

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Економіко-правовий факультет



МАТЕРІАЛИ
науково-практичної конференції
МОЛОДИХ ВЧЕНИХ
ПЕРШІ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ СТУДІЇ

7 березня 2019 року

м. Одеса

Одеса
Фенікс
2019

УДК 378.4(477.74):340(063)

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради економіко-правового факультету Одеського національного університету імені І.І.Мечникова (протокол № 7 від 28 лютого 2019 року).

Відповідальний редактор:

Смітюх А. В. – кандидат юридичних наук, доцент кафедри адміністративного та господарського права.

Редакційна колегія:

Кусік Н. Л. – кандидат економічних наук, завідувачка кафедри обліку і оподаткування; **Литвиненко К. О.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування; **Левенець А. В.** – кандидат юридичних наук, доцент кафедри конституційного права та правосуддя; **Нігрєєва О. О.** – кандидат юридичних наук, доцент кафедри загально-правових дисциплін та міжнародного права; **Савастєєва О. М.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування; **Степанова Т. В.** – доктор юридичних наук, професор кафедри адміністративного та господарського права.

С341 Матеріали Науково-практичної конференції молодих вчених «Перші економіко-правові студії» (7 березня 2019 р., м. Одеса) відп. ред. А.В. Смітюх; ред.кол.: А.В. Левенець, О.О. Нігрєєва, О.М. Савастєєва [та ін.]. – Одеса : Фенікс, 2019. – 81 с.

ISBN 978-966-928-376-4

Збірник містить матеріали науково-практичної конференції молодих вчених «Перші економіко-правові студії», що відбулася 07 березня 2019 р.

Видання призначене для наукових працівників та викладачів, практикуючих юристів, бухгалтерів та економістів, аспірантів та студентів спеціальностей юридичного та економічного напрямків.

Відповідальність за зміст тез несуть автори.

УДК 378.4(477.74):340(063)

ISBN 978-966-928-376-4

© Одеський національний
університет імені І.І. Мечникова

Секція 1

ПРАВОВІ СТУДІЇ

Н. М. Булат

аспірантка ОНУ імені І.І. Мечникова

спеціальність «Право»

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

КУМУЛЯТИВНА ПРАВОВА ОХОРОНА ПОЗНАЧЕНЬ ЯК ДОМЕННИХ ІМЕН І ЛІТЕРАТУРНИХ ТВОРІВ

Цінність і значущість доменних імен у сучасному інформаційному суспільстві неабияк зросла. При цьому задля привернення уваги до Інтернет-ресурсу досить часто у якості доменного імені реєструється оригінальне позначення, що є результатом творчої діяльності людини. Усе це породжує проблему кумулятивної правової охорони об'єктів як доменних імен та об'єктів авторського права.

Відповідно до ст. 9 Закону України «Про авторське право і суміжні права» «частина твору, яка може використовуватися самостійно, у тому числі й оригінальна назва твору, розглядається як твір і охороняється відповідно до цього Закону» [1, ст. 9]. На думку А. Г. Серго, К. І. Гладкої, якщо сайт розглядати як комп'ютерну програму (а остання в Україні охороняється як літературний твір [1, ст. 18]), то розгляд доменного імені у якості назви літературного твору має певне підґрунтя [2, с. 25]. Більше того, не викликає сумнівів, що такі короткі за обсягом твори, як хайку, танка, охороняються авторським правом [2, с. 25]. Адже правовій охороні підлягають «всі твори ... незалежно від їх призначення, жанру, обсягу, мети» [1, ч. 2 ст. 8]. Це дає можливість розглядати доменне ім'я безпосередньо у якості літературного твору. Однак твір, для того щоб бути охороноздатним за нормами авторського права, повинен відповідати наступним вимогам: мати творчий характер і бути вираженим у об'єктивній формі [2, с. 25]. І, якщо доменне ім'я можна вважати таким, що виражене в об'єктивній формі, щодо його творчого характеру ситуація не є однозначною. З аналогічними питаннями можна зіткнутися, якщо розглядати доменне ім'я не як твір, а як його частину (назву твору). Так, не всяка назва твору підлягає правовій охороні, а лише оригінальна. За позицією Вищого господарського суду України оригінальною є така назва, що включає самобутні, творчі елементи [3]. Звідси – доменне ім'я може охоронятися як твір (назва твору), тільки якщо воно має творчий характер, є самобутнім та оригінальним. Так, доменне ім'я «shukalka.com.ua» можна вважати оригінальним, у той час як «poshuk.com.ua» – ні. Однак, на нашу думку, будь-яке доменне ім'я – результат інтелектуальної діяльності й охоронятися повинно

як самостійний об'єкт. У тому ж разі, коли доменне ім'я є оригінальним, мова може йти про так звану «кумулятивну охорону» даного об'єкта і як доменного імені, і як об'єкта авторського права.

Як відомо, специфіка права інтелектуальної власності полягає у тому, що один і той самий результат інтелектуальної, творчої діяльності може отримувати правову охорону в якості різних об'єктів права інтелектуальної власності [4, с. 112]. Здатність результатів інтелектуальної, творчої діяльності здобувати охорону в якості різних об'єктів права інтелектуальної власності отримала назву кумулятивної правової охорони [4, с. 112]. І хоча на перший погляд таке явище має розглядатися у позитивному сенсі, однак насправді воно здатне породжувати певні негативні наслідки. Це стосується передусім випадків, коли виключні права однієї особи на певний об'єкт права інтелектуальної власності перехреснюються з виключними правами іншої особи на цей самий результат інтелектуальної, творчої діяльності, але представлений у якості іншого об'єкта права інтелектуальної власності [4, с. 112].

У літературі погляди щодо вирішення даної проблеми розділилися. Деякі автори аргументують доцільність подолання кумулятивної правової охорони шляхом однозначного встановлення того інституту права інтелектуальної власності, який має регулювати той чи інший об'єкт. Так, В. Бузанов, розглядаючи ситуацію державної реєстрації торговельної марки, створеної на основі авторського твору, висловлює думку про те, що «авторське право у такому випадку припиняється у зв'язку з «відпадінням» об'єкта», адже «інакше ми ризикуємо опинитися у ситуації подвійної правової охорони з цілим клубком юридичних проблем, що навряд чи виправдано економічно» [5, с. 100]. Однак, на нашу думку, більш аргументованою є протилежна точка зору, за якої «подвійна охорона, а точніше – можливість обрання захисного права дозволяє уповноваженій особі якнайшвидше та ефективніше протистояти порушенню своїх прав на обидва співпадаючих об'єкти, тобто протидіяти неправомірній поведінці, яка одночасно порушує права на декілька об'єктів права інтелектуальної власності» [6, с. 42].

Так, повертаючись безпосередньо до питання кумулятивної правової охорони позначення і як доменного імені, і як об'єкта авторського права, варто зауважити, що виключення можливості правової охорони оригінального позначення у якості будь-якого з перелічених об'єктів буде порушенням чи то авторських прав, чи то прав на доменне ім'я. Таким чином, кумулятивна правова охорона у даному випадку передбачає правову охорону оригінального позначення і як об'єкта авторського права, і як доменного імені.

Разом з тим варто погодитися з висновком А. А. Федорова у тому, що існує певна ієрархія елементів кумулятивної правової охорони [4, с. 115]. Так, досліджуючи кумулятивну правову охорону дизайнерських рішень, А. А. Федоров відмічає, що судова практика містить багато прикладів визнання

недійсними свідоцтва на торговельні марки та патентів на промислові зразки у зв'язку з порушенням авторського права [4, с. 115]. Із огляду на вищезазначене необхідно підкреслити, що об'єкти авторського права можуть використовуватися у якості доменного імені лише з дозволу відповідного правоволодільця (виняток – якщо твір перейшов у суспільне надбання) і лише таким чином, щоб не порушувалися особисті немайнові права автора. Це означає, що правова охорона оригінального позначення у якості доменного імені і об'єкта авторського права повинна мати місце лише у випадку, коли доменне ім'я зареєстроване без порушення авторських прав. Адже, як зазначає А. А. Федоров, «якщо норми кожного з інститутів права інтелектуальної власності будуть узгоджені між собою, негативні наслідки КПО [кумулятивної правової охорони] проявлятися не будуть» [4, с. 115].

Таким чином, доменне ім'я та літературні твори – самостійні об'єкти і не кожне доменне ім'я здатне отримати охорону за нормами авторського права. Кумулятивна правова охорона об'єкта як доменного імені та літературного твору виникає лише у тому разі, коли позначення, використовуване у якості доменного імені, є оригінальним, має творчий характер. Кумулятивна правова охорона у даному випадку означає, що об'єкт охороняється і як доменне ім'я, і як літературний твір. Важливою умовою при цьому є те, що доменне ім'я має бути зареєстроване без порушення авторських прав.

Список використаної літератури

1. Про авторське право і суміжні права : Закон України від 23.12.1993 р. № 3792-ХІІ зі зм. та доп., внес. зг. законів України; станом на 04.11.2018 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3792-12> (дата звернення: 22.01.2019).
2. Серго А., Гладкая Е. Правовое регулирование доменных имен. *Хозяйство и право. Приложение*. 2010. № 3. 49 с.
3. Постанова Вищого господарського суду України від 24.07.2007 р. у справі № 39/418 пд. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/872438> (дата звернення: 22.01.2019).
4. Федоров А. А. Кумулятивна правова охорона дизайнерських рішень. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: юриспруденція* : зб. наук. праць. Одеса, 2012. Вип. № 4. С. 112–116.
5. Бузанов В. Авторские права на бизнес-символику: варианты в пользу предпринимателей. *Хозяйство и право*. 2004. № 3. С. 99–100.
6. Ус М. В. Конкуренція прав інтелектуальної власності. *Підприємництво, господарство і право*. 2012. № 12. С. 41–44.

О. С. Кожухар

аспірантка ОНУ імені І.І. Мечникова

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., проф. Л. М. Токарчук

ПОРЯДОК ВИЗНАЧЕННЯ СТРОКІВ У СІМЕЙНОМУ ПРАВІ УКРАЇНИ

У сімейно-правових відносинах час відіграє доволі істотну роль. Реалізувати суб'єктивне право можна тільки в тих випадках, коли для здійснення наявних можливостей особі надається достатній термін. І коли чинне законодавство нашої країни встановлює строки здійснення сімейних прав, то воно намагається врахувати такі можливості, щоб уповноважений суб'єкт міг реально скористатися своїм правом для досягнення поставленої мети, але трапляються й перешкоди. З чим вони пов'язані?

Неухильне дотримання суб'єктами сімейного права встановлених законодавством приписів, належне виконання покладених на них обов'язків і реалізація наданих їм прав забезпечується цілісним, внутрішньо узгодженим механізмом сімейно-правового регулювання за допомогою нормативного закріплення й узгодження засобів, що складають цей механізм.

Строки є невіддільним елементом механізму правового регулювання та спрямовані на підвищення його ефективності за допомогою упорядкування сімейно-правових відносин у часі.

Комплексне дослідження строків у сімейному праві шляхом виявлення їх правової природи, вивчення основних властивостей і особливостей, визначення критеріїв диференціації, а також особливих правил встановлення та обчислення, має важливе значення для науки сімейного права.

Строки широко використовуються в сімейному законодавстві, проте аналіз відповідних норм права виявляє велику кількість прогалин, колізій і протиріч, усунення яких в процесі нормотворчості й правозастосування можливо тільки на основі результатів теоретико-правового вивчення проблем строків у сімейному праві.

Правовий строк – це момент або проміжок часу, який встановлюється на законодавчому або диспозитивному рівні, обчислюється відповідно до спеціально встановлених правил шляхом застосування фізичних еталонів часу і безпосередньо пов'язаний із правовими явищами або процесами. Різновидом правового строку є сімейно-правовий строк, який є критерієм, з яким пов'язується і виникнення, і зміна, і припинення прав та обов'язків суб'єктів сімейних правовідносин.

У науковій літературі немає єдиної точки зору щодо поняття строку чи терміну, а також їхньої правової природи. Вони, зазвичай, розглядаються як юридичний факт або один з елементів фактичного складу, з яким право пов'язує настання певних правових наслідків.

Як зазначає Т. М. Вахонєва, встановлення такого строку можливе лише за умови існування часу та лише у його межах, шляхом обмеження у часі правовідносин як в цілому, так і їх складових, а саме – суб'єктивних прав та юридичних обов'язків учасників цих правовідносин, що вказує на їхню суб'єктивність [1, с. 4].

Інші ж науковці відносять строки до категорії юридичних фактів, які йменуються подіями. Пояснюється це тим, що настання певного строку має об'єктивний характер і зовсім не залежить від волі суб'єктів права.

Але є ще й інший погляд, який підкреслює правдиву природу строків. Будучи вольовими за моментом виникнення, строки, на собі несуть певний відбиток об'єктивного перебігу часу і тим самим являють собою особливу категорію юридичних фактів, які не можуть бути віднесені, а ні до дій, а ні до подій.

Настання або сплив того чи іншого строку неминує призводити до виникнення, зміни або припинення, як юридичних прав так і обов'язків. Можна також погодитися з думкою вчених, що строки, як окрема категорія, серед юридичних фактів, постійно перебувають у стані руху, тобто визначають тимчасові параметри тих чи інших правовідносин і перетворюються з дій в події, з суб'єктивної категорії в об'єктивну і навпаки.

У праві зображуються майже всі часові параметри будь-якої юридично значущої діяльності, у тому числі її тривалість, інтенсивність, переривчастість чи безперервність. Правова матерія фіксує чіткі часові межі різного роду дій – дозволених, заохочувальних, рекомендованих або необхідних, а також настання після їх закінчення певних юридичних наслідків. Існують різні форми використання тимчасових категорій у правових нормах, однак безсумнівною є та обставина, що від точного вибору та обґрунтованого встановлення тимчасового компонента норми права залежить ефективність правового регулювання суспільних відносин у цілому.

Строки, як справедливо відзначає В. В. Луць, можуть проглядатися в декількох площинах: а) строк як момент виникнення (початку) або припинення правовідносин; б) строк як одна з умов, що визначає його зміст; в) строк як критерій правомірності (своєчасності) поведінки учасників правовідносин тощо [2, с. 12]. Б. І. Сташків зазначає: «Взагалі, строк – це відрізок часу, який має три елементи: початок, перебіг та закінчення» [3, с. 82]. Дана дефініція найбільш повно окреслює сутність поняття строку, при цьому виділяє його окремі елементи та водночас різновиди – терміни, які також самостійно можуть породжувати правові наслідки.

Такий плуралізм визначень строку викликаний різними науковими поглядами на проблеми строку. Однак, якщо проаналізувати наявні думки науковців, то у всіх них мова йде про те, що строк – це певний момент або

період часу, з наступом або закінченням якого пов'язане настання наслідків, які передбачені законом.

Не слід забувати й про те, що сімейне законодавство звертається до цивільного за роз'ясненнями щодо строків, тому є необхідність згадати як розглядається строк і у цивільному законодавстві також.

Н. Токар підкреслює, що вплив певного строку або настання терміну (моменту у часі), як правило, тягнуть за собою певні юридичні наслідки, які традиційно пов'язані з виникненням, зміною чи припиненням цивільних прав або обов'язків. Аналізуючи норми законодавства, досить часто зустрічається використання поняття строку, моменту і дуже рідко використовується позначення «термін», хоча визначення терміну закріплене на законодавчому рівні [4, с. 46].

У зв'язку з цим не зрозуміло, де мова йде про момент як складну самостійну юридичну категорію і де відбувається лише позначення терміну.

Тому Т. М. Вахонєва пропонує відмежувати ці поняття та чітко розділити шляхом заміни поняття «момент» поняттям «час». Наприклад, норму під назвою «Момент набуття права власності за договором» (ст. 334 ЦК України) замінити назвою «Час набуття права власності за договором» тощо. Відповідно, поняття момент використовувати тільки по відношенню до визначення терміну [5, с. 82].

Як вже зазначалося, досліджуючи сімейно-правові відносини, а саме підстави їх виникнення, зміни та припинення, тобто юридичні факти та місце строків (термінів) в їх системі, юридичне значення має не вплив часу взагалі, а вплив певного строку або настання певного моменту тощо. І, як відзначав В. П. Грибанов, навіть в тому випадку, коли строк чітко не визначений, значення юридичного факту має не час взагалі, а невизначений відрізок часу, момент часу, тобто невизначений момент та термін [6, с. 91].

Треба звернути увагу і на те, що юридичні факти, які встановлюють строки, є фактами різного соціального призначення, тому призначення строків у правовідносинах є досить різноманітним, оскільки одна група строків спрямована на захист особою своїх порушених прав (строки позовної давності), а інша група строків покликана сприяти реалізації особами належних їм прав (строки існування сімейних прав), та інші строки, які можуть визначати лише час виникнення, зміни чи припинення сімейних прав та обов'язків тощо [7, с. 69]. Відповідно різноманітними є і наслідки, що пов'язані зі впливом того чи іншого строку.

Можна зазначити, що порядок визначення строків у сімейному праві є способом використання часу в процесі правового регулювання сімейних правовідносин. Час, при встановленні строку, використовується на двох етапах: спочатку – шляхом встановлення одиниць виміру часу, а потім – шляхом вольового (довільного) відмежування (виокремлення), із загального потоку

певного відрізка часу за допомогою заздалегідь узгоджених загальноприйнятих координат.

Таким чином, сімейно-правовий строк слід розглядати з двох сторін – суб'єктивної й об'єктивної, нерозривно пов'язаних між собою. Суб'єктивна сторона проявляється в процесі встановлення строку (визначення його тривалості, вказівки моментів початку і закінчення перебігу) і подальшого обчислення, а об'єктивна – в процесі перебігу належним чином встановленого строку. І можливо згодом перешкоди, які трапляються на шляху суб'єкта для досягнення своєї мети, перестануть існувати взагалі.

Список використаної літератури

1. Вахонєва Т. М. Поняття та юридична природа строків (термінів) за новим цивільним законодавством України. *Право України*. 2003. № 12. С. 40–44.
2. Луць В. В. Строки і терміни у цивільному праві. Київ : Юрінком Інтер, 2013. 320 с.
3. Сташків Б. І. Строки у праві соціального забезпечення : навчальне видання. Чернігів : Чернігівський державний інститут права, соціальних технологій та праці, 2010. 88 с.
4. Токар Н. Визначення моменту початку перебігу строку позовної давності. *Юридичний вісник України*. 2007. № 37. С. 45–48.
5. Вахонаєва Т. Деякі питання дії та застосування позовної давності в Україні. *Підприємництво, господарство і право*. 2005. № 2. С. 80–83.
6. Грибанов В. П. Осуществление и защита гражданских прав. Издание 2-е, стереотип. Москва : «Статут», 2001. 411 с.
7. Костенко Л. Строки позовної давності. *Бухгалтерія: право, податки, консультація*. 2009. № 1. С. 69–70.

О. Ю. Колеснік

*студ. III курсу економіко-правового факультету ОНУ імені І.І.Мечникова
спеціальність «Право»*

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

ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ «СТАТУС БІЖЕНЦЯ» ТА «ПРИТУЛОК» У МІЖНАРОДНОМУ ТА ВНУТРІШНЬОДЕРЖАВНОМУ ПРАВІ УКРАЇНИ

Проблема міжнародної міграції у останні декілька років посідає одне з найбільш важливих місць у системі міжнародних правовідносин. Це явище торкнулося майже всіх економічно розвинених держав світу та являє собою проблему, що особливо гостро постала перед світовою спільнотою у ХХІ ст. Збільшення кількості біженців призводить до економічних та соціальних проблем, які згодом можуть переростати у внутрішньодержавні та навіть міждержавні конфлікти. Виходячи з цього, стає зрозумілим, що проблема біженців та осіб, які шукають притулку, має глобальний характер і потребує досконалого правового регулювання їхнього становища як на внутрішньодержавному, так і на міжнародному рівні. Це питання є яскравим

прикладом взаємозалежності міжнародного співтовариства [1, с. 5]. Задля досягнення цієї мети важливу роль відіграє теоретико-правовий аналіз цих понять та їх співвідношення між собою.

Варто розпочати з досить серйозної прогалини в цьому питанні, яка полягає у відсутності закону України, який би врегулював порядок надання притулку та закріплював би визначення цього терміну. Не зважаючи на це, термін «притулок» неодноразово використовується у національному законодавстві, наприклад, відповідно до положень ст. 26 Конституції України закріплюється можливість надання притулку іноземцям та особами без громадянства, а п. 26 ст. 106 Конституції України до повноважень президента відносить прийняття рішень про надання притулку в Україні. Важливо зазначити, що при цьому не існує норми, яка б дозволяла позбавляти особу цього притулку. Задля теоретичного визначення цього терміну можна звернутися до проекту Закону України «Про порядок надання притулку в Україні іноземцям та особам без громадянства», який сформував потенційне визначення терміну «притулок», проте, через свою недосконалість в інших аспектах так і не був затверджений. Відповідно до цього проекту притулок визначався як захист, який надається Україною на її території іноземцям та особам без громадянства від застосування юрисдикції держави їхнього походження за наявності підстав, зазначених у цьому законі [2].

Міжнародна спільнота, у свою чергу, провела велику роботу у сфері визначення та встановлення правого регулювання надання притулку. ООН розпочала з того, що в ст. 14 Загальної Декларації прав людини від 10.12.1948 закріпила, що кожна людина має право шукати притулку від переслідувань в інших країнах і користуватися цим притулком. Також, позиція міжнародної спільноти щодо регулювання цього питання знайшла свій прояв у Декларації Генеральної Асамблеї ООН про територіальний притулок від 14.12.1967 та в Декларації про територіальний притулок, яку прийнято Радою Європи 1977 р. Ці Декларації встановлюють загальні принципи співпраці держав у сфері надання притулку та є основою для формування внутрішньодержавного законодавства країн у цій сфері [3, с. 178]. Аналізуючи положення цих документів можна виокремити специфічні ознаки, через які визначається поняття притулку у міжнародному праві. По-перше, особа повинна мати цілком обґрунтовані побоювання стати жертвою переслідування за ознакою раси, віросповідання, громадянства, належності до певної соціальної групи або політичних переконань. Та, по-друге, ці переслідування не мають в дійсності ґрунтуватися на вчиненні злочину, або діяння, що суперечить цілям і принципам Організації Об'єднаних Націй. У свою чергу оцінка підстав для надання притулку лежить на державі, що надає цей притулок [4].

На відміну від притулку, в Україні є законодавчо закріплене визначення терміну «біженець», у ст. 1 п. 1 Закону України «Про біженців та осіб, що потребують додаткового або тимчасового захисту» зазначається, що біженцем є особа, яка не є громадянином України і внаслідок обґрунтованих побоювань стати жертвою переслідувань за ознаками раси, віросповідання, національності,

громадянства (підданства), належності до певної соціальної групи або політичних переконань перебуває за межами країни своєї громадянської належності та не може користуватися захистом цієї країни або не бажає користуватися цим захистом внаслідок таких побоювань, або, не маючи громадянства (підданства) і перебуваючи за межами країни свого попереднього постійного проживання, не може чи не бажає повернутися до неї внаслідок зазначених побоювань [5]. Виходячи з цього поняття можна виокремити такі ознаки щодо правового статусу біженця в Україні: 1) знаходження поза межами своєї країни; 2) наявність цілком обґрунтованих побоювань та переслідувань; 3) відсутність захисту від країни походження.

Якщо говорити про статус біженця у міжнародному праві, варто посилатися на положення ст. 1 Конвенції про статус біженців від 28.07.1951 в редакції Протоколу про статус біженців від 31.01.1967, яка визначає біженця як людину, яка внаслідок обґрунтованого побоювання перед переслідуванням з причин расової, релігійної, національної приналежності, членства в певній соціальній групі або через політичні погляди, перебуває за межами країни свого громадянства і не може або через визначені раніше побоювання не бажає скористатися захистом цієї країни; або людину, яка не маючи громадянства та перебуваючи за межами країни свого колишнього звичайного місця проживання, внаслідок визначених раніше подій не може, або через побоювання не хоче повертатися до неї [6].

Важливо зробити акцент на співвідношенні цих понять між собою. Поняття «статус біженця» та «притулок» в міжнародному та внутрішньодержавному праві України не розмежовуються, але, задля повноцінного та усестороннього розгляду цього питання важливо розуміти, що за своєю сутністю ці поняття мають певні відмінності. А саме, особа автоматично отримує притулок відразу після перетину державного кордону, проте в цьому разі ще рано говорити про отримання статусу біженця. В залежності від положень національного законодавства встановлюються спеціальні критерії отримання цього особливого статусу. Тобто, особа може вважатися біженцем лише після відповідної процедури та за умови наявності законних підстав. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що статус біженця є складовою частиною права людини на притулок.

За даними Управління Верховного комісара ООН у справах біженців, станом на 20.09.2018 в Україні нараховується 5635 шукачів притулку (за даними УВКБ ООН, серпень 2018 р.) та проживає 3225 біженців [7]. Ця статистика свідчить про те, що з кожним роком питання врегулювання правового статусу біженців та осіб, що шукають притулку, стає все більше актуальним. Оновлення та доповнення потребують як акти міжнародного права, так і внутрішньодержавне законодавство України. Формування правового визначення терміну «притулок» є принципово важливим для повноцінного розмежування його з терміном «біженець». Здається необхідним встановлення окремої процедури отримання притулку, яка б допомагала вести облік усіх осіб, що потребують різноманітного захисту від інших держав.

Список використаної літератури

1. Денисов В. В. Международная система защиты беженцев и лиц, ищущих убежище : дис. ... канд. юр. наук : 12.00.10. Москва, 2003. 197 с.
2. Герасименко Є. С. Визначення притулку в законодавстві України: його співвідношення з правовим статусом біженців і внутрішньо переміщених осіб. *Адміністративне право і процес.* 2014 № 3(9).
URL: <http://applaw.knu.ua/index.php/arkhiv-nomeriv/3-9-2014-jubilee/item/390-vyznachennya-prytulku-v-zakonodavstvi-ukrayiny-yoho-spivvidnoshennya-z-pravovym-statusom-bizhentsiv-i-vnutrishno-peremishchenykh-osib-herasymenko-ye-s> (дата звернення: 14.11.2018).
3. Бекашева К. А. Международное публичное право : учебник 2-е изд., перераб. и доп. Москва : ПБОЮЛ, 2001. 640 с.
4. Про територіальний притулок : Декларація від 14.12.1967 р.
URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_806 (дата звернення: 10.11.2018).
5. Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту : Закон України від 03.03.2016 р. № 3671-VI.
URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/367117?find=1&text=%EF%F0%E8%F2%F3%EB%EE%EA#w11> (дата звернення: 10.11.2018).
6. Про статус біженців : Міжнародна конвенція від 16.12.1966 р.
URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_011 (дата звернення: 08.11.2018).
7. Інформаційна довідка про УВКБ ООН в Україні – вересень 2018.
URL: <http://www.unhcr.org/ua/wp-content/uploads/sites/38/2018/10/2018-09-UNHCR-UKRAINE-Fact-Sheet-FINAL-UKR.pdf> (дата звернення: 14.11.2018).

О. І. Лефтерова

аспірантка ОНУ імені І.І. Мечникова

спеціальність «Право»

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

ПРЕЗУМПЦІЯ БАТЬКІВСТВА В ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ ТА ДЕЯКИХ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

В сучасному суспільстві поширена тенденція до інтернаціоналізації сімейних відносин, внаслідок чого унеможлиблюється регулювання таких відносин виключно правом однієї держави. Інститут встановлення батьківства не є винятком, і, в разі наявності іноземного елемента у таких правовідносинах, постає питання про застосування або норм міжнародного права, або про вибір національного права, що належить до застосування. Варто зауважити, що питання застосування презумпції батьківства не закріплено в жодному з міжнародних нормативно-правових актів у галузі захисту прав дитини. Таким чином, регулювання презумпції батьківства покладається на національне законодавство держав.

Метою нашого дослідження є вивчення норм, які закріплюють презумпцію батьківства в законодавстві України та деяких зарубіжних країн, для виокремлення спільного підходу до інституту встановлення батьківства та

висвітлення можливих проблем, що виникають при застосуванні презумпції батьківства.

Презумпція батьківства – це загальне правило, що відображає безумовне визначення походження дитини від свого батька. Традиційною та загальноповсюдною є презумпція батьківства чоловіка матері дитини, тобто в разі народження дитини у шлюбі її матір'ю і батьком визначається подружжя.

Така стала презумпція батьківства склалась під впливом історичних та соціальних чинників і вперше виникла в римському приватному праві. За римським правом, вона полягала в визначенні походження дитини від чоловіка матері, тобто біологічного батька. При визначенні походження дитини загальноповсюдним вважався принцип «*pater est quem nuptiae demonstrant*» – батьком є той, на кого вказує шлюб, – що означає, що батьком дитини є та особа, яка перебувала у шлюбі з матір'ю на момент народження дитини. У разі народження дитини поза шлюбом презумпція батьківства не діяла [1].

Необхідність визначення такої презумпції полягала першочергово в захисті традиційної моделі сім'ї, захисті дітей від статусу незаконно народжених та укріпленні зв'язку між членами родини, а також, звільняла батьків від обов'язку доказування батьківства.

Сучасне законодавство країн романо-германської правової системи у галузі сімейно-шлюбних відносин є результатом рецепції норм римського права, із їх подальшою адаптацією до сучасності. Так, Французький цивільний кодекс 1804 р. містить наступне формулювання презумпції батьківства: «Батьком дитини, зачатої чи народженої під час шлюбу, вважається чоловік матері» [2, ст. 312]. Аналогічне положення містить Німецьке цивільне уложення 1900 р.: батьком дитини вважається чоловік, який на момент народження дитини перебуває у шлюбі з матір'ю [3, ст. 1592].

Варто зазначити, що відповідну норму, яка визначає презумпцію походження дитини від батька, що є чоловіком матері, закріплено у законодавстві більшості країн континентального права.

Презумпція батьківства у «традиційному» для римського права змісті також закріплена у сімейному законодавстві Великої Британії і США. За дитиною, народженою в законному шлюбі, закріплена презумпція батьківства чоловіка її матері, дитина отримує прізвище і громадянство свого батька.

Щодо дітей, народжених поза шлюбом, у британському законодавстві до 1987 р. визнання батьківства було можливе лише у разі вступу батька та матері у законний шлюб. Проте після реформування сімейного законодавства у 1987 р., позашлюбні діти та діти народжені у шлюбі, були прирівняні у правах, зокрема, щодо визнання батьківства [4, с. 84].

За законодавством Сполучених Штатів, батьками дитини, яка народжена в шлюбі, визнається подружжя в разі, якщо факт батьківства не оскаржено. Тобто, так само, як і в інших країнах, діє презумпція батьківства чоловіка

матері, за умови, що він визнає себе батьком і не оскаржує цього факту [4, с. 85].

За законодавством більшості штатів, у випадку, якщо мати дитини уклала шлюб з іншим чоловіком до народження дитини, цей чоловік буде вважатись батьком народженої дитини, якщо він надасть згоду вказати його батьком у свідоцтві про народження. Тобто, у будь-якому із вказаних випадків презумпція батьківства існує до того часу, поки факт батьківства не було оскаржено у суді.

В українському законодавстві презумпція батьківства закріплена у ст. 122 Сімейного кодексу: «Дитина, яка зачата і (або) народжена у шлюбі, походить від подружжя». Отож, в законодавстві нашої країни закріплене традиційне для континентального права правило – батьком дитини визнається чоловік матері [5, ст. 122].

Як було зазначено вище, презумпція батьківства додатково укріплюється за допомогою закріплення у законі терміну її дії. Зокрема, частина 2 ст. 122 Сімейного кодексу України визначає десятимісячний термін дії презумпції батьківства в разі розірвання шлюбу, визнання його недійсним, або смерті батька до народження дитини [5, ст. 122]. Законодавство більшості європейських країн визначає аналогічний термін строком у 300 днів, наприклад, відповідні норми діють у Польщі, Італії, Франції, Швейцарії і Німеччині, а також у США. На думку Н.С.Анцух, триста днів – це медичний критерій, який охоплює максимально можливий строк між заплідненням та народженням дитини [6, с. 125].

Тож, закріплена у законодавстві більшості країн презумпція батьківства є формою захисту інтересів дитини та упорядкуванням сімейних відносин. Спільним для більшості країн, законодавство яких було нами досліджено, є наступне формулювання презумпції батьківства: батьком дитини, народженої у шлюбі, є чоловік матері.

Проте, постійний розвиток суспільних відносин та варіативність форм сімейного життя потребує застосування більш гнучких норм сімейного законодавства. Презумпція батьківства не може бути застосована в разі народження дитини у чоловіка та жінки, які не перебували у шлюбі. Добровільне визнання батьківства особою, що не є чоловіком матері дитини, є формою його волевиявлення, яка утверджується письмовою заявою батька, з подальшим внесенням відомостей про нього як про батька дитини, тобто про застосування будь-якої презумпції у такому випадку не йде мова [5, ст. 125].

Водночас, презумпція батьківства не захищає інтереси чоловіка матері дитини, який з об'єктивних причин не може бути біологічним батьком дитини. У такому випадку, застосування презумпції носить негативний характер і вимагає від такої особи захисту своїх інтересів у судовому порядку – поданням позову про оскарження батьківства та виключення відомостей про нього як про батька дитини [6, с. 123].

На нашу думку, застосування презумпції батьківства має певні переваги і, безперечно, захищає інтереси дитини. Однак законодавство у даній сфері потребує вдосконалення, і, зважаючи на застосування аналогічного підходу до презумпції батьківства у більшості зарубіжних країн, існує необхідність складення рекомендацій міжнародного характеру.

Список використаної літератури

1. Балко О. Відносини між батьками та дітьми в країнах романо-германського типу правової системи: історико-правові аспекти. *Юридична Україна*. URL: <http://www.pravnik.info/urukrain/1181-vidnosini-mizh-batkami-ta-ditmi-v-kranax-romano-germanskogo-tipu-pravovo-sistemi-istoriko-pravovi-aspekti.html> (дата звернення: 12.02.2019).
2. Французский Гражданский кодекс : учебно-практический комментарий. Москва : Проспект, 2008. 235 с.
3. Гражданское уложение Германии. Вводный закон к Гражданскому уложению. 3-е изд., перераб. Москва : Волтерс Клувер, 2008. 78 с.
4. Калакура В. Я. Правове регулювання відносин батьків і дітей в міжнародному сімейному праві. *Університетські наукові записки*. 2009. № 3 (31). С. 81–87.
5. Сімейний кодекс України : Закон України від 10.01.2002 № 2947-14. Дата оновлення: 28.08.2018. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2947-14> (дата звернення: 12.02.2019).
6. Анцух Н. С. Сравнительное и международное семейное право : пособие. Минск : Четыре четверти, 2015. 254 с.

А. И. Новак

*студ. III курса экономико-правового факультета ОНУ имени И.И. Мечникова
специальность «Право»
Научный руководитель: к.ю.н., доц. А. А. Нигреева*

ПРИЗНАНИЕ ГОСУДАРСТВ ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ ПРАВУ

Для начала разберемся с терминологией, что есть международно-правовое признание? Однозначного ответа на сегодняшний день нет. Существует две теории конститутивная и декларативная. Согласно первой, без международно-правового признания государство не может стать субъектом международного права, вторая же предписывает, что государство становится субъектом международного права с момента оглашения своей государственности, и признание лишь подтверждает этот факт. На доктринальном уровне выработалось такое понятие признания: международно-правовое признание – односторонний акт государства, посредством которого юридически признаётся возникновение нового субъекта международного права с целью установления с ним дипломатических либо иных отношений [1, с. 76]. И также важно понимать, что признание новых государств или правительств является исключительной прерогативой других суверенных государств [2].

Помимо этого, стоит заметить, что нормы касательно признания не закреплены в едином международном документе. Учитывая это, целью настоящей работы является рассмотрение проблемы отсутствия кодификации, а также выработка предложений по решению данной проблемы путем создания фундамента для подготовки проекта конвенции о международно-правовом признании.

Хоть признание государств и было важнейшей темой международных отношений человечества на протяжении всей его истории, мировое сообщество до сих пор не пришло к единому мнению, и не создало единых механизмов международно-правового признания. Отсутствие общего мнения и нежелание идти на компромиссы – это и есть основные причины наличия своеобразного вакуума в регулировании данного института международного права.

Едва-ли не единственным документом, регулирующим данный вопрос является Конвенция Монтевидео о правах и обязанностях государств 1933 г. Так же это один из немногих международных договоров определяющий понятие правосубъектности государства. Однако, подписана она на Седьмой международной конференции американских государств, и, соответственно, очень узким кругом стран, вследствие чего она не является общеобязательной для всех. Кроме того, данная Конвенция закрепляет декларативную теорию государственности, то есть прямым текстом заявляет, что «...существование государства не зависит от признания другими государствами» [3]. Несмотря на то, что в декларативной теории признание государств занимает сугубо формальное необязательное место, в конвенции вопросу признания уделены три статьи. Приведем важнейшие положения: в ст. 3 указано, что политическое существование государства не зависит от признания другими государствами. Даже до признания государство имеет право защищать свою целостность и независимость для обеспечения его сохранения и процветания, и, следовательно, формировать себя, таким образом, каким оно считает нужным. В ст. 6 закреплено, что признание является безусловным и бесповоротным, а ст. 7 предписывает, что признание государства может быть прямым или автоматическим. Последнее становится следствием любого действия, которое подразумевает намерение признать новое государство [3].

Можно сделать следующие выводы: 1) государство может существовать и развиваться независимо от наличия международно-правового признания; 2) конвенция закрепляет окончательность принятого решения по признанию и отсутствие каких-либо четких условий для ононого; 3) наличие очень расплывчатой нормы об автоматическом признании, которое оставляет огромное возможности для маневрирования и различных трактовок. Однако, это более, нежели в любом другом международном документе, поэтому рассматривая вопрос создания отдельной конвенции о признании можно и нужно основываться именно на этих положениях. Кроме того, ст. 16 Конвенции Монтевидео гласит: «Настоящая Конвенция должна быть открыта для

соблюдения и присоединения государств, не подписавших её», следовательно, основываться можно не только теоритически, но и практически.

В конвенции мы видим довольно либеральную, и даже необязательную, позицию по отношению к признанию новых государств, и соответственно полное отсутствие каких-либо критериев для международно-правового признания. Но есть и другой взгляд, в декабре 1991 г. была подписана Декларация о руководстве по признанию новых государств в Восточной Европе и в Советском Союзе, в которой были согласованы определенные критерии официального признания, к ним относятся: соблюдение положений Устава ООН и обязательств, принятых по Хельсинкскому Заключительному акту и Парижской хартии, особенно в том, что касается верховенства закона, демократии и прав человека; гарантии прав этнических и национальных групп и меньшинств в соответствии с обязательствами, принятыми в рамках СБСЕ; уважение нерушимости всех границ, которые не могут быть изменены иначе, как мирными средствами и с общего согласия; принятие всех соответствующих обязательств, касающихся разоружения и нераспространения ядерного оружия, а также безопасности и региональной стабильности; обязательство разрешать по соглашению, в том числе предусматривая в случае необходимости обращение в арбитраж, все вопросы, касающиеся правопреемства государства и региональных споров [4].

Несмотря на рекомендательный характер этого документа и критериев, они имели определяющее значение для признания бывших советских республик суверенными державами. То есть европейское сообщество само приняло критерии для признания новых стран, однако, данное Заявление «двенадцати», как его называют, нельзя назвать ни общеобязательным, ни универсальным. Помимо того, по своей сути оно является даже более узким, чем Конвенция Монтевидео. К иным документам, так или иначе рассматривающим вопрос признания можно отнести Резолюцию Совета Безопасности ООН № 216 от 12 ноября 1965 г., где Совет Безопасности призвал не признавать «незаконный режим расистского меньшинства» [5] в Южной Родезии. Однако, она тоже не является императивным документом и регулирует конкретный узкий вопрос.

На протяжении столетий вопрос признания стоит перед человечеством, на протяжении веков мировое сообщество не может прийти к общему знаменателю, чтобы решить эту проблему. Данный вопрос многократно обсуждался, но до каких-либо заметных шагов к кодификации не доходило. Решение у этой проблемы только одно – найти компромисс. А с учетом общепланетарной тенденции в стремлении к демократизму, можно надеяться, что это произойдет уже в обозримом будущем.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что признание – это очень важный институт международного права, следовательно, для его

регулирования требуется отдельная универсальная конвенция. Учитывая мировую тенденцию децентрализации, можно уверенно сказать, что прецеденты по вопросу международно-правового признания государств будут появляться еще не раз, а исходя из всё того же стремления к демократии, надо сделать процесс и право признания максимально либеральными, но в тоже время такими, которые не приведут к хаосу. Возьмем за основу все три международных документа рассмотренных в работе. Конвенция Монтевидео со своими свободными принципами будет фундаментом будущего универсального договора. Резолюция № 216 нам нужна, потому что, пусть и косвенно, но в ней предписывается невозможность признания государств нарушающих общие принципы международного права, а Заявление «двенадцати» в некоем роде расширяет предписания Резолюции, и адаптирует их к реалиям современного мира. Если говорить о конкретных рекомендациях по поводу проекта конвенции, то получается, что признание это добровольный акт суверенных держав, по установлению отношений с новыми государственными субъектами международного права. Однако, помимо добровольности, это еще и очень ответственный шаг, ибо взяв Конвенцию Монтевидео за базовый документ, мы обязаны прописать, что признание является окончательным и отзыву не подлежит, тем самым устранив некие неловкие ситуации, в особенности со странами Океании. Так же, безусловно, необходимо прописать критерии получения признания, несоответствие которым должно быть единственной конкретной причиной неполучения признания, однако, они должны носить общий характер, и не подстраиваться под определенную политическую конъюнктуру. Кроме того, государства, признавшие те, которые не соответствуют данным критериям, должны нести определенную международно-правовую ответственность вплоть до отзыва своего признания и прекращения всех сношений с данным образованием, что, кстати, и должно быть единственным поводом для отзыва признания.

Список использованной литературы:

1. Бекашев К. И. Международное публичное право. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Норма : ИНФРА-М, 2003. 617 с.
2. Государства-члены ООН. О членстве. Какова процедура признания нового государства или правительства ООН? URL: <http://www.un.org/ru/sections/member-states/about-un-membership/index.html> (дата обращения: 11.11.2018).
3. Конвенция Монтевидео о правах и обязанностях государств. 1933 г. URL: <https://www.proza.ru/2016/10/04/233> (дата обращения: 10.11.2018).
4. Декларация о руководстве по признанию новых государств в Восточной Европе и в Советском Союзе. Хрестоматия. Действующее международное право. URL: https://auca.kg/uploads/Tian%20Shan%20Policy%20Center/Law%20Book/Contemporary%20International%20Law_RUS.pdf (дата обращения: 12.11.2018).
5. Резолюция Совета Безопасности ООН № 216 от 12 ноября 1965 г. URL: [https://undocs.org/ru/S/RES/216\(1965\)](https://undocs.org/ru/S/RES/216(1965)) (дата обращения: 12.11.2018).

О. В. Синіка

*студ. I курсу магістратури економіко-правового факультету ОНУ імені І.І.Мечникова
спеціальність «Право»*

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

ПРЕДМЕТ КОРПОРАТИВНОГО ДОГОВОРУ

Актуальність досліджуваної теми обумовлюється зростанням в українському праві ролі корпоративного договору як форми встановлення зобов'язальних відносин між учасниками господарських товариств.

Протягом останніх років інститут корпоративного договору був об'єктом значного законодавчого реформування, що вплинуло на природу даного договору, зокрема, його предмету, щодо якого і на сьогодні не припиняються дискусії представниками української правової науки.

Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо корпоративних договорів», значною мірою збільшує можливість застосування корпоративних договорів в Україні, що дає реальні перспективи для покращення стану корпоративного управління в країні [1].

Зокрема, цим нормативно-правовим актом доповнюється Закон України «Про акціонерні товариства» – ст. 26-1 «Договір між акціонерами» [2], аналізуючи яку, можна дійти до висновку, що законодавець у цій статті надає певну деталізацію предмету договору про здійснення прав учасників (акціонерів), але чітко не надає відповідь, що саме може і повинно бути предметом такого договору: зобов'язання і права сторін чи спосіб їх реалізації?

Так, С. О. Сліпченко вважає, що предметом корпоративного правочину є корпоративні правовідносини, зміст яких складають корпоративні права та обов'язки [3, с. 44]. На думку Г. Г. Гнідченко предметом корпоративного договору, акціонерної угоди зокрема, виступає об'єкт цивільного обороту, з приводу якого учасники можуть здійснювати дії (бездіяльність), які спрямовані на здійснення визначеним чином в угоді прав, посвідчених акціями, і (або) прав на акції і (або) утримання від здійснення вказаних прав [4, с. 179]. У свою чергу, О. М. Вінник пропонує визначати предмет акціонерної угоди як домовленість між акціонерами, спрямовану на визначення особливостей реалізації сторонами договору корпоративних прав [5, с. 25]. На переконання Т. М. Штим предметом акціонерної угоди є, зокрема, домовленість про здійснення вже існуючих прав акціонерів, проте така, що визначає порядок і межі їх реалізації [6, с. 149].

На нашу думку, з набуттям чинності Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» (далі – Закон «Про ТОВ»), законодавець ставить певну крапку у даній дискусії, зазначаючи у ч. 1 ст. 7 Закону про ТОВ таке: «Договір, за яким учасники товариства зобов'язуються реалізовувати свої права та повноваження певним чином або утримуватися від їх реалізації (далі – корпоративний договір), є безвідплатним і вчиняється в письмовій формі» [7].

Виходячи зі змісту ст. 7 Закону «Про ТОВ» можна чітко прослідити, як розмежовується предмет корпоративного договору та предмет закону і статуту. Законом і статутом встановлюються відповідні повноваження учасників, а в корпоративному договорі – зобов'язання сторін щодо їхньої реалізації певним чином.

Таким чином, на нашу думку, предметом корпоративного договору є не зобов'язання і права сторін, а саме те, у який спосіб учасниками господарського товариства мають здійснюватися такі права.

Список використаної літератури

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо корпоративних договорів: Закон України від 23.03.2017 р. № 1984-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1984-19> (дата звернення: 12.02.2019).
2. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 р. № 514-VI. Дата оновлення: 01.01.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17> (дата звернення: 12.02.2019).
3. Сліпченко С. О. Деякі питання визначення предмета корпоративних правочинів. *Корпоративні правочини* : матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф. (Івано-Франківськ, 27-28 вер. 2013 р.) Івано-Франківськ. 2013. С. 41–45.
4. Гнідченко Г. Г. Поняття та ознаки корпоративного договору. *Корпоративні правочини* : матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф. (Івано-Франківськ, 27-28 вер. 2013 р.) Івано-Франківськ. 2013. С. 175–180.
5. Вінник О. М. Акціонерні угоди. *Юридична Україна*. 2010. № 5. С. 20–27.
6. Штим Т. Б. Правова природа акціонерної угоди. *Європейські перспективи*. 2013. № 1. С. 146–150.
7. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю : Закон України від 06.02.2018 № 2275-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19> (дата звернення: 12.02.2019).

О. В. Тростянецька

*студ. I курсу магістратури економіко-правового факультету ОНУ імені І.І. Мечникова
спеціальність «Право»
Науковий керівник: к.ю.н., доц. А. В. Смітюх*

ПОНЯТТЯ ОРГАНУ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОГО ТОВАРИСТВА

Дослідження даної теми є досить актуальним, оскільки поняття органу управління господарського товариства не визначається на законодавчому рівні, а різні вчені пропонують різне розуміння його змісту.

Так, на думку С. Д. Могилевського вироблення і дослідження основних ознак органу юридичної особи дозволяє сформувати його визначення як певної організаційно оформленої частини юридичної особи, представленої або одним, або декількома фізичними особами, утвореною у відповідності з порядком, встановленим законом або установчими документами, що володіє певними повноваженнями, яка за допомогою прийняття різних за видами спеціальних

правових актів, передбачених законодавством, реалізує волю юридичної особи [1, с. 21].

В. І. Борисова вважає що орган юридичної особи – це юридична конструкція, що створюється правом з метою дати можливість сформуванню і виразити волю юридичної особи, відстоювати її інтереси [2, с. 161].

З позиції теорії фікції сутності юридичної особи, яка була підтримана Г. Ф. Шершеневичем, А. М. Гуляєвим та іншими дослідниками, орган юридичної особи розглядається в якості представника (законного, або статутного). Серед сучасних дослідників зазначеної точки зору дотримуються Є. В. Богданов, В. В. Витрянский, Д. І. Дідів, Н. В. Козлова та ін. Суть розглянутого підходу полягає в тому, що юридична особа, представляючи собою фікцію, не може сформуванню свою волю таким чином, щоб вона реально існувала. Отже, для виникнення волі юридичної особи необхідно дію реально існуючого суб'єкта, яким є фізична особа або колектив фізичних осіб, які виконують функції його органу [3, с. 135].

Є. В. Богданов вважає, що функції представництва включаються в правовий статус органу юридичної особи в числі інших [4, с. 111–113]. Однак, тут виникає питання про природу зазначеного представництва. Дане питання досліджувалося багатьма юристами. Зокрема, висловлювалася думка про сутність органу юридичної особи як законного представника юридичної особи, добровільного представника юридичної особи, статутного представника юридичної особи [5, с. 7].

Цікава позиція Н. В. Козлової, яка називає даний вид відносин, що складаються між юридичною особою і його органами, корпоративним представництвом [6, с. 348–352]. Дана позиція видається не безперечною (що також відзначається Д. А. Сумським) у зв'язку з її не універсальністю. Н. В. Козлова в своєму дослідженні приходиться до висновку, що органи юридичної особи є «самостійними суб'єктами, які діють в рамках наданих їм повноважень і які в процесі своєї діяльності виявляють власну волю. Однак в силу принципів майнової відокремленості і організаційної єдності в зовнішніх відносинах орган виступає як організаційно відокремлена, структурно оформлена частина самої юридичної особи» [6, с. 349].

С. Н. Братусь вважав, що юридична особа є соціальна реальність, воля юридичної особи є саме його волею, хоча психологічно вона виробляється і виявляє його органами. Орган є частиною юридичної особи, тому будь-які юридичні відносини між органом і юридичною особою неможливі. У розвиток зазначеної позиції Б. Б. Черепакін також відзначав, що «тільки від органів можуть виходити зовнішні вольові акти юридичної особи: угоди, процесуальні акти та інші правомірні юридичні дії» [7, с. 468–477]. Звідси можна зробити висновок, що, згідно із зазначеною теорією, воля і різні дії органу юридичної особи є волею і діями самої юридичної особи [3, с. 135].

Виходячи з викладеного можна зробити загальний висновок про те, що орган управління господарського товариства це організаційно оформлена частина господарського товариства створена шляхом прийняття ним спеціального правового акту, яка наділяється певним переліком повноважень, для представництва інтересів, формування та вираження волі господарського товариства.

Список використаної літератури

1. Могилевский С. Д. Органы управления хозяйственными обществами: правовой аспект : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.03. Москва, 2001. 51 с.
2. Цивільне право : підруч. у 2 т. / за заг. ред. В. І. Борисової, І. В. Спасибо-Фатеевої, В. Л. Яроцького. 2-ге вид., перероб. та доп. Харків : Право, 2014. Т. 1. 656 с.
3. Сабирова Л. Л. Понятие и правовой статус органа юридического лица с позиции основных теорий. *Вестник экономики, права и социологии*. 2015. № 1. С. 134–138.
4. Богданов Е. В. Правовое положение органа юридического лица. *Журнал российского права*. 2001. № 3. С. 111–113.
5. Перетерский И. С. Представительство. Научный комментарий к Гражданскому кодексу РСФСР. Москва, 1929. Вып. 15–16. С. 7.
6. Козлова Н.В. Правосубъектность юридического лица. Москва: Статут, 2005. 476 с.
7. Черепяхин Б. Б. Органы и представители юридического лица. Труды по гражданскому праву. Москва, 2001. С. 468–477.

І. Р. Троян

*студ. I курсу магістратури економіко-правового факультету ОНУ імені І.І.Мечникова
спеціальність «Право»
Науковий керівник: к.ю.н., доц. О. О. Нігреєва*

ЮРИСДИКЦІЯ МІЖНАРОДНОГО КРИМІНАЛЬНОГО СУДУ ЩОДО УКРАЇНИ

Обставини, що склалися в останні роки в Україні: події «Майдану», військова окупація окремих територій та курс української влади до вступу в Європейський Союз (однією з умов прийняття України до ЄС є ратифікація Римського Статуту), гостро порушують питання про визнання Україною юрисдикції Міжнародного кримінального суду (далі – МКС).

МКС був заснований 17 липня 1998 р. в Римі, коли 120 держав-членів ООН прийняли Римський статут, який являється юридичною основою для створення постійного міжнародного кримінального суду. МКС є першим постійним міжнародним судом, створеним на договірній основі для сприяння припиненню безкарності за тяжкі міжнародні злочини. Римський статут набрав чинності 1 липня 2002 р., після того, як його ратифікували 60 держав.

Під юрисдикцію МКС підпадають лише найсерйозніші злочини, що викликають заклопотаність всього міжнародного співтовариства. Відповідно до Римського статуту МКС має юрисдикцію щодо таких злочинів: 1) злочин

геноциду; 2) злочини проти людяності; 3) воєнні злочини; 4) злочин агресії [1, ст. 5].

Згідно зі ст. 12 Римського статуту юрисдикція МКС поширюється тільки на країни, що є учасницями статуту, тобто підписали і ратифікували його. Але, разом з тим, в п. 3 ст. 12 допускається юрисдикція МКС *ad hoc*, тобто юрисдикція стосовно держав, які не є учасницями статуту: «Якщо відповідно до пункту 2 потрібно визнання юрисдикції державою, яка не є учасницею цього статуту, ця держава може за допомогою заяви, поданої секретарю, визнати здійснення судом юрисдикції щодо даного злочину. Держава, що заявляє про визнання, співпрацює з судом без затримок або виключень відповідно до частини 9» [1, ст. 12].

Римський статут був підписаний Україною 20 січня 2000 р. і відразу направлений до Верховної Ради для ратифікації. Але практично одночасно від імені Президента України до Конституційного Суду було спрямовано подання, в якому поставлено під сумнів відповідність Статуту МКС Конституції України.

У своєму висновку від 11 липня 2001 р. Конституційний Суд фактично визнав юридично нікчемними переважну більшість аргументів про неконституційності Статуту МКС, але в частині про доповнення національних органів кримінальної юстиції МКС визнав Римський статут таким, що не відповідає Конституції України: «Отже, на відміну від міжнародних судових органів, передбачених частиною четвертою ст. 55 Конституції України, які за своєю природою є допоміжними засобами захисту прав і свобод людини і громадянина, Міжнародний кримінальний суд доповнює систему національної юрисдикції».

Можливість такого доповнення судової системи України не передбачена розділом VIII «Правосуддя» Конституції України. Це дає підстави для висновку, що абзац десятий преамбули та ст. 1 Статуту не узгоджуються з положеннями частин першої, третьої ст. 124 Конституції України, а тому приєднання України до цього Статуту відповідно до частини другої ст. 9 Конституції України можливе лише після внесення до неї відповідних змін [2]».

Питання визнання юрисдикції МКС постало з новою силою після подій 2013-2014 років. Україна вже двічі визнавала юрисдикцію МКС відповідно до п. 3 ст. 12 Римського статуту *ad hoc*: вперше – 25.02.2014 р. щодо злочинів проти людяності, які відбулися на території України у період з 21.11.2013 р. по 22.02.2014 р.; а вдруге – 04.02.2015 р. щодо воєнних злочинів, злочинів проти людяності, скоєних вищими посадовими особами РФ й керівниками терористичних організацій ДНР та ЛНР у період з 20.02.2014 р. і до сьогодні. 17 квітня 2014 р. МКС зареєстрував Заяву Верховної Ради України, після цього Прокурор МКС Фату Бенсуда офіційно відкрив процедуру попереднього

розслідування ситуації в Україні з метою встановлення наявності підстав та їх відповідності критеріям Римського статуту для початку слідства.

Існують думки про недоцільність застосування такої форми співпраці. Наприклад, Микола Гнатовський стверджує, що визнання юрисдикції МКС в порядку *ad hoc* створює достатньо суперечливу правову ситуацію. По-перше, такі дії нашої держави є відхиленням від політичних та юридичних зобов'язань України, зокрема визначених Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. По-друге, для України визнання юрисдикції за вказаними заявами означає покладання ряду обов'язків (наприклад, обов'язок видачі підозрюваних осіб суду), з одного боку. З іншого боку, Україна не набуває жодного формального статусу перед зазначеною установою, а отже, вона не зможе користуватися ні організаційними, ні процесуальними правами, що надаються Римським статутом країнам, які його ратифікували [3]. Такими правами, між іншим, є: можливість брати участь в Асамблеї держав-учасниць МКС, у формуванні бюджету, можливість претендувати на обрання судді до МКС, а також українці матимуть змогу працювати у Офісі Прокурора.

Для внесення змін до Конституції України та подальшої ратифікації Римського Статуту був прийнятий Закон України від 2 червня 2016 р. № 1401-VIII «Про внесення змін до Конституції України (щодо правосуддя)», в якому ст. 124 Конституції України викладено в новій редакції, а її частина шоста тепер передбачає, що «Україна може визнати юрисдикцію Міжнародного кримінального суду на умовах, визначених Римським статутом Міжнародного кримінального суду [4]. Але, за незрозумілих причин, саме ця частина набирає чинності через три роки з дня, наступного за днем опублікування цього Закону, а саме 30 червня 2019 р.

Усе вищезазначене свідчить про необхідність для України ратифікувати Римський статут: по-перше, для того, щоб виконати свої зобов'язання згідно з Угодою про асоціацію з Європейським Союзом; по-друге, щоб набути статусу повноцінної держави-учасниці Римського статуту та отримати відповідні права. Безперечно, участь нашої держави у Римському статуті свідчитиме, що Україна визнає необхідність функціонування постійного міжнародного кримінального суду як важливого засобу боротьби з безкарністю та забезпечення дотримання гуманітарного права, фундаментальних прав і основоположних свобод людини.

Список використаної літератури

1. Rome Statute of the International Criminal Court : from 17 July 1998. URL: <https://www.icc-cpi.int/resource-library/Documents/RS-Eng.pdf> (дата звернення: 11.02.2019).
2. Про надання висновку щодо відповідності Конституції України Римського статуту Міжнародного кримінального суду (справа про Римський Статут) : Висновок Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням Президента України від 11.07.2001 р. № 3-в/2001. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v003v710-01> (дата звернення: 15.02.2019).

3. Гнатовський М. Україна та Міжнародний кримінальний суд: конституційний аспект. *Українське право*. 2016. URL: http://ukrainepravo.com/international_law/public_international_law/ukrayina-ta-mizhnarodnuu-kryminalnuu-sud-konstytutsiynu-aspekt/ (дата звернення: 16.02.2019).
4. Про внесення змін до Конституції України (щодо правосуддя) : Закон України від 02.06.2016 р. № 1401-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1401-19> (дата звернення: 16.02.2019).

M. Shynkarenko

*4th-year stud. of the Nature Protection Faculty of Odessa State Environmental University
Specialty «Environmental Science»
Scientific Adviser: Tolkachenko O., PhD, Assoc.Prof.*

PERSPECTIVE OF DEVELOPMENT OF ALTERNATIVE ENERGY SOURCES IN UKRAINE – ECONOMIC AND LEGAL ASPECT

Without energy the life of mankind is inconceivable. People have got used to consumption of the organic fuel as power sources (coal, gas, oil). However, their stocks in nature, as we know, are limited. Sooner or later they will run out. However, not everyone thinks about it. The answer on the question «what should we do in terms of energy crisis?» was found a long time ago: it is necessary to look for other power sources – alternative, non-traditional, renewable [1].

What are «alternative energy sources»? It is necessary to appeal to the national legal system in order to answer this question.

The law of Ukraine «About Alternative Energy Sources» defines legal, economic, ecological and organizational bases of alternative energy sources usage and assistance to the expansion of their use in fuel and energy complex [2].

Direct definition of alternative energy sources is fixed in the following way. According to the Article 1, they are renewable sources of energy, including solar, wind, geothermal, hydrothermal and aerothermal energy, waves and inflows of energy, hydraulic power, energy of biomass, energy from organic waste gas, sewage treatment plants gas, biogas and secondary energy resources which include blast furnace and coke oven gases, methane from coal deposits degassing, waste power potential transformation of technological processes [2, Art. 1].

In terms of the EU legislation, «Directive 2009/28/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 on the promotion of the use of energy from renewable sources and amending and subsequently repealing Directives 2001/77/EC and 2003/30/EC» was accepted.

According to the Directive 2003/54/EC, ‘renewable energy sources’ are renewable inexhaustible sources of energy, namely, wind, solar, aerothermal, geothermal, hydrothermal and ocean energy, hydropower, biomass, landfill gas, sewage treatment plant gas and biogas [3].

Directive 2009/28/EC establishes the general legal framework for stimulation of deriving energy from renewable sources; obligatory national tasks for all shares of renewable energy sources in the general final energy consumption and an energetic share of renewable sources for transport. The Directive establishes the rules concerning statistical data exchange between state members; joint projects between state members and the countries which act as the third party; guarantees in the relations; ministerial procedures; information, training and access to the energetic power grid of renewable sources [4].

Thus, Ukrainian and European concept about alternative energy sources is very similar. This is not surprising as the policy of the state is aimed at EU Directives implementation in the national legal system.

The mankind began a search for alternative energy sources for ensuring the activity quite recently after it became clear that natural reserves of hydrocarbons are not infinite. However, it is worth mentioning that already in the middle of the 18th century the first enthusiasts stated the assumptions of possible renewable energy usage instead of fossil resources.

In 1774 an engineer from France Bernard de Forest Belidor published the scientific work «Hydraulic Architecture», where he described the basic principles of hydrotechnical construction. Although it was never about the legislation, this event can be rightly considered as a starting point at the industry development [5].

Undoubtedly, the issues of alternative energy sources use began to be risen relatively recently in Ukraine. It should be noted that with the adoption of the relevant legislation the legal framework of this industry continues the formation and development.

Article 9 of the Law of Ukraine «About Alternative Types of Fuel» points that organizational and economic measures for production stimulation (output) and alternative types of fuel consumption include: providing legal entities and individuals with subsidies and grants as well as tax, credit and other benefits established by the relevant laws of Ukraine for stimulation of new technological developments and implementation of the equipment, materials in the production process (output) of alternative types of fuel. To sum up, the state gave «green light» for alternative energy sources development in the form of financial support [6].

However, stimulation policy of the growth of a share of alternative energy sources has to consist not only of domestic market development, but also of an attraction of investments. In this issue, the world practice developed a reliable solution which became the spur for many countries at the first stages of their greening. It is about a green tariff which has already helped Ukraine to move in this direction. This tool implies that the state buys back all the energy produced by alternative energy sources. Annually the tariff decreases for the new companies (in Germany, for example, by 9%). However, in general, it remains at the level sufficient for fast business development. In Ukraine, it is still an only effective tool for

attracting investors. More than 50 companies, which have already got this tariff, affirm transparency and simplicity of the procedure.

The co-author of the law about «green tariffs» N. Martynenko said: «While the development of the document the European experience was studied, similar coefficients and similar type classification of «pure» energy were used. The primary purpose was a creation of capacities which would seriously affect the energy balance» [7].

Comparing realization conditions of a green tariff in Ukraine and Germany, the main difference should be noted. It is based on various crediting and investment approaches. As a rule, ordinary Germans earn money from a green tariff investing their personal funds. A situation in Ukraine is different. There is a trend of tariff use to a much greater extent by the companies and corporations rather than by ordinary citizens. The thing is that German banks provide citizens with the loans of 2% per annum for 10 years. So, in 15 years of the wind farm work the investment will be paid off completely. For 5 years more the owners will get profit as the green tariff works during 20 years and then subsidies stop. In 2030 Ukraine, by the way, it is planned to cancel a green tariff for objects of the generation of alternative energy sources, which are put into operation till 2020 [8].

In Ukraine, the credits for individuals can be up to 30% per annum. Such rates for Germans are pretty pricey. However, Ukrainian citizens do not invest in alternative energy sources not only because of high rates on the credits. Because of low credibility level to the government and features of mentality, the average Ukrainian is not ready to trust the state in issues for a long-term. Ukrainians are more interested in short-term investments with a faster possibility of receiving profit.

Returning to Germany, it should be noted that there are two impressive figures in its energy sector. The first is a share of generation of renewable energy sources, which makes a third of the general production. The second is that more than 70% of investments into alternative energy sources were carried out by ordinary citizens due to the existing monetary policy.

In comparison, in Ukraine, the power production share by alternative sources makes 1,5% of the general generation. Mostly, the large companies, such as DTEK, «Vitroparki Ukraini» or «Akvanova» invest in them.

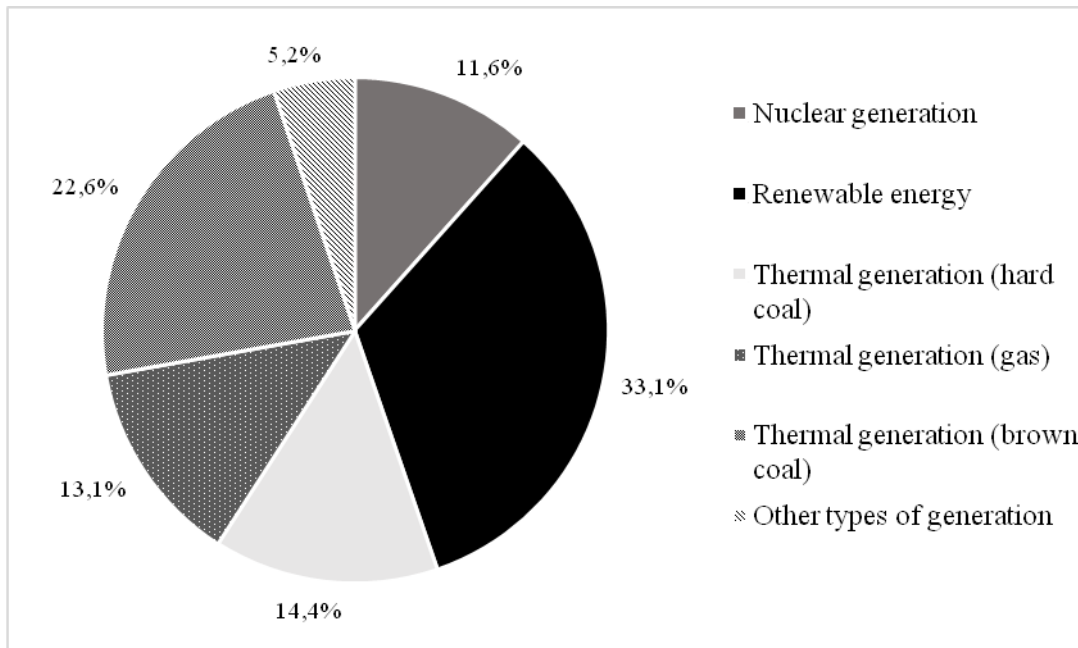


Figure 1 – Structure of the electric power generation in Germany (2017)

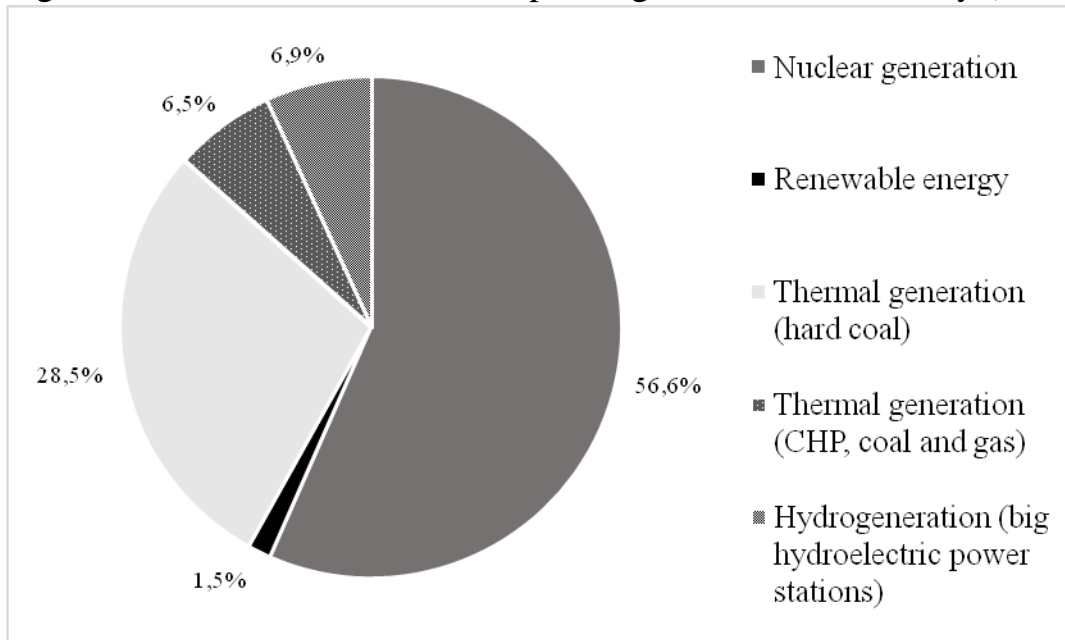


Figure 2 – Structure of the electric power generation in Ukraine (2017)

In Germany transition to alternative energy sources began more than 30 years ago. Nowadays, the idea of economic structural transformation has been created in the national project called «Energetic Turn» – Energiewende [8].

In Ukraine, there is also a similar plan which is reflected in the bill ‘About the Basic Principles (Strategy) of the Ukrainian State Environmental Policy until 2030’. It demands the acceptance by the Verkhovna Rada [9]. This law is based on the Association Agreement between Ukraine and the EU. It is in sustainable development goals which were accepted by the UN. Formerly, the Cabinet of Ministers accepted the low-carbon development Strategy of Ukraine till 2050. This Strategy provides the

emission reduction of greenhouse gases, fossil fuel refusal and the start of an investment in alternative energy sources [10].

It is important to stress that the Ukrainian Institute for the Future made the forecast of power capacities within temporary terms until 2035. It is based on the strategy of the Ukrainian Environmental Policy.

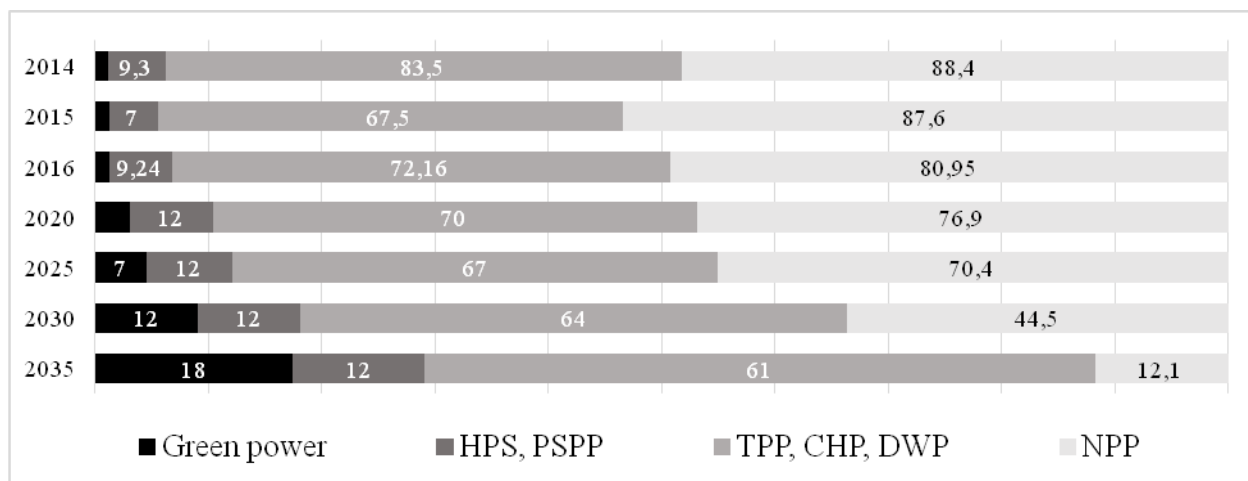


Figure 3 – The forecast of the Ukrainian power capacities until 2035, bln kW h [11].

To sum up, it is possible to highlight the following conclusions. Today it is extremely important to undertake the reform of the Ukrainian electricity market provided by the law. The Ukrainian electricity market demands liberalization and reforms which would allow it to become an organic part of the general European power market architecture. Today's insufficient diversification of risks makes Ukrainian electricity market very sensitive to any force majeure [11].

For Ukraine, the power sources which are obtained from renewable sources could become a crucial point of economic growth and the GDP driver. Firstly, new technologies always give an increased level of added value. Secondly, the green tariff which works till 2030 is an attractive incentive for any investments including foreign. Thirdly, correctly created and politically reasonable idea of power independence from Russia could stimulate the regions to the transition to alternative sources energy. However, it must be said that even Europe, which has been developing the renewable sector for decades, cannot cope without the state subsidizing. So, Ukraine should not think of rapid growth possibility in this sector without effective government investments and reforms, which have to be implemented.

Experience of the European states shows that more than a half of the country can be transferred to renewables. For instance, Sweden transferred 51% of the economy to alternative energy sources despite of the existence of the neighbouring Norway which is rich in gas. In turn, Denmark produces 25% of all current electricity using wind only. Actually, Ukraine can shortly reach an indicator of 5-7% beginning to use alternative sources. It is quite possible to reach a share of renewable sources energy production (including today's large hydroelectric power stations) of 30% in

several decades. It can be expected, if all the necessary recommendations of the European Union with various mechanisms and resources attraction are introduced [7].

It must be pointed out that the future of the world and Ukrainian energy are alternative energy sources.

Undoubtedly, for competent environmental policy implementation in this sphere it is necessary to have strategic literacy in legislating, the transparency of the carried-out activity, a favourable climate for investment and attractive terms for crediting.

References

1. Alternativnye istochniki energii. URL: <http://elektrik.info/main/news/614-alternativnye-istochniki-energii.html>.
2. Pro alternativni dzherela energii : Zakon Ukrainy vid 20.02.2003 r. № 555-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555-15>.
3. Directive 2003/54/EC of the European Parliament and of the Council of 26 June 2003 concerning common rules for the internal market in electricity and repealing Directive 96/92/EC. URL: <http://zakonodavstvo.com>soyuza-evropeyskogo...2003...2003...>
4. Directive 2009/28/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 on the promotion of the use of energy from renewable sources and amending and subsequently repealing Directives 2001/77/EC and 2003/30/EC. URL: http://search.ligazakon.ua>l_doc2.nsf/link1/MU09267.html.
5. Istoriya alternativnoj energetiki v datax. URL: <https://altern-energy.com.ua/istoriya-alternativnoy-energetiki-v-datah/>.
6. Pro alternativni vidi paliva : Zakon Ukrainy vid 14.01.2000 r. № 1391-XIV. URL: zakon.rada.gov.ua>laws/show/ru/1391-14.
7. Ivan Zeleniyev. Alternativnaya energetika kak drayver rosta dlya Ukrainy. URL: <https://www.unian.net/science/437149-alternativnaya-energetika-kak-drayver-rosta-dlya-ukrainyi.html>.
8. Sergey Golovnev. Reportazh iz Germanii: Novyj poryadok i dekarbonizaciya vsej strany. URL: https://biz.censor.net.ua/resonance/3053343/reportaj_iz_germanii_novyji_poryadok_i_dekarbonizatsiya_vseyi_strany.
9. Pro Osnovni zasady (strategiyu) derzhavnoi ekologichnoi politiki Ukrainy na period do 2030 roku: Proekt zakonu Ukrainy vid 26.04.2018 r. № 8328. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63948.
10. Strategiya nizkovuglecevogo rozvitku Ukrainy. URL: <http://merp.org.ua>index.php?lang=uk&Itemid=988>.
11. Timur Chmeruk. Trendy alternativnoj energetiki Ukrainy: ot upadka do progressa. URL: https://zn.ua/energy_market/trendy-alternativnoy-energetiki-ukrainy-ot-upadka-do-progressa-274116_.html.

Секція 2

ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

А. С. Азєєв

*аспірант ОНУ імені І.І. Мечникова
спеціальність «Менеджмент і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доц. М. П. Чайковська*

ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Необхідність створення оптимальної інфраструктури сучасних підприємств обумовлена вимогами ринкової конкуренції, які змушують компанії оцінювати й впроваджувати нові методики оптимізації як в основній бізнес-діяльності підприємства, так і в сфері інформаційних технологій та інтелектуальної власності. Особливе значення при цьому має інформаційна інфраструктура (ІІ) підприємств – помилки, допущені при її формуванні, і невміння адаптуватися до нових правил, диктованих ринком, можуть спричинити значні фінансові втрати.

Конструювання бізнес-системи неможливо без ІІ, важливою складовою якої є захист інформаційних активів у складі активів підприємства. Інвестиції в управління бізнес-процесами (БП) можуть приносити значні доходи за рахунок підвищення ефективності роботи й прискорення БП, а також за рахунок підвищення ринкової вартості компанії в складі її нематеріальних активів – інформаційних в інфраструктурній складовій нематеріальних активів [1, с. 58].

Поняття інформаційних активів слід використовувати в широкому змісті, включивши в нього все технічне й програмне забезпечення, патенти, торговельні марки й усе те, що дозволяє працівникам підприємства реалізувати свій виробничий потенціал, а також відносини між компанією та її клієнтами, державними структурами, іншими комерційними об'єктами.

Проведений аналіз можливих загроз [2, с. 158] показав, що ІІ повинна мати властивість захищеності інформації, яка обертається в БП. Дана ознака характеризує здатність забезпечувати захист від несанкціонованого (навмисного або випадкового) одержання, зміни, знищення або використання комерційної, службової або технологічної інформації.

З урахуванням компонентів БП, а також їх взаємозв'язків, до потенційно небезпечних ситуацій, які можуть виникнути при низькому рівні захищеності інформації, відносяться: несанкціонований доступ порушників до інформації з метою ознайомлення, викривлення або знищення; перехоплення інформації під час прийому (передачі) по каналах зв'язку (мережі) функціями процесу, а також за рахунок розкрадання носіїв інформації; знищення (зміна, викривлення)

інформації за рахунок випадкових перешкод, збоїв технічних (програмних) засобів при передачі, зберіганні й обробці інформації; несанкціонований вплив на БП порушників із числа власників і (або) учасників процесу.

Однак процесний підхід до організації й управління господарською діяльністю підприємства обумовлює необхідність застосування процесно-орієнтованого підходу й до формування самої інфраструктури захисту інформації БП. З урахуванням розглянутих особливостей, структури та можливостей процесного підходу інфраструктура захисту інформації має забезпечувати:

- орієнтацію всіх процесів захисту на головний кінцевий результат – забезпечення необхідного рівня захисту інформації;
- виявлення, локалізацію й усунення наслідків реалізації всіх можливих видів загроз;
- інтеграцію функцій захисту в єдиний автоматизований процес;
- інтеграцію централізованого й ресурсозберігаючого керування захистом інформації;
- регламентацію процесів захисту за пріоритетом, терміновістю, ризиках тощо;
- незалежність реалізації політики безпеки від організаційної структури підприємства;
- реалізацію планово-запобіжної діяльності по забезпеченню захисту інформації БП;
- визначення й розмежування відповідальності конкретних заходів і засобів захисту за запобігання конкретних видів загроз;
- можливість точного визначення результатів функціонування (облік і звітність по кожному виду загроз, моніторинг поточного стану, прогноз розвитку процесів, оцінка ризиків і т.д.);
- можливість розвитку й оптимізації процесів захисту на основі самоконтролю й самоналаштування;
- можливість адаптації до мінливої П підприємства;
- мінімально можливу кількість рівнів в ієрархії керування системою захисту інформації;
- якомога простіші та зручніші в експлуатації заходи й засоби захисту.

Отже, процесно-орієнтований підхід до створення (удосконалення) інфраструктури захисту інформації БП дозволить розглядати процес формування (розвитку) системи захисту інформації як один з допоміжних БП, що забезпечують основні процеси підприємства. Це дає можливість розробки інфраструктури захисту інформації у тісному взаємозв'язку із проектуванням інших БП, що, безсумнівно, збільшить їхню інтегрованість, гнучкість, збалансованість і керованість.

Список використаної літератури

1. Інформаційна політика : Навч. посіб. для студентів ВНЗ, аспірантів, викладачів. 2-ге вид., стер. / за ред. Почепцов Г. Г., Чукут С. А. Київ : Знання, 2008. 663 с.
2. Азеев А. С., Чайковська М. П. Сучасні напрямки типологізації інформаційних загроз та тренди ринку інформаційної безпеки. *Мукачівський державний університет. Економіка та суспільство*. 2017. № 13. С. 157–163. URL: www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal-13 (дата звернення: 22.01.2019).

М. В. Бойко

*аспірант Університета економіки і права КРОК
спеціальність «Економічна безпека держави»
Научний керівник: к.е.н., доц. Т. І. Егорова-Гудкова*

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЁ СВЕРХСВОЙСТВА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

На состояние экономической безопасности государства негативное влияние оказывает уровень теневой экономики. Теневая экономика – инвариант системы экономической безопасности. Угроза тенизации для экономической и национальной безопасности определяется уровнем теневой экономики, её долей в ВВП.

Адаптация теневой экономики к внешним условиям может быть объяснена механизмом возникновения диссипативных или пространственно-временных структур, которые возникают как реакция на законодательное воздействие на теневую экономику. «Уход в тень» экономически обусловлен более низкими транзакционными издержками теневой экономики по сравнению с легальной, а также высоким уровнем самоорганизации. Возникающие сверхсвойства или эмерджентные свойства позволяют теневой экономике быстро реагировать на изменения рамочных условий бизнеса.

Исследование сверхсвойств теневой экономики для нахождения её слабых мест, формирует возможности управляющего воздействия с целью ограничения её роста посредством разработки методологии дезорганизирующего влияния на теневую экономику, которая должна быть положена в основу государственной политики детенизации экономики и обеспечения экономической безопасности.

Сущность дезорганизирующего влияния может быть определена как возникновение нежелательных свойств системы и появление дисфункций. Дезорганизирующее влияние на систему приводит к росту энтропии, т.е. необходимым инструментом может быть Энтропийное тестирование систем и расчёт относительной информационной энтропии системы. Сложность такого расчёта определяется выбором параметров системы, от состава которых и

возможности их измерения будут формироваться контуры прогнозирования влияния на теневую экономику.

В качестве составляющей механизма дезорганизующего воздействия на систему теневой экономики может быть использована концепция байесовского ансамбля нейросетей [1, с. 85]. При введении определённых критериев фильтрации и разработки алгоритма распределения шумов, определении возможности управления этими критериями можно определить как решить задачу возбуждения дисфункций системы. Дезорганизующее воздействие будет выражаться в росте транзакционных издержек в теневой экономике, что повлечёт утрату конкурентных позиций экономической теневой деятельности.

В соответствии с законом структурной гармонии систем и методологией проектирования устойчивых экономических систем управляющее воздействие с целью дезорганизации теневой экономики должно осуществляться в направлении дестабилизации узлов меры и стимулирования антиузлов [2, с. 182; 3, с. 129]. Это непременно приведёт к росту транзакционных издержек и сделает условия бизнеса «в тени» менее выгодными. Узлами Меры является рекуррентный ряд золотых сечений, т.е. целью дезорганизующего воздействия на теневую экономику должно быть изменение её структуры и максимальный «отход» от узлов Меры.

Список использованной литературы

1. Бирюков А. Н. О выборе числовых мер оценки погрешности данных и ошибок приближения восстанавливаемых функций в алгоритмах регуляризации нейросетевых моделей налогового контроля. *Российский научный журнал «Экономика и управление»*. 2010. № 6. С. 83–88.
2. Егорова-Гудкова Т. И. Мировоззренческо-методологические аспекты проектирования устойчивых экономических систем: Закон Золотого сечения. *Сб. науч. трудов Восточно-украинского национального университета им. Владимира Даля. Серия : Менеджмент*. 2014. Вып. 26 (1). С. 173–184.
3. Сороко Э. М. Золотые сечения, процессы самоорганизации и эволюции систем: Введение в общую теорию гармонии систем. Москва : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 1984, 2002, 2012, 2016, 2019. 264 с.

К. Г. Бойчук

*студ. IV курсу факультету менеджменту, маркетингу і логістики ОНАХТ
спеціальність «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. К. Б. Козак*

СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджувана тема є актуальною, на сьогоднішній день наша країна прагне розвиватись. Рушійною силою розвитку країни завжди були і є люди.

Люди, яких потрібно вести, люди, якими потрібно управляти. Деякі керівники використовують застарілі технології управління персоналом, що не дозволяють підприємству ефективно розвиватися та своєчасно вирішувати завдання. Метою даних тез є ознайомлення з інноваційними технологіями управління людськими ресурсами підприємств, які можуть його вивести на новий інноваційний рівень та призвести до збільшення прибутку.

Отже, сьогодні активно починають застосовувати сучасні методи навчання персоналу, що прийшли з Заходу. Наприклад, СНГ: модульне навчання – 83%; дистанційне навчання – 37%; сторітеллінг – 58%; «shadowing» – 1%; «secondment» – 1%; «buddying» – 5%. Проте, західні компанії використовують: модульне навчання – 81%; дистанційне навчання – 54%; сторітеллінг – 80%; «shadowing» – 71%; «secondment» – 65%; «buddying» – 85% [1].

Так, Shadowing передбачає, що до співробітника прикріплюють «тінь». Роботодавець робить його «тінню» на 1-2 дні, щоб подивитися, чи збережеться мотивація цієї людини. Мета технології – спостереження і вивчення особливостей роботи співробітника компанії, можна стати «тінню» будь-якого фахівця організації все залежить від того, яким навичкам ви хочете навчити майбутнього або вже працюючого фахівця. Використовується Shadowing для стажування працівників; випускників вузів; кадрового резерву [2].

Є певні переваги застосування Shadowing, а саме: простота і економічність; прискорює процес адаптації співробітника до нового виду діяльності; компанія покращує свій імідж; співробітник занурюється в «реальну» обстановку; зменшення кількості організаційних конфліктів [3].

Розглянемо та проаналізуємо наступний метод. Buddying – це підтримка, допомога, захист одним працівником іншого для того, щоб були досягнуті його результати і цілі. Ця технологія полягає у тому що за новим, недосвідченим працівником закріплюється друг-наставник. Наставник не керує працівником, а лише допомагає, вони знаходяться в рівних умовах [2].

Застосовується для: навчання співробітника у процесі адаптації; передачі інформації між підрозділами компанії, між компаніями; розвитку «поведінкових» навичок співробітників [4].

Такий метод, як Secondment передбачає відрядження, який полягає у тому що працівника направляють у відрядження до іншої організації, без втрати свого існуючого місця роботи. Відрядження може бути як між відділами однієї організації та і між різними організаціями.

Переваги, що отримує співробітник: можливість особистого розвитку; набуває різноманітного досвіду роботи в проектах; підвищує свою адаптивність до змін; набуває нових навичок і досвіду вирішення нестандартних для себе завдань.

Переваги «Віддаючої сторони», такі: отримує співробітників з поліпшеними навичками; зміцнює командну роботу і функціональна взаємодію; покращує мотивацію персоналу; будує репутацію хорошого роботодавця.

Переваги «Приймаючої сторони» такі: отримує безкоштовні ресурси для своїх проектів і співробітника, якому можна доручити практично будь-яку роботу [2].

Отже, застосування цих технологій допомагає керівникам запобігти виникненню конфліктних ситуацій, підвищити ефективність використання людських ресурсів, збільшити вмотивованість працівників, зробити команду більш конкурентоспроможною. Для того щоб якісно управляти людськими ресурсами та створювати цілісний та ефективний колектив потрібне комплексне застосування всіх технологій. Так, вибір, наприклад, технології навчання залежить від конкретної мети: отримати нові знання, сформувати вміння, виробити установку на рівні мислення або цінностей. Керівник завжди повинен мислити на перспективу та раціонально оцінювати можливості свого персоналу.

Список використаної літератури

1. Безлепкина Е. Современные методы обучения персонала. URL: <http://www.ngpc.ru/forum2010/Articles/Learning%20methods.pdf> (дата звернення: 22.01.2019).
2. Закомурная Е. «Тени» и «друзья» – методы обучения персонала, которых у нас пока нет. URL: <https://www.e-xecutive.ru/career/hr-management/344785-teni-i-druzya-metody-obucheniya-personala-kotoryh-u-nas-poka-net?scrolltop=SCROLLTOP> (дата звернення: 22.01.2019).
3. Ужакина Ю. О. методах обучения и развития персонала. URL: <http://hr-portal.ru/article/o-metodah-obucheniya-i-razvitiya-personala> (дата звернення: 22.01.2019).
4. Опарина Н. Н. Современные методы развития кадрового резерва. URL: http://istina.msu.ru/media/publications/articles/aa2/382/422987/Sovremennyye_metody_razvitiya_KR2.pdf (дата звернення: 22.01.2019).

Ю. С. Вольневич

студ. III курсу економіко-правового факультету ОНУ імені І.І.Мечникова

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Н. В. Захарченко

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТЕХНОПАРКІВ В УКРАЇНІ

Основна мета діяльності технопарків в Україні полягає у створенні сприятливих умов для інноваційної діяльності у певному обмеженому просторі. Вони є ефективною формою зближення науки і виробництва, зосереджують висококваліфіковані кадри різних спеціальностей, що забезпечує можливість міжгалузевих досліджень, а також унікальне устаткування, обчислювальні центри і лабораторії; наукова і виробнича інфраструктура технопарків здатна

забезпечити проведення всього комплексу робіт відповідно до проектів – від наукових досліджень до промислового випуску інноваційної продукції. Правове середовище технопарку дозволяє відбирати на конкурсній основі венчурні проекти.

Ключовими факторами розвитку технопарків вважають розроблення плану його формування, наявність талановитих вчених, інженерів і підприємців, наявність тісних зв'язків науки, промисловості та органів влади, залучення фінансових ресурсів [1].

В Україні процес створення технопарків складається з етапів: становлення й формування законодавчої бази (1997-1999); піднесення (2000-2005); занепад (2006-дотепер) [2].

Відповідно до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» було створено 16 технопаркових структур:

1. Науковий парк: «Київська політехніка» м. Київ.
2. Агропарк: «Агротехнопарк» м. Київ.
3. Екологічний парк: «Еко–Україна» м. Донецьк; «Яворів» Львівська обл.
4. Інформаційний парк: «Інтелектуальні інформаційні технології», «Укрінфотех» м. Київ.
5. Технологічний парк: «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка», «Інститут електрозварювання імені Є. О. Патона», «Інститут технічної теплофізики» м. Київ; «Інститут монокристалів» м. Харків; «Вуглемаш», «Ресурси Донбасу» м. Донецьк; «Наукові і навчальні прилади» м. Суми; «Текстиль» м. Херсон; «Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій» м. Одеса, «Машинобудівні технології» м. Дніпро [2].

За даними Верховної Ради за час роботи технопарків в Україні реалізовано 120 інноваційних проектів, створено 3,5 тис. робочих місць, вироблено продукції на 13 млрд. грн., перераховано до бюджету 1,3 млрд. грн. [3].

Однак зараз ця статистика занепадає. Через нестачу коштів та нестабільну державну політику з 16 насправді функціонують лише 8, а 99% інноваційної продукції припадає взагалі на 3 технопарки, створені на базі Національної академії наук України (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Назва	Рік заснування та місто	Пріоритетні напрями діяльності	Досягнення
«Інститут електрозварювання ім. Є. О. Патона»	2000 р. м. Київ	Сучасні енергоефективні і ресурсозберігаючі технології, устаткування і конструкції; спеціальна електрометалургія; машинобудування та приладобудування; високотехнологічний розвиток сільського господарства.	Виконано 19 проектів; впроваджено продукції на 6,542 млрд. грн.

«Інститут монокристалів»	2000 р. м. Харків	Розробка, дослідження і застосування функціональних матеріалів для електронної, лазерної, сцинтиляційної, інформаційної, медичної та інших областей сучасної техніки.	Виготовлено 2 медичні гомографічні гамма-камери «ОФЕКТ1», 28 крупногабаритних кристалічних блоків, 3,5 тис. монокристалів, 4 тис. засобів радіозв'язку для проведення міжнародних експериментів в області фізики.
«Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка»	1999 р. м. Київ	Отримання і обробка початкової сировини; виготовлення напівпровідникових, діелектричних, електропровідних матеріалів, сенсорних пристроїв, енерго- і ресурсозберігаючих систем	Виготовлено багато новітньої техніки за участю Інституту фізики напівпровідників ім. В. Є. Лашкарьова НАН України

Розроблено автором

Розвиток технопарків може допомогти Україні подолати кризу і вийти на шлях стійкого економічного зростання. Для інвестора важлива безпека його капіталу, інфраструктура, людський потенціал і податкові ставки – формула для успішного економічного клімату. Україна має стати на свій шлях відродження, а саме впровадження новітніх технологій і знанневої економіки, що дозволить забезпечити економічне зростання й конкурентоспроможність та підвищити добробут і якість життя населення.

Список використаної літератури

1. Технополіс. URL: <https://pidruchniki.com/12120124/investuvannya/tehnopolis> (дата звернення: 22.01.2019).
2. Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property. URL: <http://journals.uran.ua/index.php/2225-6407/article/download/36368/32552> (дата звернення: 22.01.2019).
3. Потенціал технопарків України. URL: <https://delo.ua/business/parlament-planiruet-prodlit-zhizn-tehnoparkov-339766/> (дата звернення: 22.01.2019).
4. Технопарки України. URL: <http://www.geograf.com.ua/geoinfocentre/20-human-geography-ukraine-world/759-tekhnoparki-ukrajini> (дата звернення: 22.01.2019).

А. А. Гусев

*студ. II курса экономико-правового факультета ОНУ имени И.И.Мечникова
специальность «Учет и налогообложение»
Научный руководитель: к.э.н., доц. Н. Д. Маслий*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД

Финансовая пирамида – это юридическое лицо или объединение физических лиц, созданное для постоянного поступления денежных средств за счёт привлечения новых вкладчиков [1, с. 209].

Исследуемая тема на сегодняшний день является актуальной, поскольку создание финансовых пирамид повлекло за собой новые формы мошенничества, что негативно влияет на экономику. Между тем, законодательная база о предотвращении финансовых пирамид в Украине на данный момент несовершенна. Исследованием данной проблемы занимались А. В. Аникин, Г. Агасандян, С. В. Дубровский, Я. М. Миркин, Ю. С. Сизов и другие ученые.

Закономерным итогом финансовой пирамиды является банкротство и убытки последних кредиторов, поскольку единственный источник дохода при данной концепции – средства новых вкладчиков, которые не могут поступать до бесконечности. Первой известной финансовой пирамидой в мире является «Компания по обмену ценных бумаг» Чарльза Понци (начало XX в.). Характерными признаками финансовых пирамид являются:

- Очень высокая доходность (значительно превышающая среднюю норму прибыли) при минимальных рисках;
- Активная реклама и PR-кампания;
- Соккрытие истинного источника дохода (как правило, декларируется вымышленный);
- Отсутствие производимого товара (главное отличие от сетевого маркетинга – MLM);
- Выплаты дивидендов предыдущим вкладчикам за счет последующих инвестиций (т.н. «схема Понци»).

Различают финансовые пирамиды первого и второго рода. Финансовые пирамиды первого рода предусматривают непосредственно вложение денежных средств под определенный процент (значительно превышающий учетную ставку) без производства какого-либо товара. Данный тип финансовой пирамиды, как правило, маскируется под банк. При этом в случае с банком, вложенные депозиты попадают в реальный сектор экономики, где происходит увеличение добавленной стоимости (производство, торговля, услуги); предоставленные кредиты стимулируют реальный сектор экономики повышением спроса. В случае финансовой пирамиды первого рода, вложенные

средства не стимулируют реальный сектор экономики, а лишь перераспределяются между инвесторами.

Финансовые пирамиды второго рода маскируются под сетевой маркетинг, инвестиции формально являются покупками товара. При этом между MLM и финансовой пирамидой второго рода существуют следующие принципиальные различия:

1) характер и свойство реализуемого товара – товар данного типа финансовой пирамиды не имеет спроса за пределами пирамиды (т.н. билеты, акции, внутренняя виртуальная валюта (фиктивная криптовалюта) и т.п.), товар в сети многоуровневого маркетинга имеет спрос также за пределами данного предприятия;

2) невозможность существования финансовой пирамиды второго рода без привлечения новых участников – поскольку производимый товар имеет спрос лишь в рамках сети, (при этом реализовывать товар дважды одному и тому же участнику, как правило, невозможен) единственным способом выплаты дивидендов является привлечение новых участников (дилеров, дистрибьюторов и т.п.) [2].

В большинстве развитых стран мира финансовые пирамиды запрещены законодательством, и их создание является особо тяжким преступлением (в ОАЭ и КНР за создание финансовых пирамид предусмотрена смертная казнь, в США – до 150 лет лишения свободы). В Украине на сегодняшний день не существует юридической ответственности непосредственно за создание финансовых пирамид, тем не менее, возможной является квалификация как другого преступления (мошенничество, фиктивное предпринимательство и т.п.). Следует отметить, что в Украине существует законопроект № 2700 от 03.04.2013 «О запрете финансовых пирамид в Украине», который в настоящее время находится на стадии рассмотрения [3]. Основной причиной законодательного запрета финансовых пирамид является отток денежных ресурсов из реального сектора экономики, что на макроэкономическом уровне приводит к замедлению темпов роста производительности труда и, как следствие, к замедлению темпов экономического роста.

Таким образом, финансовые пирамиды имеют негативное влияние на экономический рост государства, являются формой мошенничества. Основным фактором, который способствует созданию финансовых пирамид в Украине, является несовершенство нормативно-правовой базы.

Список использованной литературы

1. Седова А. В., Ушаков А. Н., Пивоварова Е. К. Финансовые пирамиды: понятие и отличительные черты. *Научный журнал «Молодой ученый»*. 2014. № 15.1 (74.1). Часть II. С. 208–210.
2. Миронов Е. Финансовые пирамиды первого и второго рода. URL: <http://king.nanoquant.ru/lohotron6.html> (дата обращения: 13.02.2019).

3. Наказание за создание финансовых пирамид. URL: <https://vc.ru/legal/52351-nakazanie-za-sozdanie-finansovyh-piramid> (дата обращения: 13.02.2019).

Е. А. Дерипас

студ. IV курса экономико-правового факультета ОНУ имени И.И. Мечникова

специальность «Менеджмент»

Научный руководитель: ст. преп. И. В. Гайворонская

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА НА ПРИМЕРЕ СКВОШ-КЛУБА

Каждый предприниматель, начиная свою деятельность, должен ясно представлять потребность на будущее в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь четко рассчитывать эффективность их использования в процессе работы торгового предприятия. Именно этим и занимается бизнес планирование.

В бизнес-плане формулируются миссия, перспективы и текущие цели реализации идеи, оцениваются сильные и слабые стороны бизнеса, приводятся результаты анализа рынка и его особенностей, жизненный цикл отрасли и рынка, излагаются подробности функционирования предприятия в этих условиях, определяются объемы финансовых и материальных ресурсов для реализации проекта, определяется точка безубыточности, оптимальное месторасположение, просчитываются и прописываются возможные риски и методы воздействия на них [1, с.59].

Также о бизнес-плане можно сказать, что это постоянно действующий документ, в который вносят изменения и дополнения [2, с.45].

Рассмотрим суть бизнес-плана на примере открытия сквош-клуба. Сквош – вид спорта со специальными мячом и ракетками на окруженном с четырех сторон стенами корте.

Развитие и популяризация сквоша в Украине имеет перспективу. Однако отдельного зала для тренировок в Одессе не существует.

Первое, с чего начинается бизнес – это поиск подходящего помещения. Для этого нужно знать стандарты площадок для игры в сквош. Вот стандартные размеры, которые используются по всему миру: длина 975 см, ширина 640 см, высота 564 см [3]. Сквош клуб будет состоять из 4 кортов, 2 раздевалок и душевых, стойки регистрации, мини-магазина с инвентарем и офисом на 2 места. Место для аренды – старый спорт-зал.

Для функционирования сквош клуба необходимо нанять на работу 4 тренера, 2 уборщика, 1 менеджера, и 1 директора. Остальные задачи будут отдаваться на аутсорсинг: маркетолог (заключение договора с маркетинговым агентством), охранник (заключение договора с охранной фирмой), а также заключение договоров с IT-компанией для обслуживания сайта.

Основные сегменты: мамы, тинейджеры, пары, люди ведущие здоровый образ жизни.

В маркетинговый план сквош клуба входит съемка видео, подписание контракта с SMM-агентством, а также подготовка к соревнованиям раз в сезон. Самое главное – для того, чтоб большое количество людей узнало о нашем клубе, нужно провести церемонию открытия. В нее будет входить реклама за 2 недели до открытия, сама церемония открытия и мини-призы для гостей.

Общие издержки на маркетинг составляют 162 000 грн. в год.

Стоимость разовых издержек на покупку и подключение коммуникаций составляет 120 240 грн., оборудование и установку – 1030509 грн., покупку офисной мебели – 120 240 грн.

Индекс доходности и рентабельности составляет $PI=1.68$, $PI > 1$, значит проект прибыльный (рентабельный).

$NPV = 1\ 024\ 089$. NPV имеет положительное значение. $NPV > 0$, значит проект прибыльный и окупиться.

В финансовом плане доказана эффективность реализации бизнес-плана, что позволяет сделать вывод о практической значимости проекта.

Список использованной литературы

1. Коссов В. В. Бизнес-план: обоснование решений : Учеб. пособие. Москва : ГУ ВШЭ, 2000. 272 с.
2. Друкер П. Ф. Бизнес и инновации. Москва : Вильямс, 2009. 432 с.
3. Офіційний сайт Федерації сквошу України. URL: <http://squash.ua/informaciyaarmaciya-ob-otkrytii-skvosh-kluba/> (дата обращения: 22.01.2019).

А. А. Добровольский

*студ. 1 курса магистратуры экономико-правового факультета ОНУ имени И.И. Мечникова
специальность «Менеджмент организаций и администрирование»
Научный руководитель: к.э.н., доц. М. П. Чайковская*

САМОРЕГУЛИРУЮЩАЯСЯ КОМАНДА В УПРАВЛЕНИИ ИТ-ПРОЕКТАМИ

В современном бизнесе одним из ключевых факторов успешной деятельности, от которого зависит эффективность работы компании любого уровня, начиная с малого бизнеса и заканчивая крупными корпорациями, является информационная инфраструктура, создание и оптимизация которой связаны с реализацией ИТ-проектов (проектов разработки, внедрения, сопровождения и модификации информационных систем) [1, с. 56].

Для ИТ-проектов характерна высокая интенсивность в сочетании с глубокой детализацией календарно-сетевых графиков и итерационностью

выполнения работ, часто возникает задача интеграции с CASE-средствами, системами различных стандартов по APICS [2, с. 148].

Методологии управления ИТ-проектами можно глобально разделить на два подхода: традиционный и гибкий (итеративный).

Традиционный – базируется на достаточно жёстком планировании проекта до запуска и минимальным вмешательствам после. При таком подходе каждая последующая фаза начинается после предыдущей. При этом возврата к более ранним фазам не предусмотрено, поэтому такой метод иногда называют водопадным. Традиционный подход соотносится с классическим стандартом управления проектами от PMI – PMBoK [3].

Гибкие методологии, в свою очередь, менее привязаны к планированию и предполагают совсем иной жизненный цикл – итерации. Такой подход позволяет работать более эффективно в условиях быстро меняющейся бизнес-среды. Главное отличие – взгляд на изменения на разных стадиях проекта. При традиционном подходе изменения на поздних этапах нежелательны и связаны с большими затратами [4, с. 78]. Гибкие методологии – поощряют изменения на всех этапах. Это делает их более конкурентоспособными в текущих реалиях.

На сегодняшний день гибкие методологии являются хорошей альтернативой традиционному подходу и широко применяются в различных высокотехнологичных сферах, особенно в сфере ИТ. Причиной является тот факт, традиционный подход испытывает значительные затруднения, когда требования к проекту могут поменяться практически на любой стадии, так как необходимо реагировать на стремительно изменяющуюся среду. Ещё более сложный случай – конечный результат продукта не совсем ясен, то есть необходимо разрабатывать, не зная до конца, что получится. Гибкие методологии в таких ситуациях выглядят более предпочтительно.

Использование гибких методологий при управлении ИТ-проектами повышает управляемость проекта и позволяет получать эффективную отдачу от вложений; обеспечивать гибкость структуры, минимизировать простои, обеспечивать надежную и безопасную работу компании, сократить затраты на обслуживание сети, максимально автоматизировать рутинную работу.

Для каждой методологии существует набор условий, в которых она демонстрирует наибольшую эффективность. Однако в реальности каждая организация имеет свои внутренние особенности, которые влияют на успешность применения методологии.

Быстрое принятие решений в рамках проекта, использующего гибкие методологии, является значимым предиктором успеха. В гибких методологиях основой является автономная, самоорганизующаяся команда, что отчасти является передачей ей полномочий. Не стоит считать такую команду полностью независимой, руководство по-прежнему осуществляется: цели

ставяться извне, а так же сама команда формується керівництвом. Однак команда самостійно визначається шлях, яким мета буде досягнута.

Основною проблемою є побудова такої команди на практиці. Особливо складним буває перехід з традиційної методології на гнучку, при якому членам команди доводиться значально переосмислити цінності і процеси. Варто розуміти, що процес становлення команди, а тим більше зрілої і самоорганізуючої не проходить миттєво і безболісно.

Список використаної літератури

1. Chaikowska M. Metodological bases of IT-Project management with simulation modeling tools. *Scientific Journal of Polonia University*. Periodyk naukowy Akademii Polonijnej, Częstochowa, Akademia Polonijna w Częstochowie. 2017. Vol. 21. Nr 2. P. 55–66.
2. Chaikowska M. Adoptive models of management modern IT-projects. *Forsight-management: best world practice of development and integration of education, science and business: Materials I International Scientific and Practical Conference*. Tbilisi : TSU, 2017. P. 114–116.
3. Bourque P., Fairley R.E. SWEBOOK V 3.0. Guide to the Software Engineering Body of Knowledge. URL: <http://www.computer.org/portlet/swebok/SWEBOOKv3.pdf> (дата звернення: 22.01.2019).
4. Cobb G. Making Sense of Agile Project Management: Balancing Control and Agility. N.Y. : Wiley, 2016. 265 p.

А. І. Донецька

*студ. I курсу магістратури економіко-правового факультету ОНУ імені І.І.Мечникова спеціальність «Менеджмент організації і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доц. К. О. Литвиненко*

АУТСОРСИНГ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ

Методи управління бізнесом істотно змінилися протягом останніх кількох років. Загальні цілі однакові: досягнення прибутковості та зростання акціонерної вартості. Проте від менеджерів постійно вимагається керування компаніями з меншими витратами, щоб виконати зобов'язання перед акціонерами та задовольнити очікування щодо зростання та прибутковості. Аутсорсинг бізнес-процесів став новим інструментом в світі корпоративного бізнесу.

Аутсорсинг людських ресурсів (Human resource outsourcing, HRO) – це офіційна домовленість між роботодавцем (замовником) та зовнішнім стороннім постачальником, згідно з якою замовник передає управління та відповідальність за функції HR постачальнику цих послуг. Аутсорсинг зазвичай здійснюється за двома причинами: задачі вимагають багато часу від організацій (замовників), і тому існує багато компаній-спеціалістів з технологіями та знаннями для ефективного та сумісного керування та виконання цих задач.

Деякі підприємства передають весь свій відділ управління персоналом аутсорсинговим компаніям, а інші просто аутсорсують окремі адміністративні завдання, що вимагають багато часу, що дозволяє їхньому внутрішньому ресурсу зосередитися на стратегічному рівні.

Пропонується до розгляду основні напрямки, переваги та недоліки роботи з аутсорсингом людських ресурсів. Створення бізнес-кейсу для аутсорсингу кадрів є важливим першим кроком для будь-якої організації, що розглядає такий крок. Організація повинна спочатку запитати, чому вона повинна змінити спосіб функціонування кадрової функції в даний час. Іншими словами, які аспекти існуючого кадрового забезпечення є незадовільними або виграють від поліпшень. Досліджуючи такі питання, HR може зосередитися на масштабах і типах змін, які можуть знадобитися, щоб допомогти вирішити, чи може аутсорсинг персоналу відповідати належним чином. Ряд потенційних переваг та викликів пов'язаний з аутсорсингом кадрів.

Зазвичай, переваги включають:

- зниження витрат;
- підвищення ефективності;
- доступ до поліпшених ІТ-систем HR без капітальних витрат;
- покращена інформація про управління персоналом (включаючи показники людського капіталу);
- доступ до експертизи HR, яка не є внутрішньо доступною;
- підвищена гнучкість і швидкість реагування на кадрові проблеми;
- здатність підтримувати або добре вписуватися в загальну стратегію (наприклад, коли організація виконує декілька своїх функцій підтримки, з яких HR – лише частина);
- зниження ризику, оскільки можна масштабувати вгору і вниз більш ефективно;
- спроможність HR працювати більш стратегічно [1, с. 37].

Також є ряд потенційних недоліків і міркувань, які корисно мати на увазі при розгляді аутсорсингу, включаючи наступне:

- Рішення аутсорсингової компанії можуть бути не найбільш вдалимими, з точки зору організації-замовника.
- Аутсорсинг не звільняє організацію ані від гарних практик управління людьми, ані від загальної відповідальності за надання послуг з управління персоналом.
- Все частіше аутсорсингові заходи є довгостроковими (контракти від п'яти до десяти років не є незвичайними). Розуміння поточної та майбутньої бізнес-стратегії організації та потенційно мінливого профілю бізнесу (і, отже, ризику) з боку аутсорсингового постачальника допомагає уникнути прив'язки до несприятливих контрактних угод.
- Втрата локальних знань і процесів, які замість цього знаходяться на аутсорсингу.
- Стандартизація процесів відповідає перевагам аутсорсингового постачальника, а не організації.

– Фрагментація наданої послуги означає, що щоденні операції розділяються від стратегії та напряму політики.

– Необхідність постійно переглядати успіх аутсорсингової угоди проти вказаних показників. Обґрунтування для аутсорсингових послуг може змінюватися в міру зміни бізнес-середовища, а також існують випадки повернення послуг у власність [2, с. 5].

Однак не існує єдиної моделі надання HR, яка підходить для всіх організацій. Організація повинна структурувати свою функцію управління персоналом на основі своєї організаційної стратегії, більш широкої організаційної структури та поточних потреб бізнесу.

Відділ кадрів повинен постійно підвищувати ефективність адміністративних послуг, які вони надають в рамках переходу до більш стратегічного і впливового майбутнього. HR-аутсорсинг є одним з потенційних засобів досягнення цієї мети, оскільки він може допомогти задовольнити зростаючі вимоги, що пред'являються до HR. Таким чином, HR може забезпечити надання ефективних та дієвих HR-послуг, які допомагатимуть підтримувати організаційну ефективність.

Список використаної літератури

1. Koelner-Frost, Hrsg. von W. Outsourcing: Eine strategische Allianz besonderen Typs. Berlin : Erich Schmidt, 2000. 336 с.
2. Inter-Agency Task Force on Statistics of International Trade In Services : Progress Report (May 2001) / World Trade Organization. Tokyo : The WTO, 2001. 7 с.

О. Е. Звирков

аспірант ОНУ імені І.І. Мечникова

спеціальність «Математические методы, модели и информационные технологии в экономике»

Научный руководитель: к.э.н., доц. Т. И. Егорова-Гудкова

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА И АЛГОРИТМ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ЦЕПОЧЕК ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Применение алгоритма проектирования цепочек добавленной стоимости оказывает непосредственное воздействие на эффективность развития бизнеса в аграрной сфере. Количество звеньев или длина цепочки добавленной стоимости (ЦДС) влияет на уровень продовольственной безопасности поскольку определяет, что производится – экспортируется – потребляется: сырье, полуфабрикаты или готовая продукция.

Решение об увеличении звенности ЦДС принимается собственником и как правило, национальным, поскольку иностранные собственники, зачастую, ориентированы на экспорт сырья.

Агропромышленный комплекс не только обеспечивает основные позиции продовольственной безопасности государства, но и выполняет функцию содержания, обустройства, пространственного и экономического развития территории страны. Обеспечение продовольственной безопасности во всех её аспектах, в том числе и применения алгоритма проектирования ЦДС связано с правом собственности на землю [1, с. 44].

В настоящий период мораторий на продажу земель сельскохозяйственного назначения продлён и формально такого рынка не существует, но, фактически, используются различные схемы и механизмы, позволяющие иностранному бизнесу распоряжаться земельными ресурсами как собственникам. Это формирует стратегическую угрозу продовольственной безопасности государства, как в развитии хищнического земледелия, сопряженного с нарушением технологий севооборотов и распространением доминирующих монокультур, истощающих почвы (рапс, подсолнечник и др.), а в условиях неконтролируемого распространения технологий применения генномодифицированных объектов в аграрной сфере и животноводстве – возникает угроза демографической безопасности и экономической безопасности, в целом.

Существующий механизм банкротства национальных корпораций АПК позволяет осуществить переход земли к иностранным собственникам, вследствие пробелов в законодательном окружении.

В октябре 2015 г. была открыта информация реестра о владельцах и пользователях земельных участков по всей территории страны, что обещает усилить контроль гражданского общества за использованием и оборотом земель в стране.

В целом, в странах СНГ, народнохозяйственный мультипликатор добавленной стоимости в 7-10 раз ниже, чем в промышленно развитых странах [2], что ещё раз доказывает как недостаточность использования алгоритма проектирования ЦДС, так и огромные возможности позитивной динамики эффективности бизнеса в условиях роста мультипликатора.

Для повышения устойчивости экономических систем и формирования самоорганизующегося и самогармонизирующегося контура операциональной замкнутости системы продовольственной безопасности, необходим возврат к планированию и пропорционированию при проектировании экономических систем [3], И начинать необходимо с проектирования цепочек добавленной стоимости при составлении продовольственных балансов, с учётом ценологического подхода АПК.

Устойчивость и способность к саморазвитию системы продовольственной безопасности государства определяется совершенством контура операциональной замкнутости системы, а именно совокупностью внутренних связей системы и способностью к самоорганизации. Проблемы с устойчивостью системы продовольственной безопасности также связаны с

малой долей вертикально-интегрированного бизнеса в АПК и ограниченным применением технологий проектирования цепочек добавленной стоимости.

Список использованной литературы

1. Егорова-Гудкова Т. И., Бойко М. В., Звірков О. Є. Управління складними системами за допомогою ценологічного підходу (на прикладі системи економічної безпеки держави). *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2015. № 1 (69). ч. 1. С. 41–49.
2. Губанов С. Россия в рецессии. URL: http://www.chaskor.ru/article/sergej_gubanov_rossiya_v_retsessii_33637 (дата обращения: 15.02.2019).
3. Хиценко В. Е. Несколько шагов к новой системной методологии. URL: <http://www.certicom.kiev.ua/hitzenko.html> (дата обращения: 15.02.2019).

Д. С. Крыгин

аспирант ОНУ имени И.И. Мечникова

специальность «Менеджмент»

Научный руководитель: к.э.н., доц. Т. И. Егорова-Гудкова

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ САМООРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Формирование современной экономической системы, в том числе и системы экономической безопасности государства и управление ею, отличается масштабностью, сложностью и высокими требованиями к качеству управления.

Проблема качества управления представляется самым важным направлением, ядром которого является формирование целостности. Целостность характеризуют открытость, сложность, процессы самоорганизации; фазовые смены состояний сложных систем; инварианты и вариации, пропорции и мера, закономерности становления новых качеств.

Эволюция системы управления предполагает исследование, проектирование, диагностику состояний и прогноз развития сложных систем на основе инвариантов самоорганизации – обобщённых золотых сечений является уникальным методом, не сравнимым ни с каким другим [1, с. 175].

При проведении такого исследования необходим строгий контроль в сборе статистического материала. Аспект «интегральный измеритель фазовых состояний систем – узловая линия меры» [2, с. 63] поскольку применим при проектировании экономических систем.

Несовершенство современной системы управления доказывается высоким уровнем тенезации экономики как традиционной, так и виртуальной. Отсутствие алгоритма проектирования виртуального рынка как самоорганизующейся системы и несовершенство законодательного окружения также способствует тенезации деятельности в виртуальном экономическом пространстве.

Диагностика уровня самоорганизации предполагает энтропийное тестирование систем и расчёт в качестве интегрального показателя относительной информационной энтропии. Энтропия зависит от температуры, давления и распределения составляющих систему структурных включений. При постоянстве первых двух, будучи исчисленными в относительной форме, структурные составляющие системы предстают в виде удельных весов, частот или вероятностей. Соответственно, энтропия становится выразителем количества информации, связанной в распределении компонентов системы. Нормированная на единицу, т.е. будучи отнесена к своему максимальному значению, она в данном случае принимает вид:

$$\bar{H} = -\frac{1}{\log n} \sum_{i=1}^n p_i \log p_i,$$

где n – число компонентов системы. Будучи мерой хаоса, структурного разнообразия, максимум которого достигается при $\bar{H} = 1$ – в состоянии равновесия системы (т.е. при равенстве весов p_i ее структурных компонентов), она дополнительна к мере организации, порядка, единообразия R и удовлетворяет вместе с нею закону сохранения:

$$\bar{H} + R = 1.$$

По теореме Пригожина, за пределами равновесия системы энтропия способна достигать минимума производства (приращения), а ее антипод R – максимума: $\frac{d}{dt} \left(\frac{1}{\bar{H}} \frac{d\bar{H}}{dt} \right) = 0$ и соответственно $\frac{d}{dt} \left(\frac{1}{R} \frac{dR}{dt} \right) = 0$. Согласно условию кратности относительных мер, $\frac{1}{R} \frac{dR}{dt} = k \frac{1}{\bar{H}} \frac{d\bar{H}}{dt}$, т.е. $R = \bar{H}^k$, что в сочетании с законом сохранения дает генератор узлов меры \bar{H} : $\bar{H}^k + \bar{H} - 1 = 0$.

Это то же уравнение, что и выше, но уже для интегральной меры \bar{H} , как средней по статистическому ансамблю вероятностей, способной выражать и уровень внутрискрутурного разнообразия, и «градус» внутрисистемного хаоса. Согласно же принципу Циглера, за пределами равновесия системы производство энтропии в ней максимизируется.

Аттракторами и репеллерами неравновесных состояний системы являются узлы и пучности (антиузлы) – показатели состояний, которые приобретает сложная система в процессе самоорганизации либо эволюции [2, с. 64], переход между такими состояниями фиксируется узлами меры \bar{H} .

Совершенствование системы управления на основе исследования, проектирования, диагностики состояний и прогноза развития сложных систем на основе инвариантов самоорганизации – обобщённых золотых сечений является уникальным методом. При проведении такого исследования необходим строгий контроль в сборе статистического материала.

Список использованной литературы

1. Сороко Э. М. Золотые сечения, процессы самоорганизации и эволюции систем: Введение в общую теорию гармонии систем. Москва : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 1984, 2002, 2012, 2016, 2019. 264 с.

2. Сороко Э. М., Егорова-Гудкова Т. И., Цай Бэй. Самоорганизация как современное содержание философии менеджмента и условие гармоничного развития экономики и социума. *Scientific proceedings of the Scientific Technical Union of Mechanical Engineering*, Velyko Tynovo. 6/212 May. 2018. С. 61–64.

Б. К. Кызылтау

*студ. I курса магистратуры экономико-правового факультета ОНУ имени И.И.Мечникова
специальность «Менеджмент организаций и администрирование»*

Научный руководитель: к.э.н., доц. Е. А. Литвиненко

ИНСТРУМЕНТЫ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА

Интернет продолжает оказывать очень сильное влияние на формирование и развитие мирового информационного сообщества. На сегодняшний день цифровые технологии – решающий фактор успеха и продвижения в каждой сфере бизнеса, дающий неоспоримые конкурентные преимущества, что обуславливает актуальность данного исследования. Это эффективный инструмент исследований, развития торговли и бизнеса, воздействия на аудиторию.

Цифровой маркетинг – это общий термин для маркетинга товаров и услуг, который использует цифровые каналы для привлечения и удержания клиентов: от рекламы на онлайн-радио до объявления контекстной рекламы в Интернете. Говоря простыми словами, цифровой-маркетинг – это любое продвижение, в котором участвует «цифра». Его суть заключается в вовлечении аудитории в онлайн среду, хотя отправной точкой могут быть и офлайн-каналы [1, с. 17].

Часто понятие цифрового маркетинга путают с интернет-маркетингом – но у них есть существенное отличие. Интернет-маркетинг это SEO-продвижение сайта, контекст, вебинары и т. д., то есть все каналы, которые доступны пользователю только в Интернете. А цифровой маркетинг – это все вышеперечисленное плюс реклама и продвижение на любых цифровых носителях вне сети. То есть, он подразумевает цифровую коммуникацию, которая происходит и онлайн, и офлайн [2, с. 24]. Также, к цифровому маркетингу не относится продвижение с помощью таких традиционных каналов как объявления в газетах, флаера, реклама на ТВ, билборды. Хотя, если на билборде будет указан QR-код, с помощью которого можно перейти на сайт – то это уже цифровой-маркетинг [3, с. 112].

Цифровой маркетинг включает себя большое разнообразие инструментов, благодаря которым развивается сам маркетинговый подход. Особенности основных инструментов рассмотрены в данном исследовании.

Поисковой маркетинг (SEO) – это процесс получения трафика от «свободных», «органических», или «редакционных» результатов поиска в

поисковых системах. Правильное SEO является медленным и долгосрочным инструментом, который дает естественные результаты. Необходимо работать как с технической частью: оптимизация архитектуры сайта, работа с HTML и ссылками, – так и с контентом, который не только повышает рейтинг в поисковой выдаче, но и создает доверие к самому продукту и компании.

Почтовые рассылки (emailмаркетинг) – это отправка информации о продукте при помощи электронной почты конкретному человеку или группе адресатов и предполагают глубокую аналитику и сбор данных со всех средств электронной коммуникации, а также использование данной информации для поддержания связи с потенциальными клиентами для дальнейшего достижения целей компании.

Маркетинг социальных медиа заключается в привлечении посетителей или внимания к бренду/товару через социальные платформы. Это важно не только для продвижения компаний, но и для решения других бизнес-задач таких как: продажи, брендинг, работа над имиджем бренда, улучшение качества и количества трафика на внешний сайт и задачи нейтрализации негатива, то есть репутационный маркетинг.

Мобильный маркетинг подразумевает повышение лояльности клиентов, налаживание обратной связи с клиентами, стимуляция повторных покупок, удержание существующих клиентов, привлечение новых клиентов через мобильные платформы, которые, на сегодняшний день, обогнали традиционные по количеству пользователей.

Посадочная страница (или стандартный веб-сайт) – это веб-страница, которая описывает продукт и все его преимущества, таким образом, что пользователь ознакомившись с содержанием сразу решит его купить. Лендинг – это основа и лицо компании. Для кого-то это визитная карточка, а для кого-то единственный инструмент получения пользователей (лидов).

На определенном этапе развития, каждая компания сталкивается с проблемой – как продвигать свой продукт. Для каждой компании набор инструментов может быть разным: одни компании могут использовать инструменты и успешно развиваться, другим компаниям эти же инструменты будут приносить только убытки или, в лучшем случае, быть малоэффективными. В идеале каждая компания, должна поработать со всеми каналами цифрового маркетинга и выбрать наиболее эффективный набор.

Список использованной литературы

1. МакНейл Р. Маркетинговые исследования в сфере B2B: анализ и оценка рынка товаров для бизнеса. Москва : Баланс Бизнес Букс, 2007. 101 с.
2. Инновационный маркетинг : учебник для магистров / под общ. ред. С. В. Карповой. Москва : Юрайт, 2016. 255 с.
3. Hemann C., Burbary K. Digital Marketing Analytics: Making Sense of Consumer Data in a Digital World. Que Publishing, 2013. 384 p.

А. О. Латишко

студ. IV курсу економіко-правового факультету ОНУ імені І.І. Мечникова

спеціальність «Економіка»

Науковий керівник: ст. викл. О. С. Максимов

ЗАСТОСУВАННЯ ШИНИ АДАПТУВАННЯ ДЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На більшості підприємств ІТ-архітектура досить консервативна, тобто на підприємствах у більшості випадків функціонують монолітні системи (ERP, CRM системи), що не дає можливості швидкого реагування на вимоги цифрової економіки.

ІТ-архітектура – це набір інструментів і методів для опису інформаційного середовища підприємства [1, с. 36]. Дана архітектура повинна відповідати певним принципам, таким як:

1. Технічна інфраструктура є масштабованою і розширюється
2. Інфраструктура є простою в експлуатації і супроводі
3. Інфраструктура є адекватною потребам автоматизованих інформаційних систем і бізнесу
4. Інфраструктура будується в суворій відповідності корпоративним стандартам
5. Стандартизація всіх програмно-апаратних засобів компанії
6. При визначенні технічних параметрів систем закладається резерв по обчислювальній потужності і обсягам дискової пам'яті, або забезпечується динамічне нарощування.

Для переходу до цифрової економіки [2, с. 6] підприємство стикається з проблемами, які не можуть вирішити попередні монолітні «класичні» інформаційні архітектури.

Основні проблеми, з якими стикається підприємство при переході на інноваційні технології наступні:

1. Проблеми, пов'язані з техніко-технологічними питаннями.
2. Проблеми, пов'язані з некомпетентністю команди впровадження технологій.
3. Проблеми, пов'язані з внутрішніми процесами на підприємстві.
4. Організаційні проблеми.

Для вирішення групи проблем, пов'язаних з техніко-технологічними проблемами, ми застосуємо адаптивну шину. Суть її у взаємодії з іншими системами і процесами, які відбуваються всередині даного середовища.

На наш погляд, в шині адаптування повинні бути такі блоки як:

1. Розроблені та описані бізнес-процеси.
2. Сервер виконання бізнес-процесів.

3. Репозиторій завдань бізнес-процесів.

Блок опису бізнес-процесів містить основні і допоміжні бізнес-процеси підприємства з їх описом і основними властивостями завдань, котрі входять до них.

Сервер виконання бізнес-процесів – це спеціальне програмне забезпечення, яке інтерпретує описані завдання бізнес-процесу.

Репозиторій завдань бізнес-процесу – це сховище параметрів і властивостей завдань, які входять до бізнес-процесу.

Суть даного підходу краще розглянути на прикладі. Є нова система, яка робить запит в новому форматі до існуючої системи, проходячи через шини адаптування, він перетворюється у формат, підтримуваний існуючою системою, і надходить у такому вигляді в існуючу систему.

Наведемо елементи, які входять в нижче представлені схеми, для кращого розуміння. В інформаційній моделі шини адаптування ми розглядаємо, як шина адаптування взаємодіє між системами, і загальну схему руху в даній технології запитів від користувачів. Для початку розділимо всю схему на інформаційний пул оптової та роздрібною торгівлі, для поділу інформації, яка надходить на шини адаптування, і зменшення тим самим навантаження на нашу середу. В інформаційний пул роздрібною торгівлі ми віднесемо сервера: «Інтернет магазин», «Сервер мобільних систем». «Інтернет магазин» спрямований на покупку товару користувачем, а «Сервер мобільних систем» на ознайомлення з номенклатурою товару. До інформаційного пулу оптової торгівлі ми додаємо «Сервер оптової торгівлі» для запитів юридичних або фізичних осіб при особистих замовленнях (наприклад, випуск шоколаду, приуроченого до свята). Далі запити користувачів надходить на шини адаптування, яка в свою чергу спілкується з Інформаційною архітектурою підприємства, в якій знаходяться наявні Системи (1С та ін), в який треба переправити вхідний запит.

Технологічною основою шини адаптування є Сервіс-орієнтована архітектура (service-oriented architecture, SOA) [3]. При цьому завдання бізнес-процесу має мікросервісну архітектуру. В основі мікросервісної архітектури лежать концепції – SOA – це набір архітектурних принципів, що не залежать від технологій і продуктів, зовсім як поліморфізм або інкапсуляція.

Ми з'ясували, що недоліки жорсткої ІТ-архітектури підприємства, яка полягає в тому, що при зміні будь-якої складової даної архітектури, внесення змін до вже наявних програм необхідно проводити процес реінжинірингу всіх складових архітектури. Через це збільшується як час введення нових технологій, а також вартості їх впровадження. Внаслідок всього цього ми йдемо з жорстко монолітних систем на створення гнучкої системи, яка є більш адаптивною і вимагає менших витрат часу і коштів при впровадженні.

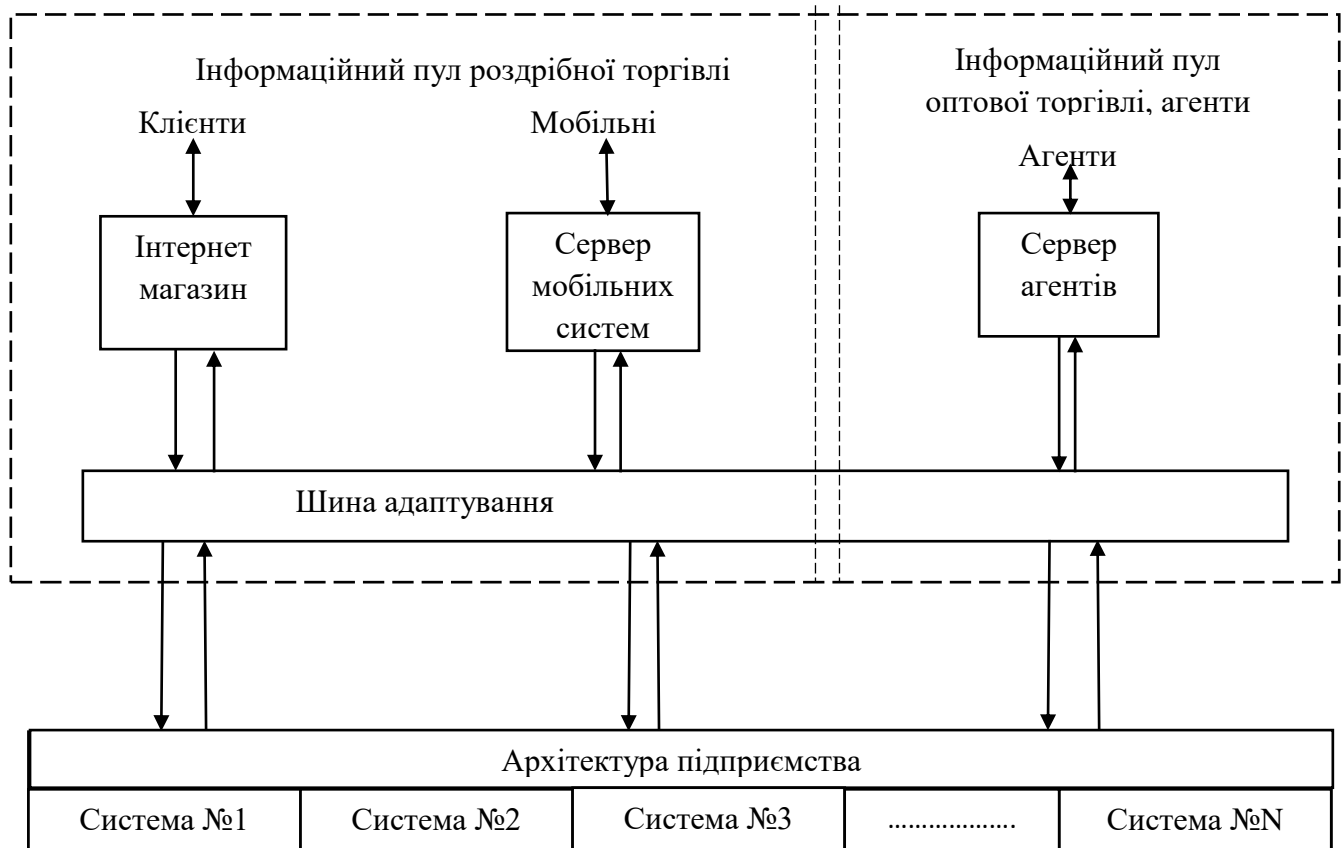


Рис.3.2 Інформаційна модель шини адаптування

При розгляді побудови гнучкої інформаційної інфраструктури нами було проаналізовані можливі підходи вирішення цієї проблеми. Серед цих підходів ми розглянули: Мікросервіси, Docker, ApplinX, webMethods Business Process Management Suite, Digital Business Platform. Перечислені підходи мають як переваги, так і недоліки, з даної сукупності ми вибрали об'єднання мікросервісної архітектури за допомогою пакета WebMethods.

Завдяки введеному підходу було отримано зменшення витрат коштів і часу на обробку кожної заявки клієнта, що позитивно позначилося на роботі підприємства.

Список використаної літератури

1. Op'tLand M., Proper E., Waage M. EnterpriseArchitecture. Utrecht : Springer, 2009. 145 с.
2. Введение в «Цифровую» экономику. На пороге «цифрового будущего». Книга первая / А. В. Кешелава и др.; под общ. ред. А. В. Кешелава. 2017. 28 с.
3. Intelligent Guide to Enterprise. 2012. URL: http://www1.softwareag.com/corporate/images/EBPM-book-optimized_tcm16-99947.pdf (дата звернення: 22.01.2019).

А. Ю. Мельник

*студ. IV курсу економіко-правового факультету ОНУ імені І.І.Мечникова
спеціальність «Менеджмент»*

Науковий керівник: ст. викл. І. В. Гайворонська

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЧАСОМ

На сучасному етапі розвитку менеджменту важливе всебічне управління ресурсами, що задіяні в процесі розвитку. При цьому одним з найважливіших із них є час, який, по-перше, є вичерпним і невідновлювальним ресурсом, а по-друге, об'єктом численних досліджень [1, с.198]. Тайм-менеджмент – одна з найбільш вигідних інвестицій. Години, вкладені у вивчення цієї дивовижної науки, можуть заощадити роки. Тут будуть доречними слова Роберта Кіосакі: «У нас достатньо часу, щоб зробити все, що ми по-справжньому хочемо». Тайм-менеджмент – набір інструментів і методик, які дають можливість упорядкувати свою діяльність в часі [2, с.312]. Він дає розуміння того, що ви повинні робити і чому. Але існують причини, що змушують нас витратити час даремно і використовувати нерационально:

1. телефонні дзвінки (займають почесне перше місце, зриваючи робочий настрій і не даючи зосередитися на справах);
2. відвідувачі, які відволікають вірніше телефонів, тому що їх неможливо проігнорувати або виконувати паралельно іншу роботу;
3. погано організований обмін інформацією між підрозділами;
4. проблеми з комп'ютерним обладнанням та офісною технікою;
5. зміна черговості робіт, нав'язується колегами;
6. нестача організаційного планування;
7. невміння слухати інших людей;
8. незадовільна організаційна структура;
9. плутанина в пошті;
10. нерішучість в ділових питаннях, погано організовані і скоординовані збори, планерки;
11. відволікаючі фактори на робочому місці, гігантський список дрібниць за специфікою особистості кожного;
12. надмірна офісна бюрократія;
13. даремні дискусії про свою роботу і роботу інших і просто пусті балачки [3, с.112].

Але для вирішення цієї проблеми можливо використовувати ряд таких методів:

- АВС планування базується на тому, що необхідно спочатку виконувати найбільш значущі справи (під літерою А), а потім В і С. Справи категорії А – найважливіші [4, с.412].

- правило Парето або принцип «80 на 20». Цей принцип можна застосувати до будь-якої щоденної діяльності. 80% справ, які ви робите за день, дають вам 20% потрібного результату. А 20% планованих важливих справ наближають вас до результату на 80% [5, с.298].

- хронометраж – це метод полягає в тому, що вам потрібно щохвилини записувати всі свої дії і скільки часу ви на них витратили;

Але існують і інші методи:

- метод помідора (техніка, яка передбачає розбиття задач на 25-хвилинні періоди, звані «помідори», супроводжувані короткими перервами);

- метод жаби (у кожного з нас є неприємні справи, і щоранку потрібно починати з ліквідації такої «жаби»);

- метод слона (суть методу – поділ великих справ на невеликі частини);

- метод швейцарського сиру: спробуйте виконати завдання не в логічному порядку, а в довільному, «виколюпуючи» в різних місцях маленькі кусочки – найпростіші, найприємніші [6].

Тайм-менеджмент на сьогодні є досить актуальною темою, оскільки роль керівника у діяльності організації є чималою. Крім того, управління часом актуальне і для решти працівників, що забезпечує більш ефективну роботу всього колективу [7]. Однак управління часом – завдання не з легких, як може здатися на перший погляд. Слід розуміти, що ефективність в управлінні часу полягає не в тому, щоб все зробити якомога швидше, а в грамотному розподілі своїх сил і можливостей. Іншими словами, для початку потрібно все ретельно продумати і спланувати.

Список використаної літератури

1. Майсюра О. М. Про ефективність використання особистого часу (до питання тайм-менеджменту). *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 2(104). С. 196–200.
2. Мескон М. Основы менеджмента Москва : Дело, 2015. 704 с.
3. Глиссон К. Работай меньше, успевай больше. Программа персональной эффективности / пер. с англ. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2014. 352 с.
4. Управление современной компанией : Учебник / Под ред. Б. Мильнера и Ф. Лииса. Москва : ИНФРА-М, 2012. 585 с.
5. Сурин А. В. Инновационный менеджмент. Москва : Инфра-М, 2012. 367 с.
6. Методи тайм-менеджменту. URL: http://time-management-24.blogspot.com/2015/06/blogpost_2.html (дата звернення: 22.01.2019).
7. Усі «за» і «против» тайм-менеджмента. URL: <http://verbnyak.com/the-risks-and-time-management/> (дата звернення: 22.01.2019).

Б. В. Мироненко

*студ. IV курсу факультету менеджменту, маркетингу і логістики ОНАХТ
спеціальність «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. К. Б. Козак*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ АУТСОРСИНГУ, АУТСТАФІНГУ ТА ЛІЗИНГУ ПЕРСОНАЛУ

Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що упродовж останніх років все більша кількість партнерських відносин у бізнесі будується на інноваційних відносинах – аутсорсингу. Аутсорсинг трудових процесів – це передача в зовнішнє управління більшої частини кадрової роботи: найм співробітників; розрахунок та виплата заробітної плати, преміальних та бонусів; розробка посадових інструкцій; навчання персоналу [1, с. 122]. Аутсорсинг став ключовим фактором успіху в багатьох галузях економіки.

У сфері людських ресурсів аутсорсинг можна поділити на аутсорсинг трудових процесів, HR-аутсорсинг та аутстафінг [2].

Так, аутсорсинг трудових процесів рекомендується в тому випадку, коли виконання деяких функцій ускладнює вирішення стратегічних задач компанії [1, с. 126]. Наразі аутсорсинг трудових процесів широко застосовується у сфері працевлаштування за кордоном [3].

А, наприклад, лізинг персоналу передбачає, що спеціалізована агенція надає співробітників, які знаходяться у її штаті, клієнту на відносно довгий термін – від 3 місяців до кількох років. Тобто, клієнт купує послугу з виконання робіт, а не працю конкретних працівників. Компанія-лізингоотримувач звільняється від додаткових витрат на пошук і відбір персоналу [4].

Аутстафінг – виведення персоналу поза штат. Спеціалізована агенція оформлює у свій штат існуючий персонал компанії клієнта або спеціально наймає для неї співробітників [4].

При цьому послуги різних агенцій, які надають аутстафінг, включають:

- розрахунок та виплату заробітної плати, відпусток, відраджень;
- оформлення необхідних бухгалтерських звітів та довідок;
- проведення різноманітних кадрових процедур [5, с. 73].

Головна перевага аутстафінгової моделі для компанії полягає в можливості оперативно регулювати фактичну чисельність співробітників компанії, не змінюючи при цьому кількості штатного персоналу [5, с. 82].

Але, у кадровій сфері, лізинг тимчасового персоналу все ж таки використовується частіше. Двох-трьох співробітників не вигідно виводити поза штат, до того ж це припускає укладення складних контрактів. Однак інтерес вітчизняних компаній до аутстафінгових схем поступово зростає, оскільки вони надають можливість більш гнучко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі [3].

Отже, виділяють такі переваги аутсорсингу:

- в компанії з'являється можливість регулювати кількість співробітників в залежності від сезону роботи та етапів розвитку бізнесу;
- оптимізація витрат підвищує показники ефективності використання ресурсів;
- помітно знижується документообіг компанії;
- забезпечується гнучке реагування на зміни на ринку (кризи, дефолти) і всередині компанії (реорганізація, реструктуризація) [6, с. 158].

У випадку, коли потрібно освоїти раніше невикористані технології чи методи роботи, різниця між аутсорсингом і власною діяльністю особливо вражає – час, необхідний для освоєння нового сегменту бізнесу, значно скорочується [6, с. 160].

В той же час виділяють ряд обмежень та негативних наслідків застосування аутсорсингу:

1. Зростання залежності компанії-замовника від послуг аутсорсингового агентства може призвести до економічної неефективності їх співпраці.

2. Тривале застосування аутсорсингу негативно впливає на корпоративну культуру, оскільки тимчасові працівники, як правило, не асоціюють себе з даною компанією, що призводить до зменшення мотивації та зниження продуктивності праці [4].

Так, на нашу думку, в даний час аутсорсинг персоналу є одним із найефективніших і водночас радикальних інструментів вдосконалення діяльності, з урахуванням вищезазначених переваг та обмежень, які отримує компанія-замовник при його використанні. Тому, рішення про використання даного методу повністю залежить від специфіки роботи компанії та її можливостей на ринку.

Список використаної літератури

1. Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : Учеб. пособие для студ. вузов. Москва : ИНФРА-М, 2007. 287 с.
2. Нестерова О. О. Аутсорсинг кадрових процесів в системі управління підприємством. URL: http://www.rusnauka.com/4_SND_2009/Economics /40501.doc.htm (дата звернення: 22.01.2019).
3. Аутсорсинг в Украине: вчера, сегодня, завтра. URL: <http://www.hr-ua.com/articles/243> (дата звернення: 22.01.2019).
4. Міхова А. В. Антикризове управління персоналом як умова ефективного функціонування компанії в період кризи. URL: http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek6_mihova.htm (дата звернення: 22.01.2019).
5. Бравар Ж.-Л., Морган Р. Эффективный аутсорсинг (пер. с англ. В. А. Денисов). Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. 251 с.
6. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Пер. с англ. Москва : «Вильямс», 2004. 176 с.

А. Д. Мурач

*студ. I курсу магістратури економіко-правового факультету ОНУ імені І.І. Мечникова
спеціальність «Економіка»*

Науковий керівник: ст. викл. О. С. Максимов

МОДЕЛЮВАННЯ, АНАЛІЗ ТА УПРАВЛІННЯ ЕЛЕКТРОННИМИ ФІНАНСОВИМИ ОПЕРАЦІЯМИ ПРИ ПЕРЕХОДІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПРИНЦИПИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Сучасний розвиток людського суспільства тягне за собою неминуче руйнування навколишнього середовища, що обумовлює тенденцію переходу політик держав на принципи концепції сталого економічного розвитку. Сутність концепції полягає у «пошуку балансу між когерентними еволюційними структурами територіальної системи» [1, с. 55] – економічної, соціальної та екологічної сталості. Таким чином, враховуючи багатовимірність сталого розвитку та відсутність в Україні стратегії переходу до принципів даної концепції, актуальним стає пошук рішень у цьому напрямі спеціалістами різних галузей як науки, так і бізнесу.

Так, мета даної роботи – проаналізувати перешкоди та визначити можливі рішення для переходу до принципів сталого розвитку у сфері управління фінансовими операціями, що займають важливе місце в сучасній економіці й забезпечують ефективне функціонування бізнесу.

Державна політика обліку фінансових операцій передбачає жорсткий контроль усіх розрахункових операцій, що виконуються в країні. Згідно Закону [2, ст. 3] в Україні суб'єкти господарювання, що здійснюють розрахункові операції, зобов'язанні: використовувати реєстратори розрахункових операцій (РРО); видавати клієнту розрахунковий документ встановленої форми на повну суму проведеної операції (чек); подавати до органів доходів і зборів звітність, пов'язану із застосуванням реєстратора розрахункових операцій та розрахункових книжок (журнал чеків); мати відповідне програмне забезпечення та засоби захисту. Враховуючи наведені техніко-технологічні умови проведення фінансових операцій, можна визначити еколого-економічні проблеми розрахункового процесу.

Так, цьогорічні дослідження науковців Університету Гранади в Іспанії показали, що переважна більшість (90%) магазинних чеків, надрукованих на термопапері, містять бісфенол А, що негативно впливає на мозок, репродуктивну та ендокринну системи організму людини. До того ж наявність бісфенолу А та низький вміст целюлози у складі термопаперу робить шкідливою вторинну переробку касових чеків через низький вихід вторинної сировини та ризик забруднення решти макулатури токсинами [3].

Крім того, варто зазначити еколого-економічні недоліки використання РРО. По-перше, обмежені строки служби апарату (у випадку, якщо такий не

вказаний, приймається строк служби 7 років) призводять до необхідності постійного виробництва РРО з використанням природних ресурсів, а також до збільшення токсичного сміття. По-друге, придбання та обслуговування РРО потребує витрат бізнесу: за даними [4] та нашими розрахунками, середня вартість апарату складає 6107,06 грн. По-третє, незважаючи на високий рівень захищеності РРО, існує можливість виводу в тінь частки розрахункових операцій.

Таким чином, модель управління фінансовими операціями «як є» (рис. 1) не відповідає принципам сталого розвитку. Тому, виникає необхідність у пошуку екологічних способів ведення фінансових операцій.

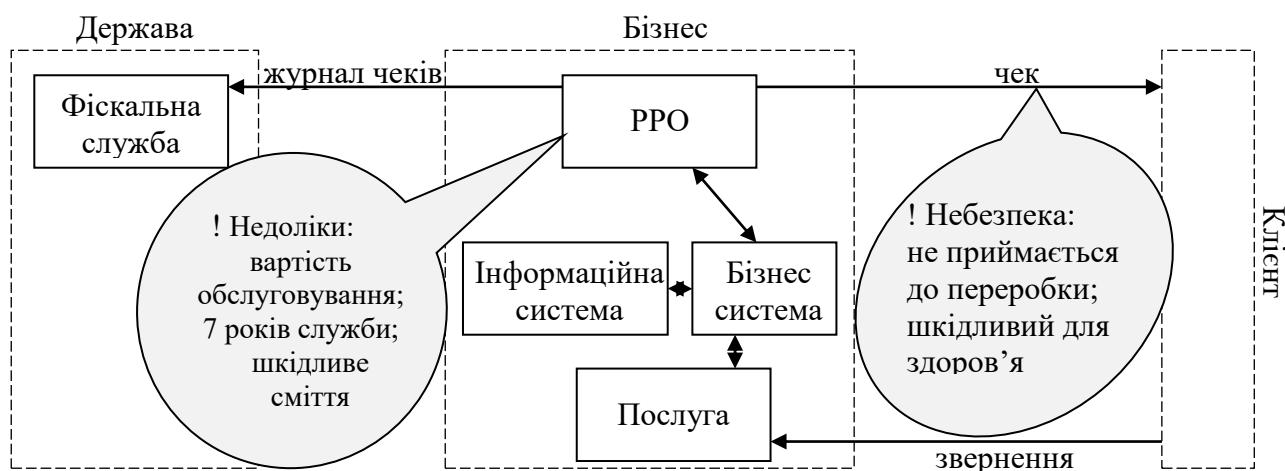


Рис. 1. Модель управління фінансовими операціями «як є»

Джерело: розроблено автором

Наша пропозиція полягає в концепції переходу до електронних фінансових операцій. Електронні фінансові операції – це інформаційні дані, що характеризують повний набір реквізитів, які описують фінансову операцію в бізнес-середовищі і представлені у вигляді електронного запису, що має повний набір засобів захисту і виступає як електронний документ, що підтверджує бізнес-операцію. Модель управління електронними фінансовими операціями «як буде» наведено на рис. 2.

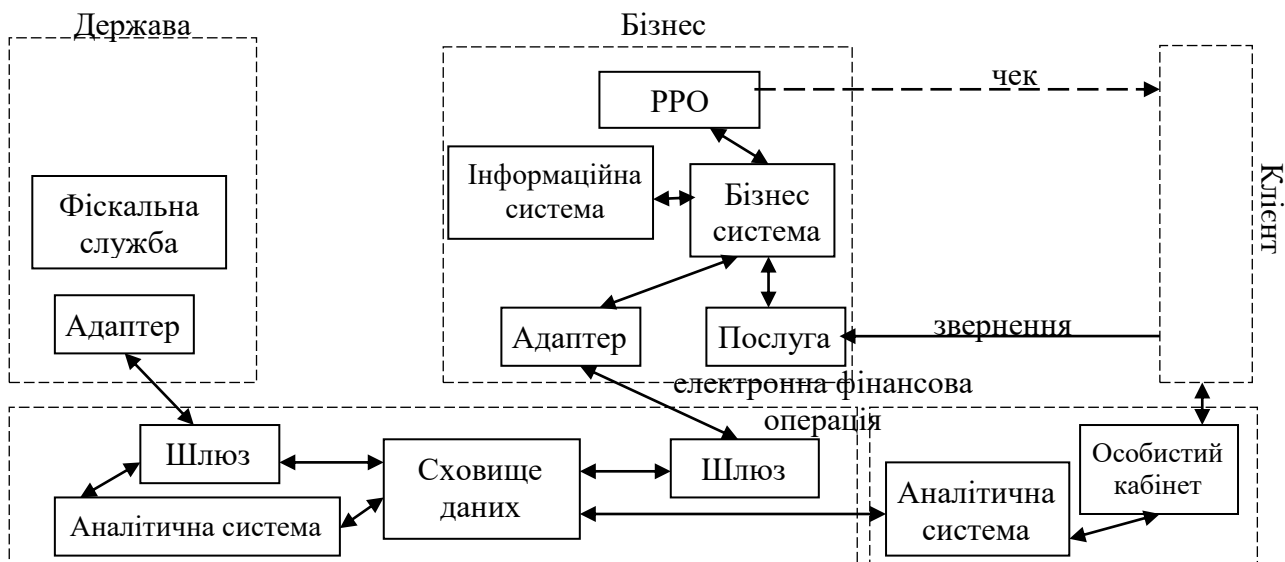


Рис. 2. Модель управління фінансовими операціями «як буде»

Джерело: розроблено автором

Реалізація даної моделі обробки фінансових бізнес-операцій дозволяє вирішити декілька актуальних проблем, а саме:

1. Вивести фіскальний облік бізнесу з офф-лайн режиму в он-лайн. Це забезпечує здобуття достовірнішої і актуальнішої інформації, що дозволить державі оперативно реагувати на зміни в бізнесі-середовищі і мінімізувати втрати при подоланні кризових ситуацій;

2. Прогнозувати доходи бюджету при оподаткуванні бізнесу, що дозволяє вчасно фінансувати соціальні програми держави, підвищувати його соціальну відповідальність;

3. Зменшити вплив шкідливих супутніх матеріалів обліку фінансових операцій на довкілля і населення. Це дозволить спрямувати державні ресурси на інші програми – як соціальні, так і екологічні. В результаті здорове населення і чисте природне середовище дозволить вивести Україну на новий передовий рівень розвитку.

Список використаної літератури

1. Ковалев Ю. Ю. Концепция устойчивого развития и ее реализация в ЕС. *Европа в меняющемся мире*. 2014. С. 54–65.
2. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг : Закон України від 06.07.15 № 265/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-вр> (дата звернення: 22.01.2019).
3. Endocrine-Disrupting Chemical Found in Store Receipts. URL: <https://www.genengnews.com/news/endocrine-disrupting-chemical-found-in-store-receipts/> (дата звернення: 22.01.2019).
4. Продажа и сервисное обслуживание оборудования для торговли и склада. URL: <https://stc-istok.com.ua/> (дата звернення: 22.01.2019).

Пань Ли

*студ. I курса магистратуры экономико-правового факультета ОНУ имени И.И. Мечникова
специальность «Менеджмент організації та адміністрування»
Научный руководитель: к.э.н., доц. Т. И. Егорова-Гудкова*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КИТАЯ – НОВЫЙ ШЁЛКОВЫЙ ПУТЬ И ТОРГОВАЯ ВОЙНА МЕЖДУ КИТАЕМ И США

Несправедливый и нерациональный международный экономический порядок всё ещё пренебрегает, ущемляет интересы развивающихся стран, в том числе Китая, брешь между богатыми и бедными странами расширяется. На фоне торгового конфликта между Китаем и США, и принятых ими взаимных санкций данный взгляд обрел себе повышенное внимание и стал еще более убедительным. Тезисы посвящены вопросам об экономической безопасности Китая, возникающим в связи с так называемой «торговой войной» КНР и США, в нем рассматривается возможность решения вопросов стратегией «Один пояс – один путь», «Китайское производство-2025», а не пустыми словами «разговорами» и «переговорами», часто упомянутым в официальном заявлении правительств.

Вступив в XXI век в контексте экономических интеграций и глобализаций национальная экономическая безопасность не только не утратила свою актуальность, но и постоянно привлекает на себя внимание в связи с обострением противоречий и кризисных явлений в современной мировой экономике. Национальная экономическая безопасность считается важнейшим компонентом национальной безопасности любой страны. Исключительно поэтому государственная политика предполагает создание определенной системы мер, обеспечивающих национальную безопасность страны во всех сферах, в том числе экономической. Так, например, проблемы обеспечения национальной безопасности обязательно рассматриваются в ежегодном докладе президента США «О национальной безопасности США».

Экономическая безопасность Китая – синтез конфуцианской философии, реформ и открытости, правильное соотношение между реформами, развитием и стабильностью: «идти по пути индустриализации нового типа, всемерно осуществлять стратегию подъема страны за счет науки и образования и стратегию обеспечения продолжительного развития» (16-й Всекитайский съезд КПК – 2002 г.) [1].

Что касается состояния китайской экономической безопасности подробнее, то довольно адекватно и обосновано можно изложить и интерпретировать таким предложением, что нынешнее теоретическое исследование китайских ученых-экономистов в основном опирается на международные опыты, поэтому общие их трактовки не полностью относятся к реальной ситуации; что типичные черты и специфики китайской экономики – большой объем ВВП, небольшая доля инновации во внутреннем производстве, соответственно необходим процесс ускорения выполнения политики по реструктуризации экономической системы и стратегии по повышению

эффективности развития; непременно подчеркнуть, что сущность китайской экономики – развивающаяся экономика, характеризуется средним качеством развития.

Один пояс и один путь, или новый шёлковый путь, китайское производство-2025 и торговая война между КНР и США. Еще во время китайской династии Хань великий шёлковый путь – та караванная дорога, связывавшая Восточную Азию со Средиземноморьем, начал обеспечивать социальное и экономическое общение между этими регионами и способствовал тогдашнему процветанию страны. С тех пор данный путь функционировал в качестве связывающего звена между Азией и Европой. В нынешнее время из-за недостаточного уровня экспорта и потребности его повышения была предложена Китаем идея о новом шелковом пути. В марте 2015 г. по поручению Госсовета КНР уполномоченные органы в том числе Государственный комитет по делам развития и реформ, Министерство иностранных дел и Министерство торговли Китая опубликовали документ «Прекрасные перспективы и практические действия по совместному созданию Экономического пояса Шелкового пути и Морского Шелкового пути XXI века». Документ призван способствовать реализации концепции «Один пояс – один путь» [2].

Разработанная стратегия назначена для создания и совершенствования торговых путей, транспортных, а также экономических коридоров, которые связывают большинство стран Центральной Азии, Европы и Африки, которая будет способствовать развитию торговых отношений между ними и Китаем.

А также были озвучены и обозначены задачи в сфере инфраструктурного строительства, инвестиций в эффективные промышленные мощности, торгово-экономического и финансового сотрудничества, гуманитарных и культурных обменов, и защиты окружающей среды в данном регионе.

В администрации США эта идея, или стратегия воспринимается как признак расширения спектра конкуренции с Америкой со стороны Китая, что вызвал их повышенную озабоченность и стал одним из поводов принятия санкций против КНР.

Кроме того, в соответствии со стратегией «Один пояс – один путь» китайское правительство выдвинуло в 2015 г. программу «Китайское производство 2025», которое подчеркивает системное проектирование производства на высшем уровне, усилие по повышению способности инновации, помимо трансформации и модернизации, внимание концентрируется на индустриализацию и информатизацию, а также на их углубленное сочетание. Неизбежно, что это стало основным обвиняемым объектом в расследовании по ст. 301 США. И дальше начался торговый конфликт между двумя странами в 2018 г., продолжающийся до сих пор и стал неразрешенной проблемой и преградой для улучшения взаимных дипломатических отношений. Справедливо сказать, что в данный момент весьма рано и поспешно называть победителем того трения.

Роль и преимущество «Один пояс – один путь» в обеспечении экономической безопасности. В начале XXI в. Китай уже столкнулся с

несколькими серьезными проблемами, связанными с экстенсивным видом экономического развития, главными из которых считаются неравномерность развития провинций и областей, а также появление значительных избыточных производственных мощностей. Преимущество данной стратегии в том, что она способна обеспечить рынки сбыта для китайской продукции и расширить путь поставки продукции за рубеж [3, с. 78]. Стоит отметить, что борьба за рынки сбыта, важнее, чем борьба за доступ к ресурсам, именно ограниченность рынков сбыта, а не ограниченность ресурсов, является главным препятствием для роста экономики.

Экономическая кооперация в виде сотрудничества со странами вдоль той экономической коридоры, при которой китайское правительство заключает и реализует различные виды соглашений, договоров для устранения всяких внешних угроз [4, с. 51], что сравнительно повышает его экономическую независимость в отношении торговли с Америкой.

Справедливо считать, что данная стратегия одновременно является попыткой борьбы Китая за новый мировой экономический и финансовый порядок и, асимметричным ответом в рамках продолжающегося глобального противостояния в адрес США.

Список использованной литературы

1. Проблемы национальной экономической безопасности в современной мировой экономике. URL: https://studme.org/183806256925/ekonomika/problemy_natsionalnoy_ekonomicheskoy_bezopasnosti_sovremennoy_mirovoy_ekonomike (дата обращения: 22.01.2019).
2. Стратегия экономического развития «Один пояс – один путь». URL: <https://ria.ru/20170514/1494097368.html> (дата обращения: 22.01.2019).
3. Лузянин С. Г., Афонасьева А. В. Один пояс, один путь – политические и экономические измерения. *Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика*. 2017. № 40. С. 5–14.
4. Гордиенко Д. В. Обеспечение экономической безопасности Китая в условиях глобализации. *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. 2013. № 29 (218). – С. 45–62.

В. С. Пилипенко

студ. IV курсу економіко-правового факультету ОНУ імені І.І. Мечникова

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: ст. викладач М. А. Кіріліна

ОЦІНКА РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Поняття ризику багатопланове, тому в науковій літературі вживаються різні його похідні залежно від сфери застосування і стадій аналізу небезпеки. Ідентифікація ризиків є одним з базових і основоположних елементів ризик-менеджменту. При ідентифікації ризиків головну роль відіграє якість інформації, яка використовується при аналізі. Якість інформації має

відповідати таким параметрам як актуальність, достовірність, своєчасність, об'єктивність та повнота [1, с. 247].

Існує безліч класифікацій ризиків. В даній роботі представлена видова класифікація, яка поділяє ризики за: видами діяльності, в залежності від можливого результату, сферою походження, причинами виникнення, ступенем обґрунтованості прийняття ризику, відповідністю допустимим межам, можливістю прогнозування та ступенем впливу на діяльність суб'єкта господарювання під час реалізації ризику. Після того, як компанія виділила свої потенційні ризики за цією класифікацією, слід переходити до оцінки ризиків.

Безпосередньо оцінку ризиків поділяють на два типи: якісного та кількісного оцінювання. Ці два типи оцінки доповнюють одна одну, оскільки спочатку слід визначити можливі ризики та ступінь їх важливості методами якісної оцінки, а вже потім за допомогою методів кількісної оцінки прорахувати як цей ризик вплине на компанію.

Якісна оцінка ризиків – це процес ідентифікації та визначення ризиків, що вимагають швидкого реагування. Така оцінка ризиків визначає ступінь важливості ризику та обирає спосіб реагування. Доступність інформації, що їх супроводжує, допомагає розставити пріоритети для різних категорій ризиків. Якісна оцінка ризиків – це оцінка умов виникнення ризиків та визначення їх впливу на об'єкт стандартними методами та засобами. Головним завданням якісної оцінки є визначення можливих видів ризиків, а також факторів, що впливають на рівень ризиків при здійсненні визначеного виду діяльності. До методів якісної оцінки ризиків слід віднести такі як: експертний метод, метод аналізу відповідності витрат та метод аналогій [2, с. 336].

Потреба в ідентифікації та виокремленні суттєвих чинників ризику, підвищенні ефективності процесу управління, існування можливості вибору конкретного господарського рішення із сукупності альтернативних варіантів зумовлює необхідність доповнення якісного аналізу кількісним.

Метою кількісного аналізу є отримання числового вираження окремих ризиків із визначенням характеристики ймовірності та можливих втрат. Кількісне значення рівня ризику часто визначають як деяку функцію від добутку показників наслідків ризикової ситуації та ймовірності її виникнення. Для цього формується набір сценаріїв і можуть бути побудовані для окремих видів ризику функції розподілу ймовірності настання втрат залежно від їх розмірів. Кількісні методи передбачають оцінку ризику в абсолютному і відносному вираженні. В абсолютному вираженні ризик вимірюють частотою чи розмірами можливих збитків у грошовому еквіваленті [2, с. 342]. До кількісної оцінки слід віднести такі методи як: метод очікуваної вартості, середньоквадратичне відхилення, коефіцієнт варіації, а також критерії Вальда, Гурвица, Сейвіджа, Лапласа-Байеса та інші.

У якісному аналізі підприємство ідентифікує усі можливі ризики, вивчає їх причини та наслідки, оцінює ймовірність виникнення ризику та на основі усіх цих даних вибирає методи по управлінню цими ризиками. Однак дані методи сполучаються з певними недоліками, основними з яких є труднощі у залученні висококваліфікованих спеціалістів та суб'єктивність проведених оцінок.

Кількісні методи оцінки зазвичай використовуються, коли компанія має кілька альтернативних стратегій та встає перед вибором, яку із них обрати. Ці методи дають більш точну оцінку можливим ситуаціям, але слід зауважити їх недоліки: необхідність великого числа спостережень та через це значні витрати часу на дослідження, складність оцінки ймовірності, труднощі сприйняття побудованих моделей через їх математичну складність та громіздкість.

Отже, слід сказати, що будь-які методи оцінки ризиків не є точними, оскільки вони існують у стані невизначеності, але якісні методи допомагають менеджерам зрозуміти усі потенційні ризики, щоб враховувати їх у прийнятті стратегічних і тактичних рішень, а кількісні допомагають їм вибрати найкращу з альтернатив. Вже після оцінки ризиків компанія створює карту ризиків, де показує позицію кожного ризику по двох параметрах: величина збитків та ймовірність ризику. Завдяки цій карті менеджери можуть вирішити, який метод з управління ризиками використовувати у кожній ситуації.

Список використаних джерел

1. Лисиченко Г. В. Природний, техногенний та екологічний ризики: аналіз, оцінка, управління : монографія. Київ : Наук. думка, 2008. 544 с.
2. Назарчук Т. В., Косіюк О. М. Менеджмент організацій : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2015. 560 с.

А. К. Райко

*студ. IV курсу економіко-правового факультета ОНУ імені І.І. Мечникова
спеціальність «Менеджмент»*

Научный руководитель: ст. преп. И. В. Гайворонская

ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ

Ресторанный бизнес является одним из наиболее стремительно развивающихся секторов рынка услуг, опережающий многие другие отрасли народного хозяйства в динамике своего роста. В связи с этим, сравнение тенденций и развитие инноваций рынка ресторанных услуг становится чрезвычайно важным.

При постоянном изменении внешней и внутренней среды одной из целей любой организации является умение принимать вызовы внешней среды, уметь

оперативно перестроиться, прийти в соответствие с новыми требованиями. И в этом моменте одну из главных ролей играет своевременное внедрение в практику новых технологий [1, с.110].

Самыми популярными инновационными разработками являются:

- Wi-fi. Места, в которые люди ходят поесть, превращаются в рабочие площадки. Возможность проверить почтовый ящик и пообщаться в соцсетях во время ожидания заказа обеспечивают почти все современные рестораны.

- Бронирование. Облегчить этот процесс клиенту помогает мобильное приложение места общественного питания. В нем можно загрузить книгу отзывов и пожеланий, информацию о предложениях, фото сотрудников.

- Автоматизация:

- автоматизация закупок – еще одно полезное изобретение, сокращающее затраты времени. С помощью специальной программы ресторан закупает продукты у поставщика. Инновационный проект позволяет контролировать себестоимость и автоматизировать документооборот;

- автоматизация платежей – теперь оплатить обед стало возможно, не передавая карту официанту. Для этого достаточно поднести карточку с чипом к устройству, которое может располагаться на кассе или прямо на столике в ресторане;

- автоматизация управления персоналом – система «R- Keeper» [2, с.44].

- Программа лояльности – мобильное приложение.

Последние инновационные разработки в ресторанном бизнесе:

- Bluetooth датчики температуры – безопасность пищевых продуктов;
- оптимизированные программы составления графиков и планирования – еженедельное расписание для всех сотрудников, способность контролировать продажи и бюджеты персонала, чтобы сократить сверхурочные и обеспечить прибыльность;

- цифровой учет инвентаря;

- автоматизированный инструмент покупки – интеллектуальные рекомендации по закупкам, основанные на сроках поставки продуктов, прогнозируемых объемах продаж и пользовательских уровнях номинальной стоимости;

- настольные планшеты для клиентов;

- 3D-печать – позволяет подавать больше свежих продуктов, с меньшим пространством;

- роботизация.

Таким образом, развитие технологий для ресторанного бизнеса достигло больших высот и требует постоянного анализа и разработки новых механизмов,

способствующих повышению эффективности принимаемых управленческих решений.

Специфика ресторанного бизнеса, как отрасли сферы услуг, предполагает под новейшими (инновационными) технологиями не только улучшение качества жизни людей, красиво и вкусно приготовленную пищу, но и грамотно выстроенные взаимоотношения с клиентами, грамотную маркетинговую политику и PR-стратегию, а также учет необходимости коммерциализации инновационных разработок [3, с.245].

В связи с этим ключевым направлением повышения эффективности деятельности компании становится разработка, планирование, реализация и контроль осуществления инновационных решений.

Список использованной литературы

1. Аверченков В. И. Инновационный менеджмент : учебное пособие для вузов. Москва : Флинта, 2016. 293 с.
2. Соколова М. В. Современный ресторан : учебное пособие. Москва : Просвещение, 2015. 80 с.
3. Морозов Ю. П. Инновационный менеджмент : учебное пособие. Москва : Юнити-Дана, 2015. 392 с.

Г. О. Свириденко

*студ. IV курсу економіко-правового факультету ОНУ імені І.І. Мечникова
спеціальність «Менеджмент»
Науковий керівник: ст. викл. М. А. Кіріліна*

СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

В сучасному економічному просторі функціонує безліч організацій, які представляють собою сукупність людей, об'єднаних для досягнення певної мети, вирішення певного завдання на основі принципів розподілу праці й обов'язків. Множина цілей і завдань, що стоять перед організаціями різного класу складності і різної галузевої приналежності, призводить до того, що для управління ними потрібні спеціальні знання й мистецтво, методи й прийоми, що забезпечують ефективну спільну діяльність працівників всіх структурних підрозділів. Узгоджена та взаємопов'язана колективна діяльність передбачає реалізацію функції управління цією діяльністю. Зростаюча складність й комплексність внутрішнього середовища, поряд із посиленням негативного впливу середовища зовнішнього, обумовлюють той факт, що ефективність функціонування будь-якої організації все більшою мірою залежить від якості системи управління нею. Відповідно, набуває актуальності питання установлення сутності системи управління підприємством як об'єкта дослідження.

Функціонування сучасних підприємств стикається з безліччю проблем, частина з яких є типовими і можуть бути вирішені фахівцями за допомогою звичайних технологій розробки та реалізації рішень. Для вирішення нетипових проблем потрібні спеціальні технології для розробки рішень. Іноді рішення частини проблем може бути не під силу як керівникам, так і фахівцям. Набір таких проблем характеризує підприємство як один із найскладніших об'єктів для дослідження [1, с. 96].

Система управління організацією включає сукупність усіх служб організації, всіх підсистем та комунікацій між ними, а також процесів, що забезпечують функціонування організацією.

Елементи системи управління є підсистемами, при цьому кожна з них може розглядатися як самостійна система й у свою чергу складається з елементів, що знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності [2, с. 133].

Організаційна структура підприємства повинна постійно вдосконалюватися пропорційно її розвитку, чому може сприяти персонал управління підприємства, як один з елементів системи управління підприємством, що вимагає дослідження і вивчення. Підприємство має орієнтуватися на участь персоналу управління в прийнятих рішеннях безпосередньо на всіх рівнях управління, в ході використання прийомів управління підприємством і системою, спрямованих на максимально можливе використання талантів і здібностей працівників. Дослідження персоналу управління повинно розглядатися з точки зору ефективності використання та управління робочим часом за допомогою планування і для взаємодії з іншими елементами системи управління, оскільки саме системний принцип може забезпечити досягнення цілей всієї системи управління підприємством [3, с. 64–65].

У системі управління на рівні основної ланки, тобто підприємства, можна виділити такі підсистеми: технологічну, технічну, організаційну, науково-технічну, економічну, інформаційну, соціальну.

У межах підсистем здійснюються певні види діяльності. Їх відносна самостійність, визначеність цілей та зміст дають їм можливість інтегруватися у функціональні підсистеми.

Кожна ланка та функціональні підсистеми підприємства подібно до кібернетичних систем мають «вхід», «процес» і «вихід». Усе це зумовлює наявність у них об'єктів і суб'єктів управління, які пов'язані між собою каналами зв'язку. Залежно від пріоритетів і мети діяльності функціональні підсистеми підприємства підлягають перегрупуванню [4, с.261].

Для створення ефективної системи управління підприємством необхідно врахувати, що держава регулює і контролює право всіх громадян на повне використання здібностей і майна для ведення підприємницької діяльності в рамках законодавства, що говорить про вільний вибір і створення структури управління керівництвом конкретного підприємства. Ефективність

функціонування будь-якого економічного об'єкта, внаслідок зростаючої складності, комплексності та посилення взаємозв'язків, все в більшій мірі залежить від якості системи управління [5].

Отже, в сучасних умовах господарювання, коли актуальними стають проблеми побудови системи управління підприємством, здатної вирішувати актуальні задачі сьогодення та стратегічної перспективи, виникає необхідність дослідження інструментів, які дозволять врахувати всі аспекти ефективності будь-якої системи.

Список використаної літератури

1. Устенко А. О. Система управління підприємством. *Вісник Прикарпатського університету. Серія : Економіка*. 2014. Вип. 10. С. 96–103.
2. Монастирський Г. Л. Теорія організації: підруч. Тернопіль : ТНЕУ, 2014. 288 с.
3. Ходаківський Є. І. Теоретичні основи дослідження систем управління підприємством. *Вісник Харківського нац. аграр. ун-ту ім. В. В. Докучаєва. Сер. Екон. Науки*. 2014. № 4. С. 61–68.
4. Офісний менеджмент : навч. посіб. / Л. І. Скібіцька, В. І. Щелкунов, Т. В. Сівашенко, Ю. М. Чичкан-Хліповка. Київ : «Центр учбової літератури», 2014. 616 с.
5. Дудукало Г. О. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства. *Ефективна економіка*. 2012. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1031> (дата звернення: 22.01.2019).

О. В. Сиротенко

*студ. IV курсу економіко-правового факультету ОНУ імені І.І. Мечникова
спеціальність «Менеджмент»*

Науковий керівник: ст. викл. І. В. Гайворонська

ІННОВАЦІЇ В ТРК

Досліджувана тема є актуальною, оскільки в умовах глобалізації бізнесу роздрібна торгівля у великих містах розвивається в основному в результаті відкриття магазинів мережевих компаній, торговельних центрів. У сучасний час в Україні активно розвивається індустрія дозвілля. Розваги притягують відвідувачів, саме тому ТРК стали розміщувати на своїх площах кінотеатри, боулінги, дитячі розважальні комплекси, більярди, атракціони, ігрові апарати.

З точки зору торгуючої організації ТРК – це спланований торговий простір, де концентрація потенційних покупців багаторазово вище, ніж у вуличному пішохідному або транспортному потоці. Тобто готовність здійснити покупку у відвідувача ТРК значно більша. Виходячи з цього, дуже важливе місце займають інновації у сфері торгово-розважальних мереж [1].

Перш за все, системи інновацій підвищують та стимулюють купівельну спроможність споживачів, притягують увагу потенційних покупців, не даючи пройти повз. Для сучасних споживачів торгові комплекси – це не тільки місце, де можна здійснити покупки, але і зона для проведення вільного часу, зустріч з

друзями, сімейного відпочинку. Саме тому створення позитивної атмосфери, а також забезпечення високого рівня обслуговування, що відповідає сучасним стандартам – одна з головних задач. Не останню роль в цьому питанні відіграє мультимедійне обладнання.

Можна виділити такі переваги торгово-розважального центру, який професійно обладнаний мультимедіа: здатність приносити додатковий дохід своїм власникам та забезпечення можливості проводити рекламні кампанії на більш високому рівні [2].

Реклама, що транслюється за допомогою мультимедійного обладнання, успішно вирішує наступні завдання:

- 1) залучення уваги до магазину;
- 2) збільшення обізнаності про пропоновану продукцію та її переваг;
- 3) підвищення рівня обслуговування і комфорту відвідувачів;
- 4) налагодження зворотного зв'язку з покупцями;
- 5) впровадження розважальної складової, що підвищує настрій відвідувачів;
- 6) поліпшення дизайну, формування більш привабливого зовнішнього вигляду [3].

Основні технічні рішення для торгово-розважальних центрів: медіафасади; відеостіна; Digital Signage; система звукопідсилення; система управління; нестандартні аудіовізуальні рішення.

Digital Signage – це система з пов'язаних в єдину мережу дисплеїв з централізованим управлінням (навігаційних терміналів, плазмових панелей, інтерактивних столів і т.д.), на яких розміщуються рекламно-розважальні, інформаційні та навігаційні дані [4].

До найновітніших технологій ТРК можна віднести:

- Омніканальні моделі здійснення покупок (коли відвідувачі вибирають товар в ТРК, а покупку здійснюють по інтернету). Основні причини для здійснення покупки у інтернеті:

- 47% покупців не хочуть платити за доставку;
- 46% покупцям потрібно побачити і помацати товар перед покупкою;
- 23% не хочуть чекати доставки, а хочуть зробити покупку негайно.

Для 37% покупців важлива наявність опції повернення товару в конкретному магазині [5].

- Підвищення зручності відвідування ТРК за допомогою мобільних додатків.
- Офлайн-рїтейл.
- Wi-Fi аналітика корисна для дослідження споживчого трафіку.
- Боти для онлайн-консультацій [6].

До інновацій можна віднести також банери з навігацією, інформаційні вивіски, музикальне супроводження, рекламні стенди та, навіть, елементарний сканер штрих кодів.

Отже, зміна парадигми змінює роздрібний ландшафт, що, в свою чергу, може мати серйозні наслідки для інвесторів торгової нерухомості. Щоб зайняти

виграшну позицію і не виявитися в числі аутсайдерів, гравцям ринку дуже важливо вчасно зорієнтуватися і не стояти на місці.

Список використаної літератури

1. Бубенцова П. На всіх стадіях: формат, брендинг і просування для торгових центрів. *Новини торгівлі*. 2017.
2. Иванов Д. В. Виртуализация общества. Санкт-Петербург, 2016.
3. Бубенцова П. Розважаємося по новому: про концепції торгових центрів. *Новини торгівлі*. 2018.
4. Лучина Н. А., Климова Е. Н. Сучасні тенденції розвитку роздрібної торгівлі. *Международный научный журнал «Символ науки»*. 2015. № 9. С. 162–164.
5. Jean Baudrillard: *La Société de consommation. Ses mythes, ses structures*. Éditions Denoël, Paris 1970.
6. Костіна А. В. Масова культура: аспекти поняття. *Знання. Розуміння. Вміння*. 2016. № 1. С. 28–35.

В. М. Українцев

аспірант ОНУ імені І.І.Мечникова

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Т. І. Єгорова-Гудкова

ЕНЕРГЕТИЧНА ЗАЛЕЖНІСТЬ У РОЗРІЗІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Одним з найбільш важливих ресурсів, які відносяться до забезпечення джерел енергії у розрізі проблем національної безпеки є нафта та природний газ. Дане питання розглядалось у різних угодах про вільну торгівлю, наприклад, у рамках НАФТА, країни-члени можуть посилатися на ст. 607 «Заходи Національної Безпеки», розділ 6 «Енергетика та основні нафтохімічні продукти», з метою прийняття або підтримання заходів, що можуть обмежувати імпорт енергії або основного нафтохімічного товару, або експорту енергії та нафтохімічного товару до іншої Сторони, в обсягу, необхідному для:

- постачання військової установи Сторони або забезпечення виконання критичного оборонного контракту Сторони;
- реагування на ситуацію збройного конфлікту за участю Сторони, яка вживає заходи [1].

Необхідність забезпечення енергетичної безпеки виражається не тільки через захист енергозабезпечення від зовнішніх загроз, надаючи захист критично важливій інфраструктурі і зменшуючи залежність від імпорту енергоносіїв, але і через спроби убезпечити енергетичні потреби за розумними цінами. У цьому контексті за розумними цінами можна розуміти відповідний рівень цін, необхідний для уникнення негативних наслідків для національної економіки, таких як зниження продуктивності, збільшення рівня інфляції, зменшення споживання, збільшення витрат на виробництво тощо [2].

Зменшення залежності від імпорту енергоносіїв, особливо щодо твердого палива, нафти та природного газу, є одним за найважливіших питань, з яким

стикаються країни що розвиваються та розвинені країни, оскільки це джерело великих витрат для економіки та джерело викликів для національної безпеки. Відповідно до статистики Євростату, ЄС є хорошим прикладом залежності і вразливості, адже імпорт з Росії в 2016 році на рівні 51,8 % для твердого палива, 19,9 % для нафти і 26,2 % для природного газу [3].

Одним з перших наслідків енергетичної залежності є несприятливий вплив підвищення цін на торговельний баланс країни-імпортера, прямо пропорційну частці імпорту в загальному споживанні енергії.

Довгострокове вичерпання енергетичних ресурсів на глобальному рівні, в поєднанні з нестійкою моделлю економічного розвитку, що базується на споживанні багатьох розвинених країн, з потенційними серйозними екологічними наслідками, сприятиме підвищенню значимості енергетичної безпеки як одному з найважливіших завдань для національної безпеки у 21 ст.

Список використаної літератури

1. North American Free Trade Agreement, chapter 6, article 607. Article 607: National Security Measures. URL: <http://www.sice.oas.org/trade/nafta/chap-06.asp> (дата звернення: 22.01.2019).
2. Global Risks 2014, Ninth Edition. *World Economic Forum, Geneva*. 2014. P.52. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalRisks_Report_2014.pdf (дата звернення: 22.01.2019).
3. Eurostat, Europe in figures. *Eurostat yearbook: Energy (tables and graphs)*. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/9066251/KS-EX-18-001-EN-N.pdf/64b85130-5de2-4c9b-aa5a-8881bf6ca59b> (дата звернення: 22.01.2019).

В. В. Чебан

*студ. IV курсу факультету менеджменту, маркетингу і логістики ОНАХТ
спеціальність «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. К. Б. Козак*

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Актуальність теми пояснюється умовами сучасного розвитку економіки України, у якій загострюється проблема збалансованості попиту і пропозиції висококваліфікованої робочої сили на ринку праці.

Ринок праці – це система суспільних відносин, пов'язаних з купівлею і продажем трудових послуг працівників (послуг праці). Суб'єктами ринку праці виступають роботодавці, які винаймають робочу силу, та наймані працівники, які її продають [1, с. 89].

Першою основною економічною проблемою ринку праці є безробіття, де основними його причинами є:

- 1) проблема молодіжного безробіття;
- 2) структурні зрушення в економіці;

- 3) проблеми безробіття серед людей старшого віку;
- 4) відповідне скорочення сукупного попиту на робочу силу;
- 5) політика уряду в галузі оплати праці;
- 6) зміни в демографічній структурі населення [2, с. 327].

Другою економічною проблемою є низька середня та мінімальна заробітна плата. Середня заробітна плата за даними пенсійного фонду України у 2019 р. становить 10129 гривень, а мінімальна 4173 гривні. На даний час рівень мінімальної заробітної плати в Україні в порівнянні з європейськими країнами є одним із найнижчих [3].

Третьою проблемою являється трудова еміграція українців. Трудова еміграція в останні роки стала одним з найбільших викликів для нашої країни. Втомившись від відсутності реформ і очікування кращих економічних умов в Україні, мільйони співгромадян намагаються поліпшити свій фінансовий стан і реалізувати кар'єрні очікування в інших країнах.

Головна причина, що підштовхує до виїзду за кордон – бажання отримати більш цікаву і високооплачувану роботу, ніж у себе на батьківщині. Також Україна не може запропонувати своїм громадянам привабливі економічні умови для підприємництва. Поки ці проблеми не будуть вирішені, наша країна продовжить залишатися експортером трудових ресурсів, а відтік робочих рук і мізків триватиме [2, с. 402].

За даними Державної служби статистики України у 2014 – 2015 роках близько 700 тис. громадян України перебували за кордоном для здійснення трудової діяльності. За даними цієї ж служби загальна чисельність українського населення, яке брало участь у трудовій міграції у період з 2015 по 2018 роки, становить приблизно 4,5-5 млн осіб – близько 16% працездатного населення [4].

Загальною тенденцією української міграції наразі є її циркулярний характер: громадяни виїжджають, заробляють за кордоном гроші і повертаються, щоб витратити їх вдома.

Загалом чисельність населення України щодня зменшується. В динаміці за 2013-2018 роки простежується тенденція скорочення населення, як за рахунок смертності, так і внаслідок еміграції за кордон. Якщо у 2013 р. чисельність складала 45 372 700 чоловік, то на даний момент населення України становить 42 307 566 осіб [5]. За даними Департаменту по економічним і соціальним питанням ООН кількість населення України у 2100 р. за прогнозом становитиме 28 млн 186 тис. осіб [6].

Деякі європейські країни активно заохочують приплив трудових мігрантів, в тому числі і з України. Яскравим прикладом може бути Польща, яка має серйозні проблеми з внутрішніми трудовими ресурсами. Рівень заробітної плати в Польщі в 5 разів вищий, ніж в Україні, плюс лояльний клімат

для працевлаштування іноземців зробили цю країну найбільш привабливою для працівників з України [2, с. 394].

Україна вже найближчим часом почне відчувати значні наслідки масового відтоку працездатного населення. Крім того, останнім часом посилюється виїзд за кордон освічених і талановитих молодих людей, від яких багато в чому залежить майбутній успіх нашої країни. У такій демографічній та міграційній ситуації Україні буде важко вийти на стійке економічне зростання.

Тому, ми вважаємо, якщо в Україні будуть створені умови для сталого економічного зростання і з'явиться достатня кількість нових робочих місць, можна очікувати повернення в країну більшості громадян, які зараз працюють за кордоном. Співвітчизники, які отримали під час роботи за кордоном досвід, знання та навички, збагатять тим самим економіку і бізнес-середовище нашої країни.

Список використаної літератури

1. Завіновська Г. Т. Економіка праці : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2000. 200 с.
2. Чернявська О. В. Ринок праці : навч. посіб. Київ : «Центр учбової літератури», 2013. 522 с.
3. Оплата праці та соціально трудові відносини. Київ : Державна служба статистики України, 2019.
4. Ринок праці України. Київ : Державна служба статистики України, 2018.
5. Статистичний щорічник України. Київ : Державна служба статистики України, 2018.
6. Прогноз численности населения Украины по данным Департамента по экономическим и социальным вопросам ООН: Отдел народонаселения. URL: <https://countrymeters.info/ru/Ukraine> (дата звернення: 22.01.2019).

V. S. Chushankova

1st year master stud. of the Economics and Law Faculty of Odessa I.I. Mechnikov National University

*Organization Management and Administration Speciality
Scientific Adviser: M. Chaikovska, PhD, Assoc.Prof.*

ECONOMICAL AND MARCETING ASPECTS OF GLOBALIZATION

Globalization describes an ongoing process by which regional economies, societies, and cultures have become integrated through a globe-spanning network of communication and trade. The term is sometimes used to refer to the integration of national economies into the international economy through trade, foreign investment, capital flows, migration and the spread of technology.

However, globalization is usually recognized as being driven by a combination of economic, technological, socio-cultural, political, and environmental factors. The term can also refer to the transnational circulation of ideas, languages, or popular culture through acculturation [1, p. 110].

People around the globe are more connected to each other than ever before. Information and money flow more quickly than ever. Goods and services produced in one part of the world are increasingly available in all parts of the world. International travel is more frequent. International communication is commonplace.

Economic «globalization» is a historical process, the result of human innovation and technological progress. It refers to the increasing integration of economies around the world, particularly through trade and financial flows. The term sometimes also refers to the movement of people and knowledge across international borders.

The term has come into common usage since the 1980s, reflecting technological advances that have made it easier and quicker to complete international transactions both trade and financial flows. It refers to an extension beyond national borders of the same market forces that have operated for centuries at all levels of human economic activity – village markets, urban industries, or financial centers.

The term «globalization» has acquired emotive force. Some view it as a process that is beneficial key to future world economic development and also inevitable and non – returnable [2, p. 91]. Others consider it with hostility, even fear, believing that it increases inequality between nations, threatens employment and living standards and undermine social progress [3, p. 42]. This brief gives an overview of some aspects of globalization.

Globalization offers extensive opportunities for worldwide development but it is not progressing equally. Some countries are becoming integrated into the global economy more quickly than others. Countries that have been able to integrate are seeing faster growth and reduced poverty.

There are probably four different marketing constituents that need to be considered if one analyzes the extent of the globalization of marketing.

The standard «Four P's» of marketing: product, price, place, and promotion, are all affected as a company moves through the five evolutionary phases to become a global company [4, p. 223]. Ultimately, at the global marketing level, a company trying to speak with one voice is faced with many challenges when creating a worldwide marketing plan. Unless a company holds the same position against its competition in all markets (market leader, low cost, etc.) it is impossible to launch identical marketing plans worldwide.

It can be concluded that globalization undoubtedly impacts national economies and companies worldwide. The key economical aspects of globalization, as a common denominator, pertain to removal of barriers to the free flow of people, goods and capital across national borders, closer interconnectedness of players on the world economic stage and achievement of integration processes. These globalization aspects create a specific context providing companies with new business opportunities, while simultaneously presenting them with new challenges they need to adapt to.

In this regard, it is important for companies to recognize processes and understand trends brought by globalization in order to be able to make adequate business decisions and achieve success in the market. This particularly pertains to the companies from undeveloped and transition countries operating in an insufficiently developed and non-stimulating business environment.

References

1. Acocella N. Economic policy in the Age of Globalization. New York : Cambridge University Press. 2005. № 50. Pp. 108–120.
2. Dicken P. Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century. London : SAGE. 2014. Pp. 87–98.
3. Easterly W., Williamson J. and Banerjee V. A. Channels from Globalization to Inequality: Productivity World versus Factor World. The Washington Post. 2015. Pp. 39–81.
4. Hill, Charles W. L. International business: competing in the global marketplace (10th ed.). New Jersey : Pearson Prentice Hall. 2012. 453 p.

Зміст

Секція 1

ПРАВОВІ СТУДІЇ

Н. М. Булат КУМУЛЯТИВНА ПРАВОВА ОХОРОНА ПОЗНАЧЕНЬ ЯК ДОМЕННИХ ІМЕН І ЛІТЕРАТУРНИХ ТВОРІВ	3
О. С. Кожухар ПОРЯДОК ВИЗНАЧЕННЯ СТРОКІВ У СІМЕЙНОМУ ПРАВІ УКРАЇНИ.....	6
О. Ю. Колеснік ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ «СТАТУС БІЖЕНЦЯ» ТА «ПРИТУЛОК» У МІЖНАРОДНОМУ ТА ВНУТРІШНЬОДЕРЖАВНОМУ ПРАВІ УКРАЇНИ	9
О. І. Лефтерова ПРЕЗУМПЦІЯ БАТЬКІВСТВА В ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ ТА ДЕЯКИХ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН	12
А. И. Новак ПРИЗНАНИЕ ГОСУДАРСТВ ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ ПРАВУ	15
О. В. Синіка ПРЕДМЕТ КОРПОРАТИВНОГО ДОГОВОРУ	19
О. В. Тростянецька ПОНЯТТЯ ОРГАНУ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОГО ТОВАРИСТВА ..	20
І. Р. Троян ЮРИСДИКЦІЯ МІЖНАРОДНОГО КРИМІНАЛЬНОГО СУДУ ЩОДО УКРАЇНИ.....	22
М. Shynkarenko PERSPECTIVE OF DEVELOPMENT OF ALTERNATIVE ENERGY SOURCES IN UKRAINE – ECONOMIC AND LEGAL ASPECT	25

Секція 2

ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

А. С. Азєєв ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ТА ПЕРСПЕКТИ.....	31
М. В. Бойко ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЁ СВЕРХСВОЙСТВА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА	33
К. Г. Бойчук СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	34

Ю. С. Вольневич	
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТЕХНОПАРКІВ В УКРАЇНІ	36
А. А. Гусев	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД.....	39
Е. А. Дерипас	
РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА НА ПРИМЕРЕ СКВОШ-КЛУБА	41
А. А. Добровольский	
САМОРЕГУЛИРУЮЩАЯ КОМАНДА В УПРАВЛЕНИИ ИТ-ПРОЕКТАМИ	42
А. І. Донецька	
АУТСОРСИНГ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ.....	44
О. Е. Звирков	
ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА И АЛГОРИТМ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ЦЕПОЧЕК ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ.....	46
Д. С. Крыгин	
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ САМООРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА	48
Б. К. Кызылтау	
ИНСТРУМЕНТЫ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА	50
А. О. Латишко	
ЗАСТОСУВАННЯ ШИНИ АДАПТУВАННЯ ДЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ	52
А. Ю. Мельник	
ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЧАСОМ.....	55
Б. В. Мироненко	
ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ АУТСОРСИНГУ, АУТСТАФІНГУ ТА ЛІЗИНГУ ПЕРСОНАЛУ	57
А. Д. Мурач	
МОДЕЛЮВАННЯ, АНАЛІЗ ТА УПРАВЛІННЯ ЕЛЕКТРОННИМИ ФІНАНСОВИМИ ОПЕРАЦІЯМИ ПРИ ПЕРЕХОДІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПРИНЦИПИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	59
Пань Ли	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КИТАЯ – НОВЫЙ ШЁЛКОВЫЙ ПУТЬ И ТОРГОВАЯ ВОЙНА МЕЖДУ КИТАЕМ И США.....	62
В. С. Пилипенко	
ОЦІНКА РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	64
А. К. Райко	
ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ.....	66
Г. О. Свириденко	
СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ	68

О. В. Сиротенко	
ІННОВАЦІЇ В ТРК70
В. М. Українцев	
ЕНЕРГЕТИЧНА ЗАЛЕЖНІСТЬ У РОЗРІЗІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..	72
В. В. Чебан	
ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ73
V. S. Chushankova	
ECONOMICAL AND MARCETING ASPECTS OF GLOBALIZATION75

Наукове видання

МАТЕРІАЛИ
науково-практичної конференції молодих вчених
«Перші економіко-правові студії»

7 березня 2019 р.
м. Одеса

Українською, російською та англійською мовами

Відповідальний редактор
А. В. Смітюх

**Економіко
Правовий
Факультет**



ОНУ імені І.І.Мечникова

Підписано до друку 05.03.2019.
Формат 60x84/16. Ум.-друк.арк. 4,67. Наклад 100 прим.
Зам. № 1903-07.

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