такі підприємства також повинні будуть скласти фінансову звітність в електронній формі на основі таксономії UA XBRL МСФЗ 2020 року і подати її в центр збору фінансової звітності, попередньо зареєструвавшись в ньому. Тому, в цей час фахівці продовжують розробляти оновлену версію електронного формату Таксономії UA XBRL МСФЗ 2020 року. Попередньо завершити оновлення планувалося до кінця січня 2021 року.

У зв'язку із вищезазначеним, 24 грудня 2020 року Комітетом з управління

СФЗ, який був створений відповідно до Меморандуму про взаєморозуміння щодо розробки та впровадження системи фінансової звітності між Міністерством фінансів України, НКЦПФР, НБУ, Державною службою статистики, ОСНАД і ДПС, прийнято рішення рекомендувати регуляторам фінансових ринків в межах своїх повноважень забезпечити необхідні заходи з продовження термінів подання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності, яка складена на основі таксономії UA XBRL МСФЗ 2020 року, в центр збору фінансової звітності за 2020 рік, перший квартал, перше півріччя та дев'ять місяців 2021 року і не застосовувати санкції за неподання такої звітності суб'єктами господарювання в терміни, визначені законодавством, протягом 2021 року.

Перш за все, треба звернути увагу на те, хто є суб'єктами господарювання, які обов'язково подаватимуть звітність в єдиному електронному форматі. Серед суб'єктів господарської діяльності законодавець виділив 4 групи потенційних подавачів фінансової звітності за міжнародними стандартами на підставі таксономії.

Перша група – це підприємства, що становлять суспільний інтерес. До них відносять: підприємства – емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до біржових торгів; банки; страховики; недержавні пенсійні фонди; інші фінансові установи (крім інших фінансових установ та недержавних пенсійних фондів, що належать до мікропідприємств і малих підприємств); великі підприємства. Щодо віднесення до цієї категорії, є лист Міністерства фінансів України від 23.03.2020 р. № 35210-06-5/8860 про визначення категорії підприємства [4].

Друга група – це публічні акціонерні підприємства, діяльність яких регулюється Законом України «Про акціонерні товариства».

Третя група – це суб'єкти природних монополій на загальнодержавному ринку та підприємства, які здійснюють діяльність з видобутку корисних копалин загальнодержавного значення, а саме: перший зведений перелік природних монополій, що розміщений на сайті Національної комісії, що здійснює регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП); другий зведений перелік суб'єктів природних монополій, що наведений на сайті Антимонопольного комітету України; перелік підприємств, які здійснюють діяльність з видобутку корисних копалин загальнодержавного значення, який наведений на сайті Міністерства енергетики та вугільної промисловості України.

Четверта група – це підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається окремо Кабінетом Міністрів України (Постанова КМУ від 28.02.2000 р. № 419 «Про затвердження Порядку подання фінансової звітності»), а саме: надання фінансових послуг, крім страхування та пенсійного забезпечення (розділ 64 КВЕД ДК 009:2010); недержавне пенсійне забезпечення (група 65.3 КВЕД ДК 009:2010); допоміжна діяльність у сферах фінансових послуг і страхування (розділ 66 КВЕД ДК 009:2010), за винятком допоміжної діяльності у сфері страхування та пенсійного забезпечення (група 66.2 КВЕД ДК 009:2010) [5].

Підсумовуючи вище зазначене та враховуючи поточний стан впровадження проекту СФЗ, специфічні умови щодо періоду пандемії COVID-19, численні звернення небанківських фінансових установ та Асоціації небанківських фінансових установ, було запропоновано розглянути питання щодо необхідності протягом 2021 року встановлення перехідного (тестового) періоду для складання та подання звітності на основі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами в єдиному електронному форматі. Важливим моментом є продовження строків подання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за 2020 рік, проміжної звітності за I квартал 2021 року, перше півріччя 2021 року та дев'ять місяців 2021 року на основі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами в єдиному електронному форматі, а також введення мораторію на застосування штрафних санкцій за порушення строків подання фінансової звітності на основі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами в єдиному електронному форматі протягом 2021 року. Водночас, обов'язковим є подання та оприлюднення фінансової звітності на веб - сторінках підприємств в строки, визначені законодавством України, за зразком, як за попередні звітні періоди.

Список використаної літератури

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 03.04.2021).
2. Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві: Закон України № 465-IX від 16.01.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/465-20> (дата звернення 03.04.2021).
3. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві: Закон України № 466-IX від 16.01.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-20> (дата звернення 03.04.2021).
4. Лист Міністерства фінансів України № 35210-06-5/8860 від 23.03.2020 р. URL: <https://minfin.com.ua/2018/01/12/31872886/> (дата звернення 03.04.2021).
5. Про затвердження Порядку подання фінансової звітності: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2000 р. № 419. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000> (дата звернення 03.04.2021).

Н. Ф. Фучеджи

студ. III курсу

спеціальність «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Л. О. Масіна

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Досліджувана тема є актуальною, адже у сьогоднішній більшості суб'єктів господарювання займаються продажем товарів та послуг у кредит, що сприяє

залученню нових клієнтів та збільшення виручки. Результатом таких операцій є дебіторська заборгованість, яка формується на рахунках підприємства. Але важливо не допустити надмірного інвестування грошових коштів у дебіторську заборгованість. Адже це замороження власних коштів і може привести до негативних наслідків, а точніше до [1]:

- зниження ліквідності та рівня платоспроможності підприємства;
- зниження рівня чистого грошового потоку;
- недоотримання прибутку;
- нестача оборотних коштів;
- відтягнення фінансових ресурсів;
- зниження рентабельності використання власного капіталу та активів.

У П(С)БО 10 зазначено, що дебіторська заборгованість - це сума заборгованості підприємства на певну дату, яка виникла в результаті господарських відносин [2, п. 4].

Дебіторська заборгованість згідно зі стандартами бухгалтерського обліку та фінансової звітності вважається активом підприємства та складає валюту балансу. Її розмір залежить від виду діяльності підприємства, коливається від 20% до 90% у складі активу підприємства [2, с. 158].

Проаналізувавши статистичні дані щодо динаміки дебіторської заборгованості на українських підприємствах у періоді з 2015-2019 рр. було зроблено висновок, що заборгованість збільшується, що негативно впливає на фінансовий стан підприємства, на його ліквідність та платоспроможність. У 2015 році її розмір становить 2517,2 млрд. грн., у 2019 році досяг 4229,64 млрд. грн. [4].

Вплив на дебіторську заборгованість сприяло ряд як зовнішніх, так і внутрішніх факторів (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори впливу на дебіторську заборгованість

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
<ul style="list-style-type: none"> - економічний стан в країні, який здатний впливати на фінансові взаємовідносини підприємств; - стан розрахунків в країні; - рівень інфляції; - місткість ринку та сукупність його насиченості; - специфіка ринку сировинних ресурсів підприємства. 	<ul style="list-style-type: none"> - виваженість кредитної політики підприємства; - наявність системи контролю за дебіторською заборгованістю; - професіональні якості менеджменту; - ділові якості менеджменту.

Розроблено автором на основі [5].

Зовнішні фактори можливо тільки прогнозувати, що цілком неможливо сказати про внутрішні. Адже вони залежать від професіоналізму фінансового менеджменту, від того як працівник освоїв мистецтво управління дебіторською заборгованістю [5, с. 2].

Основні проблеми управління дебіторською заборгованістю з якими стикаються на практиці українські підприємства:

1. Несвоєчасна обробка інформації. Першопричиною може виступати неорганізованість співробітників, або, навпаки, їх висока завантаженість. Також на цю проблему може впливати відсутність на підприємстві сучасної комп'ютерної техніки та програмного забезпечення. Тому що не кожне підприємство може собі дозволити замовити програму, за допомогою якої можна ефективно обробляти інформацію.
2. Відсутність оцінки кредитоспроможності покупців. Почнемо з того, що відсутня єдина загально визначена методологічна база щодо показника кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності. Тому кожне підприємство створює свій ідеальний підхід. Але така ситуація створює ускладнення у взаємовідносинах між дебітором та кредитором, тому що вимагає додаткових зусиль, при погодженні інтересів двох сторін. Причинами, через які неможливо оцінити стійкість дебітора, є: по-перше, не кожен дебітор готовий розкрити інформацію щодо своєї бухгалтерської звітності; по-друге, можливий варіант, що у штаті відсутні спеціалісти, які здатні кваліфіковано провести фінансовий аналіз; по-третє, що в умовах жорсткої конкуренції не вистачає часу на роздум щодо ухвалення правильного рішення, тому що клієнта можуть переманити конкуренти та він відмовиться від покупки продукції саме у цього підприємства.
3. Відсутність регламенту роботи з простроченою заборгованістю. Ця проблема особливо стосується дрібних підприємств, які вважають, що працівники добре знають свої обов'язки та нема потреби оформляти додаткові документи. Але, у результаті, через відсутність саме таких документів на підприємстві, робота із заборгованістю призводить до додаткових фінансових витрат та дарма витраченого часу [1].

Отже, для того щоб протистояти основним проблемам управління дебіторською заборгованістю необхідно вирішити основні питання за допомогою розробки ефективних механізмів управління, що сприяють автоматизації обсягів та структури фактичного рівня дебіторської заборгованості, а також введення стандартів оцінки конкурентоспроможності контрагентів та підвищення рівня кваліфікації працівників, тощо [1].

Гуцаленко Л.В. та Мельник А.О. вважають, що за період 2015 - 2019 рр. темпи росту дебіторської заборгованості збільшилися на 65-70%, у зв'язку з погіршення стану взаємовідносин між суб'єктом діяльності та контрагентом щодо розрахунків по дебіторській заборгованості. На їх думку, основною причиною зростання дебіторської заборгованості є неспроможність клієнтів повернути одразу всю суму за отриманий товар [4].

Отже, розв'язання основних проблем, що пов'язані з управлінням дебіторською заборгованістю дозволяє підприємству уберегтися від сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. Своєчасний облік та контроль стану дебіторської заборгованості має великий вплив на фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Список використаної літератури

1. Бикова Н. М. Проблеми управління дебіторською заборгованістю. *Сучасні наукові дослідження та інновації*. 2016. № 12. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/12/75813> (дата звернення: 15.02.2021).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (дата звернення: 11.02.2021).
3. Чорненька О.Б. Вплив заборгованості на фінансовий стан суб'єкта господарювання *Економічний простір*. 2018. № 136. С. 158-169. URL: <http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/292/281> (дата звернення: 12.02.2021).
4. Гуцаленко Л. В., Мельник А. О. Облік дебіторської заборгованості: концептуальні основи П(С)БО та МСФЗ. *Ефективна економіка*. 2020. № 9. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/9_2020/4.pdf (дата звернення: 12.02.2021).
5. Спиридонова Н.Є., Рожкова Н. К. Фактори, що впливають на утворення і погашення дебіторської заборгованості. *Вісник університету «Економіка, проблеми, рішення та перспективи»*. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-vliyaushchie-na-obrazovanie-i-pogashenie-debitorskoj-zadolzhennosti/viewer> (дата звернення: 11.02.2021).

О. В. Халабуда

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Н. Л. Кусик

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Існує такий прикрий факт, що управлінський персонал підприємства, часто скептично відноситься до системи бухгалтерського обліку, з якої вони самі ж й беруть різноманітну інформацію. Це не є прийнятним, оскільки саме у системі бухгалтерського обліку циркулює величезний обсяг даних, які є надзвичайно важливими для ефективного функціонування системи управління підприємством. Для отримання оперативної інформації про стан майна, рух грошових коштів, розрахунки з дебіторами та кредиторами, результати діяльності та зміни у власному капіталі, підприємству потрібно використовувати різного роду програми.

Розробка та використання інформаційних систем і технологій у бухгалтерському обліку завжди є досить актуальним питанням. Дослідженням цього питання займаються багато українських науковців, таких як: Ф. Бутенець, С. Івахненко, В. Клименко, С. Кузнецова, Ю. Кузьмінський, І. Литвин, М. Пушкар, Л. Терещенко та ін.

Сьогодні на ринку представлено широкий спектр програм автоматизації обліку, найпоширенішими з яких і найбільш адаптованими до української системи обліку є: «Парус - Підприємство», «1С: Підприємство 8.0», «Ажур - ДОК», «Дебет Плюс», «Акцент - бухгалтерія», «Бест звіт плюс», «BAS Бухгалтерія». Вони здатні вирішувати такі завдання, як: автоматизація

бухгалтерського обліку в бюджетній установі; розрахунок заробітної плати і грошового забезпечення; тарифікація для фахівців у сферах медицини та освіти; планування і розподіл фінансування; матеріальний облік; управління діловими процесами; адміністрування документообігу та канцелярії; управління персоналом; формування і зведення звітів. Щоб обрати найкраще інформаційне забезпечення для відповідного робочого місця на підприємстві, потрібно розглянути кожну з цих програм.

«Парус - Підприємство» – це система автоматизації для середніх компаній. Дана програма має розширену систему аналітики, яка орієнтована на різні види діяльності, а також систему захисту інформації. В програмі є модульна структура, що дає можливість проводити подальшу інтеграцію. Парус - Підприємство дозволяє автоматизувати усі розділи бухгалтерського обліку і складається з таких модулів: адміністратор; бухгалтерія; реалізація і склад; корпоративні фінанси; планування; розрахунки за тепло- і електроенергію; змінні звіти [1].

«1С: Підприємство 8.0» - це набір прикладних рішень, побудованих за єдиними принципами і на єдиній технологічній платформі. Завдяки даній програмі можна вирішити багато різних питань пов'язаних з обліком та управлінням підприємством. Серед зручностей "1С: Підприємство 8.0" слід виділити можливість зміни користувачем збережених даних, для чого відпадає необхідність створювати складні запити й переробляти результати їх обробки в об'єкти мови програмування, а лише достатньо отримати об'єкт із бази даних, змінити його властивості та знову зберегти.

«Ажур - ДОК» – це універсальна програма. Її призначення полягає в автоматизації ведення обліку, підготовки і друку різної бухгалтерської і торгової документації з вбудованими можливостями зміни і розширення функціональності.

Система управління підприємством «ДЕБЕТ Плюс» має модульну структуру, що дає можливість замовнику підібрати оптимальний комплект поставки, з функціональністю, що відповідає потребам підприємства. Уся інформація в системі зберігається у вигляді первинних документів, проведення, довідників і початкових залишків [2].

«Акцент - бухгалтерія» – це універсальна автоматизована програма для ведення бухгалтерського, управлінського та фінансового обліку на підприємствах. Ця програма забезпечує повноцінний, правильний (з бухгалтерської точки зору), багатовимірний та багаторівневий аналітичний і синтетичний облік. «Стандартне рішення» що входить в комплект поставки продукту, створене для підприємств оптово-роздрібної торгівлі. Також напрацьовано ряд спеціалізованих рішень, які базуються на стандартах і враховують специфіку бухгалтерського обліку при автоматизації підприємств.

«Бест звіт плюс» – це програмний комплекс, призначений для автоматизації процесів роботи зі звітною документацією встановленого зразка. Він забезпечує організацію електронного документообігу у всіх без винятку суб'єктів господарювання будь-якої форми власності та джерел фінансування або

між ними та державними контролюючими органами, подача звітності яким передбачена чинним законодавством. Це можливість інтеграції даних з будь-якої бухгалтерської програми («1С: Підприємство 8.0» і т.д.) [3].

Програмний продукт "BAS Бухгалтерія" призначений для автоматизації бухгалтерського і податкового обліку, зокрема й підготовки обов'язкової (регламентованої) звітності, в організаціях, що здійснюють будь-які види комерційної діяльності: оптову і роздрібну торгівлю, комісійну торгівлю (включно з субкомісією), надання послуг, виробництво тощо. Бухгалтерський та податковий облік ведеться відповідно до чинного законодавства України [4].

Кожна з наведених програм має свої особливості у сфері управління операційною діяльністю різних підприємств, певні переваги і недоліки, а також різну вартість. Зазвичай, найбільшу увагу звертають саме на ціну програми в умовах обмеженості фінансових ресурсів. Найдорожчою програмою серед наведених є «1С: Підприємство 8.0». Ця програма набула найбільшого поширення в Україні.

Але, з 2021 року з'явився продукт, який підтримується українськими програмістами і направлений на законодавство та ринок України. Цим новим продуктом є "BAS Бухгалтерія". Цією програмою займається вітчизняна компанія, тому оновлення та підтримка програми відбувається майже одночасно зі зміною законів та форм звітів. Основною причиною є те, що бізнес умовно кажучи «виріс» з «1С: Підприємство 8.0», тому що все ж таки цей продукт розрахований на малий і середній бізнес. Тому, коли обсяг даних сильно зростає і завдання виходять за рамки «прийшло – пішло», система починає моторошно гальмувати, а реальні процеси неможливо реалізувати без відповідних труднощів. Отже, знижується гнучкість і оперативність управління підприємством.

Саме тому, питання щодо оновлення та удосконалення системи автоматизації обліку набувають все нової актуальності. Нові програми мають не уповільнювати роботу підприємства, тому головними вимогами до програм є: швидка обробка даних, оновлення згідно законодавству в реальному часі та зрозумілий інтерфейс. Особливо важливим пунктом є оновлення програм, адже законодавство може змінюватись декілька разів на місяць.

Список використаної літератури

1. Корпорація ПАРУС: офіційний сайт. URL: <http://www.parus.ua/ua/> (дата звернення 04.04.2021).
2. Система управління підприємством «ДЕБЕТ Плюс»: офіційний сайт. URL: <http://www.debet.kiev.ua> (дата звернення 04.04.2021).
3. ТОВ "БЕСТ ЗВІТ": офіційний сайт. URL: <http://www.bestzvit.com.ua/> (дата звернення 04.04.2021).
4. BAS Бухгалтерія: офіційний сайт. URL: <https://www.bas-soft.eu/soft/bas-mass/bas-accounting/> (дата звернення 04.04.2021).

Розділ 9

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

К. І. Боровщук

студ. IV курсу

спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»

Науковий керівник: к.е.н., доц. С. О. Нікола

ОЦІНКА РІВНЯ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Питання, що стосуються безпеки і стабільності функціонування банку, а також захисту інтересів його клієнтів відносяться до найбільш актуальних та таких, що не мають простих рішень. Між тим, системних та систематичних заходів щодо цілеспрямованого управління банківською безпекою, ініційованих і підтриманих на вищому рівні управління банківським сектором в Україні, таких, що дозволяли б реалізувати механізм управління банківською безпекою на сьогодні проводиться замало. Економічна природа банку дає йому законодавче право надавати фінансові послуги, які, відповідно до законодавства, належать виключно до банківської діяльності [1].

Сьогодні банківська система України переживає складний період, реагуючи, як лакмус, на зміни в економічному та соціально-політичному середовищі країни. Скорочення економічної активності, торговельні дисбаланси спричинили девальвацію та прискорення інфляції. Така ситуація призвела до суттєвого погіршення основних банківських показників - прибутковість, проблемна заборгованість, обсяги відрахувань до резервів за активними операціями.

Протягом 2015-2017 рр. вітчизняна банківська система пройшла шлях очищення і до капіталізації. Проте, низка негативних явищ і процесів, які супроводжували діяльність банківської системи України впродовж 2014- 2015 рр. тривають дотепер, зокрема стримуючими факторами її подальшого ефективного розвитку залишаються відсутність прогресу в захисті прав кредиторів, значні обсяги проблемної заборгованості, домінування державних банків на ринку тощо.

У зв'язку з цим, завдання оцінювання рівня безпеки банківської системи України не втрачає своєї актуальності. Його вирішення створить інформаційне підґрунтя для визначення пріоритетних напрямів підвищення рівня безпеки та розробки адекватних механізмів захисту банків від реальних загроз. У даному дослідженні аналіз та оцінювання рівня безпеки банківської системи України проведено на основі підходу, наведеного у Методичних рекомендаціях Міністерства розвитку і торгівлі України щодо розрахунку рівня економічної безпеки України.

За результатами оцінювання безпеки банківської системи України в динаміці обґрунтовано, що для підвищення її рівня необхідно:

1) вжити заходів щодо запобігання подальшого негативного впливу таких реальних загроз, як: високий рівень (частка) проблемних кредитів; посилення дисбалансу довгострокових кредитів і депозитів; високий ступінь концентрації банківської системи України та зростання частки держави в банківському секторі; посилення впливу капіталу іноземних фінансових груп;

2) застосувати заходи щодо запобігання трансформації у реальні загрози таких загроз, як: зниження прибутковості банківської діяльності; зниження капіталізації банківської системи; зниження ліквідності; істотні коливання валютного курсу; різкий вплив залучених банками вкладів населення. Відповідні заходи запропоновано у роботі [2].

Потрібно розуміти, що дієвий рівень безпеки має складатися з трьох рівнів:

1) належний рівень превентивних заходів, тобто покращення роботи охоронюваних систем їх оновлення належне забезпечення новітніми технологіями та інше;

2) соціальний фактор - це робота проводиться з штатним та поза штатним персоналом в галузях збереження таємної та певної інформації яка має важливе значення для систем банківської безпеки;

3) обов'язкове дотримання норм законодавства без ухильне виконання всіх поставлених перед законом вимог відповідно в сфері банківської безпеки, дотримання гласних та не гласних правил ведення документацій та більш поглиблене та кваліфіковане здійснення заходів перевірок відносно систем безпеки всіх рівнів з обов'язковим систематичним контролем їх діяльності.

Не існує бездоганних систем забезпечення безпеки систем банківського контролю та управління. Сучасний стан рівня технічного та програмного розвитку надає можливість зловмисникам проникати на різні рівні банківських систем безпеки, але потрібно розуміти, що зменшення кількості прогалин та недоліків в забезпеченні безпеки банківських систем має значне місце в досягненні найбільш повного та бажаного результату щодо здійснення охоронюваних функцій тих чи інших банків (баз даних), чи без посередньо самої комерційної банківської інформації.

Загалом потрібно більше працювати у напрямку адаптації сучасних підходів і досвіду Європейських колег у дослідженнях та практичному застосуванні систем банківської безпеки. Так, розвиток суспільства вимагає сучасних підходів до вирішення сучасних проблем, так і питання безпеки банківських систем є стратегічним для держави, тому потребує використання актуальних сьогоднішню та дієвих підходів.

Список використаної літератури

1. Васильчишин О. Б. Економічна сутність фінансової безпеки банківської системи: проблема плюралізму підходів. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2017. № 28. С. 159-166.

2. Ларіонова К. Л., Хмиз О. М. Оцінка рівня безпеки банківської системи України. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 4, т. 1. С. 123-129.

М. С. Волкова

студ. II курсу

спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»

Науковий керівник: д.е.н., доц. М. А. Дем'янчук

ВПЛИВ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Основним моментом фінансової сталості економіки країни та майбутніх поколінь є об'єктивна можливість погашення зобов'язань, оскільки саме від вирішення боргових проблем залежить економічна безпека країни, стан її валютних резервів тощо. Дослідженню проблем впливу державного боргу на економічний розвиток та конкурентоспроможність національної економіки присвячено праці значної кількості науковців серед яких варто відмітити як представників класичної економічної школи, зокрема Р. Барро, С. Брю, Дж. Кейнса, П. Кругмана, А. Лернера, К. Макконнелла, Д. Рікардо, А. Сміта, П. Харрода та інших, так і представників сучасності, у тому числі А. Ю. Васіної, Т. Л. Желюк, А. Ф. Мельник, Т. М. Попович, І. М. Севрук та А. С. Тропиніна [1], В. А. Федоров [2] тощо. Проте в умовах динамічного розвитку національної економіки України постійного моніторингу потребують питання впливовості державного боргу на її конкурентоспроможність, що і є метою роботи.

Від стану бюджету залежать можливості по реалізації стратегічних програм національного розвитку країни, основними індикаторами виконання яких є макроекономічні показники [3]. Тому доцільним є проведення статистичного аналізу обсягів державної заборгованості за період з 2013 по 2019 роки у взаємозв'язку із Глобальним індексом конкурентоспроможності (ГІК). Досліджувані показники представлені в табл. 1.

Таблиця 1.

Взаємозв'язок державного боргу України із ГІК

Показники	Роки						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Державний борг, млн. грн	480 218	947 030	1 333 860	1 650 830	1 833 709	1 860 496	1 761 369
ГІК України / максимально можливе значення ГІК	4,05/7	4,14/7	4,03/7	4,00/7	4,11/7	57/100	57/100

Джерело: складено автором на основі даних [4, 5].

Дослідження показали, що впродовж 2013-2018 років у сфері державного боргу спостерігається тенденція до нарощування обсягів сукупного державного

та гарантованого державою боргу України. В середньому щорічне зростання становить близько 28% і є значним у порівнянні із 2009-2013 роками, коли динаміка зовнішнього боргу була майже не помітна (приріст у межах 2-4%). У 2019 році можна спостерігати позитивну зрушення в обсягах державного боргу, тобто його зменшення у порівнянні із 2018 роком на 5,3%.

Залучення іноземних кредитів закономірно веде до утворення зовнішнього державного боргу, існування якого створює для держави реальні проблеми, у тому числі негативно впливає на авторитет країни на міжнародному рівні, макроекономічну стабільність [2]. При постійному наростанні боргу країна, по суті, передає його своєму майбутньому поколінню. Виникає необхідність скорочення витрат на розвиток національного виробництва, а також на соціальні потреби, що, в кінцевому рахунку, негативно позначиться на життєвому рівні населення, а також конкурентоспроможності національної економіки.

Значне зростання боргу відбулося в період 2014-2015 років (+177,8%), що одразу позначилося на індексі конкурентоспроможності. Його розрахунок [5] базується на послідовному агрегуванні балів 103 індикаторів за дванадцятьма параметрами, що згруповані за чотирьома факторами обумовлених четвертою промисловою революцією, а саме: людський капітал, гнучкість, стійкість та інновації. Так, детальний аналіз ГІК України за 2019 рік, значення якого дорівнює 57,0, демонструє, що найвищі оцінки країна отримала за такими параметрами як «Здоров'я» (65,6), «Навички» (69,9), «Інфраструктура» (70,3). При цьому найнижчі оцінки країна отримала за параметрами «Інноваційний потенціал» (40,1), «Фінансова система» (42,3) та «Інституції» (47,9). Найбільш небезпечними проблемами, що потребують негайного вирішення та які негативно впливають на конкурентоспроможність України, на нашу думку, доцільно вважати індикатори, котрі отримали оцінку нижче за 30,0, зокрема: незадовільний рівень проникнення фіксованого широкосмугового доступу до мережі Інтернет (на 100 чоловік населення), низька ринкова капіталізація та обсяг страхових премій (% до ВВП), значний рівень повернення неплатоспроможності, низький рівень розвитку наукової діяльності тощо. Також окремим негативним фактором слід зазначити події, що відбуваються на сході України, та окупації Автономної Республіки Крим.

Таким чином, постійне зростання зовнішнього боргу веде до зниження авторитету країни-боржника на міжнародній арені і викликає психологічний ефект, який сприяє посиленню невпевненості населення країни-боржника в завтрашньому дні. Висока частка заборгованості робить Україну чутливою до змін настроїв інвесторів, а різкі та несподівані коливання потоків капіталу в подальшому призводять до серйозних проблем. При цьому ефективне використання кредитних ресурсів, які дозволяють проводити нарощення фінансових ресурсів країні, є чинником потужного економічного зростання. Домінантне положення України на світовому ринку із своєчасним виконанням боргових зобов'язань сприятиме зміцненню міжнародної авторитетності і бренду, що забезпечуватиме залучення на більш вигідних умовах інвестиційних

коштів, впливатиме на підвищення довіри до національної валюти та зміцнення зовнішньоторговельних зв'язків.

Список використаної літератури

1. Дем'янчук М. А., Маслій Н. Д. Дослідження зв'язку між макроекономічними показниками розвитку країни та податковими надходженнями. *Економічний форум*. Луцьк, 2017. Вип. 1. С. 19–26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2017_1_5 (дата звернення: 05.04.2021).
2. Севрук І. М., Тропиніна А. С. Конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації. *Бізнес Інформ*. Харків, 2019. №5. С. 20–28. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-5-20-28>
3. Федоров В. А. Державний борг та формування фінансової політики держави. *Право і суспільство*. Дніпропетровськ, 2014. № 6-1. Ч. 2. С. 256–260. URL: http://pravoisuspilstvo.org.ua/archive/2014/6-1_2014_part_2.pdf (дата звернення: 05.04.2021).
4. Державна казначейська служба України. Звітність. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення: 05.04.2021).
5. World Economic Forum. The Global Competitiveness Index. URL: <https://www.weforum.org/reports> (дата звернення: 05.04.2021).

Yu. Dobychina

IV-th year student

specialty «Finance, Banking and Insurance»

Supervisor: Ph.D. in Economics, Assoc. Prof. O. O. Kolesnik

Language Consultant: PhD in Linguistics, Assoc. Prof. T. L. Karavayeva

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF INTERACTION BETWEEN BANKING AND REGIONAL SECTORS OF THE UKRAINIAN ECONOMY

Banking sector is one of the main links of the state economy and acts as an important factor in promoting the socio-economic development of the state. The relationship between the banking and real sectors of the economy is realized through the interaction of financial investment and crediting processes, the provision of mutual consulting services, and service operations between enterprises.

Nowadays the interaction of the real and financial sectors of the economy is relevant. The efficiency of the banking system, its ability to provide the economy with a sufficient amount of money supply, significantly affects the development and functioning of the real sector of the economy. Crediting has a special role, it expands the investment opportunities of enterprises, encourages the development of innovative technologies, and allows the enterprise to maintain the level of solvency at a sufficient level. Businesses and households with excess monetary resources form the credit base of banks, which, accordingly, acts as a source of support for real sector entities experiencing pressing need for resources.

Studying the current state of the banking system of Ukraine, it is worth noting that the political and military instability, quarantine measures imposed due to the global

pandemic, inflation and general economic destabilization have negatively affected the banking sector and the performance indicators of banks operating on the territory of Ukraine. As a result of the spread of COVID-19 and the introduction of quarantine measures, banks' loan portfolio and profits have decreased. At the same time, unlike previous crises, the volume of household and business deposits have grown. Against the background of the COVID-19 pandemic, despite the further reduction in the cost of loans, the demand for loans from both businesses and households have decreased, which led to a decrease in the loan portfolio of banks.

Thus, the portfolio of net business loans (i.e., the portfolio excluding reserves) decreased in the quarter by 6.3% in Hryvnia and by 3.6% in foreign currency in dollar equivalent. The portfolio of net population loans has decreased by 5% in the quarter (-4.4% in April) for the first time since the beginning of 2017. The key factor of this reduction was the formation of reserves by banks, while the demand for loans decreased due to the worsening consumer sentiment [1].

Data for the first quarter of 2020 indicate a decline in real GDP by 1.3% in annual terms. The main reasons for the decline in the Ukrainian economy include the negative impact of quarantine restrictions in the service sector, a sharp drop in investment, and a slowdown in the growth of private consumption and exports caused by a weakening of external demand. This is evidenced by detailed GDP figures for the first quarter of 2020, published by the state statistics service of Ukraine [1].

The key condition for the effective functioning of enterprises is a sufficient level of financial security, including the availability of the necessary amount of both own and borrowed financial resources. The instruments used for financial support of the enterprise activities in the real sector of economy by banking institutions usually include bank loans.

Today, there is a decrease in the share of loans granted to businesses in the total volume of lending and a slight increase in the share of loans granted to individuals. The tendency to reduce the volume of lending to business entities is shown in Fig. 1.

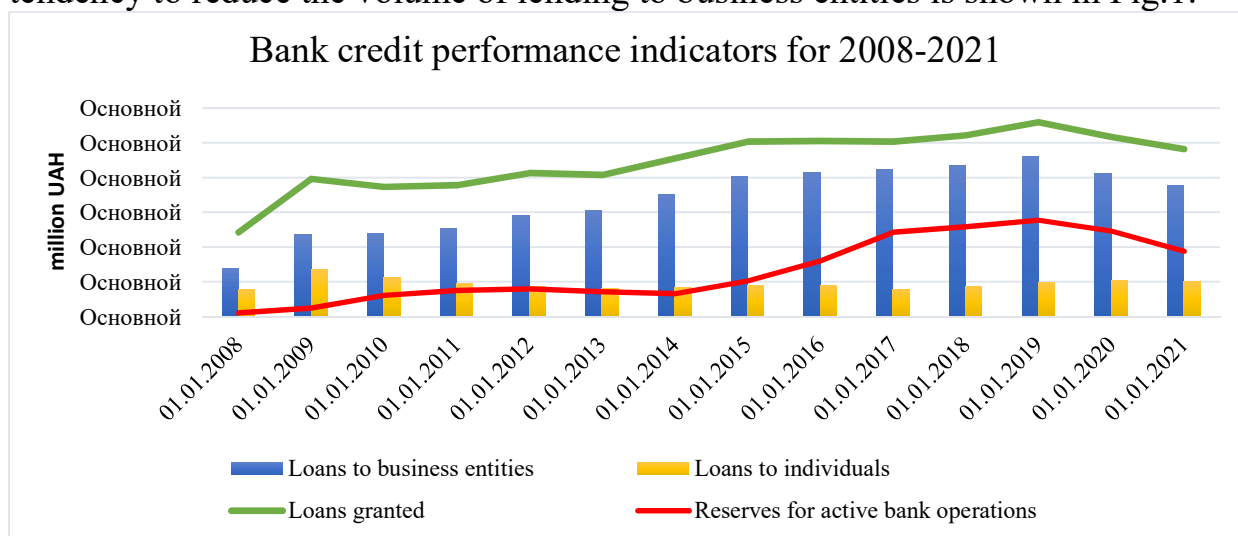


Fig. 1. Bank credit performance indicators for 2008-2021

Source: compiled by the author on the basis of data [2]

Thus, studying the current state of interaction between the financial and real sectors of the economy, it should be noted that despite the aggravation of the situation in the country, the banking sector of the economy tries to provide appropriate support and close interaction with businesses. The prospects for the development of the domestic industrial sector depend, to a certain extent, on the ability of banking institutions to act as financing sources for the domestic enterprise activities.

References

1. Official Website of the National Bank of Ukraine. URL: www.bank.gov.ua. (accessed at 27.03.2021).
2. Official Website of the Ministry of Finance of Ukraine. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/active/> (accessed at 27.03.2021).
3. Nezvestnaya O. V., Tkachuk K. V. Research of the current state of lending to the Ukrainian economy by the banking sector. *Electronic scientific professional publication "Efficient Economy"*. No. 3, 2018.pp. 50-56.

O. Kolesnikova

IV-th year student

Specialty «Finance, Banking and Insurance»

Supervisor: Ph.D. in Economics, Assoc. Prof. L. Borysova

Language Consultant: PhD in Linguistics, Assoc. Prof. T. Karavaeva

THE CURRENT STATE OF THE SYSTEM OF CASHLESS PAYMENTS IN UKRAINE

Organization and continuous improvement of cashless payments is one of the key modern prerequisites for the stable state economy development. Cashless payments are used between enterprises, organizations, institutions, and can also be used for payments between individuals and legal entities.

Nowadays, almost all payments between corporate clients are made by non-cash method using such traditional payment documents as payment order, payment request, letter of credit, promissory note, etc., as well as using modern technologies of the Internet banking system.

In Ukraine the most common forms of cashless payments are: cards (payment for goods, services, transfers), credit transfers, direct debits, e-money and electronic transfers. Cashless turnover has significant advantages over cash and is therefore more efficient both for society in general, and for each individual economic entity. The main advantage of these forms of cashless payments is a significant acceleration of the implementation of operations themselves.

In Ukraine Internet banking and mobile banking services are gaining popularity among the population and influence positively the financial habits of the Ukrainians. Previously payment card holders more often withdrew cash at ATMs but today they prefer cashless payments [1]. At present, customers can manage their accounts without visiting the bank and make various payments. For example, payment of utility bills,

finances, insurance, they can send and receive international transfers, and receive cash at ATMs, etc.

According to official data of the National Bank of Ukraine (NBU), the number of active payment cards has increased almost 10 times over in the past 15 years - up to 31,984 thousand [1]. In 2019, the total number of transactions using payment cards issued by Ukrainian banks amounted to 5057.3 million (eight out of ten payment card transactions were cashless) [2]. Compared to 2018, the number of these transactions has increased by 29.2% [1].

In 2019, the largest number of cashless transactions with cards accounted for payments in retail chains - 51.2%, and by volume, card-to-card transfers - dominated - 42.4% [2].

This is facilitated by the new technologies emergence on the market, interesting and convenient for consumers, such as Apple Pay, Google Pay, etc. In 2019, there were already more than 20 Ukrainian banks that had virtual wallets suitable for mobile payments. In addition, a list of places where you can pay in non-cash form is expanding - transport, cultural events, markets and shops [3, p. 201].

In 2019, the national card payment system, NPS "PROSTIR", was also qualitatively developing. The payment cards emission of the system increased by 7% compared to 2018 and reached 625.3 thousand. The system includes 53 participating banks. More than 80% of online stores and marketplaces accept NPS "PROSTIR" cards [1]. The increase in the number of users of the national payment system users will lead to the expansion of the acquiring network and an increase in the share of cards on the payment market of Ukraine.

In 2019, the amount of payments and transfers in Ukraine in the System of Electronic Payments (SEP) reached UAH 32.5 trillion. In a period of about 41 days, the amount of payments made through SEP is equivalent to the GDP. Therefore, the transition to mass cashless payments in Ukraine will significantly reduce the cost of maintaining cash circulation and will be an additional source of raising funds in the national economy in general, and in the banking sector in particular.

Another reason for increasing cashless payments both in Ukraine and in the whole world is the COVID-19 pandemic: the government call on people to reduce the use of cash, which is a potential carrier of the virus.

Thus, every year there is an increase in the number of cashless transactions in Ukraine between enterprises, institutions, individuals and legal entities. The main advantage of cashless payments for the economy is the ability to increase the value of the national currency, which will affect the country's economic development. At present, all conditions have been created for the safe and profitable implementation of cashless payments and the existence of a competitive Ukraine's national payment system will help to make the sphere of commerce as transparent as possible. Cashless payments are therefore becoming increasingly important in the economy.

References

1. Вісник Національного Банку України. URL: <https://journal.bank.gov.ua/> (дата звернення: 13.02.2021).
2. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 13.02.2021).

3. Вовчак О. Д. Платіжні системи: навч. посібник / під ред. О. Д. Вовчак, Г.Є. Шпаргало, К.: Знання, 2014. 341 с.

М. С. Мамуненко

Студ. 1 курсу магістратури

спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Л. Є. Борисова

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ

Більшість національних урядів та центральних банків продовжують спрямовувати великі потоки ліквідності на фінансові ринки. Це вже спричинило зростання обсягів кредитування, первинних випусків корпоративних облигацій, цін на акції та сировину – зокрема промислові метали та золото, – а також кількості корпоративних злиттів та поглинань [1].

А втім, зростання банківського кредитування в деяких випадках уже почало поступово сповільнюватися, оскільки відновлення економіки зменшує потребу в екстрених кредитах. У багатьох економіках зростання кредитування бізнесу досягає піку, тоді як кредитування домогосподарств уже сповільнилося. Банки посилюють вимоги для позичальників, пояснюючи це невизначеністю економічних перспектив та зниженням сприйняття ризиків.

Пандемія коронавірусу посилила не тільки фінансові ризики банків, але й призвела до втрат від операційного ризику. Їх банки оцінюють по-різному: від нульових до дуже значних. Результати опитування НБУ свідчать, що окремі фінансові установи схильні недооцінювати негативний вплив пандемії на операційну діяльність, а загальні збитки системи можуть перевищувати 1 млрд грн. Щоб бути стійкими за умови реалізації операційного ризику (ОР), банки мають тримати запас капіталу [2].

Особливість ОР полягає в тому, що його вияви нетипові, їх непросто спрогнозувати, а наслідки – інколи нищівні. Пандемія COVID-19 є яскравим прикладом події ОР, що створила загрози для діяльності банків.

У листопаді НБУ провів опитування банків про збитки від подій ОР, які фінансові установи зафіксували у своїх базах даних, щоб проаналізувати сприйняття банками значних потрясінь. Запитання стосувалися двох яскравих епізодів: пандемії COVID-19 та хакерських атак вірусом “Petya” у 2017 році [1].

Участь в опитуванні взяли 18 банків (77% активів системи), які, за їхніми твердженнями, вже давно ведуть базу даних подій ОР. Із них тільки 10 банків відобразили пандемію як подію ОР. Понад третина з них не зафіксувала жодних збитків від цієї події. Переважно банки не відображали збитків через те, що вважають карантинний формат роботи докорінною довгостроковою зміною середовища, а понесені збитки – звичайними витратами на підтримку діяльності (див. Таблицю 1).

Результати опитування про події ОР

Показник	Ретуа	Пандемія COVID-19
Кількість банків, що відобразили подію	7	10
Із них зазначили про нульові збитки	3	4
Загальна кількість подій	7	34
Сукупні збитки, млн грн	17,4	468,4
Середні збитки (на подію), млн грн	0,8	66,9
Медіанні збитки (на подію), млн грн	0,8	13,0

Джерело: опитування банків[2]

По-друге, консенсус регуляторів та банківської спільноти полягає в тому, що подібні потрясіння мають належно фіксуватися та враховуватись під час оцінювання ОР [3].

Серед банків, що визнавали збитки від ОР, більшість зазначила одну таку подію, але інколи фіксувалося кілька подібних подій ОР. Частина з них досі не закрита, а отже, оцінка збитків може оновлюватися. Сукупні витрати банків-респондентів від пов'язаного з пандемією ОР становлять 468 млн грн – у середньому це 1.1% від капіталу банків. Банки значно відрізняються за своїми профілями ОР. Однак, якщо екстраполювати отримане співвідношення на всю банківську систему, включно з фінустановами, що сповістили про нульові втрати, то рівень збитків від пандемії сягатиме 1–1.5 млрд грн [2].

Найпоширенішими подіями ОР унаслідок пандемії виявилися втрати через скасовані відрядження (невідшкодовані витрати), впровадження карантинних обмежень (закупівля засобів індивідуального захисту, проведення санітарних оброблень офісів) та охорону здоров'я (тестування та страхування працівників).

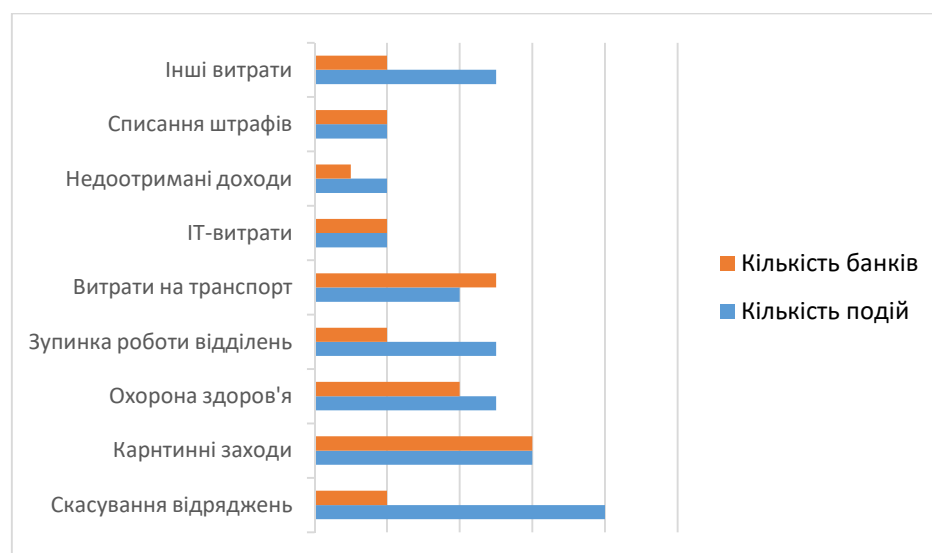


Рис 1. Типи подій ОР через пандемію COVID-19

Джерело: складено авторами за даними [3]

З даного дослідження можна зробити висновок, що банки часто недооцінюють збитки від таких значних подій як пандемія COVID-19. Але ці збитки можуть бути дуже суттєвими. Саме через це НБУ планує внести норматив покриття капіталом до основних, що врятує банки від загрози неплатоспроможності.

Список використаної літератури

1. Редько О. В., Гаркавенко В. О. Вплив пандемії COVID-19 на стан та перспективи розвитку міжнародного фондового ринку. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2020. Т. 1, № 17. URL: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.17.2020.216331> (дата звернення: 05.04.2021).
2. Макроекономічний огляд від компанії ICU станом на 16.09.2020. № 18. URL: https://smida.gov.ua/news/publications/ogladrinkuakcijza18listopada_1 (дата звернення: 05.04.2021).
3. Звіт про фінансову стабільність. *Національний банк України*. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2020-H2.pdf?v=4 (дата звернення: 05.04.2021).

A. Trapeznikov

IVth year student

specialty «Finance, Banking and Insurance»

Supervisor: Doctor of Economics, Assoc. Prof. O. Savasteeva

Language Consultant: PhD in Linguistics, Assoc. Prof. T. Karavaeva

SOME ISSUES OF AUTOMATION OF ACCOUNTING PROCEDURES FOR BUSINESS ENTITIES IN UKRAINE

Modern business climate requires enterprise management to take reasonable and timely management decisions which in the future will be able to improve and optimize the operation of the enterprise as a whole. Such decisions are often made on the basis of properly shaped and well prepared financial statements, which in their turn, must be reliable and made by the due date [1, p. 95]. It is the reliability of the statement, including its quality, which is achieved through the automation of accounting procedures, forms the basis for the methodological support of the financial stability analysis of the enterprise [2].

Nowadays the market of software products for optimizing accounting processes is represented by a number of such programs, as “1C: Enterprise”, “Parus”, “Info-Accountant”, “Infosoft”, “Galaktika”, “ABACUS Professional”, “BEST”, “Infin-Accounting”, “BOSS”, “Accent” and others [1].

Transition to the automation of accounting in an enterprise should begin long before its implementation, starting not only with the desire and sufficient funds, but also with a huge amount of preparatory work of the personnel and the enterprise as a whole. It is advisable to implement such a transition in stages, before the beginning of the reporting period (quarter, year), as the balance sheet (form No. 1), balances on the

relevant items (accounts), statements for the previous period and the like are used as the initial information for loading into the computer.

To choose automation software which will make accounting at the enterprise faster and more efficient, it is necessary to take into account a large number of criteria and program functionality necessary for a particular type of activity. A set of general requirements are given in Table 1.

Table 1

A list of basic requirements for software products for automation of accounting procedures of business entities

Group of requirements	Requirements	Characteristics of software product requirements for automation of accounting procedures at the enterprise
Functional requirements	Maintenance of transaction log	Ability to upload and accumulate all business transactions
	Reliable reflection of the balance accounting account	Ability to calculate the results of accounting accounts (turnover, balances) at any time
	Analytical accounting	Ability to keep analytical records with specifications required by management needs
	Quantitative accounting	Ability to keep records in natural measurement
	Currency accounting	Accounting in currencies other than the base currency
	Flexibility	Opportunity to adjust the program to the specifics of the enterprise and changes in legislation
Technical requirements	Unpretentious to hardware	Ability to work effectively on computers with average technical characteristics
	Document editor	Built-in tools for creating and adjusting forms of accounting documents
	"Export-import" of data	Ability to share data with other programs and devices
	Work on networks	Ability to work on several computers with a data combination using a computer network
	Information protection	Providing information encryption and restricting access using system passwords
	Archive of documents	Built-in data archiving tools with fast recovery
Commercial requirements	Price	The price of the software and its support acceptable for the enterprise
	Accompaniment	User training services, online consultations, software updates
	Documentation	High-quality detailed printed documentation for programs
Ergonomic requirements	User interface	Convenient means of providing a dialog
	Software assistance	Developed system that allows you to get a "hint" on any function or action in the program

Source: [3, p. 146-147].

So, taking into account the rapid transformation and development of innovative software products, the optimization of the automation process of the accounting system of business entities in modern conditions is of particular importance, it creates a solid foundation for making effective management decisions.

References

1. Скалюк Р. В. Концептуальні основи ефективної автоматизації процедур бухгалтерського обліку на вітчизняних підприємствах. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 3(1). С. 95-102.
2. Савастєєва О.М. Методика аналізу фінансової стійкості в системі антикризового управління підприємством. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством: Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції. Частина 2* (м. Полтава, 23 квітня 2019 року). Полтава, 2019. С. 217-219.
3. Івахненко С. В. Організація бухгалтерського обліку в умовах застосування комп'ютерної техніки: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04. Житомир, 1998. 225 с.

Розділ 10

МАРКЕТИНГ: ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ ТА РІШЕННЯ

Е. С. Алексєєнко

студ. IV курсу

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н., ст.викл. І. В. Гайворонська

УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В КОМАНДІ. КОНСТРУКТИВНІ ТА ДЕСТРУКТИВНІ НАСЛІДКИ КОНФЛІКТІВ.

Сучасна наука про управління пропонує виробити конструктивну позицію у відношенні до конфлікту, що припускає розглядати конфлікт не як аномалію, дисфункцію в діяльності організацій, а як норму відносин між людьми, необхідний елемент виробничого життя, що дає вихід соціально-психологічній напруженості, породжуючи зміни в діяльності організації.

Конфлікт — це стосунки між суб'єктами соціальної взаємодії, які характеризуються протиборством за наявності протилежних мотивів (потреб, інтересів, цілей, ідеалів, переконань) чи суджень (думок, поглядів, оцінок і т. п.) [1, с. 61]. Конфлікт завжди виникає на основі протилежно спрямованих мотивів і суджень, які можна вважати необхідною умовою виникнення конфлікту.

Необхідними й достатніми умовами виникнення конфлікту є наявність у суб'єктів соціальної взаємодії протилежно спрямованих мотивів і суджень, а також стан протиборства між ними. Конфлікт в організації практично завжди є видимим, тому що має певні зовнішні прояви: високий рівень напруженості в колективі; зниження працездатності; погіршення виробничих і фінансових показників; зміну взаємин із постачальниками й покупцями тощо. Менеджер повинен не усувати конфлікт, а управляти ним і ефективно використовувати.

Управління конфліктом — це цілеспрямований, обумовлений об'єктивними законами вплив на його динаміку в інтересах розвитку чи руйнування тієї соціальної системи, до якої має стосунок даний конфлікт [1, с. 73]. Основна мета управління конфліктами полягає в тому, щоб запобігати деструктивним конфліктам і сприяти адекватному розв'язанню конструктивних.

До конструктивних наслідків конфлікту відносяться: відчуття причетності до вирішення проблеми, яке зменшує труднощі в реалізації рішення; розташування сторін до співпраці в майбутніх ситуаціях; зменшення синдрому покірності; розширення набору альтернативних варіантів вирішення проблеми.

У числі деструктивних наслідків конфлікту: незадоволеність, поганий стан духу (наприклад, зростання плинності кадрів і зниження продуктивності); менший ступінь співробітництва в майбутньому; сильна відданість своїй групі і непродуктивна конкуренція з іншими групами; формування уявлення про іншу групу як про "ворога", уявлення про свої цілі як про позитивні, а про цілі іншої сторони - як негативних; згортання взаємодії і спілкування між конфліктуєчими; збільшення ворожості між конфліктуєчими сторонами; надання більшого

значення "перемози" в конфлікті, ніж рішенню реальної проблеми [2, с. 103]. Більш детально відмінності деструктивних і конструктивних конфліктів представлені в таблиці 1.

Таблиця 1.

Відмінності деструктивних та конструктивних конфліктів

Деструктивний конфлікт	Конструктивний конфлікт
Призводить до нестабільності	Розкриває і розв'язує суперечності
Матеріальні і моральні витрати	Виявляє союзників і ворогів
Загроза життю і здоров'ю людей	Виявляє позиції, інтереси і цілі учасників
Порушення психологічного стану учасників, спілкування	Цілком або частково усуває суперечності
Витрата енергії	Послаблює стан психологічної напруженості
Негативно впливає на психологічний клімат, на розвиток особистості	Сприяє вирішенню проблем.

Джерело: сформовано автором.

Управління конфліктами як складний процес включає конкретні види діяльності:

- профілактика й запобігання виникненню конфлікту;
- діагностика та регулювання конфлікту на основі коригування поведінки його учасників;
- прогнозування розвитку конфліктів і оцінка їхньої функціональної спрямованості;
- розв'язання конфлікту [2, с. 110].

В таблиці 2 представлені шляхи вирішення деструктивних та конструктивних конфліктів.

Таблиця 2.

Шляхи вирішення конфлікту

Деструктивні	Конструктивні
Загрози і насильство	Гумор
Грубість і приниження	Поступка
Образа	Компроміс
Відхід від вирішення проблеми	Співпраця
Розрив відносин	Усвідомлення позицій сторін

Джерело: систематизовано автором.

Першочерговим завданням в управлінні конфліктом слід вважати вивчення його джерел. Менеджеру варто з'ясувати: це проста суперечка про ресурси, непорозуміння з якоїсь проблеми, різні підходи до системи цінностей людей, чи це конфлікт, що виник унаслідок взаємної нетерпимості, психологічної несумісності. Після визначення причин виникнення конфлікту потрібно мінімізувати кількість його учасників. Встановлено, що чим менше осіб бере участь у конфлікті, тим менше зусиль знадобиться для його розв'язання [3, с. 156]. Позитивні та негативні наслідки конфлікту представлені в таблиці 3.

Таблиця 3.

Наслідки конфліктів

Позитивні	Негативні
Пізнання один одного	Обмеження спілкування
Соціальна активність	Соціальна пасивність
Підвищення якості діяльності	Зниження якості діяльності
Розвиток особистості	Депресія, загроза для здоров'я
Ослаблення психічної напруги	Відчуття насилля, тиску
Підвищення авторитету, самооцінки	Зниження самооцінки

Джерело: систематизовано автором.

Існує також безліч методів управління конфліктами.

Загалом їх можна поділити на кілька груп, кожна з яких має свою сферу застосування:

- внутрішньоособистісні;
- структурні (організаційні);
- міжособистісні;
- переговори;
- відповідні агресивні дії [3, с. 160].

Для запобігання конфліктним ситуаціям та успішного їх вирішення, в разі виникнення, необхідно дотримуватися певних рекомендацій і порад, розроблених спеціально для таких ситуацій.

Список використаної літератури

1. Гришина Н. В. Психологія конфлікту. К.: Либідь, 2010. 258с.
2. Кравченко О. П. Погляд конфліктолога на онтосинтез конфлікту. Соціологічні дослідження. 2014. №49. С. 103–112.
3. Казаков В. Соціальний конфлікт: проблема визначення. *Соціол.: теорія, методи, маркетинг*, 2014. № 3. С. 156–166.

О. Бабіченко

*студ. I курсу магістратури
спеціальність “Менеджмент”*

Науковий керівник: к. ф.-м.н., доц. Л. М. Залюбінська

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВНЗ

Дослідження конкурентоспроможності ВНЗ є актуальним аспектом функціонального менеджменту та освітнього маркетингу, оскільки взаємозалежність ринків освіти та праці обумовлюють стратегічний рівень економічного устрою держави.

Заклади вищої освіти є вагомим важелем розвитку будь-якої країни, оскільки несуть відповідальність за якість та конкурентоспроможність людських ресурсів на рівні національного господарства.

За дослідженням І. М. Грищенко, у процесі розробки стратегічного забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ та відповідної стратегії доцільно враховувати такі особливості:

- визначення ринкової ніші ВНЗ в освітній та науково-дослідній сфері;
- врахування результатів об'єктивного моніторингу результативності роботи ВНЗ при складанні стратегії та в процесі її реалізації;
- залучення зовнішніх інвестицій у розвиток науково-дослідної та інноваційної роботи, матеріально-технічної бази ВНЗ;
- націленість на підвищення ефективності організації роботи ВНЗ, в тому числі підвищення результативності навчальної діяльності студентів, навчально-методичної та науково-дослідної роботи науково-педагогічних працівників;
- необхідність створення і використання банку даних соціальних, економічних, політичних показників з метою прогнозування тенденцій розвитку освітньої галузі на регіональному, національному, міжнародному рівні [1, с. 19-20].

Аналізуючи сучасну ситуацію забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ, Я. І. Цебро наголошує, що більшість ВНЗ розглядають як основний чинник формування конкурентоспроможності тільки якість освітніх послуг, що є помилковим, тому що, під час загострення конкурентної боротьби та утримання конкурентних позицій на ринку вищим навчальним закладам потрібно організувати активну комунікаційну, цінову та збутову політику, що, у свою чергу, у майбутньому сприятиме формуванню та підвищенню іміджа ВНЗ, що й обумовить його конкурентоспроможність як наслідкову [3, с. 304-305].

І. М. Кирчата, О. М. Шершенюк акцентують увагу на соціальному аспектові конкурентоспроможності. Так, динамічні ринкові відносини висувають вимоги до сучасної освітньої системи, що працюватимуть на реалізацію моделі інноваційного освітнього процесу практико-орієнтованої професійної підготовки фахівців із перенесенням вектору «викладач – дисципліна» на «здобувач освіти – професійні компетенції» [2, с. 66].

Така стратегія пояснює, що технологія і програма професійної підготовки має системно модернізуватися на двох рівнях: за змістом та за якістю. Забезпечити дану модель повинен комплекс соціально-педагогічних умов на вимог управлінських рішень. Одночасно передумови, що існують, для модернізації системи вищої освіти та формування нових державних освітніх стандартів повинні сприяти тому, щоб всі учасники взаємовідносин «освіта–бізнес–суспільство» повинні бути соціально відповідальними у вирішенні проблем, що виникають, на шляху до високого рівня конкурентоспроможності.

В роботі доведено, що комплексне забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ необхідно організовувати, враховуючи фактори, які у тій чи іншій мірі впливають на рівень конкурентоспроможності. З них найбільш вагомими є такі: науково-освітній потенціал; матеріально-технічна база ВНЗ; ключові форми навчання, підготовку яких здійснює ВНЗ. Менш впливовими, проте важливими є такі чинники: швидкість реагування на зміни запитів споживачів; спектр освітніх послуг; фінансова забезпеченість, престиж спеціальностей, внутрішньо корпоративне середовище.

Список використаної літератури

1. Грищенко І. М., Тарасенко І. О., Нефедова Т. М. Стратегічні пріоритети та форми інноваційного розвитку ВНЗ України в контексті забезпечення конкурентоспроможності. *Економіка та держава*. 2015. № 2. С. 16-21.
2. Кирчата І. М., Шершенюк О. М. Соціальна відповідальність як складова інноваційного освітнього процесу та забезпечення конкурентоспроможності закладу вищої освіти. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2020. № 2. С. 66-75.
4. Цебро Я. І. Чинники формування конкурентоспроможності ВНЗ. *Педагогіка вищої та середньої школи*. 2015. Вип. 44. С. 300-305.

Е. П. Бєленькая

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н., доц. М. П. Чайковська

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЯМИ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТАРТАПІВ

Досліджувана тема є актуальною так як на сучасному етапі розвитку світової економіки умови постійно зростаючої конкуренції змушують бізнес орієнтуватися на інноваційну складову, що створює передумови для стрімкого розвитку глобальної екосистеми стартапів. Однак більшість стартапів не в змозі перейти в стадію "зрілості" і перерости в повноцінну компанію.

Одним з основних факторів такого результату є нездатність стартаперів розробити бізнес-модель, яка забезпечує не тільки ефективне функціонування стартап-проекту, але і конкурентоспроможність.

Дослідженням теоретичних аспектів стартапів займалися наступні відомі фахівці С. Бланк, Б. Дорф, Г. Кавасаки, Е. Ріс, Пол Грем і ін.

Різні автори пропонують різні визначення терміну стартап. Наприклад, Стів Бланк стверджував, що стартап - це “тимчасова структура, яка існує з метою пошуку відтвореної і зростаючої бізнес-моделі” [1, с 306].

Ерік Ріс визначав стартап як “організацію, яка створює новий продукт або нову послугу в умовах високої невизначеності” [1, с 307].

Пол Грем, засновник Y Combinator, охарактеризував стартап як “компанію, яка не знайшла свою стійку бізнес-модель” [1, с 308].

Також виділяють такі відміни риси стартапів, як інноваційність, ризикованість і невизначеність, обмеженість в ресурсах, стрімкий розвиток.

Таким чином, можна запропонувати наступне визначення: “стартап- це компанія з інноваційною складовою, яка працює в умовах надзвичайної невизначеності та обмеженості в ресурсах і знаходиться на етапі розробки стійкої і масштабованої бізнес-моделі”.

Індустрія стартапів в Україні нестримно розвивається. Згідно з даними Global Innovation Index 2019, Україна опинилась на 47-му місці в рейтингу найбільш інноваційних країн світу, тоді як у 2018 році була на 43-му [2, с 241].

Україна має передумови для розвитку і впровадження інновацій, такі як якісна технічна освіта, висококваліфіковані фахівці, досвід в розробці ІТ-рішень. Однак, близько 95% стартапів не в змозі вивести свої продукти на ринок і перерости в повноцінну компанію. Це призводить до того, що українські розробники розробляють ІТ-продукти для іноземних замовників.

Одна з причин ситуації, що склалася є не кваліфікований менеджмент, а саме нездатність створити відповідну бізнес-модель для стартап-проекту і неспроможність управляти нею. Це також підтверджують дослідження проведені компанією Fractl, які виявили, що перше місце серед важливих чинників припинення життєдіяльності стартапу стала нежиттєздатна бізнес-модель [3].

Проблематикою розроблення бізнес-моделей для стартапів займалися такі експерти, як К. Крістенсен, А. Остервальдер, А. Слівотські, Г. Чесборо і ін.

Вважається, що бізнес-модель - це опис того, як компанія відображає ключові компоненти та процеси підприємства і організовує їх в єдину систему, спрямовану на отримання доходу [4, с 81].

Експерти виділяють наступні функції бізнес-моделі при управлінні стартап-проектами:

1. визначення ключових компетенцій проекту;
2. визначення структури витрат та доходів,
3. аналіз руху грошових коштів;
4. визначення цінності для споживачів;
5. ідентифікація ринку та мети використання продукту, створюваного за проектом;
6. ідентифікація позиції стартапу у взаємозв'язках з постачальниками, замовниками, конкурентами;

7. формування конкурентних переваг проекту [5].

Таким чином, можна зробити висновок, що якісно вибудована бізнес-модель дає можливість оцінити:

1. організаційну структуру компанії;
2. ринкову пропозицію;
3. прибутковість, витрати, ризики.

Це допомагає в ході моделювання усвідомити місію проекту, його рентабельність і життєздатність, забезпечити ефективний менеджмент для стартап-проекту, а так само залучити сторонні інвестиції, так як дає можливість потенційному інвесторові дає найбільш ймовірний прогноз розвитку стартапу.

Виходячи з цього можна зробити висновок, що розробка і ефективне управління бізнес-моделлю є фактором конкурентоспроможності стартапу, так як забезпечує виживання стартап-проекту, успішний перехід в повноцінну компанію і залучення сторонніх інвестицій.

Список використаної літератури

1. Бурдуковский В. Н. Startup as a subject of research: concept, essence, views and distinctive features. *Вопросы студенческой науки*. Вип. №10 (38), 2019. С 306-309
2. Печенка О.І., Величко К.Ю. Тенденції розвитку стартап-індустрії України. *Механізми забезпечення сталого розвитку економіки : проблеми, перспективи, міжнародний досвід : матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф.*, 23 квітня 2020 р. / редкол. : О. І. Черевко [та ін.] ; Харківський держ. ун-т харч. та торг. Х. : ХДУХТ, 2020. С 240-243
3. Красномовец Павел.: Стартапы. [Електронне джерело]. Режим доступу: <https://ain.ua/2017/08/05/prochemu-provalivayutsa-startapi> (дата звернення 02.04.2021)
4. Лігоненко Л. А. Мозальова М. В. Бізнес-модель стартап-проекту: розроблення, тестування та прийняття. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2017. Т.22. Вип.8 (61). С 80-85.
5. Кравченко М. О., Лаврова А. О. Аналіз підходів до бізнес-моделювання стартап проектів *Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених*. 2017. Вип. 11. [Електронне джерело]. Режим доступу: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/22553> (дата звернення 02.04.2021)

А. В. Бондар

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н., доц. К. О. Литвиненко

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ КАНАЛІВ ДІДЖИТАЛ МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Впровадження та активний розвиток інформаційних технологій в сфері обслуговування дозволили підняти готельний бізнес на абсолютно новий рівень. Від використання ІТ безпосередньо залежить існування і прибутковість готелю в умовах жорсткої конкуренції на російському ринку. Розглянемо основні інструменти digital-маркетингу і їх ефективність в готельному бізнесі.

Digital-маркетинг – це просування і реклама готельних послуг за допомогою різних цифрових каналів. На відміну від інтернет-маркетингу, digital-маркетинг не обмежується тільки Інтернетом. Він дозволяє залучати й утримувати клієнтів через будь-які цифрові носії, доступні користувачеві навіть поза мережею. Основними каналами цифрового маркетингу є пошуковий маркетинг (SEM), поштовий маркетинг, маркетинг соціальних медіа (SMM), власний веб-ресурс, власна CRM-система, розсилка у месенджерах, відео-маркетинг [1, с. 7].

Для ефективного впровадження цифрового маркетингу будь-якої компанії необхідно врахувати кілька аспектів: ставлення споживача до продукту, бренду, каналу цифрового маркетингу і вмісту реклами. Саме аналізування та правильна інтеграція інструментів цифрового маркетингу дасть бажаний результат.

Всі компанії готельної індустрії в своїй діяльності користуються цифровим маркетингом. Всі клієнти, потенційні й існуючі, використовують ЗМІ, Інтернет, телефон як простий та швидкий спосіб знайти необхідну інформацію. Розвиток індустрії туризму і гостинності дало поштовх для збільшення комунікацій між компаніями та їх клієнтами. Сучасний турист хоче витратити якомога менше часу і сил на пошук тимчасового житла і залагодження всіх нормативних процедур. Саме тому існують такі сервіси, як Booking.com, які дозволяють швидко і миттєво забронювати номер у будь-який час та з будь-якої точки світу.

Цифровий маркетинг в готельному бізнесі не зупиняється. Зараз дуже популярним стало використання QR-кодів для реклами компанії. Через даний код можна пройти на веб-сайт готелю, певний додаток або гру, де можна дізнатися про спеціальні пропозиції, накопичити бонусні бали і т. д. Ті ж самі додатки на смартфоні, які надають знижку при бронюванні номера. Також, цей код можна буде вказати на етикетці, наприклад заходів, пакетика з цукром в готельних номерах, а також на ручках і блокнотах. Переходячи по даному коду, клієнт готелю зможе дізнатися цікаві факти і історію появи даних аксесуарів в готелі [2]. Також в готелі можуть розміщуватися мультимедійні стенди для реклами акцій, пропозицій, партнерських заходів. Для дітей цікавим ходом буде можливість встановлення інтерактивного столу з 3D-ефектами в холі готелю [3].

Далеко не всі готелі користуються новинками високих цифрових технологій, по цій більшості підприємств готельної індустрії в свою маркетингову політику буде доцільно включити [4]:

1. 360-градусну панораму холу, номерів та території готелі. Дана технологія не тільки приверне увагу клієнта, а й дасть цілком чітке уявлення про готельних продуктах даної компанії.

2. Багатомовні версії сайту та сторінок в соціальних мережах.

3. Вхід в номери готелю через додаток на смартфоні.

4. «Консьєрж за SMS» - заява клієнтом про свої потреби персоналу.

5. Включення в обслуговуючий персонал роботів. Роботи – майбутнє і вже зараз. А для клієнтів готелю це буде в новинку і дуже цікаво.

Підводячи підсумки, хочеться зазначити, що з розвитком цифрового

маркетингу все більше уваги слід приділяти залученню аудиторії, інтерактивним методам комунікації, вірусній рекламі тощо, особливо підприємствам готельної індустрії. Зручності у бронюванні та проживанні, діалогічна комунікація, інтерактивне залучення гостей, персоналізований таргетинг та детальна аналітика – всі ці переваги використання цифрового маркетингу дозволяють підприємствам готельної індустрії покращувати показники результативності бізнесу.

Список використаної літератури

1. Литвиненко К. О. Методичні рекомендації до вивчення навчальної дисципліни «Електронний маркетинг». Спеціальність: 07 «Управління та адміністрування». Рівень вищої освіти: магістр. Для студентів денного та заочного відділення економіко-правового факультету ОНУ імені І.І. Мечникова. Одеса: «Фірма INTERPRINT». 2020. 67 с.
2. 10+ основных и эффективных способов рекламы своего продукта или услуги в Интернете. *Хабр: Блог Sendpulse.* URL: <https://habr.com/ru/company/sendpulse/blog/299782/> (дата звернення: 02.04.2021)
3. Сила цифр: digital-маркетинг в гостиничной индустрии. *Arendator.ru – сайт о коммерческой недвижимости.* URL: https://www.arendator.ru/articles/155778-sila_cifr_digital_-_marketing_v_gostinichnoj_industrii/ (дата звернення: 02.04.2021)
4. 10 New Hotel Technologies for Modern Rooms. *Інформаційний ресурс Hospitalitynet.* URL: <https://www.hospitalitynet.org/news/4079748.html> (дата звернення: 02.04.2021)

Ван Тісюй

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Менеджмент організацій»

Науковий керівник: д.е.н., проф. О. О. Селезньова

ПРОСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА: СТРАТЕГІЯ, ТАКТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки на даному етапі розвитку економічних відносин досить важливим виступає просування підприємства на ринку. Огляд сутності питання поставлено за мету в даних тезах.

Просування підприємства на ринку здійснюється за рахунок маркетингових комунікацій, які у свою чергу поєднують у собі процес і засоби передачі необхідної інформації, містять повідомлення та місце контакту «продавця» з «покупцем», де здійснюється зв'язок між суб'єктами відносин. Дослідження комунікаційних маркетингових заходів підприємств передбачає з'ясування сутності відносин, що формуються між «підприємством й споживачем» і «підприємством й підприємством». В останньому випадку досліджуються комунікаційні стосунки двох підприємств, що мають місце при співпраці суб'єктів господарювання з корпоративними покупцями [1].

Щодо ринкових відносин між підприємствами, то товар може купуватись для особистого використання співробітниками замовника або для подальшого

перепродажу або виробництва іншого товару, де більшою мірою присутні партнерські відносини, ніж споживчі. Варіант «підприємство й споживач» – це продаж підприємством товару індивідуальним покупцям для їх особистого або родинного споживання.

В просуванні підприємства варто передбачити, що є сучасна необхідність у налагодженні дистанційних комунікацій, тобто приймати замовлення за телефоном, за допомогою глобальної мережі Інтернет, надавати послугу доставки товарів додому чи офісу. Можливо також надавати консультації з приводу наявності товарів у режимі 24 години 7 днів на тиждень за допомогою використання електронних засобів, а саме: автовідповідачів, колл-центрів, інтернет-сайтів, конференц-зв'язку тощо [2].

Підприємства зазвичай не в змозі діяти відразу на усіх ринках, якісно задовольняючи при цьому існуючі запити споживачів. Суб'єкт господарювання ефективно функціонує в тому випадку, коли він діє у своєму сегменті або займає певну нішу, де клієнти з найбільшою ймовірністю будуть зацікавлені в його товарах, та маркетингові комунікації дадуть найвищий результат.

Політика просування, стратегія й тактика повинні ґрунтуватись перш за все на сегментуванні ринку, щоб орієнтуватись на цільову аудиторію. Бо комунікаційні посилення для жінок й чоловіків, так само як і для людей різного віку повинні відрізнятись у силу відмінностей у їх потребах, смаках та інтересах. Крім цього важливо враховувати наявність потенційних підприємств замовників, що мають потреби у виробках та спроможність їх купувати. Слід зазначити, що різними групами конкретного типу товарів користуються різні вікові й соціальні групи населення.

Просування підприємства спрямовано на те, щоб надати цільовій аудиторії певну інформацію, спонукаючи до купівлі, або ж переконати її змінити своє відношення чи поведінку відносно пропозиції. Кінцева мета стратегії просування формується в залежності від положення підприємства на ринку, і у випадку економічної кризи полягає в тому, щоб забезпечувати підприємству підтримку рівня збуту товарів і в такий спосіб зберегти бізнес.

Для успішної роботи на ринку підприємства повинні доставляти свої маркетингові звернення до будь-яких місць, де можливий контакт цільової аудиторії з інформацією стосовно їх пропозицій. Причому місця здійснення таких контактів можуть бути самими різними: від вітрини магазину, що безпосередньо продає товар, до вуличних телемоніторів, у яких покупець може побачити рекламні ролики й інформацію, що його зацікавить [3].

До учасників процесу просування можна віднести різнопланові контактні аудиторії, які сприяють успіху підприємства або просуванню її товарів. Це є співробітники підприємства, де реалізуються товари, засоби масової інформації, органи державного регулювання комерційної діяльності. Для поширення маркетингових звернень можуть використовуватись різні види комунікацій. Цей процес може здійснюватися як за допомогою заздалегідь розробленої програми просування, так і за допомогою незапланованого використання елементів маркетингу-мікс та інших способів установлення контакту зі споживачем.

Основні елементи, що присутні у просуванні підприємства, – мета, переконання споживачів, місце контактів, учасники маркетингового процесу й різні типи маркетингової комунікаційної діяльності.

Дослідження показують, що стійко формується тенденція до більш індивідуального й партнерського підходу до покупця, бо він стає витончено виборчим у ринковому середовищі. Увага звертається не тільки на якість надання послуг, ціну товару, але й на зручності для самого покупця. Велике значення набувають стосунки між особами, які безпосередньо здають й приймають замовлення [4].

Список використаної літератури

1. Іщенко О. О., Сахацький М. П. Розвиток інструментів маркетингових комунікацій. Економіка: проблеми теорії та практики. 2005. Вип. 206. Т. 4. С. 1034–1042.
2. Селезньова О. О. Сучасні тенденції маркетингу. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Херсон, 2014. – Вип.7. Ч.3. С.174–177.
3. Селезньова О. О. Розвиток управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств в Україні: монографія. Одеса: Одеська державна академія будівництва та архітектури, 2017. 356 с.
4. Селезньова О. О., Шмагіна В. В., Робул Ю. В. Розвиток інструментарію маркетингових комунікацій в контексті розширення послуг підприємств сфери реклами. Ринкова економіка : сучасна теорія і практика управління. Т. 18, Вип. 3 (43) : збірка наукових праць. Одеса : Одес. нац. ун-т ім. І. І. Мечникова, 2019. 346 с. С. 51 – 67.

М. С. Вашковская

студ. III курса

специальность «Менеджмент»

Научный руководитель: к.э.н., ст. преп. И. В. Гайворонская

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КОМПАНИИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Данная тема актуальна ввиду того, что управление рисками является неотъемлемой частью управления любой компанией. Принятие решений касательно её деятельности всегда сопровождается необходимостью предусматривать вероятность наступления неблагоприятных событий, а также величину вреда, который будет понесён впоследствии. Это даёт возможность предпринять превентивные меры, способствующие смягчению или минимизации потерь в случае, если риск реализуется.

Мир в период пандемии трансформируется, и её наступление показало, насколько важно уметь принимать обоснованные и максимально взвешенные решения в резко изменившихся условиях, так как ухудшение эпидемиологической ситуации в большей или меньшей мере повлияло на всех субъектов экономической деятельности.

Исходя из этого, необходимо приспособливаться к условиям ещё большей неопределенности, чем это было ранее. Это связано с тем, что COVID-19 затронул всех представителей различных отраслей и продолжает оказывать своё

влияние. Практически невозможно точно предсказать, как будет развиваться ситуация с пандемией, и соответственно, какие меры придётся предпринимать правительству для избежания распространения вируса. Данные меры включают в себя ограничение или изменение способов осуществления хозяйственной деятельности. Также делается акцент на повышение социальной ответственности предприятий, жёстко контролируется соблюдение социального дистанцирования и чистоты, ношение масок и перчаток [1].

Существование столь глобального и нестабильного фактора значительно усложняет процесс управления рисками, ведь управленцам приходится учитывать новые риски, пересматривать подход к старым, так как теперь некоторые незначительные угрозы переросли в большие кризисы для некоторых компаний. К примеру, внешний фактор риска в виде изменения законодательства может теперь не только усложнить бюрократические процедуры, обязать внести незначительные коррективы в функционирование субъекта хозяйствования, но также сильно ограничить или даже временно приостановить их деятельность, что особенно актуально для малого бизнеса.

Кроме того, увеличились риски, связанные с взаимодействием экономических субъектов между собой. Это обусловлено тем, что практически каждый из них теперь находится в нестабильном состоянии, что повышает вероятность появления каких-либо сбоев в их деятельности.

Не менее важным является киберриск. Большое количество сотрудников вынуждено переходить на дистанционную работу, поэтому многие из них используют свои менее безопасные личные устройства и интернет для выполнения заданий и хранения данных, связанных с деятельностью организации [2].

Также в период пандемии значительно возрос риск выгорания персонала. Это состояние эмоционального, умственного и часто физического истощения, вызванное длительным или повторяющимся стрессом [3]. С появлением COVID-19 многие сотрудники чувствуют постоянное беспокойство за своё здоровье и здоровье своих родных, они пытаются приспособиться к новым условиям работы и жизни в целом, и это повторяется изо дня в день. При отсутствии должного отдыха психика и организм человека начинают давать сбои, снижается мотивация и работоспособность, что негативно сказывается на результатах деятельности. Поэтому важно учитывать степень данного риска и предпринимать необходимые меры для недопущения его реализации.

Перечень вышеуказанных рисков не является исчерпывающим и может видоизменяться в зависимости от специфики деятельности организации.

Существует ряд принципов, которые позволяют более эффективно справляться с рисками во время коронакризиса. Первый принцип заключается в сосредоточении внимания на людях. Важно учитывать их потребности и трудности, с которыми они сталкиваются. Суть второго принципа – в необходимости определять, что является стратегически важным для организации. Это позволяет существенно сузить круг рисков до наиболее важных, то есть тех, которые нужно учитывать в первую очередь. Третий и

последний принцип требует постоянного отслеживания рисков, с которыми организация сталкивается или потенциально может столкнуться. Регулярный мониторинг нужен для того, чтобы как можно раньше выявить риск и предотвратить наступление форс-мажоров [4].

Исходя из вышеизложенного, при управлении рисками компании в период пандемии необходимо учитывать особенности сложившихся условий, уметь своевременно идентифицировать новые риски, а также объективно оценивать возросший уровень уже существующих. Среди сегодняшних рисков можно выделить основные:

1. Изменение законодательства с целью предотвращения распространения COVID-19.

2. Риск нереализации сделок, заключённых между экономическими субъектами, что обусловлено их нестабильным состоянием.

3. Повышенный киберриск, связанный с массовым переходом на дистанционную работу.

4. Склонность персонала к эмоциональному выгоранию.

Чтобы эффективно управлять данными рисками, важно также придерживаться определенных принципов, что позволит предотвратить наступление неблагоприятных для компании событий.

Список использованной литературы

1. Risk management for businesses during the COVID-19 pandemic URL: <https://www.icf.com/insights/disaster-management/risk-management-businesses-covid-19> (дата звернення: 12.03.2021)
2. Managing Enterprise Risk and Compliance in a COVID-19 World URL: <https://www.protechtgroup.com/managing-risk-and-compliance-in-a-covid-19-world>
3. Burnout URL: <https://www.psychologytoday.com/intl/basics/burnout> (дата звернення: 17.03.2021)
4. Managing Risks During COVID-19 Key Insights URL: <https://erm.ncsu.edu/library/article/managing-risks-during-covid-19-key-insights>

Д. В. Головченко

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: д.е.н., доц. Ю. Л. Грінченко

КОМПЛЕКСНІ ІНСТРУМЕНТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО КОНТРОЛЮ

Комплексні інструменти забезпечують керівників інформацією, необхідної їм для вимірювання та моніторингу результативності діяльності організації. Інформація з різних органів управління повинна бути адаптована до конкретного рівня управління, відділу, підрозділу або операції. Для забезпечення повної та послідовної інформації організації часто використовують стандартизовані документи, такі як фінансові звіти, проектні звіти та звіти щодо

виконання. Однак кожна область в організації використовує свої власні методи контролю [3, с. 164].

В контексті досягнення стратегічних цілей, організація контролює обсягів коштів на відповідні ресурси. Керівники використовують фінансові звіти, такі як звіт про прибутки та збитки або баланс, для моніторингу прогресу програм та планів в межах стратегії [2, с. 17]. У звіті про прибутки та збитки відображаються результати діяльності організації за певний період часу, такі як доходи, витрати та прибуток або збиток. Баланс показує, яка вартість організації (активів) у певний момент часу, і ступінь фінансування цих активів за рахунок боргу (зобов'язань) або інвестицій власника (власного капіталу).

Фінансовий аудит або офіційні розслідування регулярно проводяться для того, щоб гарантувати, що практика фінансового управління відповідає загальноновизнаним процедурам, політиці, законам та етичним принципам. Аудит може проводитись як внутрішньо, так і зовні. Аналіз фінансових коефіцієнтів вивчає взаємозв'язок між конкретними цифрами у фінансовій звітності.

Крім того, центри фінансової відповідальності вимагають від керівників обліку прогресу підрозділу до досягнення фінансових цілей у межах їх відповідальності. Цілі та обов'язки менеджера можуть бути зосереджені на одиничному прибутку, витратах, доходах або інвестиціях [4, с. 122].

Бюджет відображає, скільки організація очікує витратити (витрати) і заробити (доходи) протягом певного періоду. Суми класифікуються за типом комерційної діяльності або рахунку, наприклад, за телефонними витратами або продажем каталогів. Бюджети не лише допомагають менеджерам планувати свої фінанси, але й допомагають відстежувати загальні витрати. Насправді бюджет є одночасно інструментом планування та механізмом контролю. Процеси розробки бюджету різняться в залежності від того, хто складає бюджет і як розподіляються фінансові ресурси. Бюджети можуть складатись зверху вниз, знизу вгору, на основі нульової бази або як гнучкі плани.

Маркетинговий контроль допомагає визначати прогрес у напрямку досягнення цілей щодо задоволення споживачів продуктами та послугами, цінами та доставкою. Використовуючи опитування та фокус-групи, тестовий маркетинг виходить за рамки визначення загальних вимог і вивчає, що (або хто) насправді впливає на рішення про купівлю. Маркетингова статистика вимірює ефективність шляхом складання даних та аналізу результатів. Менеджери розглядають маркетингові коефіцієнти, які вимірюють прибутковість, діяльність та частки ринку, а також квоти на продаж, які вимірюють прогрес до досягнення цілей продажів та допомагають контролювати запаси [5, с. 44].

Контроль за людськими ресурсами допомагає менеджерам регулювати якість нещодавно прийнятого персоналу, а також контролювати поточний розвиток та щоденні результати роботи працівників. Поширені типи контролю включають оцінку результативності, дисциплінарні програми, спостереження та оцінку підготовки та розвитку [1, с. 70]. Оскільки якість персоналу фірми значною мірою визначає загальну ефективність фірми, контроль над цією сферою є дуже важливим.

Незалежно від використовуваних процесів контролю, ефективна система визначає, чи спрямовані працівники та різні частини організації на досягнення організаційних цілей, включаючи фінансові аспекти, контроль за ефективним виконанням стратегій, маркетинговий контроль стосовно конкурентної позиції організації та контроль ефективності персоналу як ключового ресурсу організації.

Список використаної літератури

1. Дорош Н. І., Яцик Т. В. Інтегрована модель внутрішнього контролю підприємства: адаптація закордонного досвіду в Україні. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. Т. 22. № 2. Тернопіль: ВПЦ ТНЕУ «Економічна думка», 2015. С. 68–74.
2. Лозовський О. М., Чабан Ю. С. Управлінський контроль як складова ефективної діяльності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 6., Ч. 3. С. 16-19
3. Петренко С. М., Сіменко І. В. Контрольно-аналітичний механізм в управлінні бізнесом підприємства. Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. 232 с.
4. Подолячук О. А. Управлінський контроль як вид внутрішньогосподарського контролю підприємства. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2015. № 1. С. 117-126.
5. Савченко Р. О. Управлінський контроль у системі менеджменту. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 23. С. 42-46.

А. С. Гончар

студ. 4 курса

спеціальність «Менеджмент»

Научный руководитель: к.э.н. доц. В. В. Шмагина

ПРИЧИНЫ ИЗМЕНЕНИЙ СТРАТЕГИЙ АВИАКОМПАНИЙ В ПЕРИОД СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ НА РЫНКЕ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ УКРАИНЫ

Динамизм мирового авиарынка, усиление глобализационных и интеграционных процессов, снижение государственного регулирования и либерализация авиарынка вызвали ряд изменений в авиасекторе. Эти изменения включают прогнозируемое увеличение количества пассажирских и грузовых авиаперевозок в течение следующего десятилетия при одновременном ограничении доступности государственного финансирования инфраструктурных проектов и требуют четко структурированного и гибкого формирования стратегии авиакомпании. Обзор причин изменения стратегий авиакомпаний в период современных тенденций на рынке гражданской авиации и поставлено целью в данных тезисах.

На сегодняшний день для руководящих групп в авиакомпаниях задача состоит не только в том, чтобы реагировать на текущую операционную среду отрасли, но и в том, чтобы предвидеть, что произойдет, и позиционировать компанию, чтобы победить в будущем [1, с. 88]. Возможно определить семь тенденций, которые будут иметь влияние на авиаотрасль в течение следующих

пяти-десяти лет: императив клиентоориентированности, быстрый рост внедрения науки о данных и расширенной аналитики в цепочке создания стоимости, рост беспокойства по поводу устойчивости, усложнение распределения ландшафта, сдвиги в авиапарках и сетях, рост стратегических альянсов и партнерств, а также резкие сдвиги в организационных навыках, способностях и способах работы [2, с. 3].

Каждой из этих тенденций сложно управлять по отдельности. В совокупности они требуют, чтобы управленческие команды разработали активную повестку дня, которая позволит им не только адаптироваться, но и использовать эти разработки для создания конкурентного преимущества. Таким образом, авиакомпании смогут предвидеть надвигающиеся сбои, которые могут поставить под угрозу их бизнес-модель - и потенциально даже сами стать разрушителями в сфере путешествий и смежных отраслях.

Стратегия - это набор целей, планов и ресурсов для достижения этих целей. Таким образом, определение целей не характеризует стратегию. Они представляют цели, которые компания решила достичь, а стратегия означает, как их достичь. При создании своих стратегий авиакомпании основываются на трех основных темах: их внешняя среда, внутренняя среда и способность повышать ценность предоставляемых ими услуг [2, с. 5].

Существует три типа конкурентных преимуществ: дифференциация, стоимость и гибкость. Дифференциация может быть связана с продуктом высшего качества, высокой стоимостью бренда или положительной репутацией компании. Экономическое преимущество связано с методами, которые снижают производственные затраты, что позволяет предлагать более дешевые продукты, чем у конкурентов. Под гибкостью понимается скорость, с которой авиакомпания реагирует на требования рынка.

Несколько факторов, такие как технологическое развитие, рыночная интеграция и конкуренция, привели к изменениям в сфере авиаперевозок. Если раньше, в начале XXI ст. именно политика правительства, а не рыночные силы определяла развитие и функционирование регулярных пассажирских и грузовых авиаперевозок почти на всех рынках, то сейчас авиарынок претерпел ряд изменений [2, с. 7].

Макроэкономические и геополитические тенденции - особенно замедление экономического роста во всем мире - породили настроение неопределенности. Показатели авиаотрасли традиционно были тесно связаны с общим экономическим циклом, и, поскольку текущее расширение превосходит все другие по продолжительности, то ожидается, что авиакомпании пострадают от надвигающегося экономического спада (на который особенно повлияла пандемия COVID-19 в 2020 году). Эти факторы, вероятно, приведут к снижению спроса и потенциальному увеличению базы затрат при колебаниях валютных курсов и цен на нефть - и они повысят важность сценарного планирования как ключевой стратегической возможности авиаотрасли.

Необходимо отметить, что в связи с введением 17 марта (2020 года) ограничительных мер на регулярные пассажирские авиаперевозки, работа

авиакомпаний Украины была практически остановлена. Сейчас менеджмент компаний принимает все возможные меры по сокращению расходов и генерирования доходов от разовых рейсов. Основной стратегической целью есть сохранение компании и ключевого персонала, в частности - лётного. У примеру, по словам президента МАУ Евгения Дыхне существенное снижение объемов деятельности авиакомпании, вызванное пандемией COVID-19, повлекло вынужденное сокращение 900 высокопрофессиональных сотрудников МАУ [3].

Одной из причин, по которой стратегии авиакомпаний подлежат пересмотру и ориентированию на современные тенденции, можно назвать дерегулирование тарифов в авиасекторе - это свершившийся факт, и в настоящее время проблема связана с урегулированием растущего трафика в инфраструктуре, которую технически и политически сложно расширить. Проблемы авиакомпаний имеют большое значение для регуляторной политики, поэтому обсуждение этого документа проводится на уровне компаний.

В этой среде свободного рынка от лиц, принимающих решения, требуется разработать стратегии, которые обеспечат конкурентные преимущества для достижения своих целей как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Следует отметить, что средняя цена объясняется не только спросом и условиями рыночной структуры, но и переменными, которые отражают затраты.

Будущие рыночные позиции отечественных авиакомпаний зависят от расширения их бизнеса не столько на внутреннем рынке, а в мировом измерении, что, соответственно, требует улучшение институциональной среды их функционирования, глубинного изучения взаимодействия факторов развития конкурентного рынка авиаперевозок и маркетинговой деятельности [2, с. 7].

Существенного качественного изменения конкурентной авиасреды требует быстрья актуализация информации о глобальной маркетинговой среде, формировании рыночного спроса по каждому авиарейсу, перезагрузки действующих авиакомпаний, фильтра их основных и вспомогательных (сервисных) функций, позволяющих выполнение безопасного полета, и обеспечение потребностей клиентов с различным уровнем их доходов.

Пассажиры 21-го века стали более информированными, умеют быстро сориентироваться в получении финансовых и других выгод от предлагаемых различными авиакомпаниями услуг, поэтому маркетинговый менеджмент авиакомпаний вынужден «догонять» ускоренный процесс развития ситуаций, моделировать различные сценарии освоения иностранных целевых рынков, грамотно решать вопросы по выбору целевых рынков - международных рейсов с учётом факторов валютных, политических и маркетинговых рисков [2, с. 8].

Развитие расширенной аналитики и растущая оцифровка основных функций авиакомпаний окажут значительное влияние на то, как авиакомпании будут управлять в будущем. Так, с внедрением диджитализации ожидаемо увидеть меньше людей в некоторых группах должностей и функциях, таких как центры обработки вызовов, операции в аэропортах, а также традиционных ролях в области инвентаризации и ценообразования в управлении доходами, а также

возрастет потребность в других навыках, особенно в специалистах по обработке данных, дизайнерах и программиста.

По мере того как авиакомпании ищут способы привлечь новых специалистов в области цифровых технологий, ожидается, что авиакомпании пересмотрят свои стратегии найма, ценностные предложения сотрудников и даже расположение офисов, чтобы стать более привлекательными местами для работы. Характерным для планирования стратегии с учётом современных тенденций, все больше авиакомпаний заключают партнерские отношения с туристическими и технологическими стартапами, чтобы пополнить собственные возможности. Все больше авиакомпаний будут запускать инкубаторные программы [2, с. 9].

Кроме того, продолжается конкуренция за специалистов. Например, нехватка пилотов, все же, останется проблемой. Эта нехватка приведет к агрессивной конкуренции между авиакомпаниями, повышению заработной платы существующих пилотов, переманиванию пилотов у конкурентов и субсидированию обучения пилотов, чтобы заполнить поток специалистов.

Структурные изменения в аэропортовом секторе заставляют аэропорты и авиакомпании искать новые стратегии с целью предоставления экономически эффективного и качественного обслуживания, формируя консорциумы. Ведь и международные аэропорты, и авиакомпании имеют сетевой характер, что означает возможность получения эффекта масштаба только при условии тесного взаимодействия участников рынка.

Статистика утверждает, что 98% пассажиропотоков и практически все почтовые грузопотоки сконцентрированы в семи основных аэропортах Украины: Борисполь, Киев (Жуляны), Львов, Одесса, Харьков, Запорожье и Днепр. Почти все региональные аэропорты нуждаются в неотложной модернизации аэродромов (искусственное покрытие, доведение размеров элементов аэродрома с международными требованиями ИКАО / EASA, оборудование, ограждение и т.д.) [4].

Следует заметить, что несомненной является взаимозависимость конкурентных позиций международных аэропортов и авиакомпаний, которые используют данные аэропорты как хабы базирования. Ведь конкурентоспособность международного аэропорта является результирующим значением конкурентной позиции базовой авиакомпании в качестве генератора пассажиропотока в сочетании с удачным геополитическим расположением и инфраструктурным обеспечением, а доступ к аэропортовой инфраструктуре является одним из важнейших конкурентных преимуществ авиакомпании.

Основными причинами консолидации деятельности в авиабизнесе есть возможность доступа к инфраструктуре, получение передового опыта в управлении, передача инноваций. Дальнейший процесс формирования стратегических союзов и альянсов может происходить с целью нейтрализации несовершенства рынка в случае монопольной власти объединенных компаний [5, с. 26].

Соответственно большинство авиакомпаний будут экспериментировать с гибкими методами работы и кросс-функциональными командами, пытаясь ускорить выход на рынок и повысить удовлетворенность клиентов и сотрудников. Разработка новых продуктов и коммерческая деятельность (требующая тесного сотрудничества, например, между отделами маркетинга, продаж и управления доходами) являются основными вариантами использования для тестирования гибких способов работы в авиакомпаниях [2, с. 11].

Таким образом, понимание основных тенденций на рынке гражданской авиации позволяет определить причины изменения стратегий авиакомпаний. Деятельность авиакомпаний в современном открытом авиaprостранстве находится под давлением критических факторов поставки услуг и уже не может «охраняться» действующими рычагами регулирования со стороны АМК Украины, которая продемонстрировала достаточно низкое качество разработки и внедрение комплекса мероприятий по регулированию деятельности авиакомпаний, которые занимают монопольное положение. Стратегия авиакомпании выходит на первое место.

Тенденции на рынке гражданской авиации кардинально меняют работу авиакомпаний при разработке их стратегии. В авиакомпаний есть выбор: они могут попытаться придерживаться обычного подхода, реагируя на эти события только задним числом, или они могут предпринять упреждающие шаги - начиная с сегодняшнего дня - для адаптации и формирования будущего авиаотрасли.

Список использованной литературы:

1. Мних О. Б. Взаємодія факторів розвитку конкурентного ринку авіаперевезень і маркетингової діяльності авіакомпаній / О. Б. Мних // Проблеми системного підходу в економіці. 2018. Вип. 3(2). С. 87-92.
2. Seven Trends That Will Reshape the Airline Industry. Ben Wade, Yana Topalova, Nicolas Boutin, Pranay Jhunjhunwala, Hean-Ho Loh, Tom von Oertzen, Masao Ukon, and Alan Wise. 2020. - 17 p. URL: <https://www.bcg.com/publications/2020/seven-trends-reshape-airline-industry> (дата обращения: 23.03.2021).
3. Міжнародні авіалінії України представили стратегію відновлення польотів: веб-сайт. URL: <https://www.google.com/amp/s/lowcost.ua/flyuia-covid-restart/amp/> (дата обращения: 23.03.2021).

Ю. В. Донченко

студ. IV курсу

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н., доц. В.В. Шмагіна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки сьогодні дуже гостро відчуваються кризові явища в економіці усіх країн світу. Кожна з сфер діяльності

зазнала значного впливу і потребувала швидкої реакції для адаптації та трансформації процесів, щоб зберегти свої позиції. Особлива увага приділяється одній з найактуальніших на даний момент галузей – фармацевтичній промисловості. В період пандемії питання збереження здоров'я та захисту від хвороби є першочерговим для кожної людини. Фармація як галузь повинна своєчасно забезпечувати споживачів необхідною кількістю якісних та доступних ліків. Варто відмітити, що карантинні заходи в країні підсилили роль самолікування, а отже зросло і значення та зацікавленість споживачів у діяльності та розвитку фармацевтичного галузі.

У роботі проаналізовано динаміку розвитку фармацевтичної галузі України станом на 2020 рік. Розглянуто вплив державного регулювання на розвиток галузі. Окреслено основні проблеми фармацевтичної галузі України на сучасному етапі та визначено особливості організаційної структури вітчизняного фармацевтичного ринку. Показано основні пріоритетні напрямки для розвитку фармацевтичних виробників.

Мета роботи полягає у виявленні останніх тенденцій діяльності фармацевтичної галузі України в сучасних умовах для формування засад подальшого розвитку.

Фармацевтична галузь – це сукупність підприємств, організацій і установ, зайнятих у процесі створення, виробництва, реалізації лікарських субстанцій, препаратів та виробів медичного призначення, забезпечення контролю їх якості, а також підготовки та перепідготовки кадрів [1].

Дослідження, які проводились від початку пандемії показують, що під час першої хвилі пандемії фармацевтична галузь зазнала швидкого росту. За 5 місяців 2020 року роздрібний фармацевтичний ринок в грошовому вираженні продемонстрував приріст 11%, а медичних виробів - 27%. Після оголошення карантину (навесні 2020 року) істотно змінилося споживання медичних виробів: якщо в перший тиждень карантину вона збільшилася вдвічі, то вже через три тижні повернулося до звичного, а потім і зовсім спостерігався спад. За даними аналітично-інформаційного видання «Pharma», станом на кінець червня 2020, медичних виробів споживається так само, як в аналогічний період 2019 року [2].

До основних проблем функціонування фармацевтичної галузі можна віднести:

- Відсутність перспектив підписання в найближчий час міждержавних угод про визнання експертиз лікарських засобів і виробів медичного призначення. Це знижує інвестиційну привабливість ринку та гальмує його розвиток.
- Відсутність спрощеної системи реєстрації лікарських засобів, особливо регінаторів.
- Проблеми тендерів. Через систему PROZZORO проходить велика кількість лотів з блокуючими позиціями, що виключає нішового імпортера з тендеру на користь асортиментного дистриб'ютора і приводить до подорожчання аптечних товарів.

Для кращого розуміння проблем і перспектив розвитку вітчизняного фармацевтичного ринку треба звернути увагу на його організаційну структуру. Зокрема, в організаційному плані за фінансово-економічними характеристиками покупців і механізмами функціонування відносин купівлі-продажу товарів, український фармацевтичний ринок поділяється на роздрібний і госпітальний сегменти. Ключові відмінності між цими сегментами полягають у фінансовій спроможності покупців фармацевтичної продукції та механізмах ухвалення ними рішень про покупку товару.

Український ринок лікарських засобів складається з госпітального й роздрібного сегментів. У госпітальному сегменті продаж лікарських препаратів здійснюється через лікувально-профілактичні установи України. Роздрібний сегмент представлений, насамперед, аптечними мережами

Роздрібний сегмент характеризується наявністю чисельної кількості покупців і разом з тим невеликою середньою купівельною спроможністю. Рішення населення про придбання певних ліків формуються на підставі призначень і порад лікарів, реклами фармацевтичних препаратів, власного досвіду та порад знайомих [3].

По-перше, необхідно розглянути питання про державне регулювання ринку. Діяльність учасників українського фармацевтичного ринку регулюється більше ніж 40 нормативно-правовими актами і супроводжується великою кількістю дозвільних процедур.

Основні нормативні акти, які регулюють ринок фармацевтичної продукції в Україні:

- Закон України «Про лікарські засоби» №123 від 04.04.1996
- Постанова КМУ «Деякі питання державного регулювання цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення» №333 від 25.03.2009
- Постанова КМУ «Про затвердження Порядку державної реєстрації (перереєстрації) лікарських засобів і розмірів збору за їх державну реєстрацію (перереєстрацію)» №376 від 26.05.2005

По-друге, варто відмітити, що одним з вдалих напрямків підтримання позицій та укріплення свого становища є моніторинг та участь фармвиробників в бюджетних закупівлях. Бюджетні закупівлі включають в себе як закупівлі централізовані з держбюджету, так і регіональні програми, і закупівлі безпосередньо лікарень. Варто відзначити, що в активно розвиваючому сьогодні сегменті закупівель лікарень вісім з десяти позицій лідерів займають вітчизняні компанії.

Всього лікарні збільшили закупівлі на 18% в грошовому і на 11% в натуральному вираженні. Основним нюансом цього сегмента є те, що клініки закуповують, головним чином, препарати, включені до Національного переліку основних лікарських засобів. Частка препаратів з Національного переліку становить 58% всіх закупівель, які проводили лікарні в 2019 році [4].

Ще одним із шляхів розвитку діяльності своїх підприємств є участь у державній програмі «Доступні ліки». Ця програма виступає можливістю збільшення обсягів продажу та популяризації лікарських засобів компанії

виробника. Для участі в цієї програмі Виробнику необхідно визначитися з умовами для включення лікарського засобу до переліку програми «Доступні ліки», та реалізовувати всі необхідні умови.

Сьогодні Програма працює для пацієнтів, які живуть з серцево-судинними захворюваннями, бронхіальною астмою, цукровим діабетом II типу. До списку ліків, які можна отримати за програмою, включено 264 лікарських засобів, 85 з яких можна отримати безоплатно, інші ж - з незначною доплатою. Дана програма введена в дію з 1 квітня 2017 року і передбачає реімбурсацію лікарських засобів. Реімбурсація – це механізм відшкодування державою вартості лікарських засобів. Національний перелік затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 2009 року. Зараз є чинною редакція від 2017 року [5].

Зважаючи на дані дослідження можна зробити висновки, що виробництво госпітальних препаратів є перспективним стратегічним напрямком для діяльності компанії на фармацевтичному ринку.

Таким чином, за результатами роботи встановлено, що фармацевтична галузь є однією з найважливіших галузей в економіці країни, на даний момент ситуація на фармацевтичному ринку стабілізувалась. Дана галузь регламентована відповідними законодавчими актами та положеннями, що обмежують і чітко визначають діяльність усіх суб'єктів відповідного ринку. Звісно ж фармвиробникам необхідно постійно проводити моніторинг ринку задля швидкого реагування. Незважаючи на загострення кризових явищ в економіці фармацевтична галузь залишається інвестиційно привабливою та має значні перспективи розвитку.

Список використаної літератури

1. Фармацевтична галузь URL: <https://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/307/farmaceutichna-galuz>. (дата звернення 18.03.2021)
2. Ринок медичних засобів: холодне літо 2020. URL: <http://pharma.net.ua/analytic/analysis/23550-rynok-medicinskih-izdelij-holodnoe-let-2020>. (дата звернення 22.03.2021)
3. Кулицький С. Фармацевтична галузь і фармацевтичний ринок в Україні: стан і проблеми розвитку. *Україна: події, факти, коментарі*. 2019. № 6. С. 41–53. URL: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2019/ukr6.pdf>. (дата звернення 21.03.2021).
4. Вітчизняні фармкомпанії: розширення присутності під час пандемії. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/projects/farmak/2020/04/1/658687/> (дата звернення 30.03.2021)
5. Програма «Доступні ліки». URL: <https://nszu.gov.ua/ogoloshennya-pro-ukladennya-dogovoriv/dostupni-liku> (дата звернення 29.03.2021)

В. П. Доценко

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н. доц К. О. Литвиненко

СУЧАСНІ МОДЕЛІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Сучасні організації функціонують в умовах високо динамічного економічного середовища. Зростаюча конкуренція підштовхує підприємства до пошуку більш ефективних способів організаційних форм об'єднання. Командам все більше притаманна мультикультуральність, а робочим процесам – мобільність та адаптивність новим контекстним викликам. Все це актуалізує необхідність об'єднання та консолідації зусиль організації для досягнення поставленої мети.

Трансформаційні зміни формують нове розуміння форм міжнародного бізнесу під впливом дії таких чинників, як:

1. Глобалізація – універсалізація та становлення єдиних світових структур, зв'язків і відносин між соціально-економічними системами;
2. Інтенсифікація процесів інтернаціоналізації – процес розвитку стійких економічних взаємозв'язків між країнами, підвищення їх взаємозалежності шляхом збільшення руху капіталів, товарів, робочої сили;
3. Науково-технічний прогрес – розвиток та поширення нових технологій, інновацій, науково-дослідних розробок, інформатизації та широкому розповсюдженні мережі Інтернет;
4. Міжнародна конкуренція, що відображає стан ресурсно-технологічної, просторової, інституційної, соціально-когнітивної й інформаційної складових системи міжнародної економічної діяльності соціально-економічних систем;
5. Зміни в стилі споживання в різних країнах та вплив соціокультурних параметрів [1, с.122-123].

Для розуміння етапів інтерналізації корисно використовувати відому модель EPRG (етноцентризм — поліцентризм — регіоцентризм — геоцентризм), яку розробив Говард В. Перлмуттер [2, с.14-23].

Етноцентризм (E) означає підпорядкування зарубіжних операцій внутрішнім операціям.

Поліцентризм (P) — врахування особливостей бізнес середовища кожної приймаючої країни.

Регіоцентризм (R) — зосередження повноважень і комунікацій на регіональному рівні, який включає групу приймаючих країн — сусідів.

Геоцентризм (глобалізм) (G) — означає діяльність компанії по всьому світу шляхом розвитку співробітництва штаб-квартири з філіями для розробки стандартів і процедур, що відповідають загальним і локальним завданням фірми [2, с.14-23].

До основних форм міжнародного бізнесу належать експорт (імпорт), ліцензування, франчайзинг, управлінські контракти, контракти під ключ, спільні підприємства, зарубіжні інвестиції [3].

У практиці міжнародної підприємницької діяльності використовується також критерій інвестиційності щодо визначення форм міжнародного бізнесу. Зокрема, У. Батлер [4, с.79-86] виділяє інвестиційні (прямі та портфельні інвестиції), неінвестиційні (транскордонна спільна діяльність) та комбіновані (поєднання інвестиційних і неінвестиційних) форми. Ґрунтуючись на такому поділі, ці форми в основному реалізуються міжнародними стратегічними альянсами та транснаціональними компаніями (ТНК) [4, с.79-86].

Деякі дослідники [5, с.149-154] підкреслюють, що сучасні ТНК організовують мережеві зв'язки з невідконтрольними іноземними компаніями (з точки зору володіння капіталом), які отримали умовну назву «нові форми інвестицій ТНК», або неакціонерні форми операцій (НФО) міжнародних фірм.

«Нові форми інвестицій» – це різноманітні контрактні форми бізнесу міжнародних компаній, які передбачають субпідрядні угоди щодо постачання продукції і послуг, угоди про спільне виробництво, маркетингову, рекламну або науково-дослідницьку діяльність, управлінські, лізингові, консультаційні, інжинірингові та франчайзингові види операцій. Ці «квазіінвестиції» міжнародних корпорацій дозволяють їм розширювати свою виробничу діяльність і здійснювати глобальну експансію в сучасних умовах [5, с.149-154].

В якості інноваційних форм міжнародного бізнесу виокремлюють міжнародне ліцензування, франчайзинг, інжиніринг, аутсорсинг, субконтрактинг та офшоринг. Між цими формами бізнесу існують певні взаємозв'язки, оскільки, франчайзинг може трактуватися як різновид ліцензування; ліцензування – як складова інжинірингу; аутсорсинг – як різновид субконтрактації [6].

Таким чином, представлені форми міжнародного бізнесу орієнтовані на інтернаціоналізацію бізнесу в межах науково-технічної, виробничої та маркетингової діяльності. Трансформаційні зміни у нових формах міжнародного бізнесу виникають під впливом НТП, соціокультурних параметрів, розвитку процесів глобалізації та інтернаціоналізації, а також в залежності від типу міжнародної конкуренції.

Список використаної літератури

1. Прушківська Е. В., Третьякова К. О. *Основи розвитку новітніх форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації*. Economics Bulletin, 2018, №2. URL: https://ev.nmu.org.ua/docs/2018/2/EV20182_119-125.pdf (дата звернення 3.04.2021)
2. Wind Y., Douglas S., Perlmutter H. Guidelines for Developing International Marketing Strategies. *Journal of Marketing*. Vol.37, No.2 (Apr.,1973). pp. 14-23 URL: <https://www.jstor.org/stable/1250046?seq=1> (дата звернення 11.03.2021)
3. Гриффин Р. Пастей М. *Международный бизнес*. Пер. с англ. под ред. А. Г. Медведева. 4-е изд. СПб.: Питер, 2006. 1088 с.
4. Batler. U. E. *Osnovnyye cherty rossiyskogo otkrytogo aktsionernogo obshchestva i amerikanskoy korporatsii* [The main features of the Russian open joint-stock company and the American corporation] *Gosudarstvo i pravo*. 2012. № 7. P. 79–86.

5. Исмаил Б. Масштабы неакционерных операций международных предприятий. *Научный вестник Ужгородского национального университета. Серия «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2015. №. 3. С. 149–154.
6. Воронкова О. Н. Трансформация форм международного бизнеса в условиях развития инновационной экономики: вопросы идентификации URL: <http://www.konspekt.biz/index.php?text=4064> (дата звернення 2.04.2021)

М. С. Димидас

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н., доц. К. О. Литвиненко

УПРАВЛІННЯ SEO-ПРОЕКТАМИ

Сьогодні все більше компаній усвідомлюють необхідність присутності на теренах Інтернет мережі. Більшість інтернет-трафіку забезпечується пошуковими системами, що робить SEO важливою частиною маркетингової стратегії будь-якої компанії.

SEO-просування обслуговує окремий напрямок фахівців, чия робота спрямована на підвищення видимості ресурсу користувачами у пошукових системах[1]. Це практика оптимізації веб-ресурсу для збільшення кількості та якості трафіку за рахунок органічних результатів пошуку.

Управління SEO-проектами включає нагляд та координацію будь-якого заходу, пов'язаного з оптимізацією. Детальна аналітика та впровадження інструментів проектного менеджменту краще структурує, систематизує та робить SEO-проекти більш ефективними та результативними, адже кожне завдання планується заздалегідь і виконується вчасно.

Важлива роль належить проджект-менеджеру. Він визначає цілі, складає план і графік проекту, розподіляє ролі та обов'язки, відстежує прогрес і слідкує за виконанням стратегії. Одна із головних переваг власної SEO-команди – це можливість використовувати їх досвід роботи з пошуковими системами у будь-який момент часу [2, с. 740]. SEO-менеджер проекту повинен забезпечити безперебійну роботу проекту та його успіх - щоб усі інші могли зосередитись на виконанні їх робіт із максимальною ефективністю, не турбуючись про логістику проекту.

Більшість проектів зазнають невдачі на початку через невдале планування. Необхідне чітке визначення послідовності, наприклад, не потрібно створювати новий контент для свого веб-сайту, не провівши дослідження та підбір ключових слів.

Базовими принципами успішного SEO-проекту є:

- підбір найкращих ключових слів;
- створення оригінального та актуального контенту;
- розробка логічної та послідовної архітектури сайту (технічне SEO);
- створення гіперпосилань із зовнішніх сайтів на ваш сайт;
- мобільна та локальна адаптація веб-ресурсів;

- дослідження конкурентів.

Стратегії SEO мають довгу реалізацію. На відміну від багатьох інших інструментів цифрового маркетингу, зокрема PPC, результати видимі відразу після запуску рекламних кампаній, ефективність втілення SEO стратегій можна відслідкувати не раніше як за 3 місяці від старту оптимізаційних дій. Тому, враховуючи пролонгацію органічного руху, доречно заздалегідь спланувати проекти SEO.

Ефективність SEO-проектів найбільше залежить від компетенції SEO-команди, але є й інші учасники процесу пошукової оптимізації. Залежно від конкретного проекту, іноді додатково долучають маркетингову команду, веб-розробників або навіть юристів. Менеджери часто організують комунікацію між різними відділами та членами команди.

Оскільки SEO потребує багато ресурсів, важливо виміряти ефективність заходів, а також результативність команди. Останнє можна оцінити шляхом аналізу динаміки обсягу органічного трафіку та динаміки позиції сайту [3]. Водночас ефективність є співвідношенням між досягненим результатом та витратами на виконання SEO-проекту. Взаємодія цих двох показників є важливим напрямом роботи менеджера проекту.

Менеджеру належить керувати усім: аналізом конкуренції, технічного SEO, дослідженням ключових слів, стратегічним охопленням, аудитом контенту тощо. Якщо він працює в великій компанії, то, швидше за все, буде контролювати команду з декількох людей, і йому потрібно буде забезпечити виконання цілей відповідно до бюджету та розкладу.

Усі менеджери SEO-проектів мають розвивати навички збирання та аналізу даних. Для цього принципово важливо вміти обробляти багато інформації та приділяти увагу до деталей. Без прискіпливих оглядів багато компаній пропускає орфографічні помилки, тому варто виділяти час на перегляд результатів перед розміщенням контенту на сайті.

Таким чином, якісний SEO-менеджмент – це постійне оновлення і вдосконалення. Обов'язково потрібно планувати довгострокову діяльність: ключові слова можуть змінюватися зі зміною продуктів і послуг, контент потрібно створювати та оновлювати, а генерація нових посилань ніколи не зупиняється. Постійне оновлення та рух вперед є запорукою довгострокового успіху. SEO є більш інтегрованим, ніж будь-коли раніше, в рамках ширшої маркетингової стратегії. Це вже не просто засіб отримання дешевого трафіку. Проектний SEO-менеджмент є засобом створення та підвищення цінності бренду. Ось чому управління SEO-проектами є настільки важливим.

Список використаної літератури

1. Салахмир В. Основы SEO для менеджера IT-проектов. URL: <https://salakhmir.ru/osnovy-seo-dlya-menedzhera-it-proektov/> (дата звернення: 01.04.2020).
2. Энж Э., Спенсер С., Стрикчولا Д.. SEO – искусство раскрутки сайтов. 3-е изд., перераб. и доп. СПб.: БХВ-Петербург, 2017. 816 с.

3. Рушковський Я., Левковський П. Як оцінити ефективність SEO: основні показники. *Агенство результативного інтернет-маркетингу Webpromo*. URL: <https://web-promo.ua/ua/blog/kak-otsenit-effektivnost-seo/> (дата звернення: 02.04.2020).

Е. К. Егізарян

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: д.е.н., проф. О. В. Садченко

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ МЕНЕДЖМЕНТУ

Вітчизняні та зарубіжні компанії активно використовують інноваційні методи технології управління, що базуються на визнанні зростаючої значущості особистості співробітника, на вивченні його мотивацій, розвитку навичок і здібностей відповідно до стратегічних завдань підприємства. Але спостерігається недостатнє наукове обґрунтування переваг новітніх управлінських технологій та непереконлива мотивація до змін. Порівняно із закордонними компаніями українські підприємства використовують лише незначну частину сучасних методів управління персоналом. Усе це актуалізує дослідження зазначеної проблеми в контексті формування працездатної і ефективно функціонуючої команди. Лідуючі позиції зайняли вміння вирішувати складні завдання, критичне мислення, інтелект, креативність, навички роботи в команді. Умовою формування зазначених якостей у працівників є впровадження новітніх управлінських підходів, які розглядають персонал як невід'ємну частину інтелектуального капіталу підприємства.

Метою дослідження є аналіз інноваційних методів управління персоналом.

Світові тенденції корпоративного розвитку ведуть до того, що навчання переходить безпосередньо на робочі місця. Як свідчить практика, найбільш прийнятним є інноваційний тип навчання, який відрізняється від традиційного тим, що дає можливість підвести людину до самостійного раціонального вирішення певної проблеми з подальшим використанням його у власній роботі [1, с. 158].

Невід'ємною частиною персонал-технологій має бути періодична оцінка їх ефективності. Найважливішими ресурсами підвищення ефективності роботи за кожним напрямом роботи є, з одного боку, виявлення чинників, що заважають роботі з цього напрямку, знижують її ефективність (наприклад, низька кваліфікація виконавців, погана система контролю, відсутність практики делегування тощо), а з іншого боку, визначення невикористаних або недостатньо використаних можливостей (наприклад, розширення набору використовуваних методів, залучення зовнішніх експертів, знайомство з досвідом інших організацій тощо).

Усі персонал-технології можна об'єднати у такі групи: персонал-технології позикової праці; навчальні персонал-технології; персонал-технології підбору та найму персоналу; персонал-технології підвищення ефективності роботи

персоналу; персонал-технології контролю праці персоналу; інформаційні персонал-технології. Досить поширеними на сучасному етапі є аут-технології в управлінні персоналом, які у вітчизняній практиці визначаються як форма позикової праці [3, с. 190].

Таким чином, персонал-технологія, відповідно до загальнонаукових позицій, - це чіткий, дієвий механізм взаємодії керівників усіх рівнів управління зі своїм персоналом задля ефективного використання тих обмежених економічних ресурсів, що є на виробництві, насамперед робочої сили, трудового потенціалу всіх категорій працівників. Така унікальна й особлива персонал-технологія включає розроблення методології управління персоналом, формування системи управління персоналом і розроблення персонал-технологій з управління персоналом.

Інвестиційний потенціал розглядаємо як складний функціональний компонент у системі інноваційної діяльності, що характеризує можливості підприємства залучити на вигідних умовах, оптимізованих за критерієм дотримання національних інтересів, потрібні і достатні обсяги інвестиційних ресурсів для реалізації завдань інноваційного розвитку та утилізувати їх.

Інноваційні методи управління персоналом дають змогу виявити і розвинути приховані можливості організації і потенціал працівників. Саме тому їх упровадження має стати невід'ємним складником економічної стратегії розвитку будь-якого українського підприємства.

Серед інноваційних методів розвитку лідерського потенціалу на увагу заслуговує новий процес в управлінні під назвою «ментворкінг», який поєднує поняття «менторство» і «нетворкінг». Менторство – це один із методів навчання персоналу, коли більш досвідчений співробітник ділиться своїми знаннями, вміннями і навичками з недосвідченим новачком протягом певного часу. Нетворкінг – це соціальна і професійна діяльність, спрямована на встановлення контактів із різними людьми, де спілкування служить відправною точкою. Нетворкінг допомагає будувати відносини, що можуть бути корисними для розвитку кар'єри: сприяти створенню нової бази партнерів і потенційних клієнтів, розвитку навичок публічних виступів, розширенню кругозору в процесі обміну думками тощо. Сутність ментворкінгу полягає у вивченні моделей успішної поведінки того, хто має високий рівень розвитку певних компетенцій. Основний його принцип - учитися можна у будь-якої людини, особливо якщо справа стосується soft skills (надпрофесійних, неспеціалізованих навичок, які можна розвинути). Ментворкінг не слід плутати з коучингом. Коучинг - це метод консалтингу та тренінгу, коли досягнення поставлених цілей і завдань відбувається за допомогою досвідченого наставника. У процесі ментворкінга відбувається на рівні партнерів із різним досвідом [2].

Якість інноваційного розвитку персоналу - здатність підприємства до вдосконалення методів управління інноваційними здібностями та можливостями персоналу, що враховує сучасні досягнення науково-технічного прогресу та рівень розвитку інформаційного суспільства, а також сприяє стимулюванню

креативних ідей, прояву раціоналізаторських здібностей персоналу та підвищення його адаптивності до нововведень.

Проблематика дослідження особливостей технології управління персоналом і його розвитком стає актуальним завданням для будь-якого підприємства, якщо воно зацікавлене в розширенні своєї діяльності на ринку, підвищенні прибутковості та зростанні ефективного управління. У зв'язку з цим у сучасних організаціях відбувається перехід організаційно-управлінських заходів до нових технологій управління персоналом. Технологія взаємодії та організації відбору нових працівників тільки тоді дає високі результати, коли при цьому використовуються стандартизовані та добре відпрацьовані методи й процедури, а вся організація роботи здійснюється на основі регламенту та умов, зафіксованих у відповідних документах (положення, інструкції тощо), затверджених керівництвом.

Список використаної літератури

1. Друкер П., О професіональному менеджменті: пер. с англ. учеб. пособ. М: Издательский дом «Вильямс», 2000. 398 с.
2. HR видалити не можна модернізувати: де поставити кому. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://business.ua/uk/hr-vidaliti-ne-mozhna-modernizuvati-de-postaviti-ko-mu>
3. Волянська-Савчук Л.В., Царук В. Ю. Використання сучасних комп'ютерних та інформаційних технологій в розвитку корпоративної культури на підприємстві. Бізнес-навігатор: наук.-вироб. журн. 2018. № 2 (45). С. 189-196.
4. Sadchenko O.V., Zalubinska L.M., Kirilina M.A. Neuromarketing is a tool for increasing the efficiency of experience economy. *Економічні інновації : зб. наук. праць*. Одеса, 2020. Т. 22. Вип. 4(77). С.139-149.

Д. В. Кеча

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: д.е.н., доц. Ю. Л. Грінченко

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗАСТОСУВАННЯ КРІ

Сучасні компанії у всіх галузях наполягають, що їм потрібно розширити свої можливості, перш ніж перейти до прибутковості, і що, справді, вони можуть взагалі не дотримуватись традиційних графіків монетизації [2, с. 152]. Сучасні корпорації можуть генерувати прибуток для акціонерів, вкладаючи весь прибуток в інвестування свого розвитку.

В таких умовах до актуальних ключових показників ефективності (Key Performance Indicators – КРІ), включають все більше критеріїв, пов'язаних із перспективами розвитку бізнесу, а саме щодо репутації бренду серед споживачів та рівень задоволення їх потреб продуктами компанії, спроможність компанії залучати та утримувати найкращих фахівців, спроможність компанії керувати знаннями для побудови технологічного фундаменту для свого розвитку [5, с. 162].

Задоволеність клієнтів є одним з найважливіших факторів успіху для бізнесу. Потрібен час, щоб побудувати довіру з боку серед клієнтів, яку можна втратити за одну ніч. Прибуток залежить від організації внутрішніх процесів, але суспільного сприйняття бренду обумовлюється зовнішніми факторами. Бізнес повинен бути зосереджений на задоволенні потреб споживачів та управлінні сприйняттям його бренду споживачами.

Культура та задоволеність працівників є ключовою складовою довголіття та стійкості бізнесу. Співробітники частіше досягають високої продуктивності праці, коли знаходять сенс у своїй роботі, відчують, що їх внески оцінюються, і коли їх робота використовує їхні сили та таланти [3]. Більше того, високий відтік співробітників в кінцевому підсумку призводить до високих витрат та поганого обслуговування клієнтів. Задоволений працівник не просто буде продуктивнішим, він також працюватиме над вдосконаленням своєї організації за допомогою інновацій [1, с. 118]. Вони будуть перевершувати потреби клієнтів та керівництво, а отже, зможуть покращити загальну репутацію компанії.

Якщо компанія не можете ефективно керувати та аналізувати свої дані, вона не зможе визначити напрями свого розвитку. Системи управління знаннями призначені для відстеження та аналізу показників, тим самим полегшуючи організації розуміння своїх можливостей. Без відповідного управління знаннями бізнес не може знати, чи справді він успішний [4].

Запорука успіху сучасних компаній не вимірюється прибутковістю, а скоріше залученням клієнтів. Можливо, ці компанії не приносять величезних прибутків, але вони генерують прибуток, керуючи прибутковістю інвестицій у рекламу та агресивно виходячи на нові ринки. Сьогодні підприємствам потрібно враховувати не лише свої грошові потоки, а й потенціал нового зростання. Продовжуючи розширюватися, вони також витісняють конкуренцію. Іноді навіть безбитковість – це все, що їм потрібно для успішного функціонування; насправді, деякі компанії готові деякий час працювати в збиток у прагненні закріпити конкурентні позиції. Залучення клієнтів стає важливішим фактором успішності бізнесу. Поки бізнес залучає клієнтів, він створює цінність

Сучасний бізнес не може ігнорувати наслідки своєї присутності в соціальних мережах. Задача компанії полягає у тому, аби забезпечити, що інформація про ваш бізнес є позитивною. Завдяки соціальним мережам у компаній з'являються додаткові можливості щодо збільшити пізнаваність своїх брендів. Високо пізнавана назва компанії має внутрішню цінність, навіть якщо компанія не досягла прибутковості.

Сучасні організації дивляться на істотно інший ландшафт, ніж раніше. Вони повинні бути готовими вимірювати успіх інакше, у світі, де можливість створювати цінність важливіша за фінансові показники. Вивчаючи альтернативні методи оцінки успіху, підприємства можуть зосередитись на підвищенні вартості для своїх акціонерів.

Список використаної літератури

1. Дембская О. О. Построение системы управления мотивацией персонала на основе ключевых показателей эффективности (КРП). *Вестник НТУ «ХПИ»*. 2010. № 64. С. 116–121.
2. Лавренко В. В. Концепція ключових показників ефективності (КПЕ) в управлінні підприємствами. *Стратегія економічного розвитку України*. 2010. Вип. 26–27. С. 151–156.
3. Самойленко А.А. Особливості застосування КПЕ в системі мотивації персоналу на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2014. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3030> (дата звернення: 14.03.2021)
4. Поліщук Є.А., Іващенко А.І. Методика розрахунку ключових показників ефективності (КПЕ) використання різних фінансово-кредитних інструментів підприємств МСБ. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.2.9. (дата звернення 11.03.2021)
5. Цалко Т. Р., Невмержицька С. М. Система ключових показників ефективності як запорука ефективного управління бізнес-процесами в компанії. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. № 6 (74) Частина 2. С.160-167. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-6-46> (дата звернення 18.03.2021)

З. В. Луцько

студ. I курсу магістратури

спеціальність “Менеджмент”

Науковий керівник: к. ф.-м.н., доц. Л. М. Залюбінська

АГРАРНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Дослідження функціонування аграрного сектору є актуальним, оскільки є потреба в реструктуризації ведення внутрішньої та зовнішньої торгівлі агробізнесу. Детальне вивчення та імплементація європейських нормативних документів та методик є необхідними для успішної капіталізації агробізнесу.

Відповідно до стратегій Євросоюзу щодо розвитку економічних секторів, в першу чергу, має запрацювати антимонопольна політика, яка унеможливить концентрацію ресурсів аграрного ринку у окремих його учасниках.

Створення успішної системи функціонування аграрного сектору можливе завдяки наступним чинникам:

1. Мобільні податкові інструменти;
2. Розвиток агрологістики;
3. Банківське кредитування, спрямоване на інноваційну частину агробізнесу
4. Зростаюча міжнародна торгівля;
5. Пропорційний розвиток внутрішнього ринку;
6. Інвестиції з боку комерційного сектору;
7. Модернізація та створення нових підприємств з виробництва та переробки сільськогосподарської сировини.

Економічний та політичний досвід Європейського Союзу дасть змогу Україні інтегруватися у структуру світового агробізнесу, зробити можливим функціонування соціальної економіки на ринкових засадах.

Для успішного розвитку агропромислової виробництва України мають враховувати сучасні світові тенденції, а саме: збільшення питомої ваги приватного сектору у продовольчій системі, збільшення частки гуртово-роздрібних торговців сільськогосподарськими виробами, стрімкі темпи глобалізації та урбанізації, а також подорожчання енергоресурсів. Крім того потрібно мати на увазі зміни харчової цінності певних продуктів для споживачів, підвищення товарних цін, а також тісні зв'язки між виробниками та споживачами кінцевого продукту аграрної промисловості.

У контексті вступу України у ЄС, в першу чергу, для аграрного сектору слід впорядкувати нормативну базу стандартизації та провести реформи митної системи. Процес реформування можна пришвидшити за допомогою іноземних та вітчизняних комерційних інвестицій у підприємства агропромислового комплексу. Угода про зону вільної торгівлі сприятиме включенню українських аграрних підприємств до європейських вертикально інтегрованих маркетингових систем із виробництва і постачання продовольчих товарів. В системі структурних ланок центральною ланкою є виробництво [1].

Саме тому виробництва аграрного сектору мають підвищувати конкурентоспроможність на рівні окремих підприємств, галузі та країни, адже виробничі технології більшості з них не відповідають сучасним технологіям, що застосовуються в європейській країнах. Саме в рамках зони вільної торгівлі з ЄС український споживач отримає доступ до якісних товарів за доступнішою ціною, в короткостроковій перспективі це призведе до загострення проблем аграрного сектору та банкрутств неефективних підприємств [2]. Тому для зміцнення внутрішнього ринку агробізнес має ефективно та швидко реагувати на динаміку світового ринку:

1. Забезпечити перекваліфікацію кадрів;
2. Використовувати нові технології для створення конкурентоспроможної продукції з продукцією країн-учасниць ЄС;
3. Реорганізувати систему виробництва;
4. Екологізувати процеси виробництва.

В довгостроковій перспективі національні агропродовольчі виробництва, окрім стабільної внутрішньої торгівлі, зможуть перейти на експортоорієнтовану модель нової формації. Для українського агросектору це стимул для алокації ресурсів відповідно до міжнародних альтернативних витрат, підвищенню рівня інновацій та зростанню інвестиційної активності [3].

Завдяки інструментам стратегічного маркетингу можливо розробити програму раціональних заходів з метою ефективного функціонування агробізнесу. Для цього постадійно вивчається рух товару від кон'юнктури ринку до післяпродажних сервісів обслуговування споживачів [1]. Це дозволить успішно реалізувати продукцію на місцевому, регіональному, національному та зовнішньоторговельному рівнях, унеможлививши демпінг ринку шляхом заниження цін на неякісний товар.

Як підсумок, для реалізації товарів українського агробізнесу на європейському ринку, а також успішної інтеграції у міжнародний аграрний

ринок, необхідно привести у відповідність з європейськими стандартами стандартизацію вітчизняної продукції, запровадити єдину митну систему та єдину процедуру оцінки відповідності продукції. Наразі основні надходження у ВВП країни від експорту аграрної продукції дає ринок сировинної продукції. Лише експорт продукції зі значним відсотком доданої вартості може змінити ситуацію та збільшити надходження до бюджету країни. На жаль, темпи змін в аграрному секторі відбуваються вельми повільно, сировинний експорт займає лівову частку загального експорту і така ситуація притаманна не лише аграрному сектору.

Список використаної літератури

1. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник. К.: КНЕУ, 2013. 779 с.
2. Кваша С. М. Експортний потенціал галузей АПК в умовах формування зони вільної торгівлі з ЄС. *Науковий вісник нац. Університету біоресурсів і природокористування України* : стаття д. е. н. Київ, 2012. С. 1- 5 с.
3. Карасьова Н. А. Глобалізаційні детермінанти експортоорієнтованого розвитку аграрного сектора України : стаття канд. екон. наук : 11.03.2014. Київ, 2014. 23 с.

А. М. Рахімі

студ. II курсу

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: ст. викл. М. А. Кіріліна

ЕСЕНЦІАЛІЗМ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Проблема ефективного використання часу завжди непокоїла менеджерів, оскільки його, як єдиного обмеженого ресурсу, ніколи не буває досить для різного роду обов'язків та проектів. І ніякі тренінги та техніки особистої продуктивності не допоможуть керівнику розв'язати усі проблеми тайм-менеджменту. Проте, відповідно до закону форсованої ефективності, часу завжди досить для виконання найважливіших справ. [1, с. 32] Саме філософія есенціалізму вчить нас бачити, що насправді важливо, аналізувати всі існуючі варіанти та обирати лише найцінніші.

Есенціалізм – це систематичний підхід, філософія, образ життя, що дозволяє виокремити лише найефективніші точки докладання зусиль, на яких необхідно сконцентрувати власну енергію та час. [2, с. 11] Як казав Гете: «Важливі справи не повинні страждати через справи неважливі». [1, с. 34]

Менеджер-есенціаліст повинен вміти робити власний вибір, обираючи лише найголовніші задачі та проекти серед усього обсягу робіт. Він робить більше, скорочуючи, а не збільшуючи обсяг власного труда. Тут добре підходить принцип Вільфредо Парето, який помітив, що 20% зусиль дають 80% результату, а інші 80% зусиль - лише 20% результату. [1, с. 25] Отже, саме невелика частина наших дій по справжньому ефективна, що підкреслює основний принцип есенціалізму – «менше, проте краще». [2, с. 9] Навіть Стів Джобс, відомий своїм трудоголізмом, говорив: «Працювати потрібно не 12 годин, а головою».

Багато людей загнані у пастку так званого «парадоксу успіху», оскільки замість того щоб сказати «ні» на пропозиції, які відволікатимуть їх від головної мети, вони відповідають «так», щоб уникнути суспільного гніту. [2, с. 15-16] Забуваючи про здатність обирати, вони стають інструментом виборів інших людей. [2, с. 40] На відміну від них, менеджер-есенціаліст володіє чіткими власними кордонами та внутрішнім стрижнем, щоб протистояти соціальному натиску та захищати свій час від пропозицій, які не відповідають його меті. Отже, як зазначав П. Друкер: «Люди ефективні, коли кажуть “ні, мені це не підходить”». [3, с. 154]

Таким чином, менеджер-есенціаліст викорінює у своїй свідомості такі руйнуючі установки: «я повинен», «все важливо», «я можу зробити і те і друге», замінюючи їх на: «я обираю», «всього декілька речей має значення» та «я можу зробити що завгодно, проте не все». [2, с. 34] Він відмовляється від переконання, що встигнути абсолютно все можливо, та об'єктивно дивиться на речі, приймаючи важкі, проте ефективні, рішення.

А. Маккензі писав: «Діяти непродумано — це перше джерело проблем». [1, с. 20] Таким чином, що кращим є план, то швидше и легше менеджеру буде досягати мети. Відповідно до принципу Парето, мала частина запланованих завдань, яка важча за інші, здатна приносити більше користі кар'єрі, проте більшість людей займають свій час простішими завданнями, які приносять значно менші результати. Ефективний менеджер-есенціаліст, контролює послідовність своїх дій та обирає між важливими та неважливими справами.

Одним із найефективніших методів тайм-менеджменту, який полягає у правильному виокремленні пріоритетів, є матриця Ейзенхауера. Запропонована Дуайтом Ейзенхауером методика базується на оцінці задач за двома факторами: терміновість (вертикальна вісь) та важливість (горизонтальна вісь), які у комбінації формують чотири критерії оцінки (квадрати). В результаті, записавши свої справи та задачі, формується чітке уявлення того, що є першочерговим, що можна виконати пізніше, а що взагалі не варто робити. [4, с. 2]

I група: за правильного планування цей квадрат матриці повинен бути завжди чистим, без єдиного запису, оскільки поява термінових та важливих справ є проявом неорганізованості та неефективного планування.

II група: найважливіший на думку Ейзенхауера квадрат, тому що задачі цієї частини дозволяють реалізувати потенціал менеджера та сконцентрувати увагу на нюансах, за рахунок відсутності терміновості при їх виконанні.

III група: справи, які потребують швидкого усунення, оскільки відволікають від ефективної роботи та не наближують до результату.

IV група: справи, які не приносять жодної користі для досягнення мети, «пожирачі часу». [1, с. 3-5]

Отже, можна зробити висновок, що есенціалізм є ефективним інструментом сучасного менеджменту. Його філософія близька до принципу Парето, який спонукає менеджера робити «менше, проте краще». Тобто, есенціаліст більш вибірково підходить до задач та можливостей, які потребують його уваги, та обирає лише найцінніші з них. Як писав Б. Трейсі: «Одним із

найкращих способів змарнувати час є дуже добре робити те, що взагалі робити не треба». [1, с. 17] Щоб слідкувати за ефективністю використання найціннішого ресурсу, тобто часу, існує матриця Ейзенхауера, яка дозволяє сегментувати заплановані справи за пріоритетами. Отже, шлях менеджера-есенціаліста, базується на його вмінні аналізувати, обирати, усувати та діяти.

	ТЕРМІНОВІ	НЕТЕРМІНОВІ
ВАЖЛИВІ	I група Важливі термінові справи	II група Важливі нетермінові справи
НЕВАЖЛИВІ	III група Не дуже важливі, але термінові справи	IV група Не дуже важливі та не термінові справи

Рис.1. Матриця Ейзенхауера [1, с. 3-5]

Список використаної літератури

1. Трейсі Б. Зроби це зараз. 21 чудовий спосіб зробити більше з менший час. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2016. 111 с.
2. МакКеон Г. Эссенциализм. Путь к простоте. Изд. 4-е. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2018. 249 с.
3. Пугачева Д. Д., Богданова О. П. Эссенциализм как основа успеха современного менеджера. Инновационная экономика- экономика постиндустриального общества: материалы междунар. науч.-практ. конф. (г. Новосибирск, 26 дек. 2019 г.). Стерлитамак: АМИ, 2019. С. 153-155.
4. Друми Ю. В., Нагуляк В. А. Матрица Эйзенхауэра как ключевой инструмент тайм-менеджмента, 2015. С. 1-6. URL: <http://mx.ogasa.org.ua/handle/123456789/2901> (дата обращения: 23.03.2021).

О. В. Тучинська

студ. IV курсу

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н., ст. викл. Гайворонська І.В

БІЗНЕС ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ. ВПЛИВ КАРАНТИНУ НА РИНОК САЛОНІВ КРАСИ

Темою цієї роботи є зміни, що сталися на ринку салонів краси під час пандемії. COVID-19 вплинув на усі галузі людської діяльності, і салони краси потерпіли такі ж економічно-соціальні наслідки, як і будь-яка інша бізнес-одиниця. Цілями цього дослідження є визначенні основних відмінностей щодо

діяльності ринку салонів краси до пандемії та як саме салони красоти реорганізували власну діяльність.

Обсяг ринку косметичних та перукарських послуг в Україні складав понад 292,8 млн грн у 2019 році [1]. Кожен день українські підприємці роблять перші кроки щодо відкриття власного салону краси. Саме у цьому полягає актуальність цієї роботи: у визначенні та поясненні нових норм, за якими зараз працює один з ринків салонів краси — один з найперспективніших не лише в Україні, а і у світі.

Найбільше постраждали від коронакризи і відчутно скоротили кількість вакансій готелі, ресторани, туристичні оператори, салони краси, ритейл. Наприклад, навесні традиційно йде активний пошук персоналу для готелів, що передують сезону відпусток. Однак в березні 2020 року кількість вакансій у цій сфері зменшилася більш ніж на 50% в порівнянні з лютим і ще майже на 40% в квітні в порівнянні з березнем. Відчутно скоротилася кількість вакансій від компаній, які надають послуги (салони краси, пошиття, ремонт одягу та взуття, центри розваг тощо) [1].

Серед всіх тенденцій, що мають вплив на ринок, можна виділити зростання попиту за рахунок чоловічого населення. Буквально 10 років тому представники сильної половини людства були рідкісними клієнтами косметологічних закладів. Навіть в наш час чоловічі засоби гігієни, косметика і парфуми становлять усього 11% від загального обсягу індустрії краси [2]. Однак розвиток сучасного світу змінило ставлення суспільства до ролі чоловіка і жінки в ньому. Чоловіків, як категорію клієнтів, привертають такі процедури: масаж, процедури по догляду за шкірою обличчя, видалення волосся за допомогою лазера або воску. Крім того, за останній рік значно зріс попит на забарвлення волосся серед чоловіків, найбільш популярним вважається сріблясто-сірого відтінку. На сьогоднішній день досить актуально відкриття повністю чоловічого салону краси.

Ринок послуг салонів краси в 2020 році істотно змінився [2]. Якщо раніше віддавали перевагу монопослугам, — манікюр роблять в одному місці, стрижку в іншому, а фарбування в третьому, — то з початком пандемії та карантину жінки почали віддавати перевагу комплексному догляду, роблячи всі процедури в одному салоні.

Для салонів краси настав важкий період, бо жінки, сидячи вдома та працюючи онлайн, вирішили не витратити звичайну кількість грошей на послуги краси. Після карантину багато людей перестало ходити, багато майстрів перестало працювати, бо вони навчились працювати вдома, а клієнти почали ходити до них додому. В моду ввійшов натуральний вигляд та мінімалізм у манікюрі, але салони краси швидко адаптуються й під такі потреби клієнтів.

Так, років 2-3 назад у салонах краси пропонували в основному перукарські послуги, манікюр, педикюр і які-небудь легкі маніпуляції з обличчям. Сьогодні ринок буває новими пропозиціями: усілякі косметологічні процедури, спрямовані на омолодження особи, на корекцію фігури [2].

Міністерство Охорони Здоров'я оприлюднило нові правила роботи перукарень та салонів краси під час карантину. Так, що салони краси під час

карантину повинні приймати відвідувачів виключно за попереднім записом. Відвідувачам необхідно чекати своєї черги на вулиці, а у приміщенні на одну людину має відводитись щонайменше 5 кв.м. Також відвідувачі повинні мати засоби індивідуального захисту [3].

Співробітники салонів перед початком роботи повинні проходити температурний скринінг і мати засоби індивідуального захисту. Зокрема, дозволяється використовувати респіратори тільки без клапана видиху.

Біля входу в салони краси повинна бути розмітка для клієнтів для дотримання відстані в 1,5 м. Між місцями надання послуг також повинна бути дистанція не менше 1,5 м.

Салонам краси і перукарням необхідно забезпечити дезінфекцію після кожного клієнта і централізований збір використаних ЗІЗ. А також під час карантину в салонах краси забороняється наявність рекламної продукції, журналів та різних іграшок.

Список використаної літератури

1. Ринок салонів краси в Україні і СНД - аналітичний огляд. URL: <https://proconsulting.ua/ua/pressroom/rynka-salonov-krasoty-v-ukraine-i-sng-analiticheskij-obzor> (дата звернення 15.03.2021).
2. Аналіз ринку салонів краси в Україні та СНД. URL: <https://proconsulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-salonov-krasoty-v-ukraine-i-sng-2019-god> (дата звернення 18.03.2021)
3. Форсайт COVID-19: сплеск після послаблення карантинних заходів. URL: <http://wdc.org.ua/uk/covid19-post-quarantine-outbreak> (дата звернення 24.03.2021).

Зміст

Розділ 1

АДМІНІСТРАТИВНЕ ПРАВО, ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО ТА АДМІНІСТРАТИВНЕ СУДОЧИНСТВО

М. С. Деордєв ПРЕФЕРЕНЦІЇ В МІЖНАРОДНОМУ МИТНОМУ ПРАВІ	3
Н. В. Каравайченко ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ПОСВІДЧЕННЯ НОТАРІУСОМ СЕКРЕТНОГО ЗАПОВІТУ	6
С. В. Ковальська ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО НОТАРІАТУ В УКРАЇНІ	8
О. Ю. Криворучко ВИКЛЮЧЕННЯ УЧАСНИКА ЗІ СКЛАДУ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ (ДОДАТКОВОЮ) ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ, ЯК ФОРМА КОРПОРАТИВНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ	11
А. Левандовски ХОЗЯЙСТВЕННО-АДМИНИСТРАТИВНОЕ ПРАВО ГЕРМАНИИ КАК ОБРАЗЕЦ РЕФОРМИРОВАНИЯ АДМИНИСТРАТИВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ	13
В. О. Шувалов ПУБЛІЧНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ, АДМІНІСТРАТИВНИЙ РОЗСУД І ЮРИДИЧНА ДЕОНТОЛОГІЯ: ВЗАЄМОЗУМОВЛЕНІСТЬ ТА ТОЧКИ ДОТИКУ	17

Розділ 2

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН У ПРИВАТНОПРАВОВІЙ СФЕРІ

А. В. Виходець ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗАКОННИХ ПРЕДСТАВНИКІВ ЗА ШКОДУ, ЗАВДАНУ МАЛОЛІТНІМИ ОСОБАМИ	20
К. К. Мальцева ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН, ЩО ВИНИКАЮТЬ ІЗ БІРЖОВИХ ДОГОВОРІВ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ	23
С. П. Телешев ПРАВОВА ПРИРОДА ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІЗИЧНУ ОСОБУ	25

М. В. Указная	
РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА УСЫНОВЛЕНИЯ В ПРАВЕ ДРЕВНЕГО РИМА .	27
М. О. Храпицька	
ПЕРЕВАЖНЕ ПРАВО ОРЕНДАРЯ НА ПРИДБАННЯ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ В КОНТЕКСТІ ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО ВНЕСЕННЯ ЗМІН ДО ДЕЯКИХ ЗАКОНОДАВЧИХ АКТІВ УКРАЇНИ ЩОДО УМОВ ОБІГУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ».....	30
В. В. Шадюк	
ЩОДО ПИТАННЯ РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТТЯ АЗАРТНОЇ ГРИ ТА ДОГОВОРУ АЗАРТНОЇ ГРИ.....	33
А. Р. Яцюк	
ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ПРАВ БОЛОГІЧНИХ БАТЬКІВ, ПРИ ЗАСТОСУВАННІ СУРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА.....	35

Розділ 3

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВА, КРИМІНАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ ТА КРИМІНАЛІСТИКИ

Д. А. Деменчук	
ІСТОРИЧНІ ЗАСАДИ ВИНИКНЕННЯ ЕКСТРЕМІЗМУ	39
О. Д. Жученко	
ЕЛЕКТРОННЕ КРИМІНАЛЬНЕ ПРОВАДЖЕННЯ В ДЕЯКИХ ІНОЗЕМНИХ КРАЇНАХ: ОГЛЯД ПРАКТИКИ ВИКОРИСТАННЯ	42
І. М. Короленко	
ОХОРОНА ПРАВ ДИТИНИ КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВИМИ ЗАХОДАМИ В УКРАЇНІ.....	44
Т. М. Меленчук	
ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУАЛЬНОГО ПОРЯДКУ ПРОВЕДЕННЯ ЕКСГУМАЦІЇ В КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОВАДЖЕНІ	47
С. С. Поліщук	
ДО ПИТАННЯ ПРО КВАЛІФІКАЦІЮ НАЙМАНСТВА В СУЧАСНИЙ ПЕРІОД	49
Л. П. Чілік	
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИРІШЕННЯ ОКРЕМИХ ПРОБЛЕМ ОСУДНОСТІ, НЕОСУДНОСТІ ТА ОБМЕЖЕНОЇ ОСУДНОСТІ	52

Розділ 4

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ, ІСТОРІЇ ДЕРЖАВИ І ПРАВА ТА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

Д. М. Балабан ПРОЯВИ ПРАВОВОГО НІГІЛІЗМУ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ.....	56
Я. В. Барвенко ДІЯ ПРИНЦИПУ “LEX FORI” В МІЖНАРОДНОМУ ПРИВАТНОМУ ПРАВІ.....	58
І. О. Біла ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ НАДАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ІНОЗЕМНЕ ПРАВО	61
П. С. Гаджієва МІЖНАРОДНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ УКЛАДЕННЯ ЕЛЕКТРОНИХ КОНТРАКТІВ: ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ	64
Т. В. Іванова ОСОБЛИВОСТІ КОЛІЗІЙНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У МОРСЬКІЙ ГАЛУЗІ	67
К. Г. Ільбєєва ЩОДО ПОЗАСУДОВОГО ВИРІШЕННЯ СПОРІВ В УКРАЇНІ В ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ ХІХ – НА ПОЧАТКУ ХХ ст.....	70
Х. П. Кореновська КОЛІЗІЙНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ АЛІМЕНТНИХ ВІДНОСИН МІЖ БАТЬКАМИ І ДІТЬМИ: ОКРЕМІ ПИТАННЯ.....	72
А. Д. Ледоховський СУДОВИЙ ПРЕЦЕДЕНТ ЯК ДЖЕРЕЛО ПРАВА	75
К. Р. Меркулова СУЧАСНИЙ СТАН ОХОРОННОЇ ФУНКЦІЇ ПРАВА	77
Т. С. Садова ЩОДО ХАРАКТЕРИСТИКИ ВОЄННИХ ЗЛОЧИНІВ У РИМСЬКОМУ СТАТУТІ МІЖНАРОДНОГО КРИМІНАЛЬНОГО СУДУ	79
Є. О. Сачаєва ДЕЯКІ КОЛІЗІЙНІ ПИТАННЯ УКЛАДЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ШЛЮБІВ В УКРАЇНІ.....	82
М. В. Сенечін ПРАВОВІ ЗАСАДИ РОЗБУДОВИ ЗБРОЙНИХ СИЛ В ПЕРІОД ГЕТЬМАНАТУ П. СКОРОПАДСЬКОГО.....	85
Д. Є. Степанова ПРАВОВИЙ ІДЕАЛІЗМ ЯК ФОРМА ДЕФОРМАЦІЇ ПРАВОСВІДОМОСТІ.	87

Розділ 5

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КОНСТИТУЦІЙНОГО ПРАВА, ПРАВОСУДДЯ ТА ЗАХИСТУ ПРАВ ЛЮДИНИ

S. V. Bilous DOMESTIC VIOLENCE AND MEDIATION: THE QUESTION OF COMPATIBILITY	91
Ю. О. Галущенко ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ОСОБИСТИХ ПРАВ ГРОМАДЯН КНР ..	93
В. О. Голоцван ДОТРИМАННЯ НОРМ АДВОКАТСЬКОЇ ЕТИКИ ПРИ ВИКОРИСТАННІ МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ	95
К. Ю. Зінькова ЕВТАНАЗІЯ ЯК ПРОБЛЕМА В НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА МІЖНАРОДНОМУ ПРАВІ.....	99
Л. І. Терпан ПРИНЦИП ЛОЯЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У ПРАВІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	101
Б. І. Ткаченко ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ІНСТИТУТУ БАНКРУТСТВА ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ	103
Д. О. Швець ПРАВО НА АБОРТ В КОНТЕКСТІ ПРАКТИКИ ЄСПЛ.....	107
М. С. Шевченко ЗАСТОСУВАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В СУДОЧИНСТВІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ	109

Розділ 6

ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

М. О. Вдовиченко ВПЛИВ АСОЦІАЦІЇ УКРАЇНА-ЄС НА ДИНАМІКУ І СТРУКТУРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	113
А. О. Войцеховська СУЧАСНИЙ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ І ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА.....	115
І. О. Гришич СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	117

Г. О. Злобін	
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	118
Є. С. Зозуля	
РОЗВИТОК ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ...	120
І. В. Луняченко	
ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ.....	122
Ю. В. Мазур	
ТРАНСФОРМАЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ ЩОДО РОЛІ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В РЕГУЛЮВАННІ ЕКОНОМІКИ.....	124
А. С. Масляникова	
ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ УМОВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НА ЕТАПІ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ.....	125
Д. В. Стемблер	
ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НА СТРУКТУРУ ТА ДИНАМІКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	128
А. С. Федун	
ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ І ПОДАТКОВА СИСТЕМА КРАЇНИ	129
Д. В. Халєєва	
РОЗВИТОК РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ.....	131
А. О. Цаль	
ДЕРЖАВНЕ УПРАВІННЯ І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА КРАЇНИ	133
С. І. Черкез	
ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID – 19 НА СТРУКТУРУ І ДИНАМІКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	135

Розділ 7

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ

А. Ф. Аботок	
ПРИНЦИПИ, ФУНКЦІЇ ТА МЕТОДИ МЕНЕДЖМЕНТУ	138
Р. Д. Барон	
ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	140
А. М. Булгару	
МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	142

Н. Є. Гвоздик	
СУЧАСНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ.....	144
Н. S. Nonchar	
THEORETICAL BASES OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT	146
К. Д. Деркач	
РОЛЬ КООРДИНАЦІЇ В ОРГАНІЗАЦЯХ ІЗ МЕРЕЖЕВИМИ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ СТРУКТУРАМИ.....	147
Е. О. Ілюшенко	
ІННОВАЦІЇ ЯК ГОЛОВНИЙ ФАКТОР АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	149
Т. В. Карадобрі	
СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ.....	151
О. Є. Масленніков	
КЛАСИФІКАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	153
О. В. Смірнова	
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СИСТЕМИ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ УКРАЇНИ.....	155
L. V. Cherpurna	
CROWDFUNDING AS AN INNOVATIVE TOOL FOR SMALL BUSINESS DEVELOPMENT	157

Розділ 8

ОБЛІК, АУДИТ, КОНТРОЛЬ, АНАЛІЗ ТА ОПОДАТКУВАННЯ: ЕВОЛЮЦІЯ, СУЧАСНІСТЬ, ПЕРСПЕКТИВИ

А. І. Анур'єва	
СУЧАСНІ ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	161
Е. С. Бєлева	
БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ	163
Н.-К. А. Бессарабова	
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	165
А. О. Гусєв	
ГУДВІЛ ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНИЙ АКТИВ: ОБЛІКОВИЙ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТИ.....	168

Т. Ю. Дунічевська ОРГАНІЗАЦІЯ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІ	171
О. І. Конопля ГАРАНТІЙНИЙ ПЛАТІЖ З ОРЕНДИ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ.....	173
А. О. Костюк ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ОБ'ЄДНАННЯ СПІВВЛАСНИКІВ БАГАТОКВАРТИРНОГО БУДИНКУ	178
К. П. Кравченко ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	180
М. В. Новікова ВПЛИВ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	182
Ю. С. Панчева МОДЕРНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	184
Ю. О. Паршина ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ	187
А. О. Ракитська СКЛАДОВІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ З ПОЗИЦІЙ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ	189
А. О. Федорова ПОДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ, СКЛАДЕНОЇ НА ОСНОВІ ТАКСОНОМІЇ UA MCF3 XBRL: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ.....	192
Н. Ф. Фучеджи ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ.....	195
О. В. Халабуда ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ.....	198

Розділ 9

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

К. І. Боровщук ОЦІНКА РІВНЯ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	201
--	-----

М. С. Волкова	
ВПЛИВ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	203
Yu. Dobychina	
ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF INTERACTION BETWEEN BANKING AND REGIONAL SECTORS OF THE UKRAINIAN ECONOMY .	205
О. Kolesnikova	
THE CURRENT STATE OF THE SYSTEM OF CASHLESS PAYMENTS IN UKRAINE	207
М. С. Мамуненко	
АНАЛІЗ ВПЛИВУ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ.....	209
А. Trapeznikov	
SOME ISSUES OF AUTOMATION OF ACCOUNTING PROCEDURES FOR BUSINESS ENTITIES IN UKRAINE.....	211

Розділ 10

МАРКЕТИНГ: ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ ТА РІШЕННЯ

Е. С. Алексеєнко	
УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В КОМАНДІ. КОНСТРУКТИВНІ ТА ДЕСТРУКТИВНІ НАСЛІДКИ КОНФЛІКТІВ.....	214
О. Бабіченко	
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВНЗ.....	217
Е. П. Беленькая	
ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЯМИ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТАРТАПІВ	218
А. В. Бондар	
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ КАНАЛІВ ДІДЖИТАЛ МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	220
Ван Тієюй	
ПРОСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА: СТРАТЕГІЯ, ТАКТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ	222
М. С. Вашковская	
УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КОМПАНИИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ.....	224
Д. В. Головченко	
КОМПЛЕКСНІ ІНСТРУМЕНТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО КОНТРОЛЮ	226
А. С. Гончар	
ПРИЧИНЫ ИЗМЕНЕНИЙ СТРАТЕГИЙ АВИАКОМПАНИЙ В ПЕРИОД СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ НА РЫНКЕ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ УКРАИНЫ	228

Ю. В. Донченко	
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	232
В. П. Доценко	
СУЧАСНІ МОДЕЛІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ	236
М. С. Димидас	
УПРАВЛІННЯ SEO-ПРОЕКТАМИ	238
Е. К. Егізарян	
ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ МЕНЕДЖМЕНТУ ..	240
Д. В. Кеча	
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗАСТОСУВАННЯ КРІ.....	242
З. В. Луцько	
АГРАРНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	244
А. М. Рахімі	
ЕСЕНЦІАЛІЗМ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ МЕНЕДЖМЕНТУ	246
О. В. Тучинська	
БІЗНЕС ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ. ВПЛИВ КАРАНТИНУ НА РИНОК САЛОНІВ КРАСИ	248

ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ
студентів, аспірантів та здобувачів –
учасників 77-ї звітної конференції
Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова
26-28 квітня 2021 р.
м. Одеса

Українською, англійською та російською мовами

Відповідальний редактор
Ю. Л. Грінченко

**Економіко
Правовий
Факультет**



ОНУ імені І.І.Мечникова

Підписано до друку 27.04.2021.
Формат 60x84/16. Ум.-друк.арк. 14,85. Наклад 100 прим.
Зам. № 2104-34.

Видавець ПП «Фенікс»
(свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1044 від 17.09.2002)
65009, м.Одеса, вул. Зоопаркова, 25,
тел. + 3 8 048 795-91-60, тел. 050-777-59-01
e-mail: fenix-izd@ukr.net
www.feniksbooks.com

