

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



ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ
студентів, аспірантів та здобувачів –
учасників 75-ї звітної конференції
Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова

СЕКЦІЯ
ЕКОНОМІЧНИХ І ПРАВОВИХ НАУК

24-26 квітня 2019 р.
м.Одеса

Одеса
«Фенікс»
2019

УДК 378.4(477.74):340(063)

З-41

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради економіко-правового факультету
Одеського національного університету імені І.І.Мечникова
(протокол № 8 від 22 березня 2019 р.).

Відповідальний редактор:

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

Редакційна колегія:

Горбаченко С. А. – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та інновацій; **Донченко О. І.** – кандидат юридичних наук, доцент кафедри загальноправових дисциплін та міжнародного права; **Кіріліна М. А.** – старший викладач кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування; **Колесник О. О.** – старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування; **Кусік Н. Л.** – кандидат економічних наук, завідувачка кафедри обліку і оподаткування; **Нарожна О. В.** – старший викладач кафедри кримінального права, кримінального процесу та криміналістики; **Пілюк С. В.** – кандидат юридичних наук, доцент кафедри конституційного права та правосуддя; **Пугачова Н. М.** – викладач кафедри економіки та підприємництва; **Рудик О. Г.** – кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій; **Святошнюк А. Л.** – кандидат юридичних наук, доцент кафедри цивільно-правових дисциплін.

С341 **Збірник** тез доповідей студентів, аспірантів та здобувачів – учасників 75-ї звітної конференції Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Секція економічних і правових наук (24-26 квітня 2019 р., м. Одеса) / ред.кол.; відп. ред. А. В. Смітюх. – Одеса : Фенікс, 2019. – 242 с.

ISBN 978-966-928-386-3

Збірник містить тези доповідей студентів, аспірантів та здобувачів – учасників секції економічних і правових наук 75-ї звітної конференції Одеського національного університету імені І. І. Мечникова, що відбулася 24-26 квітня 2019 р.

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

Відповідальність за зміст тез несуть автори.

УДК 378.4(477.74):340(063)

© Одеський національний
університет імені І.І. Мечникова

ISBN 978-966-928-386-3

Розділ 1

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН У ПРИВАТНОПРАВОВІЙ СФЕРІ

Я. В. Барвенко

студ. III курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: ст. викл. М. С. Федорко

СУБ'ЄКТНИЙ СКЛАД ПРАВОВІДНОСИН З ВІДШКОДУВАННЯ ШКОДИ, ЗАВДАНОЇ ВНАСЛІДОК ДТП

Останнім часом кількість автомобілів на дорогах неупинно зростає, а з цим зростає і кількість дорожньо-транспортних пригод (далі – ДТП). За статистичними даними Національної поліції України за 2018 р., поліцейськими було зафіксовано 122 354 ДТП. Специфіка суб'єктного складу правовідносин з відшкодування шкоди, завданої внаслідок ДТП, породжує певні труднощі у визначенні належних суб'єктів зазначених відносин. У судовій практиці ще зустрічаються помилки при визначенні осіб, відповідальних за шкоду, що зумовлює актуальність дослідження цього питання, адже від вірного визначення суб'єктного складу правовідносин з відшкодування шкоди, завданої внаслідок ДТП, залежить питання ефективності юридичної відповідальності.

Згідно зі ст. 1187 Цивільного кодексу України (далі – ЦК України) діяльність, пов'язана з використанням, зберіганням або утриманням транспортних засобів, є джерелом підвищеної небезпеки [1, ст. 1187].

Залежно від розподілу прав та обов'язків, у структурі правовідносин з відшкодування шкоди, завданої внаслідок ДТП, можна виокремити дві основні групи суб'єктів: 1) суб'єкти, які зобов'язані відшкодувати шкоду, завдану внаслідок ДТП; 2) суб'єкти, які мають право на відшкодування шкоди, завданої внаслідок ДТП.

До першої із зазначених груп відносяться: титульний (законний) володілець (право власності, доручення, найм, прокат тощо) (ч. 2 ст. 1187 ЦК України); фактичний добросовісний володілець (на підставі переданого власником реєстраційного документа на автомобіль; співробітник поліції та т. п.); особа, яка неправомірно заволоділа транспортним засобом (ч. 3 ст. 1187 ЦК України); титульний володілець разом з фактичним володільцем (ч. 4 ст. 1187 ЦК України); страховик.

Титульний (законний) володілець (у контексті ст. 1187 ЦК України) – це особа, яка на відповідній правовій підставі володіє джерелом підвищеної небезпеки і яка має відшкодувати шкоду, завдану джерелом підвищеної

небезпеки [1, ст. 1187]. У юридичній літературі володіння, що базується на відповідній правовій підставі (титулі), отримало назву «титульне» [2, с. 77–78].

Слід констатувати, що законодавством передбачено кілька правових підстав володіння транспортним засобом: речово-правові (право власності, право господарського відання чи оперативного управління тощо); зобов'язально-правові (договір оренди, договір прокату, договір доручення з видачею довіреності на право керування транспортним засобом та ін.).

Варто зазначити, що у Постанові Вищого Спеціалізованого Суду України з розгляду цивільних та кримінальних справ від 01.03.2013 р. також визначається поняття володільця джерела підвищеної небезпеки, проте не у загальному для всіх джерел підвищеної небезпеки розумінні, як це зроблено у ч.1 ст. 1187 ЦК України, а безпосередньо щодо транспортних засобів [3].

У цивілістичній літературі виділяють дві характерні ознаки володільця джерела підвищеної небезпеки – юридичну і матеріальну [4, с. 55]. Юридична ознака вказує на те, що володільцем визнається лише та особа, яка володіє зазначеним джерелом на відповідній правовій підставі. Матеріальна ознака вказує на те, в чиєму фактичному володінні в процесі діяльності перебуває транспортний засіб, хто ним безпосередньо керує, зберігає, перевозить, тобто хто фактично над ним панує і має вигоду [5, с. 13].

Такий розподіл має велике практичне значення, тому що у разі, коли матеріальна та фактична ознаки не збігаються в одній особі, виникає питання щодо належного суб'єкта відповідальності, а також щодо обсягу відповідальності титульного та фактичного володільців транспортного засобу.

Законодавством встановлюються певні правила, які стосуються випадків фактичного володіння, яке за своїм характером може бути добросовісним та недобросовісним. Фактичне добросовісне володіння виникає, наприклад, внаслідок заволодіння транспортним засобом співробітником публічно-владного органу в умовах службової необхідності.

Чинним законодавством України не передбачено окремої норми, яка б розкривала зміст поняття «фактичний добросовісний володільець». Хоча «Правила дорожнього руху» (далі – ПДР) закріплюють деякі ознаки фактичного добросовісного володіння, встановлюючи, що «особа, яка під час керування транспортним засобом має посвідчення водія на право керування транспортним засобом відповідної категорії та реєстраційний документ на транспортний засіб, переданий їй власником, або іншою особою, яка на відповідній правовій підставі використовує такий транспортний засіб, і є фактичним добросовісним володільцем, і саме вона буде нести відповідальність за завдання шкоди, під час керування транспортним засобом» [6]. Аналіз зазначеного положення дозволяє виявити ознаки фактичного добросовісного володіння транспортним засобом, а саме: 1) воно виникає на підставі волевиявлення власника (титульного

володільця) транспортного засобу; 2) воно посвідчується реєстраційним документом на транспортний засіб.

Норми ч.ч. 3 та 4 ст. 1187 ЦК України встановлюють відповідальність особи, що неправомірно заволоділа транспортним засобом (фактичний недобросовісний володільець), та власника (володільця) транспортного засобу: «Особа, яка неправомірно заволоділа транспортним засобом ... завдала шкоди діяльністю щодо його використання, зберігання або утримання, зобов'язана відшкодувати її на загальних підставах. Якщо неправомірному заволодінню іншою особою транспортним засобом ... сприяла недбалість її власника (володільця), шкода, завдана діяльністю щодо його використання, зберігання або утримання, відшкодовується ними спільно, у частці, яка визначається за рішенням суду з урахуванням обставин, що мають істотне значення» [1].

Аналіз норми ч. 4 ст. 1187 ЦК України дозволяє дійти висновку, що законодавець закріплює часткову відповідальність особи, яка неправомірно заволоділа транспортним засобом та володільця (власника) транспортного засобу. Проте, на практиці трапляються непоодинокі випадки, коли при застосуванні такого виду відповідальності не досягається основна мета зобов'язання – повне відшкодування шкоди, адже її обсяг залежить від ступеня й характеру вини кожного.

Щодо значення особи страховика та страхування в цих відносинах варто зазначити, що ст. 3 Закону України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» передбачає, що «обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності здійснюється з метою забезпечення відшкодування шкоди, заподіяної життю, здоров'ю та/або майну потерпілих внаслідок дорожньо-транспортної пригоди та захисту майнових інтересів страхувальників» [7, ст. 3]. Підпункт «г» пункту 2.1 ПДР закріплює, що «водій механічного транспортного засобу повинен мати при собі поліс (сертифікат) обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» [6].

Належним суб'єктом відшкодування шкоди при ДТП є страховик, у випадку, коли цивільно-правова відповідальність водія, який завдав шкоди, застрахована. Натомість, на практиці траплялися непоодинокі випадки, коли потерпіла особа зверталася безпосередньо до заподіювача шкоди з вимогою відшкодування шкоди, оминаючи страховика. Підґрунтям для цього була позиція Верховного Суду України від 26 січня 2016 р. (у справі 6-2808цс15), якою передбачалася можливість потерпілого у ДТП стягнути шкоду безпосередньо з особи, яка її завдала, незважаючи на наявність у останньої особи полісу страхування цивільно-правової відповідальності [8]. Вважаємо, що звернення постраждалого безпосередньо до заподіювача, оминаючи страховика останнього, нівелює значення та сутність інституту страхування.

На нашу думку, є вірною позиція Верховного Суду, який у Постанові від 04.07.2018 р. визначив, що «покладання обов'язку з відшкодування шкоди у межах страхового відшкодування на страхувальника, який уклав відповідний договір страхування і сплачує страхові платежі, суперечить меті інституту страхування цивільно-правової відповідальності» [9].

До суб'єктів, які мають право на відшкодування шкоди, завданої внаслідок ДТП, слід віднести: власника транспортного засобу; титульного володільця транспортного засобу; у випадку завдання шкоди життю чи здоров'ю – правом вимагати відшкодування такої шкоди наділені будь-які фізичні особи, яким така шкода була завдана. Щодо відшкодування шкоди, завданої смертю потерпілого, законодавством встановлені особливі правила. У цих випадках «право на відшкодування шкоди мають непрацездатні особи, які були на його утриманні або мали на день його смерті право на одержання від нього утримання, а також дитина потерпілого, народжена після його смерті» [1, ст.1200].

Список використаної літератури

1. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/43515?find=1&text=%F0%E5%E3%F0%E5%F1#w18> (дата звернення: 25.03.2019).
2. Варлыгин Л. Д. Субъекты по возмещению вреда, причинённого при взаимодействии транспортных средств. *Вестник Московского университета МВД России*. 2015. С. 77–80.
3. Про деякі питання застосування судами законодавства при вирішенні спорів про відшкодування шкоди, завданої джерелом підвищеної небезпеки : Постанова Пленуму Вищого Спеціалізованого Суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ від 01.03.2013 р. № 4. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0004740-13> (дата звернення: 25.03.2019).
4. Шишкин С. К. Ответственность за вред, причиненный деятельностью, создающей повышенную опасность для окружающих. Москва : Ось-89, 2007. 160 с.
5. Флейшиц Е. А. Обязательства из причинения вреда и из неосновательного обогащения. Москва : Госюриздат, 1951. 239 с.
6. Про правила дорожнього руху : Постанова Кабінету Міністрів України від 10.10.2001 № 1306. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1306-2001-%D0%BF> (дата звернення: 25.03.2019).
7. Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: Закон України від 01.07.2004 р. № 1961-V. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1961-15> (дата звернення: 25.03.2019).
8. Постанова судової палати у цивільних справах Верховного Суду України від 20.01.2016 р. (справа № 6-2808цс15). URL: <https://oda.court.gov.ua/sud1590/pravovipoziciivsu/6-2808cs15> (дата звернення: 25.03.2019).
9. Постанова Великої Палати Верховного Суду від 04.07.2018 р. (справа № 755/18006/15-ц). URL: <https://verdictum.ligazakon.net/document/75296543> (дата звернення: 25.03.2019).

Є. О. Близнюк
студ. I курсу магістратури
спеціальність «Право»
Науковий керівник: к.ю.н., доц. В. В. Валах

ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ ЕВТАНАЗІЇ В УКРАЇНІ

Проведення медичної реформи в Україні додає у відносини в контексті «лікар-пацієнт» нові можливості та інструменти реалізації права на життя, але не зачіпає питання про «право на смерть». В 2018 р. було зареєстровано електронну петицію № 22/046072-еп «Евтаназія в Україні», в якій автор запропонував запровадити практику евтаназії в національне законодавство України, що підняло питання про існування права на смерть в Україні на новий рівень.

Визначення терміну евтаназія знаходиться у ст. 52 ЗУ «Основи законодавства про охорону здоров'я», де встановлено, що «медичним працівникам забороняється здійснення евтаназії – навмисного прискорення смерті або умиртвіння невиліковно хворого з метою припинення його страждань» [1, ст. 52]. У Цивільному кодексі України закріплено заборону задовольняти прохання фізичної особи про припинення її життя [2, ст. 281].

Науковці трактують термін «евтаназія» як чудова смерть. Звертаючись до міжнародних документів, термін евтаназія ми зустрічаємо в «Декларації про евтаназію» 1980 р., яка роз'яснює зміст евтаназії: «Під словом евтаназія розуміється будь-яка дія чи, навпаки, бездіяльність, яке по своєму змісту чи наміру призведе до смерті, яка має за ціль усунути біль та страждання» [3].

Національне законодавство зарубіжних країн, наприклад Бельгія, яка є другою країною в Європі, що закріпила законом евтаназію, використовує такий термін: «евтаназія – це навмисна дія, яка може бути виконана як лікарем, так і третьою незаінтересованою особою на прохання пацієнта, спрямоване на закінчення його життя» [4].

Аналізуючи наведені визначення, можна стверджувати, що спільним для кожного з них є мета здійснення такої процедури: усунути біль та страждання пацієнта легкою смертю.

У науковій літературі зустрічається різноманітна видова класифікація евтаназії. Зокрема, її поділяють на: «добровільну евтаназію» та «примусову евтаназію», «активну» та «пасивну».

Незважаючи на різновиди та класифікації евтаназії, українське законодавство стикається з важливою проблемою спрямованості норм права: реалізації права на смерть як такого, у світлі захисту життя людини та визнання його найвищою соціальною цінністю, є суперечливим. Конституція України, як основний закон, у ст. 3 прямо закріплює життя та здоров'я людини як найвищу цінність. З цих норм вибудовується принцип захисту життя людини.

Кримінальний кодекс України, який захищає права і свободи людини, які перш за все передбачені розділом II Конституції України (право на життя, свободи тощо), не виключає протиправності й караності діяння у добровільній згоді людини на позбавлення її життя та зазвичай кваліфікує її як умисне вбивство [5, ст. 115].

Враховуючи, що Україна захищає життя людини не лише нормами власного законодавства, а є учасниками багатьох конвенцій, одна з яких є Європейська конвенція про захист прав людини і основоположних свобод, потрібно розглянути міжнародні зобов'язання України та їх сумісництво з легалізацією евтаназії. Цікавим у цьому випадку, є справа «Прітті проти Сполученого Королівства» у якій Європейський суд з прав людини, в питанні евтаназія зберігає нейтральну позицію, визнаючи за державами-учасницями право на самостійність врегулювання евтаназії [6].

Парламентська асамблея Ради Європи, учасницею якої є Україна, в документі «Питання й відповіді про евтаназію» від 2003 р. пропонує декриміналізувати евтаназію, що дозволить контролювати цей процес у рамках закону [7].

Як бачимо, законодавство України забороняє будь-які форми евтаназії. Але жодні міжнародні зобов'язання України водночас не забороняють легалізувати цю процедуру. З одного боку, українське законодавство захищає свободи людини, а з іншого боку евтаназія – це поєднання індивідуальної свободи однієї людини й обов'язку іншої.

Останні законодавчі ініціативи у світлі медичної реформи (такі як легалізація марихуани тощо) спрямовані на позбавлення болі та полегшення життя людини і отримують підтримку з боку населення. Враховуючи, що евтаназія має аналогічну мету, вважаємо, що це питання потребує спільного обговорення та подальшого наукового дослідження з боку правників та медичних науковців задля вироблення єдиного підходу, який би на законодавчому рівні задовільнив прагнення людини полегшити собі або своїм близьким страждання у розумному співвідношенні із правом на життя.

Список використаної літератури

1. Основи законодавства про охорону здоров'я : Закон України від 19.11.1992 р. №2801-XII. Дата оновлення: 01.01.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2801-12#n397> (дата звернення: 24.03.2019).
2. Цивільний кодекс України : Закон України від 19.06.2013 р. № 435-IV. Дата оновлення: 04.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#n1538> (дата звернення: 24.03.2019).
3. Декларація про евтаназію : Міжнародний документ 1987 р. URL: <http://www.medicusamicus.com/index.php?action=laws8> (дата звернення: 24.03.2019).

4. Parliamentary Assembly. Council of Europe. Euthanasia, Doc. 9898. П. 36. URL: <http://www.assembly.coe.int/nw/xml/XRef/X2H-Xref-ViewHTML.asp?FileID=10255&lang=EN> (дата звернення: 24.03.2019).
5. Кримінальний кодекс України : Закон України від 05.04.2001 р. № 2341-III. Дата оновлення: 26.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> (дата звернення: 24.03.2019).
6. Справа «Прітті проти Сполученого Королівства» : Рішення ЄСПЛ від 29.04.2002 р. № 980_210. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980_210. (дата звернення: 24.03.2019).
7. Питання й відповіді про евтаназію. Parliamentary Assembly. 2003 р. URL: <https://rm.coe.int/16803a72c2> (дата звернення: 24.03.2019).

О. С. Браташ

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Право»

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

ЮРИДИЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ МЕДИЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ ЗА ПРОФЕСІЙНІ ПРАВОПОРУШЕННЯ

Людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю [1, ст. 3].

Зважаючи на збільшення кількості позовних заяв громадян щодо неналежного надання медичної допомоги, проблемам юридичної відповідальності медиків за професійні правопорушення треба приділяти значно більше уваги [2].

Основи законодавства України про охорону здоров'я – основне джерело медичного права, яке регламентує правові, організаційні, економічні та соціальні засади охорони здоров'я в Україні.

Згідно зі ст. 80 Основ законодавства України про охорону здоров'я (далі Основи) особи, винні у порушенні законодавства про охорону здоров'я, несуть цивільну, адміністративну або кримінальну відповідальність згідно із законодавством.

Лікар не несе відповідальності за здоров'я хворого у разі відмови останнього від медичних приписів або порушення пацієнтом встановленого для нього режиму [3, ст. 34].

Згідно з ч. 1 ст. 2 Кримінального кодексу України (далі – ККУ) підставою кримінальної відповідальності є вчинення особою суспільно небезпечного діяння, яке містить склад злочину, передбаченого цим Кодексом [4, ст. 2].

У Кримінальному Кодексі України (далі – КК України) є ряд складів злочинів, які мають відношення саме до професійної діяльності лікарів, а саме:

- неналежне виконання професійних обов'язків, що спричинило зараження особи вірусом імунодефіциту людини чи іншої невиліковної інфекційної хвороби (ст. 131 КК України);
- незаконне проведення абортів (ст. 134 КК України) – у разі якщо медичний працівник не має спеціальної медичної освіти;
- ненадання допомоги хворому медичним працівником (ст. 139 КК України);
- порушення прав пацієнта (ст. 141 КК України);
- порушення встановленого законом порядку трансплантації органів або тканин людини (ст. 143 КК України);
- незаконне розголошення лікарської таємниці (ст. 145 КК України) та інші [2].

Слід підкреслити, що випадки притягнення медичних працівників до кримінальної відповідальності, а тим більше винесення щодо них обвинувального вироку в Україні є порівняно нечастими. Але керівникам закладів охорони здоров'я необхідно знати про те, які дії чи бездіяльність підпадають під кримінально-правову заборону і на попередження якої поведінки підлеглих слід спрямовувати свої зусилля.

В науці є різні точки зору на поняття протиправності. Найрадикальніша з них полягає в тому, що будь-які дії, які кінець кінцем завдали шкоди, є протиправними. Проте відносно медичної діяльності протиправними варто визнавати тільки ті дії, які порушують законодавчі акти, відомчі акти, посадові інструкції, договір і інші стандарти надання медичної допомоги. В той же час це не відміняє презумпції протиправності шкоди, тобто що дотримання усіх необхідних норм має бути доведене медичною організацією.

Також передбачені й різновиди адміністративної відповідальності для медичних працівників.

До адміністративних правопорушень у галузі охорони здоров'я населення належать, зокрема:

- порушення санітарно-гігієнічних і санітарно-протиепідемічних правил і норм (ст. 42 КпАП);
- незаконне виробництво, придбання, зберігання, перевезення, пересилання наркотичних засобів або психотропних речовин без мети збуту в невеликих розмірах (ст. 44 КпАП);
- порушення встановленого порядку взяття, переробки, зберігання, реалізації і застосування донорської крові та (або) її компонентів і препаратів (ст. 45-1 КпАП) [2].

Цивільним законодавством регулюються особисті немайнові та майнові відносини (цивільні відносини), засновані на юридичній рівності, вільному волевиявленні, майновій самостійності їх учасників [5, ст. 1].

Переважна більшість позовів, що пред'являються пацієнтами до закладів охорони здоров'я (у тому числі до фізичних осіб підприємців, що займаються медичною практикою), є позовами про відшкодування матеріальної та моральної шкоди, завданої ушкодженням здоров'я, спричиненого медичною допомогою неналежної якості.

Проте варто зазначити, що обов'язковою умовою відповідальності за заподіяння шкоди є причинний зв'язок між протиправною поведінкою і заподіяною шкодою. Наприклад, якщо шкода не є наслідком протиправної поведінки заподіювача шкоди, а сталася з інших причин (через недотримання пацієнтом медичних рекомендацій чи внаслідок індивідуальних особливостей організму пацієнта), у заподіювача шкоди не виникатиме обов'язку відшкодувати шкоду.

Договір про надання платних медичних послуг може вирішити безліч протиріч між пацієнтом і лікарем. Так, в нім слід закріпити вимоги до якості послуг, що робляться. Найчастіше вони вказуються з відсиланнями на відповідні закони, правила або стандарти. При цьому необхідно відбити такі характеристики як своєчасність надання послуги, правильність вибору способів діагностики, профілактики і лікування захворювання, а також міру досягнення результату послуги. Особливу складність викликає проблема визначення результату якості послуги, оскільки він є украй суб'єктивним елементом і не буде ключовою характеристикою при оцінці міри протиправності. Крім того, слід пам'ятати про необхідність письмового повідомлення пацієнта про те, що недотримання вказівок і рекомендацій лікаря може вплинути на ефективність надання послуги.

Юридично грамотно складений договір дозволяє пацієнтові зрозуміти, чи правомірні були дії лікаря, що захищає медичні організації від необгрунтованих позовів. Крім того, це може стати вагомим доказом в суді, що підтверджує якість зробленої послуги. У свою чергу, складання подібного роду договорів є важливим аспектом юридичного супроводу медичної організації.

Список використаної літератури

1. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. Ст. 141.
2. Відповідальність медичних працівників : Лист Міністерства юстиції України від 20.06.2011 р. № 0040323-11. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0040323-11> (дата звернення: 04.04.2019).
3. Основи законодавства України про охорону здоров'я : Закон України від 19.11.1992 р. № 2801-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2801-12> (дата звернення: 04.04.2019).
4. Кримінальний кодекс України : Закон України від 05.04.2001 р. № 2341-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. Ст.2.
5. Цивільний Кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 04.04.2019).

В. С. Веремчук
студ. III курсу
спеціальність «Право»
Науковий керівник: к.ю.н., доц. В. М. Масін

ПРАВОВІ АСПЕКТИ НАДАННЯ В ОРЕНДУ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК ПІД АКВАТОРІЯМИ МОРСЬКИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки географічне положення України, як морської держави створює вигідні передумови для розвитку зовнішньої торгівлі та транзиту вантажів морськими шляхами. Для збільшення обсягів обробки та перевалки, збільшення кількості заходу суден у морських портах України необхідно, перш за все, розвивати портову інфраструктуру, зокрема, будувати нові причали.

Одним із найбільш оптимальних напрямків розвитку портів є залучення інвесторів шляхом передачі їм на праві оренди земельних ділянок під акваторіями для подальшого будівництва причалів та спеціалізованих терміналів. Однак, для виконання даної мети державі необхідно розробити досконалу правову базу, яка усуне існуючі перепони під час реалізації даних планів та можливі правові колізії.

Огляд існуючих проблемних питань, що виникають під час процедури надання в оренду земельних ділянок та відображення власного бачення щодо можливих шляхів їх вирішення поставлені за мету у даних тезах.

Згідно ст. 1 Закону України «Про оренду землі»: «Оренда землі – це засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для проведення підприємницької та інших видів діяльності» [1, ст. 1].

Частиною 4 ст. 59 Земельного кодексу України (далі – ЗК України) передбачено, що громадянам та юридичним особам органами виконавчої влади або органами місцевого самоврядування із земель водного фонду можуть передаватися на умовах оренди земельні ділянки, зокрема, для розміщення та обслуговування об'єктів портової інфраструктури і гідротехнічних споруд [2, ст. 59].

Відповідно до ч. 1 ст. 124 ЗК України, передача в оренду земельних ділянок, що перебувають у державній або комунальній власності, здійснюється на підставі рішення відповідного органу виконавчої влади або органу місцевого самоврядування згідно з їх повноваженнями. Чинне законодавство не передбачає передачу в оренду земельних ділянок під акваторіями морських портів без проведення земельних торгів [2, ст. 124].

Основною вбачається проблема визначення органу, до компетенції якого входить передача в оренду земельних ділянок під акваторіями морських портів.

Її зумовлено, зокрема, тим, що території портів адміністративно можуть не входити у межі міст та областей.

Подібна ситуація склалася із Державним підприємством «Одеський морський торговельний порт» (далі – ОМТП). Географічно він розташований на узбережжі Одеської затоки, на відміну, зокрема, від портів Чорноморськ та Южний, які були засновані у межах природних лиманів та відповідних міст; відтак їх територія може перебувати у комунальній чи загальнодержавній власності.

Однак, на земельні ділянки, розташовані під акваторією ОМТП, юрисдикція Одеської обласної державної адміністрації та Одеської міської ради не може поширюватись.

Пунктом 2 ст. 6 Закону України «Про державний кордон України» від 04.11.1991. визначено наступне: «води портів України, обмежені лінією, яка проходить через постійні портові споруди, які найбільше виступають у бік моря, входять до складу внутрішніх вод України» [3, ст. 6].

Чинне законодавство України не містить норми, яка визначає орган, уповноважений розпоряджатися земельною ділянкою, що розташована у межах внутрішніх вод України.

На думку автора, у даному випадку доцільним буде застосування аналогії закону. Згідно ч. 1 ст. 8 Цивільного кодексу України, якщо цивільні відносини не врегульовані цим Кодексом, іншими актами цивільного законодавства або договором, вони регулюються тими правовими нормами цього Кодексу, інших актів цивільного законодавства, що регулюють подібні за змістом цивільні відносини [4, ст. 8].

За аналогією може бути застосовано положення ч. 8 ст. 122 Земельного Кодексу України, які надають Кабінету Міністрів України повноваження розпоряджатися землями дна територіального моря [2, ст. 122].

Так, на думку автора, при вирішенні питання передачі в оренду земельних ділянок під акваторіями морських портів України недоречним є посилення на Закон України «Про морські порти України» та врахування повноважень Адміністрації морських портів України (далі – АМПУ), тому що у цьому Законі регулюються питання щодо управління АМПУ акваторіями морських портів (водної поверхні), але не земельної ділянки (дна), що розташована під даною акваторією. Однак, доцільним може бути погодження із АМПУ, як з підприємством, яке підтримує паспортні глибини акваторій та забезпечує безпеку судноплавства у морських портах [5, ст. 15].

Список використаної літератури

1. Про оренду землі: Закон України від 06.10.1998 р. № 161-XIV. Дата оновлення: 01.01.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/161-14> (дата звернення: 10.03.2019).

2. Земельний кодекс України: Закон України від 25.10.2001 р. № 2768-III. Дата оновлення: 07.02.2019. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14> (дата звернення: 10.03.2019).
3. Про державний кордон України : Закон України від 04.11.1991 р. № 1777-XII. Дата оновлення: 04.10.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1777-12> (дата звернення: 10.03.2019).
4. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. Дата оновлення: 04.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 10.03.2019).
5. Про морські порти України : Закон України від 17.05.2012 р. № 4709-VI. Дата оновлення: 04.10.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4709-17> (дата звернення: 10.03.2019).

П. С. Гаджієва

студ. III курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., доц. О. В. Байло

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ

Ринок праці – це відповідний простір, на якому одні люди реалізують свої професійні якості, а інші задовольняють свою потребу в найму таких людей для виробництва товарів і послуг. Згідно з ч. 2 ст. 43 Конституції України кожен має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується. В Україні заборонено будь-яку дискримінацію у сфері праці, зокрема порушення принципу рівності прав і можливостей [1, ст. 43].

На формування та розвиток ринку праці у будь-якій державі впливає низка чинників, до яких можна віднести: демографічні, науково-технічні, соціально-політичні, рівень інфляції та ін. В Україні ринок праці створюється у сукупності показників вищезазначених критеріїв і у сучасному вигляді, на жаль, має багато проблем, зокрема у сфері працевлаштування молоді. Певна криза попиту і пропозиції праці особливо серед молодого населення призводить до такого негативного явища, як підвищення рівня безробіття – ситуація, при якій частина активного працездатного населення не може знайти роботу, яку вони здатні виконувати. Зазначена проблема обумовлена відсутністю чіткого механізму правового регулювання працевлаштування молоді в Україні та неоднаковістю застосування деяких норм трудового законодавства.

Аналізуючи норми, що безпосередньо чи опосередковано стосуються молодіжної політики та зайнятості молоді в Україні, треба визначити їхню величезну кількість, серед яких треба виділити, по-перше, ратифіковані міжнародні акти: Загальна декларація прав людини 1948 р., Європейська

соціальна хартія, 1996 р., Конвенція ООН про права дитини, 1989 р., Конвенція МОП № 2 про безробіття, 1919 р., Конвенція МОП № 10 про мінімальний вік допуску дітей до роботи в сільському господарстві 1921 р. та ін. Серед національного законодавства, треба зазначити такі нормативні акти: Конституція України, Кодекс законів про працю України (далі – КзпП України), закони України: «Про зайнятість населення», «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні», «Про загальну середню освіту», «Про соціальну роботу з дітьми та молоддю», «Про охорону дитинства» та інші закони та підзаконні акти. Незважаючи на значну кількість норм, що регулюють зазначене питання, їх ефективність є невисокою, а деякі з них зовсім не відповідають іншим.

Однією з нагальних залишається проблема визначення нормативного поняття молоді. Так, у ст. 1 Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» зазначається, що молоді громадяни – це громадяни України віком від 14 до 35 років [2, ст. 1]. Чинний Закон України «Про зайнятість населення» встановлює працездатний вік осіб від 16 років [3, ст. 1]. В ст. 197 КзпП України використовується термін «працездатна молодь», а саме громадяни України віком від 15 до 28 років після закінчення або припинення навчання у загальноосвітніх, професійних навчально-виховних і вищих навчальних закладах, завершення професійної підготовки і перепідготовки, а також після звільнення зі строкової військової служби, військової служби за призовом під час мобілізації, на особливий період, військової служби за призовом осіб офіцерського складу або альтернативної (невійськової) служби [4, ст. 197]. Виходячи з вищевказаних норм, треба зазначити, що законодавство України не має чітко визначеного віку молоді, тому проблема потребує законодавчого вирішення для більш ефективного працевлаштування молоді.

Значної уваги потребує проблема неефективності державних гарантій працевлаштування молоді, що вперше приймається на роботу. Так, відповідно ст.14 Закону України «Про зайнятість населення», з метою працевлаштування неконкурентоспроможних на ринку праці осіб, зокрема молоді, для підприємств із чисельністю працівників понад 20 осіб встановлюється квота в розмірі 5 % середньооблікової чисельності штатних працівників за попередній календарний рік [3, ст. 14]. На думку А. А. Батюк, механізм контролю виконання цієї норми закону є недосконалим, тому що штраф у двократному розмірі мінімальної заробітної плати стягується, лише якщо роботодавець, звернувшись за сприянням для працевлаштування зазначеної категорії громадян до центру зайнятості, надав необґрунтовану відмову у працевлаштуванні направленої до нього особи. Таким чином, санкції встановлено не за невиконання квоти, а лише за відмову у працевлаштуванні, що буде визнана необґрунтованою [5, с. 100].

Також треба зазначити, що українським законодавством передбачені такі заходи працевлаштування молоді, як: стажування студентської молоді, компенсації єдиного соціального внеску за працевлаштування та ін. Проте на практиці такі заходи неохоче здійснюються роботодавцями, які посилаються на непрофесійність та мало ефективність молодих працівників.

Зокрема, відповідно ст. 27 Закону України «Про зайнятість населення», роботодавцю, який працевлаштовує на нове робоче місце громадян, зокрема квотну категорію молоді, що вперше наймається на роботу та звернулася до центру зайнятості протягом шести місяців після закінчення або припинення навчання, та яким надано статус безробітного, за направленням територіальних органів центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері зайнятості населення та трудової міграції, строком не менше ніж на два роки щомісяця компенсуються фактичні витрати у розмірі єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування за відповідну особу за місяць, за який він сплачений [3, ст. 27].

Отже, правове регулювання працевлаштування молоді в Україні є недосконалим та потребує змін. Зокрема, важливим є чітке законодавче визначення вікових меж такої соціальної групи, як молодь, що призведе до єдиного визначення кола цих осіб. Актуальною залишається потреба вдосконалення процедури стимулювання роботодавців для прийняття на роботу молодих осіб, що потребують досвіду і гарантій працевлаштування.

Список використаної літератури

1. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. Ст. 141.
2. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні : Закон України від 05.02.1993 р. № 2998-12. *Відомості Верховної Ради України*. 1993. № 16. Ст. 167.
3. Про зайнятість населення : Закон України від 05.07.2012 р. № 5067-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2013. № 24. Ст. 243.
4. Кодекс законів про працю України : Закон України від 10.12.1971 р. № 322-VIII. *Відомості Верховної Ради України УРСР*. 1971. Додаток до № 50. Ст. 375.
5. Батюк А. А. Державне регулювання ринку праці молоді в Україні : дис. ... канд. з держ. управ. : 25.00.02. Харків, 2018. 224 с.

Н. Д. Гальченко

студ. II курсу

спеціальність «Право»

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

РЕКВІЗИЦІЯ ЯК СПОСІБ ПРИПИНЕННЯ ПРАВА ВЛАСНОСТІ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки принцип неприпустимості позбавлення права власності, як загальна засада українського цивільного законодавства, відповідає міжнародному законодавству. Так, ст. 1 Протоколу №4 до Європейської Конвенції про захист прав та основних свобод людини визначає, що кожна фізична або юридична особа має право мирно володіти своїм майном [1, ст. 1]. Ніхто не може бути позбавлений свого майна інакше як в інтересах суспільства і на умовах, які передбачені законом або ж загальними принципами міжнародного права. Ст. 41 Конституції України проголошує «кожен має право володіти, користуватися й розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності. Ніхто не може бути протиправно позбавлений права власності» [2, ст. 41]. Також непорушність права власності у ст. 321 закріплює Цивільний кодекс України (далі – ЦК України) [3, ст. 321]. Але водночас, законодавство України закріплює можливість відступу від принципу непорушності права власності. Так, ЦК України містить главу 25, яка регулює підстави та способи припинення права власності.

Цивільне законодавство не містить легального визначення поняття «припинення права власності». Натомість, словник законодавчих термінів, зазначає, що «припинення права власності» – це відділення від суб'єкта правомочностей володіння, користування та розпорядження майном, а також можливості панування над ним та несення ризику його випадкової втрати, або ж загибелі [4, с. 336]. На основі вказаного ч. 1 ст. 346 ЦК України закріплює наступні підстави припинення права власності: 1) відчуження власником свого майна; 2) відмова власника від права власності; 3) припинення права власності на майно, яке за законом не може належати цій особі; 4) знищення майна та інше. Приведені вище підстави не є вичерпними, тому що у ч. 2 ст. 346 ЦК України зазначається, що право власності може бути припинене в інших випадках, встановлених законом.

У зв'язку з цим, всі наведені підстави можна розділити на 3 групи: 1) добровільне припинення права власності; 2) втрата права власності за об'єктивних причин; 3) примусове вилучення у власника його майна. На нашу думку, реквізицію слід віднести до підстав припинення права власності поза волею власника.

Чинний ЦК України не закріплює визначення терміну «реквізиція», але в словнику цивільного права зазначається, що реквізиція – це примусове

відчуження майна у власника на підставі та в порядку, встановлених законом, за умови попереднього і повного відшкодування його вартості у разі стихійного лиха, аварії, епідемії, епізотії, в умовах воєнного або надзвичайного стану та за інших надзвичайних обставин [5, с. 291]. Надзвичайний стан вводиться в Україні або окремих її місцевостях Президентом України (п. 21 ч.1 ст.106 Конституції України) за наявності таких умов, які містить ст. 4 Закону України «Про правовий режим надзвичайного стану» [6, ст. 4].

Тому, до основних ознак реквізиції слід віднести: 1) зумовленість надзвичайними обставинами; 2) суспільну необхідність відвернення чи усунення негативних наслідків; 3) відшкодування власнику збитків; 4) законність.

Ст. 353 ЦК України закріплює загальні підстави і порядок реквізиції майна, але більш детально механізм передачі, примусового відчуження або вилучення майна у юридичних та фізичних осіб для потреб держави в умовах правового режиму воєнного чи надзвичайного стану регулює Закон України «Про передачу, примусове відчуження або вилучення майна в умовах правового режиму воєнного чи надзвичайного стану» [7].

Реквізиція завжди передбачає примусовий викуп майна у власника. Порядок розгляду заяв та здійснення відповідних виплат для повної компенсації за майно, яке було примусово відчужене в умовах правового режиму чи надзвичайного стану регулюється Постановою Кабінету Міністрів України від 31.10.2012 р. «Про деякі питання здійснення компенсації за майно, примусово відчужене в умовах правового режиму воєнного чи надзвичайного стану» [8].

Оцінка, за якою попередньому власникові була відшкодована вартість реквізованого майна, може бути оскаржена до суду. У разі реквізиції майна його попередній власник може вимагати взамін надання йому іншого майна, якщо це можливо здійснити. За загальним правилом реквізоване майно переходить у власність держави або знищується [9, с. 500].

Якщо після припинення надзвичайної обставини реквізоване майно зберіглося, особа, якій воно належало, має вимагати його повернення, якщо це можливо. У разі повернення майна особі у неї поновлюється право власності на це майно.

Можна зробити висновок, що головною метою примусового позбавлення власника права власності є саме припинення його права власності на цю річ, а не залучення державою або територіальною громадою у свою власність. Примусове припинення права власності є результатом правозастосовної діяльності уповноважених державних органів або органів місцевого самоврядування, реалізації владних повноважень щодо суб'єкта права власності.

Список використаної літератури

1. Європейська конвенція про захист прав та основних свобод людини : Міжнародний документ від 04.02.1950 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_004 (дата звернення: 27.03.2019).
2. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 27.03.2019).
3. Цивільний Кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 27.03.2019).
4. Інформаційний простір України : словник-довідник законодавчих термінів : довідкове-навчальне видання / автор-укладач Я. О. Чепуренко; Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова. Київ : Освіта України, 2008. 544 с.
5. Словник цивільного права. 2-е вид., перероб. і допов. / О. О. Грін. Ужгород : ПП Данило С. І., 2009. 436 с.
6. Про правовий режим надзвичайного стану : Закон України від 16.03.2000 р. № 1550. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1550-14> (дата звернення: 27.03.2019).
7. Про передачу, примусове відчуження або вилучення майна в умовах правового режиму воєнного чи надзвичайного стану : Закон України від 17.05.2012 р. № 4765. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4765-17> (дата звернення: 27.03.2019).
8. Про деякі питання здійснення компенсації за майно, примусово відчужене в умовах правового режиму воєнного чи надзвичайного стану : Постанова Кабінету Міністрів України від 31.10.2012 р. № 998. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998-2012-%D0%BF> (дата звернення: 27.03.2019).
9. Цивільне право : підручник у 2 т. / В. І. Борисова, Л. М. Баранова, Т. І. Богова та ін.; за ред. В. І. Борисової, І. В. Спасибо-Фатєєвої, В. Л. Яроцького. Харків : Право, 2011. Т.1. 656 с.

І. Л. Гетманець

студ. III курсу

спеціальність «Право»

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

МИРОВА УГОДА У ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Цивільне законодавство України надає можливість сторонам спору право на укладання мирової угоди, що передбачено Главою 5 Цивільного процесуального Кодексу (далі – ЦПК).

Питання мирової угоди обговорюється серед науковців, як одне з найактуальніших у цивільному процесуальному праві. Так як закон не дає легального визначення «мирової угоди», серед цивілістів склалися декілька думок щодо даного поняття. Виділяють три основні точки зору та підходи до даного явища.

Деякі вважають, що мирова угода – це різновид цивільно-правових угод навіть договорів. Другі стверджують, що мирова угода – це процесуальна категорія, заснована на здійсненні учасниками процесу процесуальних дій. І

треті схилиються до того, що мирова угода має ознаки як цивільно-правового, так і цивільно-процесуального характеру одночасно [1, с. 1–2].

Така різниця в поняттях мирової угоди не дає цілковито дослідити природу цієї правової категорії. Тому і виникають складності у розумінні як діє такий інститут цивільного процесу на практиці.

Вважаємо, що прирівнювати мирову угоду до цивільно-правових угод, договорів не коректно, адже мирова угода у більшості випадків результат взаємних поступок сторін, у той час, як цивільно-правові угоди ґрунтуються на взаємних інтересах учасників. Зважаючи на те, що норми матеріального права такого поняття не містять, поняття «миртова угода» слід використовувати лише у межах процесуального права.

При вирішенні цивільних справ мирова угода має переваги перед рішенням суду: у більш виховному впливі на сторони. Мирова угода певною мірою знімає тягар відповідальності за вирішення спору з органів правосуддя та перекладає його на сторони, чим досягається підвищення правосвідомості та сумлінності сторін, що впливає на добровільність виконання мирової угоди поряд із рішеннями суду. Укладення мирової угоди сприяє економії часу та матеріальних витрат суду, що також є важливою обставиною [2, с. 7].

Виходячи з положень ЦПК України суд, закриваючи провадження у справі, може постановити ухвалу про мирову угоду за клопотанням сторін. І саме тут виникає питання, що такої ухвали може і не бути, в той час коли буде мирова угода? Така ухвала є не обов'язковою? Звісно це тягне за собою проблеми виконання такої мирової угоди. Тут справа в тому, що мирова угода не є виконавчим документом. Суд лише виносить ухвалу про закриття провадження у справі, у зв'язку з укладенням мирової угоди та ухвалу про закриття провадження у справі та визнання мирової угоди.

Для чого потрібна така ухвала? Суд перевіряє умови даної угоди, їх законність, коректність, чи не порушує вона права та свободи інших(третіх) осіб.

Отже, суд виконує так звану контрольну функцію. Він повинен перевірити законність цього акта за кількома напрямками:

- 1) чи є процесуальна дія, а саме: чи укладено мирову угоду, чи є звернення сторін до суду про затвердження мирової угоди;
- 2) чи наділена відповідна категорія осіб, які беруть участь у справі, правом на укладення мирової угоди;
- 3) добровільність укладення мирової угоди і усвідомлення наслідків затвердження судом цього акта;
- 4) чи можливо з відповідної категорії справ укладення мирової угоди; чи допускається можливість домовленості сторін; чи не змінюють сторони своєю угодою імперативні норми закону;

5) чи всі особи беруть участь у справі і чи не порушує мирова угода їх прав, а також права осіб, не залучених до участі у справі; чи чітко викладено її умови; чи немає двозначності, нечіткості умов; чи не укладена мирова угода під умовою;

б) чи врегулюється даною мировою угодою спір; чи відповідають умови мирової угоди предмету спору, чи не зачіпаються інші права та обов'язки сторін [3, с. 15].

Суд повинен не лише сприяти укладанню мирової угоди, він зобов'язаний роз'яснити сторонам можливість укладання такої. Виділити можна те, що саме під контролем суду сторони приймуть обдумане рішення. Суд має допомагати сторонам у захисті прав, вживати заходів щодо примирення сторін, якщо виявлена з їх боку така ініціатива.

Варто визнати, що оновлений ЦПК містить в собі нову за змістом Главу 4, що присвячена так званій судовій медіації, або врегулюванню спору за участі судді. Такий процес примирення проводиться у формі спільних або закритих нарад. В різного роду публікаціях можна зустріти критичні питання: чи будуть такі перемовини ефективними, якщо справа вже доведена до суду? Чому сторони пройшовши всі етапи досудового врегулювання повинні погодитись на врегулювання спору (примирення), а не вирішення спору по суті? Але, на наш погляд, є суттєві аргументи на користь прогресивності згаданих норм. По-перше, процедура примирення має чітке обмеження строку, що унеможливорює затягування вирішення спору однією із сторін. По-друге, привабливим є часткове повернення судового збору у випадку врегулювання спору суддею. По-третє, суддя-медіатор дає поради з огляду на судову практику щодо аналогічних справ. Такі поради допоможуть сторонам об'єктивно оцінити своє становище для кожної сторони, зважити всі плюси та мінуси і в результаті, можливо, піти на компроміс.

Звісно, такі зміни є позитивними, з огляду на те, що процедура врегулювання спору за участю судді є корисною не тільки для сторін, а й для суду. Якщо суддя-медіатор буде ефективно вести переговори, то менше справ йому доведеться розглядати.

Список використаної літератури

1. Пешкова О. А. Мирное соглашение как правовая категория : *Вестник экономической безопасности*. 2018. № 2. 98 с.
2. Бортнік О. Г. Мирова угода у цивільному судочинстві : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. 2007. 189 с.
3. Лазарев С. В. Мирное соглашение в гражданском судопроизводстве : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.15. Екатеринбург, 2006. 24 с.

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

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СЕКУНДАРНИХ ПРАВ У ЦИВІЛЬНОМУ ПРАВІ

Категорія «секундарні права» була введена у науковий обіг ще на початку минулого століття, але до цього часу питання щодо сутності зазначених прав та особливостей їх «існування» в рамках правовідносин є предметом наукової дискусії, що, своєю чергою, є одним із важливих чинників, які зумовлюють актуальність питань, що виступають предметом даного дослідження.

Неоднозначність даної категорії пов'язана з тим, що секундарні права в юридичній літературі кваліфікуються як особливий різновид суб'єктивних прав, змістом яких є можливість встановити (перетворити) конкретні правовідносини шляхом вчинення одностороннього правочину [1, с. 211].

Думки науковців щодо секундарних прав можна розподілити на дві принципово різні позиції.

Перша позиція, прихильниками якої є Р. О. Халфіна, О. А. Поротикова, А. С. Слюсарев, полягає у повному запереченні існування секундарних прав, оскільки «права, які іменуються секундарними, вже входять до складу правовідносин та не потребують виокремлення» [2, с. 234].

У рамках другої позиції, яка допускає існування зазначених прав, можна виокремити кілька поглядів щодо правової природи секундарних прав, а саме: це особливий різновид суб'єктивних прав; це прояв правоздатності; це самостійна група прав, які є «перехідною» ланкою між правоздатністю та суб'єктивним правом.

До речі, до секундарних прав вчені відносять: право припинити зобов'язання зарахуванням зустрічних вимог, право вибору предмету виконання в альтернативному зобов'язанні, переважне право купівлі частки у праві спільної часткової власності та ін.

Група вчених, які визнають правову природу секундарних прав як суб'єктивних цивільних прав (М. М. Агарков, А. Б. Бабаєв, К. І. Скловский) аргументують власну позицію тим, що «секундарне право – це можливість, що входять до складу суб'єктивного права та мають вплив на динаміку правовідносин, які самі по собі не забезпечені судовим захистом» [3, с. 110].

В. А. Белов вважає, що секундарні права, з одного боку, дійсно є суб'єктивними цивільними правами й їм властиві родові ознаки цих прав, а з іншого – таким правам також притаманні видові ознаки, які полягають у тому, що їм протиставляється не обов'язок, а «зв'язаність» іншого суб'єкта» [4, с. 776].

На нашу думку, секундарне право має своїм об'єктом саме суб'єктивне право, а не блага, що виступають об'єктом фактичних відносин. Також, на відміну від суб'єктивного права, секундарне відрізняється тим, що йому не корелює цивільний обов'язок. Це можна простежити на прикладі оферти. Так, особа, якій була адресована оферта, ще не набуває відповідних прав і обов'язків або відповідного суб'єктивного права, але особа може набути їх, якщо здійснить акцепт оферти.

Варто зазначити, що М. М. Агарков пізніше змінив свій погляд щодо природи секундарних прав та відніс їх до складової частини так званої динамічної правоздатності – можливості мати певні конкретні права і обов'язки, залежно від взаємовідносин особи з іншими особами [5, с. 284–285].

Крім того, в юридичній літературі секундарне право розуміється як щось середнє між правоздатністю та суб'єктивним правом, а саме як «проміжні» правовідносини [6, с. 61]. А П. О. Гринько зазначає, що «секундарне право – це різновид суб'єктивної правової можливості втручання в чужу правову сферу з метою досягнення правового результату шляхом одностороннього волевиявлення» [7, с. 138].

Ми погоджуємося з тим, що секундарні права є певною перехідною ланкою між правоздатністю та цивільним суб'єктивним правом. Тобто сутність та значення секундарного права полягає в тому, що воно є передумовою, можливістю здійснення односторонніх дій з виникнення, змінення або припинення суб'єктивного права іншої особи (боржника) в конкретних, наявних правовідносинах. Тут зв'язок між сторонами зумовлений не обов'язком конкретної сторони перед іншою, а станом зв'язаності – зазнавати змін у власній правовій сфері внаслідок односторонніх дій іншої особи (кредитора).

Підсумовуючи, зазначимо, що визначення сутності та значення секундарних прав у цивільному праві надає можливість скласти більш чітке уявлення про правові засоби, за допомогою яких здійснюється цивільно-правове регулювання суспільних відносин, і, як наслідок, у процесі правотворчості дозволяє враховувати більш широкий спектр чинників, що впливають на ефективність дії норм цивільного права.

Список використаної літератури

1. Зеккель Э. Секундарные права в гражданском праве. *Вестник гражданского права*. 2007. № 2. С. 205–252.
2. Халфина Р. О. *Общее учение о правоотношении*. Москва : Юрид. лит. 1974. 340 с.
3. *Гражданское право: актуальные проблемы теории и практики* / Под ред. В. А. Белова. Москва : Юрайт. 2009. 993 с.
4. Скловский К. Правомочие и полномочие в механизме возникновения гражданских прав. *Хозяйство и право*. 2004. № 11. 99–112 с.
5. Агарков М. М. *Обязательство по советскому гражданскому праву. Избранные труды по гражданскому праву*. В 2-х т. Т. I. Москва : АО «Центр ЮрИнфоР». 2002. 490 с.

6. Вакулина Г. А. О вторичных правах в науке гражданского права России. *Фундаментальные исследования*. 2008. № 11. 60–61 с.

7. Гринько П. О. Поняття вторичних прав. *Університетські наукові записки*. 2011. № 2. Вип. 38. С. 130–140.

Є. К. Карлюга

студ. III курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: ст. викл. В. А. Завертнева-Ярошенко

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ

Інтернет, який виник у середині 90-х років ХХ століття, на сьогодні являє собою невід’ємну частину життя майже кожної людини. Ця всесвітня мережа за відносно невеликий проміжок часу зуміла проникнути практично в усі сфери життєдіяльності суспільства. Економіка також не стала винятком: активне використання відкриттів науково-технічного прогресу зумовило виникнення нових економічних явищ і понять, одним з яких є «електронна комерція» (e-commerce). В Україні такий вид підприємницької діяльності з’явився нещодавно, але здобув значного поширення і став доволі актуальним. Так, за даними Офісу ефективного регулювання (Better Regulation Delivery Office), темп приросту електронної комерції в нашій країні є другим за швидкістю в Європі (біля 31%), що свідчить про значну ринкову спроможність [1]. Однак, як зазначають фахівці, розвиток даного сектору суспільних відносин супроводжувався певними труднощами, зокрема: недостатнім правовим захистом суб’єктів електронної комерції; неналежним забезпеченням безпеки даних, що використовуються в Інтернеті; існуванням колізій у національному законодавстві; неузгодженістю з міжнародними стандартами ведення електронного бізнесу [2]. У зв’язку з цим вважаємо необхідним дослідити сучасний стан правової регламентації електронної комерції в Україні.

Спочатку необхідно з’ясувати, що саме розуміється під «електронною комерцією» у вітчизняному законодавстві. Вперше, на законодавчому рівні, легальне визначення цього поняття було закріплено у Законі України «Про електронну комерцію». Згідно з ним, електронна комерція – це відносини, спрямовані на отримання прибутку, що виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов’язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов’язки майнового характеру [3, ст. 3]. Тобто, електронна комерція являє собою певну підприємницьку діяльність, яка опосередковується вчиненням правочинів за допомогою інформаційних мереж, зокрема Інтернет. Особливості правового

регулювання вказаної сфери зумовлені саме застосуванням електронних форм ведення бізнесу, які, з одного боку, вимагають централізованого державного впливу, а з іншого – спроби встановити контроль над функціонуванням масової інформаційної мережі Інтернет давно було визнано невдалими. Крім того, електронний бізнес відрізняється такою специфічною ознакою, як екстериторіальність, що ускладнює одностороннє врегулювання даних суспільних відносин з боку окремої держави і вимагає врахування міжнародного досвіду [4, с. 3]. Тому, електронна комерція потребує спеціальної законодавчої регламентації. Як вказують науковці, найбільш важливими питаннями, які мають дістати свого законодавчого закріплення, є вимоги до форми укладення електронних угод, використання електронних підписів, організація електронного документообігу, визначення правового статусу учасників відносин у сфері електронної комерції [5, с. 70].

Значним кроком вперед до врегулювання вище зазначених питань став прийнятий 03.09.2015 р. Закон України «Про електронну комерцію», в якому: дається визначення основних термінів; регламентується правове становище учасників даних відносин, порядок вирішення спорів між ними, відповідальність у сфері електронної комерції; закріплюється порядок вчинення електронних правочинів [3]. Разом з цим, згаданий Закон містить чимало норм бланкетного характеру і відсилає до інших нормативно-правових актів, що дає підстави дослідникам розглядати його як загальний, якому недостає конкретики [6, с. 42]. До таких нормативно-правових актів слід віднести: Цивільний Кодекс України; Господарський Кодекс України; Закон України «Про електронні довірчі послуги»; Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг»; Закон України «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах»; Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» та інші.

Вагому роль у правовому регулюванні відповідних суспільних відносин відіграють також підзаконні акти, серед яких можна зазначити: Постанову НБУ № 22 від 21.01.2004 «Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті»; Постанову Правління НБУ № 320 від 16.08.2006 «Про затвердження Інструкції про міжбанківський переказ коштів в Україні в національній валюті»; Положення «Про електронні гроші в Україні», затверджене Постановою Правління НБУ № 481 від 04.11.2010; Положення «Про захист електронних банківських документів з використанням засобів захисту інформації Національного банку України», затверджене Постановою Правління НБУ № 829 від 26.11.2015 тощо.

Однак, незважаючи на значну кількість нормативно-правових актів, які тією чи іншою мірою присвячені регулюванню відносин у галузі електронної комерції, деякі проблеми залишилися невирішеними. Це стосується механізму оподаткування, конфіденційності даних, відсутності необхідної сучасної

інфраструктури, захисту інтелектуальної власності, наявності юридичних колізій [7, с. 13]. Щодо неузгодженості зі світовими стандартами у цій галузі, то необхідно зазначити, що на сьогодні поступово відбувається адаптація національного законодавства до законодавства Європейського Союзу (далі – ЄС) – відповідно до взятих Україною зобов’язань за Угодою про асоціацію з ЄС від 16.09.2014 р. У юридичній літературі констатується, що Закон «Про електронну комерцію» в цілому відповідає вимогам Директиви «Про електронну комерцію», хоча існують певні термінологічні розбіжності та несхожість правового регулювання в частині прав споживачів [8, с. 132].

Таким чином, можна зробити висновок, що специфічні суспільні відносини, пов’язані зі здійсненням бізнесу на основі інформаційних мереж, потребують подальшого узгодженого та комплексного правового регулювання, оскільки на сучасному етапі правові норми регламентують не всі аспекти електронної комерції. Удосконалення нині існуючого правового регулювання може відбуватися шляхом конкретизації положень спеціального закону, внесення змін до застарілих нормативно-правових актів та запозичення міжнародного досвіду в цій сфері.

Список використаної літератури

1. Об’єм ринку e-commerce в Україні перетнув 50 млрд грн. Електронний чек сприятиме розвитку ринку і захисту прав споживачів. Офіс ефективного регулювання. URL: <http://brdo.com.ua/top/ob-yem-rynku-e-commerce-v-ukrayini-peretnuv-50-mlrd-grn-elektronnyj-chek-spryyatyme-rozvytku-rynku-zahystu-prav-spozhyvachiv/> (дата звернення: 25.03.2019).
2. Маліцька Г. Г., Мельник О. І. Особливості електронної комерції та стан її розвитку в сучасних економічних умовах. *Ефективна економіка*. 2018. № 12. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2018/76.pdf (дата звернення: 05.04.2019).
3. Про електронну комерцію : Закон України від 03.09.2015 р. № 675-III. Дата оновлення: 26.04.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19> (дата звернення: 25.03.2019).
4. Желіховський В. М. Правові засади електронної комерції в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07. Київ, 2007. 22 с.
5. Желіховський В. М. Електронна комерція як стимулятор розвитку правовідносин у мережі Інтернет. *Правова інформатика*. 2006. № 4 (12). С. 68–73.
6. Зеліско А. М., Байцар Р. І. Розвиток нормативно-правового регулювання електронної комерції в Україні. *Стандартизація. Сертифікація. Якість*. 2016. № 3. С. 39–44.
7. Полях В. М., Кривошеєва Н. М., Клочко В. М., Шарапова О. М., Чуйко Н. В. Електронна комерція: теоретико-правові засади та сучасний стан в Україні. *ScienceRise*. 2017. № 5. С. 11–17.
8. Правові засади регулювання електронної комерції в Європейському Союзі : монографія / за ред. С. В. Глібо, К. В. Єфремова. Харків : Право, 2016. 231 с.

Л. П. Мартинюк
студ. I курсу магістратури
спеціальність «Право»
Науковий керівник: к.ю.н., доц. В. В. Валах

ВІНДИКАЦІЯ ЯК СПОСІБ ЗАХИСТУ ПРАВА ВЛАСНОСТІ НА БЕЗДОКУМЕНТАРНІ ЦІННІ ПАПЕРИ

На сьогоднішній день бездокументарні цінні папери є одним із найбільш спірних та проблемних об'єктів цивільного права. Серед наукової спільноти їх часто порівнюють з такими об'єктами цивільного права як інформація, майнові права, безготівкові гроші тощо, а питання щодо можливості віднесення їх до інституту цінних паперів є предметом багатьох дискусій.

Не менш обговорюваним питанням є захист прав власників бездокументарних цінних паперів, адже такі цінні папери відповідно до ч. 3 ст. 2 ЗУ «Про цінні папери та фондовий ринок» існують у вигляді облікового запису на рахунку в цінних паперах у системі депозитарного обліку цінних паперів [1, ст. 2]. Саме тому позиція українського законодавця щодо віднесення бездокументарних цінних паперів до категорії речей є дуже спірною. У зв'язку із цим нагально постає питання, яким чином захистити права власників таких цінних паперів.

Ст. 16 ЦК України містить в собі основні способи захисту цивільних прав та інтересів [2, ст. 16]. Однак через неоднозначне визначення правової природи бездокументарних цінних паперів постає питання щодо проблеми вибору способів захисту прав їх власників, натомість такого питання не виникає при виборі останніх для захисту прав власників класичних документарних цінних паперів, адже вони зазвичай існують у вигляді матеріальних об'єктів, і безперечно відносяться до категорії речей.

Науковці вказують, що через відсутність у законодавстві України чіткої вказівки на застосування віндикаційного позову щодо бездокументарних цінних паперів, постає питання про доцільність застосування такого речового способу захисту, як витребування їх із чужого незаконного володіння [3, с. 194, 4; 5, с. 171].

Як зазначає С. А. Краснова, порушення володіння може виражатися у позбавленні власника або іншого законного володільця фактичного володіння річчю. На думку автора, неможливість протягом тривалого часу фактично володіти річчю, як правило, означає не тільки неможливість реалізації правомочності використання та розпорядження, але й за певних умов може призвести до повної втрати права власності або іншого речового права [3, с. 194; 6, с. 83].

Я. М. Романюк та Л. О. Майстренко вважають, що віндикація – це передбачений законом основний речово-правовий спосіб захисту цивільних

прав та інтересів власника майна чи особи, що має речове право на майно (титульного володільця), який полягає у відновленні становища, що існувало до порушення, шляхом повернення об'єкта права власності у володіння власника (титульного володільця) з метою відновлення права використання власником усього комплексу його правомочностей [7, с. 29].

Тривалий час серед науковців висловлювалася позиція, що на сьогоднішній день аналіз судової практики дає зрозуміти, що судді при здійсненні судочинства надають бездокументарним цінним паперам статус речей та визнають можливість застосування щодо них речово-правових способів захисту [3, с. 195, 7, с. 264].

Однак думки науковців щодо цього різняться. Так, деякі вчені визнають віндикацію бездокументарних цінних паперів. На підтвердження цього звернемося до позиції А. Ю. Бушева, який стверджує, що матеріальна природа бездокументального цінного папера сама по собі не перешкоджає застосування правил про віндикацію. До того ж, правова природа відносин, до яких залучається такий цінний папір, часто сама вказує на необхідність застосування саме віндикації як способу правового захисту [8, с. 96].

На противагу вказаній позиції, А. О. Рибалов аргументує неможливість застосування віндикації щодо бездокументарних цінних паперів тим, що вони є виключно способом фіксації майнових прав, які й не може володіти ні речовою, ні зобов'язальною природою [9, с. 47–58].

Погоджуючись із думкою щодо неможливості застосування віндикації для цінних паперів, які існують у бездокументарній формі, Л. Р. Юлдашбаєва вказує на таку ознаку останніх, як нематеріальність, а В. Л. Яроцький посилається на втрату ними матеріально-речового субстрату [10 с. 84; 11, с. 450].

Варто зазначити, що особі, яка має право звернення до суду із віндикаційним позовом притаманні деякі ознаки.

Так, за загальним правилом, обов'язковим для такої особи є підтвердження наявності речового права на майно, про витребування якого подається позов [7, с. 29].

Таким чином, позивач має, посилаючись на відповідні докази, підтвердити своє право власності на цінні папери.

Так, відповідно до ч. 1 ст. 8 ЗУ «Про депозитарну систему України» підтвердженням прав на цінні папери та прав за цінними паперами, що існують в без документарній формі, а також обмежень прав на цінні папери у певний момент часу є обліковий запис на рахунку в цінних паперах депонента в депозитарній установі [12, ст. 8].

Д. С. Трофименко звертає увагу на те, що на практиці трапляються випадки, коли власник втрачає документ, що підтверджує право власності на бездокументарний цінний папір. У такому випадку, як зазначає автор, доказами

права власності можуть виступати акти прийому-передачі цінних паперів, цивільно-правові договори тощо [3, с. 196].

Ще однією ознакою особи, яка має намір подати віндикаційний позов є те, що така особа повинна мати право витребувати своє майно від особи, в якій воно знаходиться у незаконному володінні [3, с. 196]. Суди, вирішуючи питання щодо правомірності набуття права власності, мають брати до уваги той факт, що майно набуто способом, незабороненим чинним законодавством (наприклад, на підставі укладення правочину). При цьому, я правило, діє презумпція правомірності правочину, передбачена ч. 2 ст. 328 ЦК України.

Справедливо зауважити, що протягом розгляду віндикаційного позову бездокументарні цінні папери, які є предметом вказаного позову можуть бути відчужені третій особі. Задля запобігання такого випадку позивач, на підставі 150–152 ЦПК України, одночасно із позовною заявою може подати до суду заяву про забезпечення позову [13, ст.ст. 150–152].

Так, згідно із ч. 1 ст. 7 ЗУ «Про депозитарну систему України» арешт на цінні папери або інше обмеження прав на цінні папери конкретного власника накладається (встановлюється) та скасовується (знімається) на підставі судового рішення або рішення уповноваженого законом державного органу чи його посадовою особою [12, ст. 7].

Умовою, необхідною для віндикації є недобросовісність набувача (відповідача) цінних паперів. За п. 3 ч. 1 ст. 388 ЦК України власник має право витребувати своє майно від набувача лише у разі, якщо майно вибуло з його володіння або особи, якій він передав майно у володіння, не з їхньої волі [2, ст. 388].

Однак відповідно до чинного законодавства депозитарні установи здійснюють операції щодо відчуження цінних паперів на підставі розпоряджень депонентів. До того ж за результатом виконання таких операцій депозитарна установа складає звіт про виконання депозитарної операції (наприклад, у формі довідки з рахунку в цінних паперах).

Таким чином, як доцільно зазначає Д. С. Трофименко вибуття цінних паперів щодо яких подано віндикаційний позов або їх незаконне списання може відбуватися внаслідок фальсифікації розпорядження або неналежного здійснення обліково-реєстраційних операцій депозитарною установою [3, с. 201].

Зважаючи на вищевикладене, у такому випадку при розгляді справи про витребування без документарних цінних паперів має сенс залучення у справу такої депозитарної установи у якості третьої особи, яка не заявляє самостійних вимог на предмет спору.

Відповідно до абз. 5 п. 6.1 Інформаційного листа ВАСУ «Про деякі приписи законодавства, яке регулює питання, пов'язані із здійсненням права власності та його захистом» об'єктом віндикаційного позову може бути

індивідуально визначене майно, яке існує в натурі на момент подання позову [14]. Згідно з ч. 1 ст. 184 ЦК України річ є визначеною індивідуальними ознаками, якщо вона наділена тільки її властивими ознаками, що вирізняють її з-поміж інших однорідних речей, індивідуалізуючи її. Речі, визначені індивідуальними ознаками, є незамінними [2, ст. 184]. В той же час абз. 5 п. 6.1. вищезгаданого Інформаційного листа ВАСУ вказує, що витребуване майно може належати і до категорії речей, що визначаються родовими ознаками, але в такому разі має бути чимось індивідуалізоване [14]. Натомість п. 19 постанови Пленуму ВССУ з розгляду цивільних і кримінальних справ від 07.02.2014 р. № 5 «Про судову практику в справах про захист права власності та інших речових прав» власник має право витребувати своє майно від особи, яка незаконно, без відповідної правової підстави заволоділа ним і в якій майно фактично знаходиться та є індивідуально визначеним [15].

Таким чином, з наведених вище позицій можна дійти висновку, що на сьогоднішній день немає єдності в судовій практиці щодо об'єкта віндикаційних позовів щодо бездокументарних цінних паперів. Натомість наявні дві суперечливі позиції.

Щодо можливості витребування бездокументарних цінних паперів, то цікаво звернутися до ст. 149.3 ЦК Російської Федерації, в якій зазначено, що правовласник, з рахунку якого були неправомірно списані бездокументарні цінні папери, вправі вимагати від особи, на рахунок якої були зараховані цінні папери, повернення такої ж кількості відповідних цінних паперів [16]. З наведеного виходить, що російський законодавець визнає можливість витребування бездокументарних цінних паперів в якості родових речей.

Таким чином, застосування до бездокументарних цінних паперів такого способу захисту як віндикація є достатньо складним явищем, яке потребує врахування багатьох ознак та критеріїв. Тому доцільною є позиція, що застосування віндикації у такому випадку є лише умовним. І як, доречно зазначає Д. С. Трофименко головною підставою для цього є не спірні погляди щодо матеріальної форми таких цінних паперів, а саме належність їх до родових речей та необхідність звернення до депозитаріїв [3, с. 206].

Список використаної літератури

1. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV *Відомості Верховної Ради України*. 2006. № 16. Ст. 268.
2. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40. Ст. 356.
3. Трофименко Д. С. Бездокументарні цінні папери як об'єкт цивільного права : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. Харків, 2018. 256 с.
4. Головатенко О. В. Проблеми можливості пред'явлення індикаційного позову як способу захисту прав власників без документарних цінних акцій. *Вісник Харківського університету внутрішніх справ*. 2010. № 4 (51). Ч. 2. URL: http://lib/univd.edu.ua/?action=publications&pub_id=270792&mid=8&year=2010 (дата звернення: 12.12.2017).

5. Погрібний Д. І. Судовий захист прав акціонерів: питання теорії. *Вісник Національного університету «Юридична академія імені Ярослава Мудрого»*. Серія : *Економічна теорія та право*. 2012. № 4 (11). С. 170–177.
6. Краснова С. А. Система способів захисту речових прав : Монографія. Москва: ИНФРА-М, 2014. 148 с.
7. Майстренко Л. О., Романюк Я. М. Реституція, віндикація, кондиція, відшкодування шкоди: окремі аспекти співвідношення та розмежування. *Вісник Верховного Суду України*. 2014. № 9. С. 22–34.
8. Бушев А. Ю. Віндикація бездокументарних цінних бумаг: теорія и судечно-арбитражна практика. *Абитражные споры*. 2003. № 2 (22). С. 87–111.
9. Рыбалов А. О. О возможности вилдикации бездокументарных цінных бумаг. *Абитражные споры*. 2005. № 1. С. 47–58.
10. Юлдашбаева Л. Р. Правовое регулирование оборота эмиссионных цінных бумаг (акции, облигации). Москва : Статут, 1999. 205 с.
11. Яроцький В. Л. Цінні папери в механізмі правового регулювання майнових відносин (основи інструментальної концепції). Харків : Право, 2006. 544 с.
12. Про депозитарну систему України : Закон України від 06.07.2012. №5178-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2013. № 39. Ст. 517.
13. Цивільний процесуальний кодекс України : Закон України від 18.03.2004 р. № 1618-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2004. № 16. Ст. 1088.
14. Про деякі приписи законодавства, яке регулює питання, пов'язані із здійсненням права власності та його захистом : Інформаційний лист Вищого арбітражного суду України від 31.01.2001 р. № 01-8/98. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v8_98800-01 (дата звернення: 15.12.2017).
15. Про судову практику в справах про захист права власності та інших речових прав : Постанова Пленуму Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ № 5 від 07.02.2014 р. *Бізнес-Бухгалтерія: Право. Податки. Консультації*. 2014. № 35. С. 27.
16. Гражданский кодекс Российской Федерации : Закон від 30.11.1994 р. № 51-ФЗ. URL: www.Consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата звернення: 15.12.2017).

А. О. Моргун

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Право»

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

ПРАВОВИЙ СТАТУС ПАЦІЄНТА ЯК СУБ'ЄКТА МЕДИЧНИХ ПРАВОВІДНОСИН

Актуальність даної теми виявляється в тому, що на сьогоднішній день медична сфера набирає обертів, розвивається з великою швидкістю. Все це робиться для того, щоб допомогти особам, які звертаються за медичною допомогою до лікарів, а саме пацієнтам. Основною метою даних тез є визначити сутність поняття «пацієнт» скрізь призму прав, що він має.

В першу чергу, потрібно розкрити значення поняття «пацієнт». В нашій країні його визначення знаходить свій вияв на законодавчому рівні. В Законі України «Основи законодавства України про охорону здоров'я», пацієнт – це

фізична особа, яка звернулася за медичною допомогою та/або якій надається така допомога [2, ст. 3]. Для того, щоб більш детально розуміти значення поняття «пацієнт», треба розкрити права, які має особа, що звертається за медичною допомогою або, що отримує медичну допомогу, адже права пацієнта є одним з елементів його правового статусу. Спочатку потрібно надати визначення даного елемента правового статусу пацієнта.

Отже, права пацієнта – це похідні від загальних громадянських, економічних, політичних, соціальних і культурних прав людини, специфічні права фізичної особи, яка звернулася за медичною допомогою та (або) якій надається така допомога [1, с. 178].

В Законі України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» прописується право на охорону здоров'я, що містить в собі: оскарження неправомірних рішень і дій працівників, закладів та органів охорони здоров'я; достовірну та своєчасну інформацію про стан свого здоров'я і здоров'я населення; відшкодування заподіяної здоров'ю шкоди та інші права [2, ст. 6]. Перелік прав, що зазначаються у вищезгаданому законі є невичерпним, а отже особа може мати й інші права, які прописуються в інших законах, а також в міжнародних конвенціях, що підписані та ратифіковані нашою державою.

Розглянемо перераховані права пацієнта детальніше. Стосовно права на достовірну та своєчасну інформацію про стан свого здоров'я, то воно прописується і в Цивільному кодексі України. В зазначеному кодексі дане право розписано детальніше, а саме зазначається, що повнолітня фізична особа має право на достовірну та повну інформацію про стан свого здоров'я, також має право ознайомлюватися з медичними документами, які стосуються її здоров'я [3, ст. 285]. Але існує виключення щодо даного права, тобто випадок, коли медичні працівники мають право надати неповну інформацію про стан здоров'я пацієнта. Це може відбутися тоді, коли інформація про хворобу фізичної особи може привести до погіршення стану її здоров'я або дана інформація може погіршити стан здоров'я не самого пацієнта, а його батьків (усиновлювачів), опікунів, піклувальників, що в свою чергу мають право на інформацію про стан здоров'я дитини або підопічного [3, ст. 285]. Тобто, ми можемо сказати, що дане право має свою особливість стосовно його використання, а саме те, що медичні працівники можуть в певному сенсі обмежити це право, хоча воно належить пацієнтові. Але обмеження права на достовірну та своєчасну інформацію про стан свого здоров'я не є порушенням з боку медичних працівників, адже це той випадок, коли лікарі таким чином захищають пацієнта від можливих негативних наслідків.

Щодо іншого права, а саме права пацієнта на оскарження неправомірних рішень і дій працівників, закладів та органів охорони здоров'я, то для того, щоб скористатися даним правом, а також правом на відшкодування заподіяної здоров'ю шкоди, пацієнтові необхідно довести причинно-наслідковий зв'язок

між неправомірними діями медичного працівника та настанням негативних наслідків у пацієнта. Тобто, для того, щоб пацієнт міг використати це право, він повинен мати для цього відповідне підґрунтя, наприклад, для підтвердження матеріальної шкоди пацієнт повинен мати певні документи, що підтверджують витрати, які виникли внаслідок лікування завданої шкоди здоров'ю пацієнта неправомірними діями медичних працівників. Для того, щоб пацієнт мав змогу використати певні права, мають бути в наявності неправомірні дії медичних працівників, а також негативні наслідки даних дій, що стосуються здоров'я пацієнта. Ми можемо говорити про те, що змога скористатися правами пацієнта, які стосуються оскарження дій медичних працівників чи відшкодування шкоди, з'являється лише за наявності притаманних даному праву умов, зазначених вище. Стосовно прав пацієнта, ми можемо вважати, що певні права мають свої особливості щодо їх використання, деякі права можуть бути обмежені, а деякі права потребують довести їх порушення, а також довести негативні наслідки, що виникли через те, що права пацієнта були порушені.

Отже, підводячи підсумки вищенаведеного, ми можемо зазначити, що пацієнтом визнається фізична особа, що звернулася за медичною допомогою чи фізична особа, якій така допомога вже надається. При цьому пацієнт має певний обсяг прав, визначений чинним українським законодавством, реалізація яких залежить від виду медичної допомоги, за якою він звернувся або яка йому вже надається.

Список використаної літератури

1. Козачеко Ю. А. Питання систематизації прав пацієнта. *Проблеми законності* : зб. наук. пр. Харків, 2014. Вип. 125. С. 177–183.
2. Основи законодавства України про охорону здоров'я : Закон України від 19.11.1992 р. № 2801-ХІІ. *Відомості Верховної Ради України*. 1993. № 4. Ст. 19.
3. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-ІV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40–44. Ст. 356.

О. І. Павлов

студ. II курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., доц. А. Л. Святошнюк

ПОНЯТТЯ ТА ВИДИ ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

У юридичній літературі поняття «об'єкти права інтелектуальної власності» визначається, як «результати інтелектуальної, творчої діяльності людини, які відповідають вимогам закону» [1, с. 334].

Цивільний кодекс України (далі – ЦК України) не містить визначення вказаного поняття, однак у ст. 420 міститься перелік об'єктів права інтелектуальної власності: літературні та художні твори; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення; комерційні таємниці [2, ст. 420].

Зазначені об'єкти відтворюють положення п. VIII ст. 2 Стокгольмської Конвенції про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності від 14 липня 1967 р. [3, ст. 2].

Незважаючи на те, що ЦК містить перелік об'єктів права інтелектуальної власності, однак, задля зручності використання, на групи зазначені об'єкти за критеріями класифікації не поділяє.

У доктрині цивільного права відсутня єдина точка зору ані щодо кількості груп об'єктів права інтелектуальної власності, ані щодо того до якої з цих груп, які саме об'єкти треба відносити.

Так, О. А. Підпригора та О. О. Підпригора поділяють об'єкти права інтелектуальної власності на об'єкти авторського права [4, с. 31] та об'єкти промислової власності [4, с. 62]. На нашу думку, така класифікація є неповною, оскільки такі специфічні об'єкти права інтелектуальної власності, як, наприклад, ноу-хау, сорти рослин, породи тварин та ін. – не можливо віднести до жодної з вказаних груп.

В. С. Дроб'язко та Р. В. Дроб'язко виділяють чотири групи об'єктів права інтелектуальної власності, серед яких: «об'єкти авторського права і суміжних прав, об'єкти промислової власності, засоби індивідуалізації продукції, робіт, послуг та нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності. До останньої групи віднесено – сорти рослин, породи тварин та топографії інтегральних мікросхем, а до об'єктів промислової власності – винаходи, промислові зразки, корисні моделі та комерційну таємницю» [5, с. 17]. Із запропонованою класифікацією погодитися неможливо, оскільки об'єкти промислової власності та засоби індивідуалізації продукції, робіт, послуг є тотожними групами за своїм предметом, а отже – виокремлювати обидві такі групи є недоцільним.

На нашу думку, найбільш вдалим є поділ об'єктів права інтелектуальної власності на групи, запропонований П. М. Цибульовим, який виокремлює три групи: «об'єкти промислової власності; нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності та об'єкти авторського права і суміжних прав. До нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності П. М. Цибульовим віднесено – сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, наукові відкриття та раціоналізаторські пропозиції [6, с. 56–57].

Впровадження такої класифікації було б доцільним і до ст. 420 ЦК України, а саме – розподілити вказані об’єкти на три великі групи, в залежності від предмету, із зазначеним у статті переліком: об’єкти промислової власності; нетрадиційні об’єкти інтелектуальної власності та об’єкти авторського права і суміжних прав.

Таким чином, об’єкти права інтелектуальної власності є результатами інтелектуальної, творчої діяльності людини, які відповідають вимогам закону. Ми підтримуємо наступний поділ об’єктів права інтелектуальної власності: 1) об’єкти промислової власності; 2) нетрадиційні об’єкти інтелектуальної власності; 3) об’єкти авторського права і суміжних прав.

Список використаної літератури

1. Харитоновна О. І. Суб’єкти та об’єкти інтелектуальних правовідносин. *Актуальні проблеми держави і права*. 2011. Вип. 59. С. 329–335. URL: <http://www.apdp.in.ua/v59/44.pdf> (дата звернення: 27.03.2019).
2. Цивільний Кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. Дата оновлення: 04.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 27.03.2019).
3. Про заснування всесвітньої організації інтелектуальної власності : Конвенція від 14.07.1967 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_169 (дата звернення: 27.03.2019).
4. Підпригора О. А., Підпригора О. О. Право інтелектуальної власності України : навч. посіб. для студентів юрид. вузів і фак. ун-тів. Київ : Юринком Інтер, 1998. 336 с.
5. Дроб’язко В. С., Дроб’язко В. Р. Право інтелектуальної власності : навч. посіб. Київ : Юринком Інтер, 2004. 512 с.
6. Цибульов П. М. Система інтелектуальної власності. *Інтелектуальна власність*. 2005. № 5. С. 56–61.

В. В. Тарапата

студ. III курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., доц. А. Л. Святошнюк

КАТЕГОРІЯ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ У НАУЦІ ЦИВІЛЬНОГО ПРАВА

Легальне визначення поняття юридичної особи міститься у ч. 1 ст. 80 Цивільного кодексу України (далі – ЦК України): «юридичною особою є організація, створена і зареєстрована у встановленому законом порядку» [1, ст. 80].

У юридичній літературі термін «юридична особа» визначається як «організація», «суспільне утворення». Так, О. А. Красавчикова вважає, що «юридична особа – це організація, що володіє сукупністю матеріальних і правових ознак, виступає в якості суб’єкта цивільного права. Юридична особа –

це правова форма вираження певних суспільних відносин між людьми, які об'єднані спільною метою» [2, с. 51–55]. С. Н. Братусь зазначає, що «юридична особа – це суспільне утворення, основою або «субстратом» якого є люди, що знаходяться в певних відносинах між собою» [3, с. 37].

Слід зазначити, що і у ЦК України, і у науці цивільного права поняття юридичної особи надається через термін «організація», під яким мається на увазі «певне соціальне утворення, тобто систему істотних соціальних взаємозв'язків, через які люди (або їх групи) об'єднуються для досягнення поставлених цілей в єдине структурне і функціонально диференційоване соціальне ціле» [7]. Однак, не всі організації є юридичними особами. При визначенні останньої через поняття «організація» – слід враховувати ознаки юридичної особи.

Зокрема, Д. М. Генкін запропонував поділяти такі ознаки на передумовні та якісні. «Одні з ознак юридичної особи мають значення передумов визнання організації юридичною особою, а інші – значення якостей юридичної особливості організацій. Організаційна єдність та відокремлене майно – це передумови, участь у цивільному обороті від свого імені та самотійна майнова відповідальність – якісні ознаки юридичної особливості юридичної особи» [5, с. 20–25].

О. О. Красавчиков розмежовує ознаки юридичної особи на матеріальні та якісні. До матеріальних ознак він відносить: внутрішню і організаційну єдність, самотійність, відокремленість майна, керівну і функціональну єдність. В якості правових ознак автором визнаються: законність створення, здатність від свого імені брати участь в цивільному обороті і нести самотійну майнову відповідальність, а також наявність статуту [2, с. 52].

Цілком погоджуємося з класифікацією ознак юридичної особи, яку приводить Д. М. Генкін, оскільки вважаємо, що виникнення юридичної особи завжди повинно мати свої передумови, які передують подальшому виникненню якісних ознак, проте як передумовні, так і якісні ознаки перебувають у тісному взаємозв'язку між собою.

Стосовно переліку ознак юридичної особи – більшість юридичних джерел виокремлюють наступні: 1) організаційна єдність; 2) майнова відокремленість; 3) загальна універсальна правоздатність; 4) можливість виступати у цивільному обороті від власного імені; 4) самотійна відповідальність та 5) публічність виникнення та припинення [4, с. 44]. Отже, не будь-яка організація може бути юридичною особою, а тільки та, що «володіє» вказаними ознаками.

Ч. 2 ст. 80 вказує на можливість юридичної особи бути позивачем та відповідачем у суді, а також те, що у юридичної особи присутня цивільна правоздатність та дієздатність [1, ст. 80].

Легальне закріплення цивільної правоздатності юридичної особи знаходиться у ст. 91 ЦК України, у якому йдеться про «націленість» юридичної

особи цивільними правами та обов'язками [1, ст. 91]. Цивільна дієздатність юридичної особи, відповідно до положень ч. 1. ст. 92 ЦК України, проявляється у набутті нею цивільних прав та обов'язків та здійснення їх через свої органи [1, ст. 92].

Цивільна правоздатність та дієздатність юридичної особи чітко врегульовані ЦК України та у своїй сукупності складають цивільну правосуб'єктність. Цивільна правосуб'єктність юридичної особи, яка, як елемент правового статусу останньої, виступає передумовою набуття суб'єктивних цивільних прав та обов'язків [8, с. 23–24, 31].

Проте, відсутність єдиного розуміння категорії «правосуб'єктності» на доктринальному рівні спричинила ряд інших проблем, які присутні на практиці.

Н. В. Козлова вказує, що правосуб'єктність юридичної особи має, в першу чергу, цивільно-правовий характер в силу того факту, що вона створюється, функціонує та припиняє свою діяльність відповідно до норм цивільного права [6, с. 126].

Також однією із проблемних сторін є неузгодженість законодавчого підходу щодо якісної характеристики господарських організацій в ЦК України та Господарському кодексі України (далі – ГК України), адже ГК України використовує поняття «господарська компетенція», не використовуючи категорію «правосуб'єктності» [9, с. 240].

О. Артикуленко припускає, що незалежно від того яким нормативно-правовим актом визначається правове становище юридичної особи, щодо неї мають застосовуватися загальні положення ЦК України про її правоздатність та дієздатність. Відповідні норми є загальними та свідчать про визнання загальної правосуб'єктності за всіма юридичними особами [9, с. 241].

Отже, юридичні особи повинні бути наділені правосуб'єктністю, яка означає здатність конкретної особи визнаватися учасником цивільних правовідносин.

Таким чином, юридичної особи як цивільно-правова категорія визначається через поняття «організація», якій повинні бути притаманні специфічні ознаки.

Список використаної літератури

1. Цивільний Кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. Дата оновлення: 04.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 27.03.2019).
2. Красавчиков О. А. Сущность юридического лица. *Советское государство и право*. 1976. Вып. 1. С. 51–55.
3. Братусь С. Н. Юридические лица с советском гражданском праве (понятие, виды, государственные юридические лица). Москва : Юридическое издательство Министерства юстиции СССР, 1947. 363 с.
4. Кочин В. Правова сутність юридичної особи. *Юридична Україна*. 2013. Вип. 5. С. 43–48.

5. Генкин Д. М. Значение применения института юридической личности во внутреннем и внешнем товарообороте в СССР. Москва : Сборник научных трудов Московского института народного хозяйства им. Г. В. Плеханова, 1995. Вып. 10. С. 3–36.
6. Козлова Н. В. Правосубъектность юридического лица. Москва : Статут, 2005. 476 с.
7. Баулін О. В., Лебідь В. І., Матвєєв П. С. Адвокатський іспит : навч. посіб. Київ : Алерта, 2018. 864 с.
8. Зозуляк О. І. Реалізація цивільної правосуб'єктності юридичних осіб у договірній формі : монографія. Івано-Франківськ : Нова зоря, 2012. 216 с.
9. Артикуленко О. Правосуб'єктність юридичної особи: сучасні виклики та невідомі питання. *Підприємництво, господарство і право*. 2018. № 6. С. 238–242.

В. С. Тревогіна

студ. III курсу

спеціальність «Правознавство»

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

ЗАПОВІТ ПОДРУЖЖЯ ЯК ВИД ЗАПОВІДАЛЬНИХ РОЗПОРЯДЖЕНЬ

Спадкування за законом – один з найдавніших і найважливіших інститутів спадкового права України. З давніх часів, люди думали добробут своїх рідних, реформуючи правила переходу прав і обов'язків своїм спадкоємцям. Останнім часом, в Україні, помітно зріс інтерес до такої форми заповіту, як заповіт подружжя. Така ситуація пояснюється тим, що склавши заповіт подружжя, той з подружжя, який пережив другого, продовжує користуватися спільним майном, як і раніше, не відчуваючи істотних змін в своєму майновому положенні. Однак, існує низка проблем, пов'язаних з визначенням правової природи заповіту подружжя.

Цивільне законодавство України не містить легального визначення поняття «заповідальне розпорядження». Ми поділяємо тезу про те, що заповідальне розпорядження – це укладений заповідачем заповіт, який містить розпорядження про будь-яке майно (рухоме або нерухоме) [1].

Заповідальні розпорядження, що складають зміст заповіту, цілком залежать від волі заповідача. Чинний ЦК України виділяє такі види заповідальних розпоряджень, як: призначення спадкоємців (ст. 1278 ЦК України), заповідальний відказ (ст. 1237 ЦК України), заповідальне покладення (ст. 1240 ЦК України) та підпризначення спадкоємця (ст. 1244 ЦК України). При цьому, в деяких нормативних актах можливість вкладника скласти розпорядження щодо визначення долі вкладу отримало назву «заповідального розпорядження» (ст. 62 Закону України «Про банки і банківську діяльність») [2].

Спадковому праву України відомий «заповіт подружжя». Відповідно до ст. 1243 ЦК України, подружжя має право скласти спільний заповіт щодо майна, яке належить їм на праві спільної сумісної власності [3, ст. 1243]. Цивільним кодексом України заповіт подружжя віднесено до видів заповітів, але, на нашу думку, заповіт подружжя також виступає видом заповідальних розпоряджень, тому що має з ними спільні риси.

По-перше, згідно з Постановою Пленуму Верховного Суду України «Про судову практику у справах про спадкування» від 30.05.2008 р. №7 [4], заповіт подружжя обмежує право обов'язкових спадкоємців, адже, особи, перелічені у ч. 1 ст. 1241 ЦК України, мають право на обов'язкову частку спадкового майна. В цьому випадку, особа має право на обов'язкову частку незалежно від змісту заповіту, у тому числі й заповіту подружжя. Діти того з подружжя, який помер першим, отримують можливість оформити право на обов'язкову частку лише після смерті останнього з подружжя, як і в заповідальних розпорядженнях.

По-друге, як і в заповідальному розпорядженні, кожному з подружжя надано право в будь-який час відмовитися від спільного заповіту. Така відмова підлягає нотаріальному посвідченню (ч. 3 ст. 1243 ЦК України). Але особливістю заповіту подружжя є те, що право на відмову від заповіту передбачено лише за життя подружжя, після смерті одного з них, другий не має право скасувати чи змінити цей заповіт. Однак, О. В. Коротюк стверджує, що заповіт подружжя у разі смерті одного з його членів можливо змінити, тільки якщо другий відмовиться від всіх своїх прав на заповідальну масу. Автор аргументує це ч. 3 ст. 1257 ЦК України, де зазначено, що недійсність окремого розпорядження, що міститься в заповіті, не має наслідком недійсності іншої його частини [5]. Вказане питання, на наш погляд є спірним, адже, заповіт подружжя – це єдиний правочин, який не підлягає зміні в односторонньому порядку. Якщо подружжя укладає заповіт, вони можуть зазначити в ньому ситуації, за яких може змінитися правочин, але обов'язково зі згоди один одного.

Предметом заповіту подружжя може бути лише майно, набуте подружжям на праві спільної власності, однак, як і в заповідальних розпорядженнях, кожен з подружжя має право окремо скласти заповіт щодо своєї особистої власності. В сучасній юридичній літературі можна відзначити дві позиції щодо предмету заповіту подружжя, які протиставляються одна одній [6, с. 438]. Прихильники першої позиції, а саме О. В. Коротюк та О. Є. Кухарев стверджують, що відповідно до закону при складанні спільного заповіту, подружжя може взяти в якості предмета спільне майно, а також речі, які належать одному з членів подружжя на праві особистої приватної власності [7, с. 172]. Прихильники другої позиції наполягають, що предметом заповіту подружжя може стати лише спільне майно, яке придбало подружжя, або було отримано іншим чином за час подружнього життя. Більшість цивілістів

підтримують другу позицію, тому що вона не суперечить чинному законодавству.

На відмінність від інших видів заповітів, заповіт подружжя, є заборонана відчуження майна (ч. 4 ст. 1243 ЦК України), зазначеного у заповіті, коли другий з подружжя не зможе розпорядитися цим майном, тобто продати, подарувати, заставити, обміняти. Це свідчить про те, що, коли помирає один із подружжя, який уклав спільний заповіт, до другого не переходять всі права, а лише право володіння та користування, а право спадкування всього майна спадкоємці набувають лише після смерті обох з подружжя.

Верховний Суд України надав роз'яснення, що розірвання шлюбу чи визнання шлюбу недійсним після складання заповіту подружжя позбавляє цей заповіт юридичного значення без пред'явлення відповідного позову [4].

Останнім часом в Україні, спільний заповіт подружжя стає дедалі популярнішим, адже конструкція заповіту подружжя покликана захистити майнові інтереси того з подружжя, який пережив іншого. Заповіт подружжя заповіт недоцільно складати стосовно майна незначної вартості, адже, навіть у випадку смерті одного з подружжя, майно має «працювати» на іншого, інакше втрачається сенс складення спільного правочину.

Тому ми вважаємо, що заповіт подружжя слід віднести до одного з видів заповідальних розпоряджень, це впливає з поняття та ознак заповідальних розпоряджень. Однак, проблема зміни заповіту подружжя, або його скасування, може стає перепорою для деяких подружніх пар, це, зокрема, пов'язане зі смертю одного з подружжя.

Список використаної літератури

1. Зайцев О. Л. Основні положення спадкового права. *Форум права*. 2010. № 1. С. 112–115.
2. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 09.02.2019 р. № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення: 27.03.2019).
3. Цивільний Кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 27.03.2019).
4. Постанова Пленуму Верховного Суду «Про судову практику у справах про спадкування» від 30.05.2008 р. № 7. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0007700-08> (дата звернення: 27.03.2019).
5. Коротюк О. В. Заповіти : роз'яснення, зразки нотаріальних документів, судова практика : навч.-практ. посіб. Київ : Юрінком Інтер, 2010. 184 с.
6. Яновицька Г. Б., Кучер В. О. Цивільне право України : навч. посіб. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2011. 468 с.
7. Кухарев О. Є. Сутність заповіту подружжя за цивільним законодавством України. *Форум права*. 2016. № 3. С. 167–173.

М. О. Хижняк

студ. III курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: ст. викл. В. А. Завертнева-Ярошенко

ОСОБЛИВОСТІ ДОГОВОРУ ПРО ПЕРЕДАЧУ НОУ-ХАУ

В наш час все більшого значення набуває право інтелектуальної власності та все, що з ним пов'язано, в тому числі різноманітні договори про передачу цього права. На сьогодні ноу-хау вважається об'єктом права інтелектуальної власності, але попри його використання на практиці, на жаль, в українському законодавстві не закріплено норм щодо регулювання укладання та використання договору про передачу ноу-хау, а також його видів та специфіки змісту, що викликає певні складнощі у осіб, що мають право на ноу-хау, реалізувати це право.

Дослідження цього питання проводили такі вчені, як: Т. І. Бегова, В. І. Борисова, В. А. Дозорцев, А. Г. Дідук, В. С. Дмитришин, В. І. Жуков, І. М. Коросташова, Г. В. Цірат та інші.

Для того, щоб визначити поняття договору про передачу ноу-хау, необхідно спочатку дослідити всі його особливості та відмінності від інших видів договорів, в першу чергу від договорів у сфері інтелектуальної власності.

Найчастіше договір про передачу ноу-хау порівнюють з ліцензійним договором, навіть вважають його різновидом останнього, а саме – договором безпатентної ліцензії, проте вони мають багато відмінностей [1].

Одна з головних особливостей договору про передачу ноу-хау – це його предмет, тобто саме ноу-хау як знання, сукупність незапатентованої практичної інформації, що є результатом досвіду або випробувань. Але його не можна використовувати, якщо не отримати ноу-хау від володільця в повному обсязі, як запатентований винахід. Отже, тільки один дозвіл володільця права на ноу-хау на використання ноу-хау як інформації не може бути достатнім, як, наприклад, в ліцензійному договорі, необхідне його фактичне передання [2].

Наступна ознака договору про передачу ноу-хау – конфіденційність. Ця умова пояснюється тим, що процес передання ноу-хау пов'язаний з ризиком, через розкриття конфіденційності ноу-хау до укладення договору і передачі інформації набувачем третім особам після його укладення, що призведе до припинення можливості існування самого договору [3, с. 95]. Саме тому, укладенню договору про передання ноу-хау, передують укладення сторонами попередньої угоди, в якій серед інших, обумовлюються умови забезпечення конфіденційності ноу-хау [1]. У ліцензійному договорі предметом патентної ліцензії є право на використання винаходу, а не власне винахід, що робить включення в цей договір умови про конфіденційність необов'язковим та сам процес укладання договору простішим. Власник ноу-хау та його набувач,

несуть взаємну відповідальність за недотримання зобов'язань щодо збереження конфіденційності інформації, що передається. Відповідальність виражається у формі відшкодування збитків у повному обсязі, включаючи реальні збитки та упущену вигоду [4, с. 346].

Також варто звернути увагу на те, що строк дії в ліцензійному договорі залежить від строку дії патенту, а договір про передачу ноу-хау існує поки зберігається секретність інформації, як тільки розкривається зміст ноу-хау – він стає загальнодоступним та договір втрачає сенс. Як справедливо зазначає А. Дідук, секретний характер надає перевагу володільцю ноу-хау, але ця перевага не довговічна [1].

Виділяють також відмінності й за правовими наслідками припинення зазначених договорів та визнання їх недійсними, оскільки за договором про передачу ноу-хау неможливе повернення отриманої за ним інформації, що становить зміст ноу-хау [5, с. 645]. Це свідчить про необоротний характер цього договору.

Отже, необхідно погодитись з думкою Г. Штумпфа про те, що характеристика договору про передачу ноу-хау як ліцензійного договору веде скоріше до плутанини понять, ніж прояснення правової природи договорів такого роду [6, с. 43].

Аналіз визначення договору комерційної концесії, що надається у ст. 1115 ЦК, дозволяє дійти висновку, що передання ноу-хау можливо за цим договором [7, ст. 1115]. Але це передання ноу-хау можливо лише, коли воно використовується в підприємницькій діяльності та є складовою частиною комерційної таємниці. Тобто, коли ноу-хау не належить суб'єкту підприємницької діяльності та не становить частину комерційної таємниці, то передання його за договором комерційної концесії неможливе.

Таким чином, договір про передачу ноу-хау – це самостійний договір, що має певні особливості у порівнянні з іншими договорами у сфері інтелектуальної власності. Найбільш вдало розкриває зміст цього договору визначення запропоноване О. Чоботом: «... це договір, за яким відчужувач (цедент) зобов'язується надати набувачу право на використання ноу-хау і передати йому необхідні для цього знання та досвід, а набувач зобов'язується використовувати ноу-хау й сплатити відчужувачу (цеденту) грошову винагороду, якщо щодо цього інше не буде передбачено умовами договору» [8, с. 120]. За правовою характеристикою цей договір є двостороннім, консенсуальним, відплатним, якщо інше не встановлено договором, та алеаторним [2]. Отже, цей договір виходячи з доктрини цивільного права, може посісти окреме місце в системі цивільно-правових договорів та повинен отримати правове закріплення в цивільному законодавстві.

Список використаної літератури

1. Дідук А. Г. Особливості укладення договору про передачу ноу-хау. *Теорія і практика інтелектуальної власності*. 2018. № 5. URL: http://www.inprojournal.org/wp-content/uploads/2018/5_2018/5.pdf (дата звернення: 20.03.2019).
2. Мирославський С. В., Гудима Я. С. Договір про передачу ноу-хау як особливий вид цивільно-правових договорів. *Наука онлайн : Міжнародний електронний науковий журнал*. 2017. № 12. URL: <https://nauka-online.com/ua/publications/yurisprudentsiya/2017/12/dogovor-o-peredache-nou-hau-kak-osobyj-vid-grazhdansko-pravovyh-dogovorov/> (дата звернення: 20.03.2019).
3. Бегова Т. І. Поняття «ноу-хау» і договір про його передання : монографія. Харків: Право, 2009. 160 с.
4. Гражданское право : в 2 т. Том II. Полутом 1 : учебник / отв. ред. проф. Е. А. Суханов. Москва : Издательство БЕК, 2000. 704 с.
5. Цивільне право : підручник : у 2 т. / гол. ред. В. І. Борисова. Харків : Право, 2011. Т. 2. 816 с.
6. Штумпф Г. Договір о передаче ноу-хау. Москва : Прогресс, 1976. 43 с.
7. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 20.03.2019).
8. Чобот О. А. Ноу-хау та договір на його передачу : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. Харків, 1994. 197 с.

М. О. Храпицька

студ. III курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: ст. викл. В. А. Завертнева-Ярошенко

ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФЕРНИХ КОНТРАКТІВ В СФЕРІ СПОРТУ

Сучасні тенденції розвитку професійного спорту, який створювався від самого початку з метою популяризації фізичного розвитку, поширення ідей справедливої та чесної гри, свідчать про те, що сьогодні на перше місце вийшла комерційна складова, а сам спорт перетворився на справжню індустрію розваг. Багатомільйонні інвестиції, масштабні рекламні кампанії, активна співпраця з медійними ресурсами є на сьогодні невід'ємною частиною «великого спорту». Проте, незважаючи на ускладнення правовідносин в цій сфері, в Україні рівень їх правової врегульованості є доволі низьким, і навіть базові категорії лишаються невизначеними у діючому законодавстві. У зв'язку з цим пропонуємо розглянути поняття та надати правову характеристику трансферного контракту, яким оформлюється перехід гравця з одного клубу до іншого та який є одним з найбільш важливих інструментів урегулювання інтересів спортивних клубів і спортсменів.

Чинне законодавство не містить визначення трансферного контракту. Правова регламентація відносин, що виникають з цього приводу, відбувається фактично на рівні національних спортивних федерацій, кожна з яких видає свій

локальний акт, яким визначає, в тому числі, порядок укладення трансферних контрактів. Проте лише Регламент Федерації футболу України зі статусу та трансферу гравців надає визначення трансферного контракту як угоди між клубами про перехід футболіста з одного клубу до іншого; в інших регламентах визначення немає [1]. Аналіз регламентів міжнародних спортивних федерацій, що регулюють питання міжнародних трансферів, також не дозволив знайти необхідного визначення.

В юридичній доктрині теоретики не досягли єдності в поглядах стосовно змісту поняття «трансферний контракт». М. О. Ткалич під трансферним контрактом розуміє домовленість двох сторін (спортивних клубів), відповідно до якої одна сторона зобов'язується забезпечити перехід спортсмена до складу команди іншої сторони, а друга сторона зобов'язується сплатити за це обумовлену у контракті грошову суму [2, с. 5]. Схожої думки дотримується також В. О. Бажанов [3, с. 129]. Ю. С. Савранська визначає трансферний контракт як двосторонній договір, за яким одна сторона (колишній спортивний клуб) забезпечує перехід спортсмена до складу другої сторони (нового спортивного клубу), а друга сторона виплачує за це грошову суму (компенсаційну виплату), обумовлену у договорі [4, с. 131].

Отже, проаналізувавши наведені визначення, можна дійти висновку, що за своєю цивільно-правовою характеристикою трансферний контракт є двостороннім договором – кожна зі сторін має як права, так і обов'язки; оплатним; консенсуальним – вважається укладеним на момент досягнення згоди за всіма істотними умовами контракту.

Істотними умовами трансферного контракту є його предмет, сума компенсаційної виплати та строк, протягом якого має відбутися перехід спортсмена. Предмет контракту є його найбільш суперечливим елементом. Так, більшість українських вчених сходяться в тому, що предметом трансферного контракту є умови переходу спортсмена, які можуть включати згоду на участь спортсмена в змаганнях у складі іншого клубу, обов'язок звільнити спортсмена в порядку переведення до іншого роботодавця; зустрічне зобов'язання клубу, в який переходить спортсмен (грошову компенсацію або інше зустрічне зобов'язання) і інші дії, спрямовані на перехід спортсмена [5, с. 48]. Разом з тим, такий підхід до визначення предмету контракту є досить широким і не відповідає в повній мірі доктрині цивільного права. Інші вчені, зокрема А. Є. Гузеєв, О. В. Григорович, вважають, що предметом трансферного контракту виступає право спортивного клубу заявити спортсмена в змаганнях за свою команду (право реєстрації спортсмена у складі спортивного клубу в спортивній асоціації) [6, с. 25]. Подібної думки дотримується і Я. Лоуренс [7]. Якщо проаналізувати зміст деяких трансферних угод, можна відмітити, що в їх тексті предмет договору сформульований саме як «право реєстрації» [8, 9]. Така концепція вважається більш доречною, проте з огляду на загальну

невизначеність правової природи трансферного контракту, існують різні підходи та визначення права, що передається за трансферним контрактом.

Сума компенсаційної виплати визначається в кожному випадку окремо та залежить від багатьох чинників: професійні навички спортсмена, особисті якості, вік, перенесені травми, медійність персони та ін. Норм, що визначали б мінімальну та максимальну межу таких виплат, в Україні сьогодні немає. Строк, протягом якого має відбутися перехід спортсмена, також є необхідною умовою контракту, оскільки в більшості професійних спортивних ліг діють «трансферні періоди», виключно під час яких команда має право реєструвати нових гравців у відповідній спортивній федерації.

Таким чином, в світлі зародження в Україні спортивного права та ускладнення правовідносин у сфері спорту вбачається необхідним законодавче розроблення найпоширеніших категорій цієї галузі, і зокрема – трансферного контракту, який сьогодні є непоіменованим цивільно-правовим договором між двома спортивними клубами, за яким одна сторона зобов'язується забезпечити перехід спортсмена до складу команди іншої сторони, а друга сторона зобов'язується сплатити за це компенсаційну виплату в розмірі та у строки, обумовлені у контракті.

Список використаної літератури

1. Регламент Федерації футболу України зі статусу і трансферу футболістів. URL: <https://ffu.ua> (дата звернення: 20.03.2019).
2. Ткалич М. О. Спортивні клуби як учасники цивільних правовідносин : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. Одеса, 2010. 20 с.
3. Бажанов В. О. Поняття та особливості трансферних контрактів у цивільному праві України. *Європейські перспективи*. 2014. № 7. С. 128–131.
4. Савранська (Суха) Ю. С. До питання про правове регулювання трансферних контрактів (контрактів про переходи спортсменів) в Україні. *Актуальні проблеми держави та права* : збірник наукових праць. Одеса : Юридична література, 2012. С. 126–132.
5. Гніздовська Г. М. Роль цивільно-правових норм у регулюванні суспільних відносин в сфері професійного футболу. *Вісник Академії адвокатури України*. 2011. № 2 (21). С. 45–51.
6. Гузев А. Е., Григорович Е. В. Элементы договора трансфера. *Вопросы экономики и права*. 2013. № 11. С. 24–26.
7. Lawrence D. I. The Legal Context of a Player Transfer in Professional Football: A Case Study of David Beckham. *The Entertainment and Sports Law Journal*, vol. 11. URL: <https://www.entsportslawjournal.com/articles/10.16997/eslj.16/> (дата звернення: 20.03.2019).
8. Agreement for transfer of registration of Luis Alberto Suarez Diaz. URL: <http://www.sportingintelligence.com/wp-content/uploads/2013/05/Liverpool-FC-Barcelona-Luis-Sua%CC%81rez.pdf> (дата звернення: 20.03.2019).
9. Loan agreement of Radamel Falcao Garcia Zarate. URL: <https://www.ecestaticos.com/file/1ee023da6beb5d147d79ba0137cf654e/1453853862.pdf> (дата звернення: 20.03.2019).

С. В. Хухров
студ. IV курсу
спеціальність «Право»
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Л. М. Токарчук

ДЕЯКІ НОВОВВЕДЕННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРОЦЕСУАЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ: АПЕЛЯЦІЙНА ІНСТАНЦІЯ

15 грудня 2017 р. вступила в законну силу нова редакція Цивільного процесуального кодексу України, в якій були змінені та доповнені його положення. Вони стали новелами, як для науки цивільного процесуального права, так і для практики судів загальної юрисдикції. Звернемо увагу на певні аспекти зазначених змін.

Строк на апеляційне оскарження. У даній редакції законодавець змінив строк апеляційного оскарження, а саме у ст. 354 ЦПК України, з 10 днів до 30 на рішення суду першої інстанції та з 5 до 15 днів на ухвалу суду. Також було змінено підхід щодо пропуску строку подачі апеляційної скарги сторонами: у минулій редакції особи, які брали участь у справі, але не були присутні у судовому засіданні під час проголошення судового рішення чи ухвали, могли подати апеляційну скаргу протягом десяти або п'яти днів з дня отримання копії цього рішення чи ухвали [1, ст. 294]; зараз же учасник справи, якому повні рішення або ухвала суду не були вручені у день їх проголошення або складення, має право на поновлення пропущеного строку на апеляційне оскарження на рішення суду – якщо апеляційна скарга подана протягом 30 днів з дня вручення йому повного рішення або 15 днів з дня вручення йому відповідної ухвали суду [2, ст. 354], тобто апеляційна скарга вважається такою, що подана з пропуском строку, але строк на апеляційне оскарження підлягає поновленню за вищевказаною обставиною, якщо апелянтом буде подано клопотання про поновлення пропущеного строку або він попросить про це у своїй апеляційній скарзі.

Такі трансформації є, на наш погляд, виправданими, оскільки на практиці часто траплялися випадки, коли сторони, які не мали змоги вчасно отримати повний текст судового рішення або ухвали у суді першої інстанції, вимушені були подавати апеляційні скарги із пропущеним строком для подачі, що призводило до їх значної кількості порівняно з теперішнім часом; інколи учасники справи були вимушені готувати апеляційну скаргу без повного тексту судового рішення.

Відзив на апеляційну скаргу, як новий інструмент у цивільному процесі. Відзив на апеляційну скаргу – це заява, складена в справі. У відзиві відповідач викладає заперечення проти апеляційної скарги. Чинне законодавство ставить достатньо чіткі вимоги до складання відзиву як процесуального документу [2,

ст. 360]. Аналізуючи нові статті ЦПК стосовно відзиву на апеляційну скаргу можна дійти висновку, що дане право учасника справи є досить вагомим, про що свідчить законодавче закріплення обов'язкової наявності у тексті кожної ухвали про відкриття апеляційного провадження повідомлення для учасників справи, що вони можуть надіслати такий відзив, але у разі ненадання відповідною стороною відзиву у встановлений судом строк без поважних причин суд вирішує справу за наявними матеріалами справи [2, ст. 178]. Тобто відзив у апеляційній інстанції не носить обов'язкового характеру для забезпечення подальшого розгляду справи. Судячи з практики деяких судів, строк на подачу відзиву становить близько 15 днів після отримання копії ухвали про відкриття апеляційного провадження.

Введення такого інструменту захисту в цивільний процес необхідно для забезпечення принципу рівності учасників справи тайого прискорення, тим самим для прискорення захисту суб'єктивних прав та законних інтересів фізичних, юридичних осіб. Адже подаючи відзив, учасник справи представляє суду в протизага на апеляційну скаргу свою позицію та доказову базу, своє бачення справи та її обставин. Таким чином у апеляційного суду до початку судового засідання є можливість ознайомитись і з апеляційною скаргою, і з відзивом, а також протиставити їх одне одному, щоб вже до судового засідання мати більше уявлення про всі обставини справи, знати позицію сторін. Таким чином, відзив на апеляційну скаргу стає головним документом відповідача або іншого учасника справи. Якщо звернути увагу на практику апеляційних судів з приводу використання права на подачу відзиву, то можна стверджувати, що, навіть через 15 місяців після появи вищевказаної новели, учасники процесу не так часто застосовують в апеляційному процесі своє право щодо подачі відзиву на апеляційну скаргу, як це, ймовірно, планувалось законотворцем.

Хоча такі новинки у цивільному процесі не одразу «приживаються», юридична спільнота впевнена, що з часом учасники справи будуть частіше використовувати наданий законодавцем інструментарій. Ці зміни у Цивільному процесуальному кодексі безсумнівно відбулися на користь цивільному процесу та правосуддю в цілому.

Список використаної літератури

1. Цивільний процесуальний кодекс України : Закон України від 18.03.2004 р. № 1618-IV; *станом на 03.08.2017*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15/ed20170803#n1870> (дата звернення: 05.04.2019).
2. Цивільний процесуальний кодекс України : Закон України від 18.03.2004 р. № 1618-IV; *станом на 15.12.2017*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15/ed20171215#n8617> (дата звернення: 05.04.2019).

М. Ю. Шнайдерман

студ. III курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., доц. О. В. Байло

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ АУТСТАФІНГУ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день українська правова система знаходиться у постійному розвитку, що обумовлено переходом до ринкової економіки. Такі зміни у суспільстві призвели до появи нових відносин, що потребують відповідного правового регулювання. Одним з актуальних питань є організація праці за договором аутстафінгу.

Проблеми правового регулювання аутстафінгу досліджували такі вчені-правники, як Є. А. Цатурян, В. М. Данюк, В. М. Петюх, В. С. Вітко, С. В. Беляєва, І. О. Геращенко та інші.

На сьогоднішній день у доктрині трудового права не має єдності щодо правової природи аутстафінгу.

Аутстафінг розглядають як виведення працівника за штат компанії-замовника й оформлення у штат компанії-провайдера. При цьому особа продовжує працювати на колишньому робочому місці виконувати свої обов'язки, але обов'язок роботодавця стосовно неї покладаються на компанію провайдера [1, с. 9].

На думку М. В. Власенко, аутстафінг – це форма позикової праці при якій організація-користувач або виводить своїх працівників за рамки штату та передає їх кадровому агентству, а працівники продовжують виконувати свої трудові обов'язки на попередньому місці, або новий працівник зараховується в штат приватного агентства зайнятості [2, с. 17].

У національному законодавстві не міститься визначення поняття «аутстафінг». Проте, в Законі України «Про зайнятість населення» було вперше запропоновано визначення та класифікація суб'єктів господарювання, які надають послуги з посередництва у працевлаштуванні. Так, у ст. 36 Закону виділяють суб'єктів господарювання, які надають послуги з посередництва у працевлаштуванні в Україні; суб'єктів господарювання, які надають послуги з посередництва у працевлаштуванні за кордоном та суб'єктів господарювання, які надають послуги з посередництва у найманні працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні у інших роботодавців [3, ст. 36].

Аналізуючи зміст Закону України «Про зайнятість населення» аутстафінг можна характеризувати як діяльність суб'єкта господарювання, які здійснюють наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні у інших роботодавців. Відповідно до ст. 39 Закону право займатися аутстафінгом може отримати лише суб'єкт, який отримав дозвіл від центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері зайнятості населення

та трудової міграції. Відповідно до ч. 3 ст. 53 зазначеного закону, відсутність відповідних дозволів передбачає відповідальність у вигляді штрафу у розмірі 20 мінімальних заробітних плат. Згідно з Порядком видачі дозволу на наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого роботодавця, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України № 359 від 20.05.2013 р. [4] такі дозволи повинні видаватися Державною службою зайнятості. Проте такі дозволи не видаються, оскільки зазначена Постанова № 359 не набрала чинності.

Варто зазначити, що Закон України «Про перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності» закріпив заборону вимагати від суб'єктів господарювання отримання документів дозвільного характеру, що не зазначені у Переліку, затвердженого цим Законом [5, ст. 1]. Аналіз даного Переліку показує, що відповідного дозволу від Державної служби зайнятості не міститься в Переліку. Наразі, держава зобов'язує таких суб'єктів господарювання повідомляти про своє існування Державну Службу зайнятості з метою включення до відповідного реєстру для інформування населення про посередників; організації співпраці між посередниками та територіальними органами Державної служби зайнятості [6].

Посередницькі послуги з працевлаштування ототожнюються з послугами з надання персоналу та тлумачаться податковим законодавством, як господарська або цивільно-правова угода, відповідно до якої особа, що надає послугу (резидент чи нерезидент), направляє у розпорядження іншої особи (резидента чи нерезидента) одну або декількох фізичних осіб для виконання визначених функцій. Угода про надання персоналу може передбачати укладання зазначеними фізичними особами трудової угоди або трудового контракту із особою, у розпорядження якої вони направлені» [7, ст. 14].

Застосування такої форми нетипової зайнятості, як аутстафінг, ускладнюється відсутністю законодавчо визначених характеристик договору аутстафінгу. Договір аутстафінгу не закріплено ані в Господарському, ані в Цивільному Кодексі України, тобто договір є не поименованим.

Одним з нагальних питань залишається правовий статус працівників суб'єктів господарювання, які наймають працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого роботодавця, які фактично виконують роботу у замовника. Трудове законодавство надає працівникам гарантії їх трудових прав за умови наявності трудового договору, що є підтвердженням трудових відносин, проте, трудовий договір такого працівника укладено не з тим роботодавцем, де він фактично здійснює роботу. Ст. 39 Закону України «Про зайнятість населення» передбачено, що такі суб'єкти господарювання зобов'язані укласти договір з роботодавцем про застосування праці працівника, проте яка правова природа такого договору законодавством не визначено [3, ст. 39].

Укладання трудового договору належним чином є підставою виникнення трудових правовідносин, що відповідає змісту ч. 3 ст. 24 Кодексу законів про працю та висновкам суду. Так, П'ятий апеляційний адміністративний суд при розгляді справи № 821/901/18 від 08.11.2018 р. дійшов висновку про те, що за наявності договору аутстафінгу та відсутності трудового договору, особа не може бути допущена до роботи. [8].

Отже, організація праці на умовах договору аутстафінгу є поширеним явищем у світовій практиці, проте в українському правовому просторі аутстафінг потребує більш детального правового регулювання, удосконалення процедури отримання дозволів та внесення змін у відповідні акти для усунення розбіжностей, посилення контролю у даній сфері для забезпечення прав працівників.

Список використаної літератури

1. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстафтинг: высокие технологии менеджмента : учеб. пособие. Москва : ИНФА-М, 2006. 208 с.
2. Власенко М. С. Проблемы правового регулирования заемного труда : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.05. Москва, 2009. 25 с.
3. Про зайнятість населення : Закон України від 05.07.2012 р. № 5067-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2013. № 24. Ст. 243.
4. Про затвердження Порядку видачі дозволу на наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого роботодавця : Постанова Кабінету Міністрів України від 20.05.2013 р. № 359. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.03.2019).
5. Про перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності : Закон України від 19.05.2011 р. № 47. URL.: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.03.2019).
6. Порядок формування та ведення переліку суб'єктів господарювання, які надають послуги з представництва у працевлаштуванні, та суб'єктів господарювання, які здійснюють наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в інших роботодавці : Постанова Кабінету Міністрів України від 05.06.2013 р. № 400. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.03.2019).
7. Податковий Кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 14.03.2019).
8. Постанова П'ятого апеляційного адміністративного суду від 08.11.2018 р. № 821/901/18. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/77826300> (дата звернення: 15.03.2019).

Розділ 2

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВА, КРИМІНАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ ТА КРИМІНАЛІСТИКИ

І. О. Біла

студ. III курсу

спеціальність «Право»

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

СПРОЩЕНИЙ ПОРЯДОК ВИДАЧІ ОСІБ (ЕКСТРАДИЦІЯ)

Екстрадиція (видача) є одним із найстаріших інститутів у міжнародних відносинах, але незважаючи на це, процес щодо вдосконалення цієї процедури триває і досі. На сучасному етапі він застосовується відносно осіб, які скоїли злочин, а також для виконання винесеного вироку суду відносно винних осіб [1, с. 116]. Слід зазначити, що питання видачі осіб, регулюються як національним законодавством держави, так і міжнародними угодами, а найважливішу роль під час здійснення цієї процедури відіграють норми національного кримінального й кримінально-процесуального права.

Тому, актуальність цієї теми забезпечується тим, що для того, щоб прискорити процедуру екстрадиції та відповідати зразкам європейської практики, законодавець іде на шляху спрощення процедури видачі особи (екстрадиції), в разі коли розшукувана особа погоджується на таку видачу. Виходячи з цього, Верховна Рада України прийняла закон «Про внесення змін до Кримінального процесуального кодексу України у зв'язку з ратифікацією Третього додаткового протоколу та Четвертого додаткового протоколу до Європейської конвенції про видачу правопорушників» [2]. Таким чином, було внесено ряд змін до гл. 44 Кримінального процесуального кодексу України (далі – КПК України), ст. 208 КПК України, крім того, у новій редакції була викладена ст. 588 КПК України, а саме «Видача особи (екстрадиція) у спрощеному порядку» [3].

Перш за все, підставами застосування видачі особи (екстрадиції) у спрощеному порядку є письмова згода такої особи на її видачу (екстрадицію), затвердженої слідчим суддею, у разі вчинення кримінального правопорушення, за яким така особа перебуває у міжнародному розшуку. Раніше для здійснення цієї процедури необхідно було чекати запит про екстрадицію від запитуваної держави і тільки після цього, особа мала право звернутися з проханням про застосування спрощеного порядку видачі.

На сьогодні, незважаючи на те, який запобіжний захід був обраний до відповідної особи (тимчасовий або екстрадиційний арешт), вона має право в порядку ч. 2 ст. 588 КПК України у будь-який час до прийняття рішення про її

видачу (екстрадицію) подати слідчому судді письмову заяву про надання згоди на її видачу (екстрадицію), в якій може зазначити про відмову від застосування спеціального правила щодо меж кримінальної відповідальності [3, ст. 588].

Сам процес (порядок) дій, який здійснюється під час видачі особи у спрощеному порядку, є швидкішим, ніж здійснення екстрадиції за загальними правилами передачі таких осіб. Відповідно до ст. 588 КПК України особа подає письмову заяву про згоду на її видачу (екстрадицією) до начальника установи попереднього ув'язнення. Саме він надсилає заяву до суду, та повідомляє про це керівника відповідної регіональної прокуратури, який у свою чергу повинен надіслати уповноваженому (центральному) органу України копію ухвали про надання згоди на видачу (екстрадицію) такої особи разом із копією письмової заяви особи та інформацією, яка є необхідною для прийняття центральним органом України рішення про видачу, або відмову у видачі особи у спрощеному порядку.

Крім того, уповноважений (центральний) орган України невідкладно інформує компетентний орган іноземної держави, яка розшукує особу для притягнення до кримінальної відповідальності або виконання вироку, щодо затвердження слідчим суддею згоди на її видачу та відмови особи від застосування спеціального правила щодо меж кримінальної відповідальності.

Протягом 5 робочих днів з дня одержання ухвали від слідчого судді та необхідної інформації від компетентного органу іноземної держави, уповноважений (центральний) орган України приймає рішення про видачу, або відмову у видачі особи у спрощеному порядку.

У разі прийняття рішення про видачу особи у спрощеному порядку, уповноважений (центральний) орган України повідомляє про своє рішення компетентний орган іноземної держави та особу, стосовно якої воно прийняте протягом 20 днів з дня постановлення слідчим суддею ухвали, якою затверджено згоду особи на видачу (екстрадицію). Після цього, передача особи до компетентного органу здійснюється протягом 10 робочих днів (може бути продовжений до 30 днів). Важливо також те, що відстрочення фактичної передачі особи не допускається.

Таким чином, з моменту постановлення ухвали про затвердження згоди на видачу особи до самого здійснення фактичної передачі особи компетентним органам іноземної держави, займає приблизно від 30 до 50 робочих днів. Тому, завдяки такій процедурі, відбувається скорочення строків (зменшення часу) перебування особи під вартою, а також зменшення видатків (витрат) для України на утримання таких осіб.

У разі прийняття рішення про відмову у видачі особи у спрощеному порядку, екстрадиція здійснюється за загальними правилами щодо видачі осіб, які вчинили кримінальне правопорушення [3, ст. 588]. Ч. 9 ст. 588 КПК України передбачені випадки, через які уповноважений (центральний) орган України

може відмовити у видачі особи (екстрадиції) у спрощеному порядку, а саме, якщо є обґрунтовані підстави вважати, що особа, стосовно якої розглядається питання про видачу (екстрадицію), є громадянином України; якщо є обґрунтовані підстави вважати, що видача (екстрадиція) зазначеної особи може суперечити інтересам національної безпеки України та інше [3, ст. 588]. Хочу звернути увагу на те, що законодавством не закріплено перелік обґрунтованих підстав, на які уповноважений (центральний) орган України мав би змогу посилатися при прийманні рішення про відмову у видачі особи у спрощеному порядку. Саме цей момент може призвести до безпідставної відмови у застосуванні спрощеного порядку екстрадиції уповноваженими органами України.

Підсумовуючи все вищевикладене, слід звернути увагу на те, що процедура видачі особи у спрощеному порядку вже доволі стрімко використовується у судовій практиці, виходячи з інформації, яка надана у Єдиному державному реєстрі судових рішень, щодо використання процедури видачі особи (екстрадиції) у спрощеному порядку. Оновлений порядок видачі особи має як свої безумовні переваги так і недоліки, які необхідно виправляти. Але безумовно, запровадження такої процедури та реалізація її на практиці вдосконалюють правову основу екстрадиційних процесів в Україні.

Список використаної літератури

1. Міжнародне публічне право. Міжнародний захист прав людини : посібник для підготовки до зовнішнього незалежного оцінювання / За ред. д.ю.н., проф. Т. Л. Сироїд. Харків, 2018. 292 с.
2. Про внесення змін до Кримінального процесуального кодексу України у зв'язку з ратифікацією Третього додаткового протоколу та Четвертого додаткового протоколу до Європейської конвенції про видачу правопорушників : Закон України від 02.10.2018 р. № 2577-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2577-viii> (дата звернення: 16.03.2019).
3. Кримінальний процесуальний кодекс України : Закон України від 13.04.2012 р. № 4651-VI. (Зі змін. та доп.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17> (дата звернення: 16.03.2019).

О. Д. Жученко

асп.

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

ЗНАЧЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ У ФОРМУВАННІ ЕЛЕКТРОННОГО КРИМІНАЛЬНОГО ПРОВАДЖЕННЯ

Актуальність досліджуваної теми обумовлюється тим, що в Україні розпочався процес переходу кримінального процесу в електронне середовище. Діяльність правоохоронних органів з розслідування та вирішення кримінальних

проваджень пов'язана зі збиранням, перевіркою та оцінкою доказів та їх процесуальних джерел, значну частину серед яких становлять документи [1, с. 284].

Під час кримінального провадження складається понад сорок видів процесуальних документів [2, с. 4]. Процес збору, накопичення, обробки, пересилання та використання такої кількості даних в паперовій формі вимагає, в першу чергу, значних затрат часу. Крім того, до таких процесів залучається значна кількість людських ресурсів (слідчі, прокурори, судді, експерти).

На сьогодні метод роботи з документами на паперових носіях інформації морально застарів. Інформаційно-технічний прогрес як в усьому світі, зокрема і в Україні, призвів до активного використання електронних документів.

Електронний документообіг в Україні розвивається понад 15 років. Цей процес розпочався із прийняттям Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 р. [3] та продовжився прийняттям Закону України «Про електронні довірчі послуги» від 05.10.2017 р. [4].

У процесі формування електронного кримінального провадження, який віднедавна розпочався в Україні, важливо вірно використати переваги електронного документообігу.

Так, момент складання електронного документу повинен відображати час прийняття рішення у кримінальному провадженні або завершення проведення слідчої дії. Відповідно до вимог законодавства, електронний документ повинен містити електронну позначку часу, яка засвідчує наявність електронних даних на момент часу [4, ст. 26], відображає момент створення документу з усіма даними, які в ньому містяться. У свою чергу, створення електронного документа завершується накладанням електронного підпису, який також використовується для ідентифікації автора документу [3, ст. 6].

Електронний документ повинен стати першоджерелом процесуального рішення. Електронне документування у кримінальному провадженні дозволить уникнути часових розбіжностей в проведенні слідчої дії чи прийнятті процесуального рішення з моментом їх документальної фіксації. Адже, такі розбіжності досить часто викликають неможливість достовірного встановлення моменту виникнення юридичного факту. З використанням електронних документів в кримінальному провадженні стануть неможливими факти подробиць, знищення документів або інших фактів зловживань посадовими особами правоохоронного органу, пов'язаних з фальсифікацією кримінального процесу.

Звичайний електронний документ – створений за допомогою текстового редактора та підписаний електронним підписом – містить в собі неструктуровані або слабо структуровані дані в тестовому, табличному або графічному варіантах. Це означає, що користувач буде змушений самотійно

сприймати та аналізувати дані, що ускладнює процес роботи з документами та їх опрацювання. Запровадження системи електронного документообігу (далі – СЕД) дасть змогу створювати саме структуровані дані в базах даних, допоможе розпізнавати інформацію, внесену до документу, автоматично в системі електронного кримінального провадження для їх подальшого використання та аналізу. Так, структуровані дані можливо використовувати в алгоритмах роботи кримінального провадження, пов'язаних з контролем за строками кримінального провадження, використання здобутих доказів тощо. На цьому підґрунті вдасться створити не лише систему накопичення електронних документів, але й «розумну» систему управління кримінальним процесом.

Наслідком використання подібної системи взаємодії електронного кримінального провадження та електронного документообігу стане додержання прав та свобод учасників процесу, контроль з роботою слідчого, прокурора, надання їм допомоги при розслідуванні злочинів.

Ще однією перевагою використання електронного кримінального провадження, до якого інтегровано СЕД, є миттєвий обмін документами між правоохоронними та судовими органами.

Сьогодні в деяких судах країни в режимі тестової експлуатації функціонує підсистема «Електронний суд», яка забезпечує обмін електронними документами між учасниками судового процесу. Використання даної підсистеми в рамках кримінального процесу на нормативно-правовому рівні поки не регламентоване. Її впровадження, на нашу думку, допоможе пришвидшити процес розслідування та розкриття злочинів, забезпечити дотримання процесуальних строків, протягом яких повинен бути розглянутий документ.

Таким чином, запровадження системи електронного документообігу буде сприяти подальшому формуванню вітчизняного електронного кримінального провадження, швидкому та ефективному складанню процесуальних документів в момент прийняття процесуального рішення, пришвидшить процес обміну документами між правоохоронними та судовими органами, а також дозволить підвищити рівень додержання прав та свобод учасників кримінального процесу.

Список використаної літератури

1. Павлюк В. В. Документи в кримінальному провадженні. *Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ*. 2013. № 2. С. 284–287.
2. Процесуальні документи у кримінальному провадженні. Зразки. Роз'яснення : наук.-практ. посібник / за заг. ред. М. А. Погорецького, О. П. Кучинської. Київ : Юрінком Інтер, 2015. 560 с.
3. Про електронні документи та електронний документообіг : Закон України від 22.05.2003 р. № 851-IV. Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-15> (дата звернення: 25.03.2019).

4. Про електронні довірчі послуги : Закон України від 05.10.2017 р. № 2155-VIII. Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19> (дата звернення: 25.03.2019).

О. Р. Звоненко

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Право»

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

СПЕЦІАЛЬНА КОНФІСКАЦІЯ ЗА ЗАКОНОДАВСТВОМ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ

На сьогодні відмивання доходів, отриманих корупційним або іншим незаконним шляхом, набуло характеру глобальної проблеми. Для врегулювання цієї ситуації світовою спільнотою було прийнято низку міжнародних нормативно-правових актів, серед яких визначальне місце посідають Конвенція ООН проти корупції від 31 жовтня 2003 р., Конвенція Ради Європи про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом від 8 листопада 1990 р., Конвенція Ради Європи про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом, та про фінансування від 16 квітня 2005 р., Кримінальна конвенція Ради Європи про боротьбу з корупцією від 27 вересня 1999 р. та інші.

Незважаючи на наявність узгодженого підходу до визначення питань конфіскації, деякі країни мають свої особливості законодавчого регулювання. Так, особливістю повернення активів у Великобританії є те, що країна може не визнавати імунітет вищих посадових осіб деяких інших країн, який не дозволяє правоохоронним органам такої держави заарештувати або вилучити викрадене майно самотійно. До того ж у Великобританії суд має право видати постанову про заморожування активів злочинця, які перебувають за кордоном, якщо така постанова необхідна, щоб забезпечити виконання наступних постанов суду [1]. Постанова про заморожування активів по всьому світу не видається, якщо для виконання судового рішення буде достатньо активів злочинця, що знаходяться у Великобританії.

У країні використовується конфіскація активів як в кримінальному судочинстві, так і поза кримінального провадження (цивільна конфіскація). У деяких випадках також можливо оподаткування незаконно отриманих доходів (при наявності підозр у тому, що вони отримані незаконним шляхом). При кримінальній конфіскації для обвинуваченого встановлюється термін в 6 місяців для добровільної сплати майна, що стягується. Конфіскація в кримінальному порядку передбачає вилучення грошових коштів після засудження в кримінальному порядку, в результаті якого правопорушник повинен виплатити вартість доходів, отриманих від конкретного злочину. При

цьому немає потреби пов'язувати конкретний злочин з конкретною вигодою. Суд у Великобританії виходить з того, що все майно відповідача, яке належало йому на протязі останніх шести років, є доходом, отриманим від злочинної діяльності. Це називається «конфіскацією, пов'язаною зі злочинною поведінкою загального характеру» [2, с. 24].

Процедура конфіскації активів поза кримінального провадження була введена Актом про кримінальні доходи від 24 липня 2002 р. (Proceeds of Crime Act 2002). В рамках цієї процедури після розгляду справи у Високому суді приймається постанова про повернення активів, що дозволяє правоохоронному органу конфіскувати активи, які представляють «майно, що отримане в результаті протиправної поведінки» [3, с. 127]. Традиційно конфіскація активів поза кримінального провадження використовується тільки в тому випадку, якщо неможливо здійснити кримінальне переслідування або якщо процедура конфіскації не принесла результату після засудження. Цікавим є те, що Великобританія має право оподаткувати доходи від злочинної діяльності. Це право застосовується поряд з процедурою цивільної конфіскації і може використовуватися, «коли існують вагомні підстави підозрювати, що особа отримує дохід або прибуток в результаті злочинної поведінки» [2, с. 24].

Отже, вивчення законодавства Великобританії дозволяє зробити висновок про наявність значного досвіду в даній діяльності. Країною створена основа побудови системи пошуку і конфіскації активів, яка дає можливість Україні переосмислити західну парадигму роботи в області повернення викраденого майна, перейняти її досвід та виробити нові підходи до пошуку і повернення активів, спираючись на особливості внутрішнього законодавства.

Список використаної літератури

1. Derby v. Weldon (No 2): CA 2 Jan 1989. Court of Appeal. URL: <https://swarb.co.uk/derby-and-co-v-weldon-no2-ca-2-jan-1989/> (дата звернення: 28.03.2019).
2. The Financial Challenge to Crime and Terrorism. HM Treasury. London, 2007. 68 p.
3. Greenberg T. Stolen Asset Recovery: A Good Practices Guide for Non-Conviction Based Asset Forfeiture. Washington, D.C. : The International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank Group, 2009. 284 p.

Т. В. Іванова

студ. III курсу

спеціальність «Право»

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

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ І ЗАХОДИ ПРОТИДІЇ КІБЕРТЕРОРИЗМУ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день, в результаті активних процесів глобалізації та розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, внаслідок чого відбулися зміни в соціально-інформаційній сфері, дедалі більшого значення набуває роль інформації. Звертаючи увагу на положення Доктрини інформаційної безпеки України, інформаційна безпека визначена невід'ємною складовою національної безпеки і, у той же час, важливою її самостійною сферою, а згідно ст. 17 Конституції України вона детермінується як одна із головних функцій держави. Завдяки маніпулятивним технологіям ведуться інформаційні війни, знищуються опоненти, здійснюється вплив на маси і багато інших дій, у зв'язку із цим великої популярності останнім часом набув інформаційний тероризм.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про боротьбу з тероризмом», законодавець визначає тероризм як суспільно небезпечну діяльність, що полягає у свідомому, цілеспрямованому застосуванні насильства шляхом захоплення заручників, підпалів, убивств, тортур, залякування населення та органів влади або вчинення інших посягань на життя чи здоров'я ні в чому не винних людей або погрози вчинення злочинних дій з метою досягнення злочинних цілей [1, ст. 1].

У широкому розумінні тероризм можна розглядати як використання насильства з метою залякування, у якому суб'єктом можуть виступати окремі особи або неурядові організації. Об'єктом насильства можна визначити владу в особі окремих державних службовців або суспільство в особі окремих громадян, а також інфраструктури та системи життєзабезпечення. Одним із видів тероризму є кібертероризм, відповідно до якого відбувається співвідношення із розвитком віртуального світу, симулякризацією інформаційних потоків.

Розглядаючи поняття кібертероризму можна дійти висновку, що відсутнє загальноприйняте визначення. Кібертероризм можна розглянути як навмисну мотивовану атаку на інформацію яка обробляється комп'ютером, комп'ютерну систему або мережу, яка пов'язана з небезпекою для життя і здоров'я людей або настанням інших тяжких наслідків, якщо такі дії вчинені з метою порушення громадської безпеки, залякування населення, провокування військового конфлікту. Основними ознаками кібертероризму є : використання комп'ютера або іншого пристрою, що має доступ до мережі як інструмента злочину; існування Інтернету як міжнародного інформаційного простору, в

якому перебуває об'єкт злочину; зловмисна атака з боку кримінальних індивідів чи їх угруповань на такі специфічні об'єкти як інформація, програми, комп'ютери, локальні та глобальні мережі.

У Конвенції Ради Європи про кіберзлочинність від 23.11.2001 р. немає чіткого визначення кібертероризму, проте з її положень випливає, що кібертероризмом є навмисне застосування незаконно встановленого повноваження, насильства, руйнування або проникнення в кіберсистеми, у разі якщо подібні дії можуть спричинити смерть або заподіяти шкоду особі або особам, істотної шкоди майну, цивільний безлад або значну економічну шкоду [3]. У Конвенції визначено 4 типи комп'ютерних злочинів, а саме: незаконний доступ; незаконне перехоплення; втручання в дані; втручання в систему, а основними засобами кібертероризму: комп'ютерна система, комп'ютерні дані, послуги ІКТ та дані трафіку. На сьогоднішній день Кримінальний кодекс України не виокремлює поняття кібертероризму як злочину, лише окремим Розділом XVI визначено злочини у сфері використання електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), систем та комп'ютерних мереж чи мереж електрозв'язку та передбачена кримінальна відповідальність за статтями 361-1, 361-2 та 363-1.

У п. 13 ст. 1 Закону України «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України», зазначається, що кібертероризм – терористична діяльність, що здійснюється у кіберпросторі або з його використанням [2, ст. 1].

Кібертероризм може розглядатися як один із найбезпечніших видів злочинів і як загроза кібернетичній безпеці України, адже кібератаки можуть завдати значної шкоди на локальному, державному та навіть міжнародному рівні.

На даний момент в Україні законодавчо не регулюється такий вид злочинів як кібертероризм. Проте варто звернути увагу на те, що провадиться законодавча робота у сфері створення нормативної бази, яка б захищала суспільство та державу в цілому від проявів агресії в кіберпросторі. Зокрема було запропоновано підготувати Проект Закону про внесення змін до Кримінального кодексу України № 2439а від 24.07.2015 щодо встановлення відповідальності за кібертероризм. Пропонується доповнення Кримінального кодексу України ст. 258-6, відповідно до якої кібертероризмом є умисна атака на інформацію, яка обробляється комп'ютером, комп'ютерну систему чи комп'ютерні мережі, що створює небезпеку для життя і здоров'я людей або призводить до інших тяжких наслідків, якщо такі дії були скоєні з політичних мотивів, з метою порушення суспільної безпеки, залякування населення, провокації військового конфлікту [4].

Окрім відсутності певної законодавчої бази, треба зазначити, що Україна потребує створення адекватної системи безпеки, де загрози національній безпеці все частіше набувають рис, відмінних від традиційних.

Іншою важливою проблемою залишається взаємодія між державними та недержавними структурами. Приватний сектор, незважаючи на те, що переважна більшість об'єктів інформаційної інфраструктури належать саме йому, не сприймається державою як рівноправний партнер, а тим більше – помічник у посиленні обороноздатності країни в кіберпросторі.

Проаналізувавши найвідоміші випадки кібератак за останні 25 років можна зробити висновок, що у багатьох випадках об'єктами кібертероризму є системи функціонування та управління приватних та державних компаній у нафто-, газопереробних та металургійній сферах. Так, можна привести приклад доволі потужного акту нападу на одну із інфраструктур України. 25 грудня 2015 р. відомою міжнародною компанією ESET було виявлено аварію на «Прикарпаттяобленерго», яка стала результатом зовнішньої хакерської атаки. За допомогою вірусу-троян Black Energy було запущено спеціальну програму KillDisk і як наслідок відбувся збій комп'ютерних програм.

Також, варто згадати, що найбільш масова атака відбулась 27 червня 2017 р., в результаті якої близько 30 банків, система інфраструктури (80% підприємств, підпорядкованих Міністерству інфраструктури), Кабмін, мобільні оператори, ЗМІ, підприємства енергетичної сфери були уражені, що призвело до тимчасового припинення їх роботи. Близько 12-ї години дня вірус невідомого походження атакував комп'ютерні системи сотень державних установ, підприємств та організацій. Цей вірус отримав назву «вірус Petya».

На сьогоднішній день, найбільшу проблему складає відсутність законодавства, в якому було б чітко визначено це поняття, передбачено відповідальність за протиправні діяння. Пріоритетним напрямом у боротьбі з кібертероризмом є організація зусиль та взаємовідносин правоохоронних органів із спецслужбами, судовими органами, спрямовані на протидію і розслідування таких видів злочинів як кібертероризм, а також потреба у вдосконаленні законодавчої бази України.

Список використаної літератури

1. Про боротьбу з тероризмом : Закон України від 20.03.2003 р. № 638-IV (зі змін та доп.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/638-15> (дата звернення: 20.03.2019).
2. Про основні засади забезпечення кібербезпеки України : Закон України VIII від 05.10.2017 р. № 2469-VIII (зі змін та доп. від 21.06.2018). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/2163-19/sp:max100> (дата звернення: 20.03.2019).
3. Конвенція про кіберзлочинність : Закон України від 07.09.2005 р. № 994_575 (зі змін та доп.). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_575 (дата звернення: 20.03.2019).
4. Проект Закону про внесення змін до Кримінального кодексу України щодо встановлення відповідальності за кібертероризм від 24.07.2015 р. № 2439а. URL: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/JH1VR68A.html (дата звернення: 20.03.2019).

О. Ю. Колеснік

студ. III курсу

спеціальність «Право»

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

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ЩОДО ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА БУЛІНГ

Останні роки питання відповідальності за булінг досить часто підіймалося провідними вченими та юристами-практиками, оскільки через проблеми у соціальній, економічній та освітній сферах рівень психологічного та фізичного насильства все більше зростає, особливо серед дітей. Все це призвело до того, що в кінці 2018 р. вперше було закріплено визначення поняття «булінг» та встановлена адміністративна відповідальність за вчинення відповідних дій. Відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії булінгу (цькуванню)» булінг (цькування) – це діяння учасників освітнього процесу, які полягають у психологічному, фізичному, економічному, сексуальному насильстві, у тому числі із застосуванням засобів електронних комунікацій, що вчиняються стосовно малолітньої чи неповнолітньої особи або такою особою стосовно інших учасників освітнього процесу, внаслідок чого могла бути чи була заподіяна шкода психічному або фізичному здоров'ю потерпілого [1].

Проте явище булінгу можна розглядати з перспективи кримінального права та відносити його до різновиду такого складу злочину як катування, яке закріплено ст. 127 Кримінального Кодексу України. Основним об'єктом цього злочину є здоров'я, а також воля, честь та гідність особи. З об'єктивної сторони злочин виражається в заподіянні сильного фізичного болю, фізичних або моральних страждань шляхом: 1) нанесення побоїв; 2) мучення та інших насильницьких цій. Суб'єктивна сторона характеризується умисною формою вини (у формі прямого або непрямого умислу) та обов'язковою спеціальною метою [2, с. 36], серед яких: примусити вчинити особу дії проти її волі, отримати від нього відомості, покарати або з метою залякування чи дискримінації [3, ст. 127]. Суб'єктом є фізична осудна особа, яка досягла 16 років.

Якщо ж говорити щодо булінгу, він завжди характеризується агресивними діями, які направлені на приниження чи дискримінацію особи. Досить часто наслідками цього є фізичні та/або моральні страждання. До того ж особа, яка знущається, усвідомлює що відповідні дії є неприємними, жорстокими та не відповідають загальноприйнятим нормам моралі. Проблемою у застосуванні ст. 127 КК України є вік суб'єктів, які вчиняють такі жорстокі дії. Найчастіше за все булінгом займаються діти шкільного віку, тобто молодше

16 років, по відношенню до своїх друзів чи однокласників, саме тому вони не можуть бути суб'єктами цього злочину. В таких випадках можна говорити про застосування ст. 296 КК України – хуліганство, а у випадках нанесення тяжких чи середньої тяжкості тілесних ушкоджень – ст. 121, 122 КК України. Відповідальність за ці злочини несуть особи від 14-ти років.

Практиці відомі випадки вчинення цих дій дітьми, які молодші за 14 років і не підлягають кримінальній відповідальності. За загальним правилом та відповідно до ст. 184 КУпАП вчинення неповнолітніми діянь, що містять ознаки злочину, відповідальність за які передбачена Кримінальним кодексом України, якщо вони не досягли віку, з якого настає кримінальна відповідальність, тягне за собою накладення штрафу на батьків або осіб, які їх замінюють, від ста до трьохсот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [4, ст. 184]. Проте й це не є гарантією того, що з дитиною буде проведена відповідна виховна та психологічна робота.

Беззаперечно позитивною є тенденція законодавця до врегулювання цього питання. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії булінгу (цькуванню)» є лише першим кроком і з часом стане зрозуміло, чи буде суспільство потребувати закріплення булінгу як кримінального правопорушення та більш жорстокого покарання за вчинення злущань такого роду. Проте злочинність молодіє і залишається відкритим питанням, яким чином кримінальне законодавство може регулювати випадки нелюдської поведінки між собою дітей до 14 років. Чи є достатньою адміністративна відповідальність за вчинені дії? Наскільки механізм штрафів є дієвим у цих випадках? Законодавство не стоїть на місці та вдосконалюється разом із зростанням потреб у цьому суспільстві, отже час покаже, чи потрібне закріплення булінгу у Кримінальному кодексі України.

Список використаної літератури

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії булінгу (цькуванню) : Закон України від 18.12.2018 р. № 2657. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-19#n20> (дата звернення 18.03.2019).
2. Кримінальне право України: Особлива частина / за ред. Є. Л. Стрельцова. Харків, 2009. 496 с.
3. Кримінальний кодекс України : Кримінальний кодекс України : Закон України від 05.04.2001 р. № 2341-III; *станом на 18.03.2019 р.* URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> (дата звернення 18.03.2019).
4. Кодекс України про адміністративні правопорушення : Закон України від 07.12.1984 р. № 8073-X; *станом на 18.03.2019 р.* URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10> (дата звернення 18.03.2019).

О. Г. Хрїщева
студ. IV курсу
спеціальність «Право»
Науковий керівник: ст. викл. О. В. Нарожна

УЧАСТЬ ТЬЮТОРА У СЛІДЧИХ (РОЗШУКОВИХ) ДІЯХ ЗА УЧАСТЮ МАЛОЛІТНЬОЇ АБО НЕПОВНОЛІТНЬОЇ ОСОБИ

13 жовтня 2018 р. набув чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо доступу осіб з особливими освітніми потребами до освітніх послуг», яким фактично в Україні запроваджено інклюзивне навчання.

Зокрема, інклюзивне навчання регламентується Законом України «Про освіту», ст. 19 («Освіта осіб з особливими потребами») та ст. 20 («Інклюзивне навчання»), Постановою КМУ «Про внесення змін щодо організації інклюзивного навчання» та іншими нормативно-правовими актами.

Відповідно до положень Концепції розвитку інклюзивної освіти, затвердженої Наказом МОН України № 912 від 01.10.2010 р., інклюзивне навчання – «комплексний процес забезпечення рівного доступу до якісної освіти дітям з особливими освітніми потребами шляхом організації їх навчання у загальноосвітніх навчальних закладах на основі застосування особистісно орієнтованих методів навчання, з урахуванням індивідуальних особливостей навчально-пізнавальної діяльності таких дітей» [1].

Наразі законодавством України передбачено, що супроводжувати і допомагати дитині з особливими освітніми потребами може асистент дитини (так званий «тьютор»).

Мета роботи тьютора полягає в організації умов для успішного входження дитини з особливими освітніми потребами до загальноосвітнього простору школи.

Тьютор організовує процес індивідуальної роботи дитини, координує пошук нею інформації для самоосвіти, супроводжує процес формування її особистості, організовує взаємодію дитини з педагогами, батьками, забезпечує охорону її життя та здоров'я під час освітнього процесу.

На мою думку, ситуація, яка склалася на сьогоднішній день в освітньому просторі, є доволі сприятливою для формування в Україні нової педагогічної професії – тьютор в інклюзивній школі.

Для сучасної української освіти позиція тьютора в загальноосвітній школі поки що є інноваційною та малодослідженою.

Традиція тьюторства виникла у середні віки в університетах Англії і дотепер збереглася в Європі та Сполучених штатах Америки.

Безумовно діти з обмеженими можливостями здоров'я потребують підвищеної уваги з боку дорослих, звичайний педагог не в змозі приділити

достатньої уваги таким дітям, саме тому запровадження професії тьютора у інклюзивній школі є необхідною умовою для формування ефективного навчального процесу в інклюзивному класі.

Кримінальний процесуальний кодекс України визначає правила кримінального провадження щодо неповнолітніх.

Неодмінно слідчі дії за участю малолітніх та неповнолітніх осіб мають свою специфіку, яка визначається не тільки їх процесуальним становищем, а зокрема психологічними характеристиками, які властиві їх віку, інтелектуальному розвитку, соціальному середовищу.

Згідно із ч. 1 ст. 227 Кримінального процесуального кодексу України при проведенні слідчих (розшукових) дій за участю малолітньої або неповнолітньої особи забезпечується участь законного представника, педагога або психолога, а за необхідності – лікаря [2, ст. 227].

Кримінальний процесуальний закон чітко не регламентує права та обов'язки педагога або психолога. Уявляється, що вони виступають у такому випадку як спеціалісти. Завдання педагога та психолога допомогти слідчому встановити психологічний контакт із малолітньою, неповнолітньою особою, виробити правильну тактику проведення слідчої дії, сформулювати, якщо це необхідно, запитання з урахуванням дитячої психіки [3].

Враховуючи реалії сьогодення та новели законодавства у сфері освітнього процесу, появу нової педагогічної професії – тьютора в інклюзивній школі, його тісну взаємодію з дитиною, допомогу у процесі формування її особистості, виникає необхідність законодавчо закріпити участь тьютора у слідчих (розшукових) діях за участю малолітньої або неповнолітньої особи.

Таким чином, з огляду на вищезазначене, я пропоную викласти ст. 227 КПК України у такій редакції: «Участь законного представника, педагога, тьютора, психолога або лікаря у слідчих (розшукових) діях за участю малолітньої або неповнолітньої особи».

Зокрема, внести відповідні зміни у ст. 226 та ст. 491 КПК України.

Список використаної літератури

1. Концепція розвитку інклюзивної освіти : наказ МОН України від 01.10.2010 р. №912. URL: http://osvita.ua/legislation/Ser_osv/9189/ (дата звернення: 13.03.2019).
2. Кримінальний процесуальний кодекс України : Закон України від 13.04.2012 р. № 4651-VI. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4651-17> (дата звернення: 13.03.2019).
3. Прокопенко В. Науково-практичний коментар до ст. 227 Кримінального процесуального кодексу України. URL: <http://jurists.org.ua/criminal-law/4451-naukovo-praktichniy-komentar-do-st-227-krimnalnogo-procesualnogo-kodeksu-ukrayini.html> (дата звернення: 13.03.2019).

Ю. О. Шолудько
студ. I курсу магістратури
спеціальність «Право»
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Т. О. Павлова

ЄВРОПЕЙСЬКІ СТАНДАРТИ УМОВНО-ДОСТРОКОВОГО ЗВІЛЬНЕННЯ ВІД ВІДБУВАННЯ ПОКАРАННЯ

Головним призначенням інституту звільнення від покарання є корекція інтенсивності криміналізації злочинів, вчинених конкретними особами, а залежно від досягнення по відношенню до них мети покарання – виправлення засуджених, сприяння диференціації кримінальної відповідальності, а також в зацікавленості держав у найбільш швидкій ресоціалізації засудженого.

Починаючи з 1976 р. Комітет Міністрів Ради Європи прийняв резолюції щодо довгострокового і довічного вироків ув'язненим, які включають норми про умовно-дострокове звільнення засуджених. Крім того, вимога дострокового звільнення є складовою норми, що встановлена практикою Європейського суду з прав людини щодо ст. 3 Європейської конвенції про захист прав людини і основоположних свобод [1].

У справі «Ласло Магьяр проти Угорщини» Європейський суд з прав людини підкреслює наступне: «Якщо національне законодавство передбачає можливість перегляду довічного ув'язнення з метою його скорочення, пом'якшення, припинення або умовно-дострокового звільнення засудженого, цього буде достатньо, щоб задовольнити статтю 3 Конвенції» [2].

Вимога передбачення дострокового звільнення засуджених довічно міститься в окремих стандартах, розроблених Європейським комітетом із запобігання катуванням – Меморандум «Фактичне/реальне довічне позбавлення волі» (СРТ (2007) 55), та деяких інших стандартах [3, с. 163].

У Рекомендації № Яес (2003) 22 Комітету Міністрів Ради Європи державам-членам про умовно-дострокове звільнення від 24.09.2003 р. передбачається ввести умовно-дострокове звільнення у своєму законодавстві, якщо в ньому досі не передбачена ця міра:

- для того, щоб зменшити шкідливий вплив позбавлення волі і сприяти переселенню засуджених на умовах, які гарантують безпеку громадськості, закон повинен зробити умовно-дострокове звільнення доступним для всіх засуджених, у тому числі тих, які відбувають довічне ув'язнення;

- мінімальний або фіксований строк не повинен бути настільки тривалим, щоб унеможливити досягнення мети умовного звільнення [4].

Відповідні органи повинні ініціювати необхідні процедури для того, щоб ухвалити рішення про умовно-дострокове звільнення як тільки ув'язнений відбуває мінімальний термін. Критерії для надання умовного звільнення повинні застосовуватися таким чином, щоб надавати умовне звільнення всім

ув'язненим, які відповідають мінімальному рівню гарантій того, що стануть законослухняними громадянами. Обов'язок доведення, що ув'язнений не виконав вимоги, повинен бути покладений на державу.

З метою скоротити ризик рецидиву серед в'язнів, звільнених умовно, необхідно уможливити встановлення для них індивідуальних умов, таких як: виплата компенсації потерпілим; лікування від наркотичної залежності або зловживання алкоголем, або будь-якого іншого виліковного стану, явно пов'язаного із вчиненням злочину; залучення до робіт або в іншій схваленій професійній діяльності, наприклад, отримання освіти чи професійного навчання; участь в особистісних програмах розвитку; заборона на проживання або відвідування визначених місць [4].

На восьмому конгресі Організації Об'єднаних Націй з попередження злочинності та поводженню із правопорушниками (Гавана, 27 серпня – 7 вересня 1990 р.) були обговорені та прийняті Стандартні мінімальні правила ООН щодо заходів, не пов'язаних із тюремним ув'язненням (так звані Токійські правила) [5]. Документ містить комплексну систему заходів, спрямованих як на скорочення обсягу застосування покарання у виді позбавлення волі, так і на створення сприятливих умов для повернення покараної особи до нормального життя у суспільстві.

Таким чином, європейські стандарти умовно-дострокового звільнення від відбування покарання орієнтують українського законодавця на додержання принципу «презумпції виправлення», який полягає в тому, що кожен має право на умовно-дострокове звільнення.

Список використаної літератури

1. Перегляд вироків незаконно засуджених: законодавчі ініціативи URL: <https://dt.ua/socium/pereglyad-virokiv-nezakonno-zasudzhenih-zakonodavchi-iniciativi-.html> (дата звернення: 23.03.2019).
2. Рішення Європейського суду з прав людини «Ласло Магьяр проти Угорщини» від 20.05.2014 р. URL: <http://khpg.org/index.php?id=1408522294> (дата звернення: 23.03.2019).
3. Автухов К. Європейський вибір для засуджених до довічного позбавлення волі: чи бути йому? *Юридична Україна*. 2015. № 10–12. С. 162–167.
4. Про умовно-дострокове звільнення : Рекомендація N Rec (2003) 22 Комітету міністрів Ради Європи державам-членам від 24.09.2003 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_665/conv (дата звернення: 23.03.2019).
5. Мінімальні стандартні правила Організації Об'єднаних Націй у відношенні заходів, не пов'язаних з тюремним ув'язненням (Токійські правила) : Міжнародний документ від 14.12.1990 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_907 (дата звернення: 23.03.2019).

А. Р. Яцюк
студ. III курсу
спеціальність «Право»
Науковий керівник: д.ю.н., проф. О. А. Чуваков

УМИСНЕ ВБИВСТВО ПРИ ПЕРЕВИЩЕННІ МЕЖ НЕОБХІДНОЇ ОБОРОНИ

Ч. 3 ст. 27 Конституції України закріплює право людини захищати своє життя і здоров'я, життя і здоров'я інших людей від протиправних посягань [1, ст. 27]. Вказане право є природнім і невідчужуваним, абсолютним правом людини. Тобто всі інші особи не мають права перешкоджати громадянину в законному здійсненні цього права.

В Кримінальному кодексі України (далі – КК України), в ст. 36 закріплюється поняття необхідна оборона, це дії, вчиненні з метою захисту охоронюваних законом прав та інтересів особи, яка захищається, або іншої особи, а також суспільних інтересів та інтересів держави від суспільно небезпечного посягання шляхом заподіяння тому, хто посягає, шкоди, необхідної і достатньої в даній обстановці для негайного відвернення чи припинення посягання, якщо при цьому не було допущено перевищення меж необхідної оборони [2, ст. 36].

Необхідна оборона виключає злочинність діяння, тобто особа, яка її застосовує не притягується до кримінальної відповідальності. Підставу і ознаки необхідної оборони в кримінально-правовій літературі прийнято називати умовами правомірності. Але наряду з цим існує поняття перевищення меж необхідної оборони, що призводить до тяжких наслідків.

Інститут необхідної оборони, перевищення меж необхідної оборони досліджувався багатьма вченими-криміналістами: І. І. Слуцьким, М. І. Загородниковим, Л. А. Остапенком, В. П. Діденком, Г. А. Кригером, В. М. Козаком, М. І. Мельником, В. О. Навроцьким та іншими.

Ст. 118 КК України закріплює умисне вбивство при перевищенні меж необхідної оборони або у разі перевищення заходів, необхідних для затримання злочинця [2, ст. 118].

При застосуванні даної статті існує ряд спірних моментів, стосовно яких в науці та практиці існує безліч поглядів. Насамперед варто звернути увагу на те, що практика застосування даної статті є зовсім не однорідною. При розгляді ідентичних справ, суди приймають різні рішення. В майбутньому такий недолік законодавства породжує досить багато спірних моментів, при розгляді схожих кримінальних справ. Причинами цього може являтися недостатня законодавча база, не встановлено межі необхідної оборони, ознаки їх перевищення, не окреслено коло умов при яких необхідна оборона буде вважатися правомірною дією, вчинюваною з метою захисту. Також варто звернути увагу на те, що в

законодавстві відсутнє розмежування понять «напад» та «посягання». З огляду на наведенні факти вивчення даної теми є досить актуальним.

Ст. 118 КК України містить склад привілейованого умисно вбивства – вбивства в разі перевищення меж необхідної оборони або перевищення заходів, необхідних для затримання злочинця.

Для правильної та належної кваліфікації за ст. 118 КК України необхідно правильно розмежувати та встановити наявність стану необхідної оборони, характер небезпеки, що загрожувала та обставини, що могли вплинути на реальне співвідношення сил нападаючого і того хто захищався (місце час, кількість нападаючих, раптовість, вік, стать та інше). Важливим моментом є співвідношення небезпеки яка загрожувала, з діями особи яка захищалася.

Об'єктом злочину є суспільні відносини у сфері охорони життя людини.

Суб'єктом даного злочину є фізична, осудна особа, якій на момент вчинення злочину виповнилося 16 років і яка перебуває у стані необхідної, уявної оборони або правомірного затримання особи, що вчинила злочин.

Суб'єктивна сторона злочину характеризується у формі прямого або непрямого умислу.

Об'єктивна сторона характеризується:

- 1) діями, спрямованими на позбавлення життя іншої людини;
- 2) наслідками у вигляді смерті людини;
- 3) причинним зв'язком між зазначеним діянням та наслідком;
- 4) певною обстановкою вчинення злочину [3, с. 319].

Злочин вважається закінченим з моменту настання смерті потерпілого.

Приводом до застосування оборонних заходів при виникненні стану необхідної оборони виступає суспільно-небезпечне посягання, а не сам напад.

Дана норма не випадково закріплена в кримінальному законі, адже тим самим законодавцем дозволений захист проти діянь, що не мають ознак нападу, тобто спроб завдати шкоди з використанням фізичної сили [3, с. 320].

Умисне вбивство, передбачене ст. 118 КК України, може бути вчинене за умови наявності: необхідної оборони, передбаченої ст. 36 КК України, уявної оборони, коли обстановка, що склалася, давала особі достатні підстави вважати, що мало місце реальне посягання, і вона не усвідомлювала і не могла усвідомлювати помилковості свого припущення (ч. 2 ст. 37 КК України), або затримання особи, що вчинила злочин (ст. 38 КК України) [4, с. 746].

Перевищенням меж необхідної оборони відповідно до ч. 3 ст. 36 КК України визнається умисне заподіяння тому, хто посягає, тяжкої шкоди, яка явно не відповідає небезпечності посягання або обстановці захисту. Так само перевищенням заходів, необхідних для затримання злочинця при умисному заподіянні йому смерті згідно з ч. 2 ст. 38 КК України визнається явна невідповідність вчиненого небезпечності посягання або обстановці затримання злочинця [4, с. 747].

Роблячи висновки, ми можемо сказати, що для усунення проблем кваліфікації при застосуванні даної статті необхідні певні зміни в законодавстві, а саме чітко визначити межі необхідної оборони. Розмежувати два окремі склади вбивства умисне вбивство при перевищенні меж необхідної оборони і умисне вбивство при перевищенні заходів, необхідних для затримання особи, яка вчинила злочин.

Список використаної літератури

1. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. Ст. 27.
2. Кримінальний кодекс України : Закон України від станом на 26.02.2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> (дата звернення 18.03.2019).
3. Коржанський М. Й. Кваліфікація злочинів. Навчальний посібник. Київ, 2002. 640 с.
4. Науково-практичний коментар до Кримінального кодексу України / За заг. ред. П. П. Андрушка, В. Г. Гончаренка, Є. В. Фесенка. Київ, 2008. 1428 с.

Розділ 3

ПІДСЕКЦІЯ ПРАВО В СУЧАСНИХ УМОВАХ: СТАНОВЛЕННЯ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

С. В. Аляєв

асп.

спеціальність «Право»

Науковий керівник: д.ф.н., к.ю.н., проф. В. П. Плавич

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ АРБІТРАЖІВ

З огляду на необхідність міжнародного співробітництва для цілей економічного розвитку і ту роль, яка належить в цій області приватним міжнародним інвестиціям, маючи на увазі ймовірність того, що час від часу між державами та фізичними або юридичними особами інших держав можуть виникати суперечки в зв'язку з такими інвестиціями, постає питання в необхідності врегулювання таких суперечок мирними засобами, як того вимагають основні принципи міжнародного права та норми *jus cogens*. Арбітраж є одним із найбільш дієвих та оптимальних способів вирішення спорів, протиріч і конфліктів, що виникають в ході здійснення інвестиційної діяльності. Основною характерною особливістю міжнародного арбітражного розгляду спорів є винесення рішень, що мають обов'язкову юридичну силу для сторін у спорі і той факт, що спір вирішується на підставі норм міжнародного права.

У міжнародному праві склалися дві форми міжнародного арбітражу. Перший – постійний, передбачається в міжнародних договорах, договорах між державою та інвестором для вирішення майбутніх спорів. Другий – *ad hoc* створюється по конкретному спору. Найбільш відомі інститути постійного арбітражу PCA, ICSID, LCIA, SCC, ICC ICA, AAA [1].

На сьогоднішній день Україна та українські підприємства, в тому числі державні, приймають участь як відповідач та як позивач у близько 20 процесів які відбуваються в міжнародних арбітражах [2].

Важливим аспектом в залученні інвестицій в державу є концесійна діяльність, тобто участь провідних іноземних компаній в будівництві певних об'єктів та експлуатації природних ресурсів. Така діяльність інвестора дуже вразлива з боку порушень державою своїх зобов'язань. З цього приводу у різних арбітражних інститутах постійно розглядаються суперечки між державами та інвесторами.

Щодо фінансового сектору економіки, слід визначити зовнішні зобов'язання держав за цінними паперами. Внаслідок непередбаченої державної економічної політики, деякі держави стикаються з неспроможністю сплати за борговими цінними паперами й оголошують дефолт за зовнішніми зобов'язаннями по ним. Для захисту своїх майнових прав інвестор змушений йти до арбітражу. Найбільше позовів, з вище зазначених підстав, розглядається проти таких держав як Російська Федерація, Аргентина, Венесуела, Болівія, Еквадор, що негативно впливає на їхню інвестиційну привабливість [3; 4].

Відповідно до майбутньої приватизації держпідприємств ця тема привертає особливу увагу. Адже іноземні інвестори, які будуть брати участь у приватизації держпідприємств, прагнуть мати певних гарантій з боку держави. Одною з таких гарантій є арбітражне застереження в умовах контракту, яке встановлює арбітражний інститут, який буде розглядати майбутній спір, а також інші умови. Другою гарантією є міжнародні договори між державами про взаємний захист інвестицій, які встановлюють порядок звернення до арбітражних інститутів, внаслідок порушення державою прав інвестора. В міжнародній договірній практиці України нараховується близько 50 чинних міждержавних та міжурядових угод про сприяння та взаємний захист інвестицій.

Слід також зазначити ситуацію з Кримом, Донецькою та Луганською областями. Внаслідок неправомірних дій Російської Федерації Україна, українські підприємці та іноземні інвестори втратили значний обсяг власності – заводи, підприємства, порти, тощо. Деякі з них вже почали арбітражні процеси проти Російської Федерації з метою захисту своїх майнових прав.

В теперішній час також гостро постало питання виконання рішень міжнародних арбітражів. Інвестори дуже часто стикаються з недобросовісною поведінкою держав, які використовують свій імунітет у судах держав, де запрошується визнання та виконання арбітражного рішення. Типовий приклад, справа компанії Yukos [5].

Таким чином, необхідність дослідження вибору оптимального шляху захисту інвестицій за допомогою міжнародних арбітражів та виконання арбітражних рішень у провідних країнах світу є дуже важливим питанням серед великого кола інвесторів у різноманітні галузі економіки.

Список використаної літератури

1. Types of International arbitration. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/International_arbitration.
2. Міністерство юстиції України. URL: <https://minjust.gov.ua/m/ogoloshennya-schodoperegovornoj-protseduri-zakupivli-yuridichnih-poslug-u-2018-rotsi> (дата звернення: 05.04.2019).
3. PCA Case Repository. URL: <https://pcacases.com/web/> (дата звернення: 05.04.2019).
4. Renae Merle – How one hedge fund made \$2 billion from Argentina's economic collapse. URL: <https://www.washingtonpost.com/news/business/wp/2016/03/29/how-one->

- hedge-fund-made-2-billion-from-argentinas-economic-collapse/ (дата звернення: 05.04.2019).
5. Yukos vs. Russia. URL: <https://www.italaw.com/cases/1175> (дата звернення: 05.04.2019).

В. Ю. Деркачова

студ. IV курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., д.ф.н., проф. В. П. Плавич

ФІЛОСОФСЬКО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ ГНОСЕОЛОГІЧНОЇ ПРИРОДИ ПРАВА

У теперішній філософсько-правовій думці гносеологічна тема є досить чільною, так як в цій галузі знань *ius* позбувається своєї «матеріальної» оболонки та досліджується насамперед як суб'єктивний герменевтичний наслідок його інтерпретації.

Право, як предмет розуміння, є складним гносеологічним феноменом поперше тому, що воно позбавлене відвертої іманентності, замість того, при його розгляді остаточне значення надається апперцепції. По-друге, *ius*, у його зовнішній інтерпретації, обумовлюється безвідносною історичністю та існує за узагальненим часовим принципом універсальної плинності: «сьогоднішній закон – недосконалий завтра». По-третє, вже існуючий взаємозв'язок факт-право примушує інтерпретатора концентруватися на життєвій факторії конкретики правореалізації.

Уявлення права є складним процесом. Позитивістсько-правова концепція праворозуміння являє собою перелік елементів, доволі деталізовану характеристику суті праворозуміння.

Гносеологічний підхід до праворозуміння потребує використання ширшого кола способів аналізу цього поняття.

Пристаючи до дослідження природи генезису гносеології *ius*, необхідно приділити увагу на суттєву недоробку даної теми в українській філософсько-правовій школі. В цьому сенсі варто звернути основну увагу на праці таких двох відомих вітчизняних науковців, як А. А. Козловський [1] та І. І. Котюка [2], в яких вперше обґрунтовано необхідність створення головного теоретичного напрямку та узагальнено перспективи його розбудови. Отже, саме ці дві наукові роботи на теперішній час є майже єдиними, які більш лаконічно присвячені проблемі, яка саме досліджується в цій праці, та яка змогла закласти основну опору у фундамент сучасної правової гносеології України.

Такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: М. Байтін, О. Балинська, В. Бачинін, Г. Гегель, А. Козловський, О. Костенко, О. Петришин, В. Плавич,

С. Рабінович, С. Сливка, досліджували наукову проблематику, пов'язану з гносеологічним аналізом праворозуміння.

Починаючи розробку вказаної тематики, треба враховувати загальнометодологічні напрацювання філософської науки, з їх специфікою цього предмета в рамках теоретико-юридичного аналізу. Тобто потрібно сформуванати методологічну структуру правової гносеології.

Правова гносеологія (епістемологія) – складова філософії права, яка вивчає пізнавальні процеси у функціонуванні права як засобу самоуправління суспільства, регламентації його саморозвитку. В ній досліджується процес вивчення правового аспекту буття суспільства як системи, та людини в їхній єдності, тобто правову реальність, і результати її вивчення в юридичних положеннях.

Ця складова філософії права має свої категорії, основна з яких є категорія істини. Для глибшого аналізу, треба звернути увагу на її генезис в історії філософії.

Ретельне дослідження проблематики істини було навіть ще у Стародавній Греції, наприклад, Платон виділив таку характеристику істини: «...той, хто говорить про речі відповідно до того, якими вони є, говорить істину, той же, хто говорить про них інакше – помиляється...» [3, с. 417].

Треба виділити, що тут істина являє собою характеристику речення, а не висловлювання.

Розслідування злочину з погляду гносеології являю собою ситуацію що має конфліктний характер, який значною мірою ускладнює встановлення істини. «Розслідування конкретних кримінальних, цивільних, адміністративних справ, – пише М. В. Костицький, – поєднане з великими труднощами, оскільки пізнання їх обставин здійснюється ретроспективно, часом за вельми інтенсивної протидії зацікавлених осіб з досить різноманітними інтересами, які інколи виключають один одного, свідомо викривляють істину» [4, с. 239–240].

Можна сформуванати відповідні положення:

1. *Ius* повністю розглядається в позитивній нормі, взаємодіє із ним.
2. Право жодним чином не знаходить своє вираження в законодавстві, немає і не може мати нічого з ним спільного. Кожний раз, коли створюється позитивна норма, з'являється самообман, і ми кожний раз щось вигадуємо для себе, обманом намагаємось здійснити свої мрії. Якщо слідувати такій гносеологічній установці, то виходить, що уся наша історія праці в юридичній галузі – це ілюзія.
3. Не дивлячись на все це, зрозуміти деякі положення *ius* можливо. Активно цьому сприяє демократична форма правління, тоталітаризм же уводить нас із правильного шляху пізнання права.

Саме таке сприйняття реальності нам видається найбільш доцільним та справедливим. Тобто, відкидаємо першу і другу позицію, як крайні, при

вирішенні поставленого нами питання, та обираємо третю – найбільш оптимальну з мого погляду.

Отже, правова гносеологія – складова філософії права, яка вивчає пізнавальні процеси у функціонуванні права як засобу самоуправління суспільства, регламентації його саморозвитку. Вона досліджує процес вивчення правового аспекту буття суспільства як системи, що самоорганізується, та людини в їхній єдності, себто правову реальність, і відображення результатів її вивчення в юридичних положеннях.

Пізнання має початок з появи конкретної проблеми, а саме з її постановки. Для її розв'язання висувається гіпотеза чи версія. Після отримання науковою гіпотезою практичного підтвердження, вона перетворюється на теорію. Слідча версія при підтвердженні стає доведеним знанням і є підставою для судового розгляду справи. Пізнання можна розуміти як таке, що має два рівні – емпіричний і теоретичний. У правовому пізнанні використовується система методів – філософських, загальнонаукових і частково наукових. Критерієм правової істини виступає правова практика.

Таким чином, проведений мною аналіз дає змогу сформулювати загальне визначення поняття, що розглядається.

Отже, на мою думку, це є філософсько-правова концепція, в якій вивчаються такі важливі юридичні проблеми, як загальні умови, сутність пізнання *ius*, можливості, межі та характеристики цього процесу, його форми, рівні та численні різноманітні відносини пов'язані із ними, а також досліджується достовірність отриманого таким чином знання та критерії його істинності.

Список використаної літератури

1. Козловський А. А. Гносеологічна природа права (філософсько-правовий аналіз) : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.12. Чернівці, 2000. 464 с.
2. Котюк І. І. Судова гносеологія: проблеми методології та практики : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.09. Київ, 2008. 436 с.
3. Бойченко М. І. Ціннісні і функціональні аспекти застосування системного підходу у соціальному пізнанні (філософська концептуалізація) : автореф. дис. ... д-ра філос. наук: 09.00.03. Київ, 2012. 32 с.
4. Костицький М. В. Соціальні проблеми сучасного етапу творення української держави і права як проблеми людинознавчі. *Філософські, методологічні та психологічні проблеми права*. 2009. № 2. С. 6–9.

А. С. Кисель
студ. IV курсу
спеціальність «Право»
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Є. Д. Стрельцова

ІНСТИТУТ НЕДОБРОСОВІСНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ В МІЖНАРОДНОМУ ПРИВАТНОМУ ПРАВІ: ОСОБЛИВОСТІ КОЛІЗІЙНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Невпинний розвиток міжнародного приватного права зумовлює необхідність детального розгляду окремих його інститутів, зокрема, інституту недобросовісної конкуренції.

Актуальність обраної теми дослідження обумовлена, по-перше, усвідомленням загальносвітового значення конкурентних відносин як забезпечувального фактора функціонування ринкової економіки та, по-друге, інтернаціоналізацією ринкових відносин та їх правового регулювання.

Значну увагу питанню захисту від недобросовісної конкуренції, зокрема і під кутом зору міжнародного приватного права, приділили дослідники: О. О. Бакалінська, О. В. Безух, О. О. Джуринський, Р. Г. Щокін та інші. На дисертаційному рівні дана проблема досліджувалась науковцем Б. Ю. Ребришем.

Метою нашого дослідження є з'ясування визначення змісту «недобросовісна конкуренція» та її місця в системі правовідносин, а також особливостей колізійно-правового регулювання цієї сфери.

Передусім, зазначимо, що визначення недобросовісної конкуренції за правом України запроваджено у Законі України «Про захист від недобросовісної конкуренції», згідно з яким недобросовісною конкуренцією вважаються будь-які дії у конкуренції, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності [1, ст. 1].

Далі, звернемо увагу, що недобросовісна конкуренція в науці розглядається як відносини змішаного характеру, які об'єднують в собі ознаки публічно-правових та приватноправових відносин. До останніх належать такі відносини, що виникають між суб'єктами з приводу притягнення винної особи до цивільно-правової відповідальності, оскільки вони передбачають наявність рівності та вільного волевиявлення суб'єктів [2, с. 306–307]. Розглядаючи ці відносини в якості предмету міжнародного приватного права, зазначимо, що мова йде про приватноправові відносини, пов'язані із захистом від недобросовісної конкуренції, ускладнені іноземним елементом. Отже, постає питання про необхідність застосування методу міжнародного приватного права – подолання колізій права різних держав через відповідні способи юридичного впливу: колізійно-правовий чи матеріально-правовий. Оскільки предметом

нашого дослідження оголошено колізійно-правовий спосіб регулювання недобросовісної конкуренції, зосередимося саме на його аналізі.

По-перше, існує необхідність встановити, колізійними нормами якого інституту міжнародного приватного права регулюватимуться відносини щодо захисту від недобросовісної конкуренції. Так, наприклад, у зарубіжних країнах найбільш поширеним є регулювання недобросовісної конкуренції правовими інститутами недоговірних зобов'язань; договірних і недоговірних зобов'язань та захисту прав інтелектуальної власності [3, с. 62]. При цьому виділяють такі основні способи формування колізійних правил щодо недобросовісної конкуренції, як прийняття нормативно-правового акту (у Швейцарії, Туреччині), формування судової практики (у Німеччині) та розробка рекомендацій міжнародних організацій [4, с. 13–14].

Відмітимо, що Закон України «Про міжнародне приватне право» не містить окремої колізійної норми, присвяченої захисту від недобросовісної конкуренції. Відповідні відносини регламентуються колізійними нормами інституту недоговірних зобов'язань, закріплених у розділі VII Закону України «Про міжнародне приватне право» [5, ст.ст. 48–51]. Належність відносин захисту від недобросовісної конкуренції до цього інституту пояснюється тим, що зобов'язання з недобросовісної конкуренції виникають незалежно від волі сторін, за відсутності договору. Проте, як вдало зазначає Б. Ю. Ребриш, доцільним було б виділення зобов'язань з недобросовісної конкуренції в окрему групу, оскільки вони включають у себе різноманітні дії та не повинні обмежуватись виключно питанням відшкодування шкоди. Науковець наголошує, що специфічними ознаками, які виділяють їх з-поміж інших недоговірних зобов'язань, є виникнення відповідних відносин внаслідок порушення прав значного кола суб'єктів (споживачів, постачальників), їх спрямованість на відновлення конкурентного середовища [4, с. 13].

По-друге, звернемось до основних видів колізійних прив'язок щодо зобов'язань з недобросовісної конкуренції, які містяться у колізійних нормах зарубіжних країн. Так, до них належать: закон місця вчинення правопорушення, місця настання шкоди, місця проживання сторін тощо. Крім того, в деяких країнах застосовується принцип тісного зв'язку та допускається можливість вибору права сторонами зобов'язання. Досить поширеною прив'язкою є закон місця знаходження порушеного ринку, що міститься у законодавстві Швейцарії, Австрії та ін. держав. Відповідно до Закону України «Про міжнародне приватне право» до відносин, що виникають з недобросовісної конкуренції, застосовується закон місця завдання шкоди. Ми підтримуємо думку Б. Ю. Ребриша стосовно того, що дана прив'язка не враховує специфічні особливості недобросовісної конкуренції, оскільки надає

суб'єктам можливість обирати конкурентне право, ігноруючи охоронювані інтереси. Використання такої колізійної прив'язки, як закон місця знаходження порушеного ринку, матиме ряд переваг, зокрема: створюватиме рівні умови для різнонаціональних суб'єктів, сприятиме захисту державою внутрішнього ринку [3, с. 190].

Підсумовуючи вищевикладене, ми дійшли наступного висновку: важливим завданням на сьогодні є визначення природи відносин з недобросовісної конкуренції та їх місця в системі міжнародного приватного права. З цією метою необхідним видається вивчення досвіду колізійно-правового регулювання захисту від недобросовісної конкуренції зарубіжних країн та аналіз вітчизняної та зарубіжної судової практики. З метою удосконалення діючого законодавства доцільною є відмова від жорсткої колізійної прив'язки – закону місця завдання шкоди – стосовно відносин у сфері недобросовісної конкуренції, оскільки така прив'язка не враховує багатьох характерних ознак цих відносин. Вважаємо, що вказана сфера потребує подальших досліджень з боку науковців та деталізації з боку законодавця.

Список використаної літератури

1. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України від 07.06.1996 р. № 236/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 22.02.2019).
2. Ребриш Б. Ю. До питання про юридичну природу відносин, що виникають з недобросовісної конкуренції, у міжнародному приватному праві. Актуальні проблеми сучасного міжнародного права : зб. наук. ст. за матеріалами I Харк. міжнар.-прав. читань, присвяч. пам'яті проф. М. В. Яновського і В. С. Семенова. Харків, 2015. Ч. 1. С. 306–311.
3. Ребриш Б. Ю. Правове регулювання зобов'язань, що виникають внаслідок недобросовісної конкуренції, в міжнародному приватному праві : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. Харків, 2017. 234 с.
4. Ребриш Б. Ю. Правове регулювання зобов'язань, що виникають внаслідок недобросовісної конкуренції, в міжнародному приватному праві : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. Харків, 2017. 20 с.
5. Про міжнародне приватне право : Закон України від 23.06.2005 р. № 2709-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15> (дата звернення: 20.02.2019).

А. С. Кривошликова

студ. IV курсу

спеціальність «Право»

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

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАННЯ ТРАНСГЕНДЕРНОЇ ЛЮДИНИ: МІЖНАРОДНИЙ ПРИВАТНОПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Захист прав людини та недопущення дискримінації виступають як головною функцією будь-якої сучасної держави, так і центральним вектором розвитку усього міжнародного співтовариства. Якщо минуле століття ознаменувалось початком громадського руху за права жінок, то зараз перед суспільством постають проблеми захисту та реалізації основоположних прав нової, особливої групи осіб – трансгендерів, юридичне визнання яких досить залишається спірним у світовому співтоваристві.

До проблемних питань гендерної ідентичності у своїх працях звертались такі вчені, як: А.А.Горина, Є.В.Гредновська, Д.І.Степанов, Р.О.Стефанчук, А.С.Шалиганова, С.С.Шевчук та деякі інші.

Власне, під терміном «гендерна ідентичність» розуміють ототожнення себе з певною статтю, ставлення до себе як до представника певної статі, освоєння відповідних їй форм поведінки і формування особистісних характеристик [1, с. 275].

Як правова категорія «гендерна ідентичність» не згадується у міжнародних конвенціях та угодах щодо запобігання дискримінації, проте Комітет ООН з економічних, соціальних і культурних прав, який відповідає за реалізацію Пакту про громадянські та політичні права, заявив, що «гендерна ідентичність» визнається поряд із забороненими ознаками дискримінації [2].

Слід також зазначити, що Європейська конвенція про захист прав людини і основоположних свобод зазначає, що «кожен має право на повагу до його приватного і сімейного життя» [3, ст. 8]. З приводу цього Європейський суд з прав людини (далі – ЄСПЛ) ухвалив, що відмова держави змінити в свідоцтві про народження особи бажану стать становить порушення ст. 8 Конвенції [4].

В законодавстві України термін «трансгендер» також не використовується. Проте позитивним є те, що, наприклад, Сімейний кодекс України не розглядає приховування перед укладанням шлюбу відповідної інформації щодо зміни статі нареченої/нареченого як підставу для визнання такого шлюбу недійсним, а вимога припинення шлюбу із трансгендерною особою до того, як буде визнана нова стать цієї особи, відсутня [5]. Ці положення свідчать про можливість адаптації вітчизняної нормативно-правової бази під таку нову, нетипову категорію осіб, як трансгендери.

Відмітимо, що на сучасному етапі здійснюються спроби закріплення за державами обов'язку визнання трансгендера як повноправного учасника суспільних відносин. Так, прецедентне право ЄСПЛ чітко вимагає від держав передбачити в системах страхування загальне «необхідне з медичної точки зору» лікування, частиною якого є хірургічна корекція тіла [6, с. 35], намагаючи законодавчо визначити правовий статус трансгендерної людини як суб'єкта відносин соціального забезпечення.

Однак це питання досі залишається остаточно не вирішеним, а визнання такого статусу у іноземних юрисдикціях на практиці стикається із низкою проблем. В зв'язку з цим постає традиційне питання міжнародного приватного права про вибір права, що підлягає застосуванню до відповідних правовідносин.

Питання про вибір права, яке необхідно застосувати до визначення «правової статі» людини, нещодавно було предметом дискусій серед німецьких дослідників. Це було зумовлено прийняттям закону (*TSG*), який дозволив залишити стать новонародженої дитини невизначеною в свідоцтві про народження. Приклад Німеччини є актуальним і для України, оскільки німецьке міжнародне приватне право, як і українське, не містить жодних положень стосовно того, як обрати право, що необхідно застосувати для визначення правового статусу статі людини.

Німецький законодавець вважає, що питання гендерної ідентичності повинні регулюватися законом країни громадянства особи. Така позиція зрозуміла із положень зазначеного закону, який застосовує «правила транссексуалів» лише до громадян Німеччини. Серед науковців було висловлено думку про те, що в *TSG* міститься загальне правило міжнародного приватного права, згідно з яким гендерне визначення регулюється законодавством країни громадянства особи [7, с. 289].

Ми вважаємо цей підхід цілком обґрунтованим, враховуючи те, як глибоко питання гендерного самовизначення особи пов'язано із її особистістю, власним духовним світом. Особа, проживаючи на території конкретної країни тривалий час, встановлює тісний зв'язок с нею, який знаходить своє юридичне втілення у інституті громадянства. Саме тому вирішення питань, які стосуються конкретної особистості, доцільно вирішувати з застосуванням права тієї країни, з якою у людини є найбільш тісний зв'язок – країни громадянства. Також вважаємо, що у випадках подвійного громадянства або відсутності громадянства слід застосовувати закон країни місця проживання особи.

Проте для того, щоб говорити про визнання правового статусу трансгендерної особи на міжнародному рівні та регулювання міжнародних приватноправових відносин з її участю позитивної практики ЄСПЛ та прогресивного законодавства окремих країн замало. Визнання трансгендера як повноправного суб'єкта повинно стати повсякденним явищем на світовому

рівні для того, щоб до таких осіб можливо було б використовувати загальні принципи відносин приватноправової сфери, а колізійні моменти в міжнародному приватноправовому аспекті вирішувати не як виняткові.

Варто підкреслити, що розглянута проблема є дуже дискусійною як в науковому плані, так і з точки зору сприйняття у суспільстві, що спонукає до подальшого її дослідження.

Список використаної літератури

1. Шалиганова А. С. Щодо правової природи та змісту права на гендерну ідентичність. *Право і Безпека*. 2011. № 3. С. 274–279.
2. Промова з нагоди Міжнародного жіночого дня 2011 року. URL: <http://www.ohchr.org/en/NewsEvents/Pages/DisplayNews.aspx?NewsID=10810&LangID=E> (дата звернення: 04.04.2019).
3. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод : Міжнародний документ від 04.11.1950 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_004 (дата звернення: 04.04.2019).
4. Рішення Європейського суду з прав людини у справі «Грант проти Сполученого Королівства» від 23.05.2006 р. за заявою № 32570/03. URL: <http://docs.pravo.ru/document/view/19382686/17527860> (дата звернення: 04.04.2019).
5. Сімейний кодекс України : Закон України від 10.01.2002 р. № 2947-III. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2947-14> (дата звернення: 04.04.2019).
6. Розгон О. В. Порушення сімейних прав трансгендерної особи у контексті доктрини прав людини. *Eurasian Academic Research Journal*. 2016. № 5(05). С. 33–47.
7. Van den Brink M., Reu Ph., Tigchelaar J. Out of the Box? Domestic and Private International Law Aspects of Gender Registration. *European Journal of Law Reform*. № 17(2). P. 283–293.

К. К. Мальцева

студ. I курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., доц. Б. С. Бачур

ШЛЮБНО-СІМЕЙНІ ВІДНОСИНИ СТАРОДАВНЬОГО РИМУ В КЛАСИЧНИЙ ПЕРІОД

Досліджувана тема є актуальною, оскільки на даному етапі розвитку суспільства шлюбно-сімейні відносини трактуються по різному. Огляд існуючих понять стосунків Стародавнього Риму та відображення власного бачення значення даного поняття і поставлено за мету в даних тезах.

Ключовою рисою класичного періоду було прогресування розпаду патріархальної сім'ї. Поширення шлюбної системи чоловіча влада вже втрачала свою силу до II ст. н. е. і також не було чинним положення про річне проживання жінки в будинку чоловіка, що потім призводило до автоматичної його влади. Виник новий вид шлюбу – сине ману, а саме: без чоловічої влади. Жінка, одружуючись так, не поривала зі своєю колишньою сім'єю, зберігала

певну майнову самостійність, отримувала деякі права відносно дітей. Шлюб без чоловічої влади міг бути легко розірваний за взаємною згодою сторін, а також на вимогу однієї з них. На загальному фоні кризи римського рабовласницького суспільства слабшали й сімейні зв'язки, розлучення стали звичайним явищем [1, с. 129].

Важливо не забувати про встановлений вік для одруження жінки і чоловіка. Дівчинка з досягненням 12 років вважалася вже повнолітньою (лат. *viri potens* – «у змозі приймати чоловіків»), хлопчики у 14 років (лат. *pubes*). Такий ранній вік для шлюбу був прийнятий через надто високу смертність жінок і дітей, що призводило до депопуляції. У деяких випадках дівчину проводжали до будинку нареченого раніше, але усі її обов'язки набували чинності лише після офіційної частини. На думку вчених, в дійсності дівчата виходили заміж у віці між 17-23 роками, а чоловіки одружувалися в середньому в 27-30 років. Різниця у віці з дружиною іноді доходила до 30 років [2].

Як відомо, у цей період часу почав розповсюджуватися так званий конкубінат – врегульоване законом фактичне співжиття чоловіка та жінки (на відміну від повноцінного шлюбу) з наміром встановити шлюбні відносини [3]. Імператор Август, бажаючи подолати мінуси у сфері сімейних стосунків вдався до видання закону, який встановлював покарання або санкції тим, хто не був одруженим чи не мав дітей. Більше того, консул, який мав дітей отримував значний пріоритет поміж інших претендентів.

Батьківська влада починала сповільнятися через припинення патріархальної сім'ї. Припинилася практика продажу дітей, а їх убивство батьком стало розглядатися в посткласичний період як тяжкий злочин. Посилилася майнова самостійність підвладних членів сім'ї. Для заняття землеробством, ремеслом або торгівлею сини значно частіше почали отримувати від батька пекулій – майно, яке син міг залишити своїм спадкоємцям і навіть вступати із приводу даного майна в угоди зі своїм батьком [1, с. 129].

Також інститут опіки не залишився без змін. Зобов'язання зберігача за справами підопічного встановлював преторський едикт. Повнолітні жінки поступово відмовилися від опіки, а у посткласичний період, взагалі, їхні права майже зрівнялися з чоловічими. Квіритське право, точніше, його норми встановлювали і дозволяли офіційне оформлення шлюбу, але виключно між громадянами Риму. Шлюб між римськими громадянами і латинами, вільновідпущениками і палестинами заборонявся. Шлюб палестинів відбувався відповідно до норм свого національного права. Латини, вільновідпущеники, колони укладали шлюб відповідно до свого статусу [4, с. 64]. Хоча й узаконення стосунків проводилося у самому Римі, такі шлюби не набували

повноправного та законного статусу. Діти теж не отримували при народженні авторитету римських громадян.

Розлучення було можливе для чоловіка при всіх формах шлюбу, для жінок – тільки в шлюбі сине ману. (Специфічною особливістю шлюбу сине ману було те, що його слід було поновлювати щорічно. Для цього дружина в установлений день на три дні йшла з будинку чоловіка (до рідних, друзів) і тим самим переривала строк давності. Під час шлюбу чоловік міг розпоряджатись посагом дружини). Двоєженство було неможливим у Стародавньому Римі. Воно каралося смертною карою, як чоловікові, так і дружині, незалежно від того, які сталися обставини. Спадкоємцями на ранніх етапах розвитку права були лише агнати, а когнати протягом довгого часу не мали права спадкування. Пізніше з'явилося спадкування за заповітом. Але і цей документ мав певні обмеження і формальності, яких обов'язково потрібно було дотримуватися. У подальшому було встановлено обов'язкові частки спадкового майна для законних спадкоємців у тих випадках, коли майно заповідалося чужим особам [5, с. 177].

Так, на мою думку, шлюбно – сімейні відносини досягли досить істотного прогресу протягом класичного періоду. Саме такі фактори ми можемо зазначити: часткова незалежність жінки від її чоловіка, можливість для жінки не розривати кровні зв'язки зі своєю сім'єю, вільне волевиявлення власних побажань, розлучення набувало більшого розповсюдження і ставало більш офіційним. Детальний огляд цього питання дає нам право на зближення та правової єдності національних законів систем права європейських держав та України.

Список використаної літератури

1. Бостан Л. М., Бостан С. К. Історія держави і права зарубіжних країн : підруч. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 129 с.
2. Шлюб у Стародавньому Римі. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Шлюб_у_Стародавньому_Римі (дата звернення: 03.04.2019).
3. Поняття та правові наслідки конкубіату. URL: http://www.vkr.ua/ua/publications/articles/the_concept_and_legal_standards_of_civil_marriage/ (дата звернення: 03.04.2019).
4. Орач Є. М., Тишик Б. Й. Основи римського приватного права : навч. посіб. Львів : Ред.-вид. відділ Львів. ун-ту, 2000. 64 с.
5. Хома Н. М. Історія держави та права зарубіжних країн : навч. посіб. Львів : Новий Світ-2000, 2008, 177 с.

М. І. Надибський

студ. V курсу

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., д.ф.н., проф. В. П. Плавич

ПРАВОВІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

В соціально-історичній реальності Третього тисячоліття є загальновідомою й загальновизнаною істина, що вістить: право та інформація є відповідними одна одній (про міру впливу кожної з двох цих сфер на соціальний та державотворчий і законодавчий дискурс дискутували й дискутують вчені-фахівці з різних галузей гуманітарного знання) формами влади. Відтак, для найбільш ясного визначення тематично-проблемного кола юридичного регулювання аксіологічно-інформаційних пріоритетів в дискурсі соціального й державницького становлення новітньої України слід з науково-обґрунтованою неупередженістю осмислити базисні концепти розуміння цього регулювання. На наше переконання, ними є дихотомія «право-інформація», а також способи їх розуміння і реалізації в усьому обширові соціально-гуманітарного знання.

Класик британської державницької думки, прем'єр-міністр Великої Британії, ім'я якої ще за життя ставили поруч з іменем прем'єр-міністра Уїнстона Черчилля, Маргарет Тетчер, завжди акцентувала на першорядності трактування політики як особливого, проте надзвичайно дієвого способу виконання «обов'язку щодо ближніх, який Господь наклав на всіх людей» [1, с. 423]. До провідних обов'язків державного діяча, згідно з її христоцентричною морально-етичною концепцією, неодмінно входить таке забезпечення поступу законодавства, яке би прямо відповідало Духу моральності християнської спільноти. І, як наслідок, масштабно сприяло би формуванню особливого, активного й відповідного до сучасних вимог державно-суспільного розвитку, інформаційного поля.

Не соціальна спільнота або окремих її репрезентант винні, згідно з думкою Маргарет Тетчер, у тому, що не поліпшується їхня доля, а ті закони й законодавчі акти, що не можуть зробити людину щасливою чи кращою, але цілком можуть знецінити або спонукати процеси знецінення людських якостей й сприяти руйнації міжособистісних, а відтак, соціально-психологічних взаємин. А отже – можуть сприяти поширенню та зміцненню негативних соціально-інформаційних тенденцій. Законотворення, що базується на віддалених від христонаслідувальної моральності принципах неодмінно погіршить всю атмосферу буття суспільства, однією з базисних констант розвитку якого в ХХІ столітті є інформаційно-сміслові поля як унікальні семіотичні сфери соціально-культурної взаємодії, як особливі дискурси

взаємодії пропозиції та сприйняття інформації. Як сфери, де безперервно народжуються й оприявнюються загальні нові ідеї й смисли.

Якщо йдеться про вироблення системної стратегії функціонування в сучасності та майбутньому політичних норм та норм етики як імперативного Закону, що а пріорі конституують право як таке, які є підвалиною універсальної семіосфери права як цивілізаційного явища, що регулює як універсальне політичне, так і суто правове поле, регулює, у тому числі, й розвиток інформаційних полів, структурування їхнього соціального обширу реалізації, то слід привернути увагу і до таких розробок європейської політичної філософії, які окреслили сутність пріоритетних для Євросоюзу загальних політико-правових норм ще наприкінці минулого століття.

В контексті запропонованої студії привернемо увагу до ще однієї вагомої філософсько-правової диспозиції. Відомий мислитель, один із засновників новітньої філософсько-правової науки Лео Штраус трактує природне право як соціальну функцію, незалежну від конкретного суспільства, тобто як функцію, яка за самим своїм статусом повинна неупереджено й об'єктивно визначати взаємини в соціальному середовищі.

Іманентна ціннісно-сміслова двоєдність запропонованого вченим розуміння права та політики неодмінно призводить до вироблення гармонійних норм політико-правового регулювання інформаційних пріоритетів, оскільки узалежнює таке формування від одвічних моральних категорій та трансцендентних форм соціальної правосвідомості, характерних для будь-якого цивілізованого суспільства.

На наш погляд, виробленню новітніх механізмів політико-правового та державно-правового регулювання інформаційних пріоритетів сприятиме вивчення розуміння норм права та права як такого, яке запропонував французький вчений-правознавець Клод Лефор. В його концептуальному осмисленні право є, передусім, тотожним до категорії легітимності. Саме на цій базисній диспозиції феномен права взаємодіє з політикою як соціальною універсалією та визначає інші, у тому числі соціально-інформаційні поля розвитку та методи й способи їхнього регулювання [2, с. 574]. Нема жодних сумнівів у тому, що дане трактування правового наповнення громадянського простору й інформаційного обширу як його органічної смислової та буттєвої частини слід вважати одним із вагомих, з огляду на запити сучасності й майбутнього, пріоритетів функціонування інформаційного поля в Україні.

В контексті висловленого вище. Якщо мати на меті подання науково-обґрунтованого вироблення відповідних «зовнішньому» й «внутрішньому» часу пріоритетів соціального розвитку нашої країни, її рухові до європейських стандартів моралі й повсякденного життя, то слід визнати очевидну істину. Ціннісно-сміслова дихотомія «право-інформаційний простір» посідає ключове місце в системі соціально-гуманітарних пріоритетів. Право, яке повинно

легітимізувати в законах й бутті ці категорії має, в свою чергу, обов'язково нормативно й нормотворчо регулювати інформаційний простір, захищаючи українську людину, українське суспільство, українську державу й державність від руйнівних для них небезпек і загроз. Інформаційна реальність, особливо зважаючи на її глобальну універсальність у ХХІ столітті, є тим наріжним чинником, що від нього залежать ключові категорії буття особистості, країни, соціуму, державотворення.

Вказаний синтез, при всій позірній складності його реалізації, на наше переконання, є єдиною можливою світоглядною підвалиною сучасного правового регулювання інформаційного розвитку країни.

Список використаної літератури

1. Консерватизм. Консервативна традиція політичного мислення від Едмунда Берка до Маргарет Тетчер : антологія / пер. Ю. Бадзьо [та ін.]; упоряд. О. Проценко, В. Лісовий; Науковотовариствоім. Вячеслава Липинського. 2-ге вид. (переробл. і доп.). Київ : Смолоскип; Київ : Простір, 2008. 788 с.
2. Рюс Ж. Поступ сучасних ідей : панорамановітньої науки. Київ : Основи, 1998. 669 с.

І. С. Подліснюк

студ. IV курсу

спеціальність «Право»

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

ПРИНЦИП АВТОНОМІЇ ВОЛІ В МІЖНАРОДНОМУ ПРИВАТНОМУ ПРАВІ: ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТКА

Сьогодні, в умовах глобалізації, коли взаємодія та співробітництво між суб'єктами приватноправових відносин різних країн отримали широку розповсюдженість, особливого значення набувають принципи та інститути міжнародного приватного права (далі – МПрП). При врегулюванні відносин, наприклад, в сфері міжнародної комерційної діяльності, в сфері сімейно-шлюбних відносин, в сфері праці тощо, ускладнених так званим «іноземним елементом», неминуче виникає проблема вибору права, що підлягає застосуванню до відповідних відносин. Це пояснюється об'єктивним фактом наявності колізій між матеріальними нормами національного приватного права різних держав.

Отже, з метою подолання колізій права різних держав в міжнародному приватному праві сформувалися власні засоби юридичного впливу, особливе місце серед котрих посідає принцип автономії волі, який згадується у ст. 5 Законі України «Про міжнародне приватне право» від 23.06.2005 № 2709-IV (далі – Закон про МПрП) [1, ст. 5].

Кажучи про принцип автономії волі, слід зазначити, що у переважній більшості держав, у тому числі з високорозвиненою економікою, він визнається найбільш дієвим та ефективним засобом подолання колізій різнонаціонального приватного права (держави Західної Європи, Північної Америки (США та Канади), Південно-Східної Азії (Китаю, Сінгапуру, Тайваню, Південної Кореї, Малайзії та інш.) [2].

Отже, для вирішення колізійної проблеми, зокрема, в сфері зовнішньоекономічних зобов'язань, міжнародне приватне право більшості держав дозволяє сторонам договорів, що укладаються, самостійно вибрати право, яке застосовується до відповідних правовідносин, які виникають на основі вільного волевиявлення учасників з різних країн. Таким чином, право сторін на вибір застосовного права до змісту зовнішньоекономічного договору є вираженням принципу автономії волі сторін як основоположного принципу міжнародного приватного права.

Закон про МПрП в ст. 1 п. 5 надає визначення цього принципу: «Автономія волі – принцип, згідно з яким учасники правовідносин з іноземним елементом можуть здійснити вибір права, що підлягає застосуванню до відповідних правовідносин» [1, ст. 1]. Далі ця теза отримує свій розвиток у ст. 5 Закону, яка зазначає, що цей принцип діє у випадках, передбачених законом (п. 1 ст. 5). Зміст даної норми дозволяє дійти висновку, що норми вітчизняного законодавства поширюють дію принципу автономії волі не лише на сферу зовнішньоекономічних відносин, оформлених зовнішньоекономічними договорами (контрактами), але й на будь-які інші приватні правовідносини, ускладнені іноземним елементом. Проте, згадуваний принцип знаходить своє практичне відображення не тільки у внутрішньому законодавстві, а й в деяких договорах про правову допомогу, укладених Україною з іноземними державами

У зв'язку з цим слід також зазначити, що взагалі, ще на початковому етапі свого теоретичного закріплення, даний принцип знайшов відображення у низці міжнародних універсальних та регіональних конвенцій та документів. Зокрема, у Кодексі міжнародного приватного права, або Кодексі Бустаманте (1928) [3]; Конвенції про право, застосовне до міжнародної купівлі-продажу товарів (1955) [4]; Римській конвенції про право, що підлягає застосуванню до договірних зобов'язань, 1980, яку у 2008 р. було замінено для країн Євросоюзу (виняток – Данія) Регламентом Європейського Парламенту та Ради «Про право, яке підлягає до застосування щодо договірних зобов'язань» («Рим I») [5].

Вважаємо за необхідне зосередитися також на деяких теоретичних положеннях стосовно принципу «автономії волі». Незважаючи на практичну зручність і суттєве поширення згаданого принципу, в науці на цей момент немає єдності поглядів щодо його правової природи. По-перше, слід мати на увазі, що «автономія волі» передбачає насамперед вибір застосовного матеріального права, тому слід відрізнити цей принцип від пророгаційної угоди

– угоди про вибір суду для вирішення спорів, оскільки вибір суду не означає автоматичного вибору матеріального права країни суду. По-друге, необхідно особливо відзначити, що сама угода сторін про застосовне право носить автономний характер відносно основного договору. У загальному вигляді це може бути сформульовано таким чином: нечинність угоди не має тягнути нечинності договору, і навпаки. Це право може застосовуватися, зокрема, до встановлення правових наслідків недійсності договору. Однак не завжди цей постулат отримував однозначну оцінку в науці. Так, зокрема, Інститут міжнародного права в Базельській резолюції про автономію сторін в міжнародних контрактах між приватними особами 1992 р. передбачив, що в тих випадках, коли договір недійсний за правом, обраним сторонами, такий вибір не має сили – принцип *in favor validate* [6, с. 281].

Наступний аспект стосується форми угоди про вибір права: так, законодавчо встановлено, що угода сторін про вибір застосовного права має бути прямо вираженою або прямо випливати з умов договору або сукупності обставин справи, відповідно до чч. 1-2 ст. 5 Закону. Тобто, навіть якщо сторони не визначили в договорі, яке право підлягає застосуванню, то існує можливість врахування мовчазної волі сторін, коли зі змісту угоди, з обставин, що супроводжують її здійснення, випливає, що сторони мали на увазі підпорядкувати свої зобов'язання праву конкретної держави [1, ст. 5].

Не можна залишити поза увагою також питання про сферу дії принципу «автономії волі». Так, відповідно до ст. 47 Закону, право, що застосовується до договору згідно з положеннями ч. 1 ст. 47 Закону, охоплює вичерпний перелік сфер дії (дійсність договору, його тлумачення, виконання, припинення тощо). В іншому випадку застосовується право держави, у якій здійснюється виконання договору [1, ст. 47]. При цьому слід зазначити, що не поширюється принцип автономії волі сторін на такі питання, як форма договору, право- і дієздатність сторін тощо.

Отже, підбиваючи підсумки, можна зробити наступний висновок. Принцип автономії волі є надзвичайно корисним інструментом у консолідації інтересів сторін міжнародних приватноправових відносин, так як він містить у собі унікальний, властивий лише міжнародному приватному праву, чинник, котрий не передбачає нав'язування тією чи іншою країною своєї законодавчої системи, а навпаки, – дозволяє сторонам самостійно здійснити вибір права, що підлягає застосуванню до відповідних правовідносин.

Список використаної літератури

1. Про міжнародне приватне право : Закон України від 23.06.2005 р. № 2709-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15> (дата звернення: 27.03.2019).
2. Международное частное право: иностранное законодательство / Жильцов А. Н., Муранов А. И. и др.; под ред. А. Л. Маковского. Москва : Статут, 2000. 892 с.

3. Кодекс міжнародного приватного права (Кодекс Бустаманте) : Міжнародний документ від 20.02.1928 р. № 995_419. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_419 (дата звернення: 27.03.2019).
4. Конвенція про право, що застосовується до міжнародної купівлі-продажу товарів : Міжнародний документ від 15.06.1955 р. № 995_915. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_915/ed19550615 (дата звернення: 27.03.2019).
5. Регламент (ЄС) N 593/2008 Європейського Парламенту та Ради «Про право, яке підлягає до застосування щодо договірних зобов'язань («Рим I»)» : Європейський Союз; Регламент, Міжнародний документ від 17 черв. 2008 р. № 593/2008. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_905 (дата звернення: 27.03.2019).
6. Звеков В. П. Коллизии законов в международном частном праве. Москва : Волтерс Клувер, 2007. 416 с.

М. М. Ячменська

студ. IV курсу

спеціальність «Право»

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

ІСТОТНІ УМОВИ АРБІТРАЖНОЇ УГОДИ

За сучасного стану ринкових відносин спостерігається тенденція надання учасниками міжнародного комерційного обороту переваги вирішення спору, що виник або виникне в майбутньому, шляхом звернення до міжнародного комерційного арбітражу (далі – МКА), аніж до державного суду. Це можна пояснити рядом переваг: 1) сторони спору можуть самостійно обрати арбітражну інституцію будь-якої країни для розгляду спору; мають право формувати склад арбітражного суду, що надає їм можливість обрати висококваліфікованих спеціалістів; 2) арбітражна процедура розгляду спору та прийняття рішення є відносно швидкою, без усілякої процесуальної тяганини; 3) сторони можуть обрати процедуру розгляду спору, якою арбітри будуть керуватись при вирішенні спору; та інш. Для підтвердження тези про привабливість та переваги МКА наведемо дані Звіту про діяльність Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України у 2017 році за період з 1 січня по 31 грудня, згідно з яким до провадження суду було прийнято 331 справу, а також зазначено, що 97% справ були розглянуті у строк, що не перевищує півроку [1].

Необхідно зазначити, що всі правовідносини, які виникають у сфері вирішення спору МКА, починаються з етапу досягнення згоди між контрагентами стосовно передачі спору до арбітражу, тобто з моменту включення в текст контракту «арбітражного застереження» або ж з моменту укладення окремої арбітражної угоди, оскільки це є правовою підставою звернення до МКА.

Законом України «Про міжнародний комерційний арбітраж» (далі – Закон про МКА) від 24 лютого 1994 р. № 4002-ХІІ надано легальне визначення арбітражної угоди як «угоди сторін про передачу до арбітражу всіх або певних спорів, які виникли або можуть виникнути між ними в зв'язку з будь-якими конкретними правовідносинами, незалежно від того, чи мають вони договірний характер чи ні. Арбітражна угода може бути укладена у вигляді арбітражного застереження в контракті або у вигляді окремої угоди» [2, ст. 7].

Зважаючи на матеріально-правову природу арбітражної угоди, необхідно чітко визначитись з істотними умовами такого інституту договірного права з метою удосконалення правозастосовної практики, оскільки недосягнення домовленості з цього питання може стати правовою підставою для визнання арбітражної угоди неукладеною, що ускладнить або взагалі унеможливить передачу спору на розгляд до МКА.

Однією з суттєвих ознак арбітражної угоди вважається її предмет, щодо якого існують певні дискусії і не розроблено єдиного підходу. Наприклад, вчений Г. А. Цірат зазначає, що «предметом арбітражної угоди є домовленість сторін про виключення конкретного кола спірних правовідносин, які виникли або можуть виникнути між сторонами арбітражної угоди, з підсудності державним судам та про передачу таких спорів на вирішення третейського суду (арбітражу)» [3, с. 47]. О. П. Вершинін [4, с. 298], С. В. Ніколюкін [5, с. 8] розуміють під предметом угоди активні дії сторін, пов'язані із розглядом і вирішенням спорів учасників цивільних правовідносин міжнародним комерційним арбітражем.

А. Г. Котельніков зміст предмету тлумачить досить розгалужено, як такий, що складається з: 1) обов'язку сторін передати на розгляд міжнародного комерційного арбітражу певні спори; 2) вказівки на конкретний арбітраж (арбітражну установу чи арбітраж *ad hoc*); 3) визначення конкретного правовідношення, у зв'язку з яким можуть виникнути спори. На думку вченого, перший із вказаних елементів предмета арбітражної угоди є основним, а два наступні виконують конкретизуючу функцію [6, с. 21].

Відповідно до ч. 2 ст. 1 Закону України про МКА: «До міжнародного комерційного арбітражу можуть за угодою сторін передаватися: спори з договірних та інших цивільно-правових відносин, що виникають при здійсненні зовнішньоторговельних та інших видів міжнародних економічних зв'язків, якщо комерційне підприємство хоча б однієї із сторін знаходиться за кордоном, а також спори підприємств з іноземними інвестиціями і міжнародних об'єднань та організацій, створених на території України, між собою, спори між їх учасниками, а так само їх спори з іншими суб'єктами права України». Також варто звернути увагу на спори, які належать до виключної юрисдикції державних судових органів, які зазначені в ст. 77 Закону України Про міжнародне приватне право» від 23 червня 2005 р. № 2709-IV: оскільки такі

спори є неарбітрабельними, вони не можуть бути передані до арбітражу в силу законодавчої заборони.

Правильне визначення предмету арбітражної угоди дійсно має важливе практичне значення, оскільки згідно Конвенції про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень від 10 червня 1958 р. (далі – Нью-Йоркська Конвенція) у визнанні арбітражного рішення може бути відмовлено, якщо зазначене рішення винесене зі спору, який не був передбачений арбітражним застереженням чи арбітражною угодою [7, ст. 5]. Також Європейська конвенція про зовнішньоторговельний арбітраж від 21 квітня 1961 р. зазначає, що суд може не визнати арбітражне рішення, якщо згідно із законодавством його країни спір не може бути предметом арбітражного провадження [8, ст. 6].

З вищезазначеного нормативного визначення арбітражної угоди можна виокремити таку суттєву ознаку, як досягнення домовленості про передачу спорів до арбітражного розгляду, тобто визначення, що саме арбітражний механізм повинен застосовуватися при виникненні спору між контрагентами.

Наступною істотною умовою арбітражної угоди є обрання конкретного виду арбітражу: постійно діючого (інституційний) або так званого арбітражу *ad hoc*. Якщо сторони підпорядкували спір арбітражному суду, однак не обумовили між собою та письмово не закріпили у арбітражній угоді конкретний арбітраж, або ж навіть просто допустили технічну помилку у найменуванні арбітражу, то це може призвести до негативних наслідків у виді відмови у визнанні та виконанні арбітражного рішення або ж взагалі до неможливості звернення до будь-якого постійно діючого арбітражу. Наведемо у зв'язку з цим приклад з судової практики. Рішенням господарського суду м. Києва у справі № 5011-10/13371- 2012 за позовом Комунального підприємства «Водоканал» до Товариства з обмеженою відповідальністю «Догушіншаат Тіджарет Лімітет Шіркети» про визнання недійсною окремої частини правочину, яка містить арбітражне застереження, було встановлено, що арбітражне застереження є недійсним, оскільки сторони обумовили підпорядкувати спору, що виникне, Міжнародному торговельному арбітражному суду при Торгово-промисловій палаті України (м. Київ), однак такого постійно діючого арбітражного суду в Україні не існує [9].

Окрім цього, дійсність арбітражної угоди залежить від дотримання сторонами умови щодо форми угоди, що прямо передбачено в п. 2 ст. II Нью-Йоркської Конвенції. Конвенція передбачає укладення угоди у письмовій формі, що полягає у наявності арбітражного застереження в самому тексті договору або підписанні арбітражної угоди, а також у обміні листами чи телеграмами. Зважаючи на стрімкий розвиток технологічного процесу, на міжнародному рівні виникла необхідність передбачити використання і інших технічних засобів, що, зокрема, знайшло втілення у Законі про МКА, де з цього питання додана можливість вважати письмовою формою арбітражної угоди також

«обмін листами, електронними повідомленнями, якщо інформація, що міститься в них, є доступною для подальшого використання, повідомленнями по телетайпу, телеграфу або з використанням інших засобів електрозв'язку, що забезпечують фіксацію такої угоди, або шляхом обміну позовною заявою та відзивом на позов, в яких одна із сторін стверджує наявність угоди, а інша проти цього не заперечує» (п. 2 ст. 7).

Таким чином, з аналізу вищевикладеного можна дійти висновку, що арбітражна угода є укладеною з моменту досягнення згоди щодо усіх істотних умов угоди, оскільки відсутність хоч однієї з умов є підставою для настання ряду негативних наслідків для сторін, таких, як неприйняття арбітражним органом справи до розгляду, або скасування рішення міжнародного комерційного арбітражу, або відмови у визнанні і виконанні арбітражного рішення. Отже, на нашу думку, задля уникнення непорозумінь або різних інтерпретацій щодо домовленості сторін, вони мають чітко і більш детально складати арбітражну угоду, керуючись положеннями національного законодавства та міжнародних актів, а також регламентом відповідного арбітражного органу.

Список використаної літератури

1. Звіт Міжнародного комерційного арбітражного суду при ТПП України за 2017 рік. URL: <https://icas.org.ua/wp-content/uploads/Otchet-2017.pdf> (дата звернення 25.02.2019).
2. Про міжнародний комерційний арбітраж : Закон України від 24.02.1994 р. № 4002-ХІІ ІV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4002-12> (дата звернення: 20.02.2019).
3. Цірат Г.А. Міжнародний комерційний арбітраж : навч. посіб. Київ, 2002. 304 с.
4. Вершинин А. П. Третьейское разбирательство в Российской Федерации : учебное пособие / под ред. О. Ю. Скворцова. Москва, 2010. 400 с.
5. Николюкин С. В. Арбитражное соглашение и компетенция международного коммерческого арбитража. Проблемы теории и практики. Москва, 2009. 144 с.
6. Котельников Г. А. Правовая природа арбитражного соглашения и последствия его заключения : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.15. Екатеринбург, 2008. 29 с.
7. Конвенція про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень : Міжнародний документ від 10.06.1958 р. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_070 (дата звернення: 25.02.2019).
8. Європейська конвенція про зовнішньоторговельний арбітраж : Міжнародний документ від 21.04.1961 р. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_069 (дата звернення: 25.02.2019).
9. Рішення господарського суду м. Києва від 14.02.2013 р. у справі № 5011-10/13371-2012 // Єдиний державний реєстр судових рішень. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/37461777> (дата звернення: 19.02.2019).

Розділ 4

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КОНСТИТУЦІЙНОГО ТА ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА

Т. Л. Грибова

асп.

спеціальність «Право»

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

МОНІТОРИ НАЦІОНАЛЬНОГО ПРЕВЕНТИВНОГО МЕХАНІЗМУ В УКРАЇНІ

В рамках національного превентивного механізму в Україні створена унікальна модель взаємодії державних органів та громадянського суспільства при координуючій ролі Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини, яка націлена на викорінення тортур у всіх установах закритого типу. Це означає, що разом з представниками Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини місця несвободи відвідують представники громадянського суспільства, зокрема правозахисники, лікарі, вчителі, соціальні працівники та представники інших професій.

Така робота є психологічно важкою, вимагає знання певних правил поведінки і особливостей комунікації з різними групами людей. Тому бажаючі долучитися до команди національного превентивного механізму проходять спеціальну підготовку та на протязі всієї діяльності відвідують спеціалізовані тренінги для підвищення кваліфікації. Ті особи, кого рекомендує координаційна рада, отримують від Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини окреме письмове доручення на здійснення візитів у місця несвободи. Наразі в Україні налічується більше двохсот моніторів – людей різних професій з різних міст та населених пунктів України, які пройшли спеціальну підготовку. У кожній області є по декілька громадських моніторів.

Монітором може бути повнолітній громадянин України, який не має непогашеної судимості, не перебуває на державній службі та готовий підписати етичний кодекс монітора та дотримуватись його положень.

Монітор має право відвідувати без попереднього повідомлення про час і мету відвідування місця несвободи (на кшталт, виправних колоній, ізоляторів тимчасового тримання, наркологічних та психіатричних закладів, інтернатів тощо), перелік яких складений у відповідності до Факультативного протоколу до Конвенції ООН проти катувань.

Монітори мають право опитувати осіб, які перебувають у місцях несвободи, та отримувати інформацію стосовно поводження з цими особами і умов їх тримання. На вимогу монітора в разі потреби таке опитування може здійснюватися у присутності перекладача, лікаря, працівників установ, а у разі

опитування неповнолітньої особи – її законного представника, педагога або психолога.

Вони можуть вимагати та отримувати документи від посадових осіб місць несвободи, які стосуються умов перебування та поведження із особами у місцях несвободи.

Монітори отримують відшкодування витрат, які були пов'язані із здійсненням моніторингу (проїзд, проживання та харчування). Відшкодуванню не підлягає втрачена заробітна платня на період здійснення моніторингового візиту та написання звіту. Однак, при опитуванні моніторів у 2018 р. вони зазначали, що головною проблемою планування та здійснення візитів є скорочення фінансування з боку основних донорів візитів – недержавних організацій і фондів, які надають кошти на оплату транспорту, проживання та харчування візитерів. В останні роки фінансування поступово скорочується, а візити у другій половині 2018 р. деякі монітори здійснювали вже повністю за свій власний рахунок [1, с. 30].

У моніторів є також низка зобов'язань, зокрема: регулярно здійснювати моніторингові візити; надавати звіти про результати моніторингових візитів не пізніше 7 діб з моменту візиту; дотримуватися етичного кодексу монітора [2, с. 6–7]; уникати конфліктів інтересів; дотримуватися вимог конфіденційності персональних даних, які стали відомі під час моніторингових відвідувань. У разі розголошення відомостей монітор несе відповідальність у встановленому законодавством порядку.

Монітори можуть пропонувати місця відвідування, посилаючись на скарги від осіб які там утримуються, результати попередніх візитів, досвід роботи інших представників громадськості, повідомлення від ЗМІ та інше.

Ще однією проблемою щодо планування та проведення візитів, є несвоєчасне інформування про них громадських моніторів. Така проблема мала місце упродовж декількох років з початку існування національного превентивного механізму, потім була розроблена процедура інформування про візити за тиждень, коли всі бажаючі у регіоні висловлювали готовність долучитися до моніторингу. З приходом нового Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини ця процедура перестала використовуватись, і наразі частина моніторів не знає, про те коли і де будуть проводитися відвідування місць несвободи. Часто це призводить до того, що монітори не можуть оперативно спланувати свій час та приділити увагу візитам, коли дізнаються про це за день до нього [1, с. 32]. Мінімальний склад моніторингової групи – 2 особи: представник Департаменту з питань реалізації національного превентивного механізму та монітор від громадськості. Проте звичайний візит повинен відбуватися за участі не менше ніж 4 моніторів. Такий розмір групи дає можливість розбитися на підгрупи й істотно прискорити тривалість візиту [3, с. 4].

Висновки. Співпраця Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини із громадськими моніторами позитивно впливає на практику подолання катувань та жорстокого поведження з особами, які утримуються в місцях

несвободи України, на довіру населення до інституції в цілому та на рейтинг Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини.

Список використаної літератури

1. Кобзін Д., Мартиненко О., Черноусов А., Щербань С. Національний превентивний механізм проти катувань та жорстокого поводження (НПМ) в Україні. Харків : Харківський інститут соціальних досліджень, 2018. 78 с.
2. Федорук О. О. Моніторинг дотримання прав людини в пенітенціарних установах (в рамках реалізації національного превентивного механізму) 2-ге вид. Київ : Асоціація УМДПЛ, 2016. 178 с.
3. Кобзін Д. О., Черноусов А. М., Щербань С. В. Посібник з організації візиту НПМ та написання звіту. Харків : ХІСД, 2015. 27 с.

Є. О. Каташинський

студ. IV курсу

спеціальність «Право»

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

ДО ПИТАННЯ ПРО ПРАВО КАСАЦІЙНОГО ОСКАРЖЕННЯ В ГОСПОДАРСЬКОМУ ПРОЦЕСІ

Актуальність цієї теми полягає у тому, що 15.12.2017 набули чинності зміни, якими були впроваджені значні новели до Господарського процесуального кодексу України (далі – ГПК України), зокрема, визначено новий порядок перегляду судових актів судом касаційної інстанції.

Ст. 287 ГПК України закріплено, що учасники справи, а також особи, які не брали участі у справі, якщо суд вирішив питання про їхні права, інтереси та (або) обов'язки, мають право подати касаційну скаргу [1, ст. 287]. У своїй структурі ч. 1 ст. 287 має ще певні підпункти – перелік судових актів, які можуть бути оскаржені в касаційному порядку.

На мій погляд, назва ст. 287 «Право касаційного оскарження» не зовсім чітко відповідає її змісту. Законодавець робить логічний наголос в цій нормі на перелік судових актів, на які може бути подана касаційна скарга, та актів, які не підлягають перегляду в касаційному порядку.

З огляду на зазначене, видається незрозумілою позиція щодо найменування цієї статті саме як «Право касаційного оскарження». На мій погляд, термін «право» в даному контексті має логічний зв'язок із конкретною особою, яка вправі подати касаційну скаргу. Переконали, що законодавець допустив логічну помилку, надавши статті найменування, яке не повною мірою відповідає головному змісту зазначеної норми ГПК України.

Як вбачається із ч. 1 ст. 287 ГПК України, ГПК України чітко встановлює коло осіб, щодо яких законом визначено право касаційного оскарження, а саме: 1) учасники справи, а також 2) особи, які не брали участі у справі, якщо суд вирішив питання про їхні права, інтереси та (або) обов'язки.

До першої категорії відносяться сторони, а також треті особи (ч. 1 ст. 41 ГПК України). Утім, при аналізі другої категорії осіб виникають певні ускладнення через неможливість чіткого визначення того факту, що судом було вирішено питання про їхні права, інтереси та (або) обов'язки.

Проаналізувавши ч. 1 ст. 287 ГПК України, слід зазначити, що задля того, аби особа, яка не брала участь у розгляді справи, мала процесуальну можливість оскарження судового акту у Верховному Суді, необхідна наявність двох критеріїв: 1) неприйняття участі в розгляді справи; та 2) вирішення судом питання про права, інтереси та (або) обов'язки скаржника.

Неприйняття участі в судовому розгляді справи – це бездіяльність особи, щодо прав, інтересів та (або) обов'язків якої було винесено рішення, з певних причин. Ці причини умовно можна поділити на: 1) позитивні – відсутність інформації про розгляд справи; 2) негативні – власне потурання об'єктивній необхідності отримання інформації про розгляд справи. Наведені приклади не є вичерпними та вказані лише для більш повного ілюстрування.

Позитивні причини можуть мати місце за умови, якщо третя особа, яка не брала участі у справі та яка ставить питання перед касаційним судом про перегляд судового рішення, яким було порушено її права, не перебувала у тісних комерційних або інших зв'язках із учасником справи й не повинна була знати про подібне рішення. Наприклад, одиничні комерційні зв'язки між товариствами, що виражаються в формі укладання одного-двох незначних договорів, за відсутності інших тісних бізнес-відносин.

Негативні причини можуть виникати при наявності між учасником справи та третьою особою, чії права були порушені судовим рішенням, розгалужених комерційних зв'язків. Безумовно, якщо особа є головним бізнес-партнером товариства, то невжиття заходів щодо інформування одним одного щодо наявних спорів та судових рішень видається доволі дивним.

Тим не менш, я переконаний, що наявність причин, що були описані вище як негативні, не може бути перешкодою при розгляді касаційної скарги. Наприклад, ТОВ «А» та ТОВ «Б» є основними партнерами. Судом винесено рішення у справі за позовом ТОВ «В» до ТОВ «Б», в мотивувальній частині якого було вирішено про права ТОВ «А», яке з певних причин пропустило строк оскарження. Чи повинен суд задовольнити клопотання ТОВ «А» про поновлення строків на касаційне оскарження та відкрити провадження у справі за його касаційною скаргою, якщо ТОВ «А» вчасно не вжило заходів щодо отримання інформації про наявність цього судового рішення та подання касаційної скарги в строк?

На мою думку, наявність комерційних зв'язків між учасником справи та подібною особою не може розглядатися як підстава для відмови у відкритті провадження. Навіть якщо ці суб'єкти є чи не єдиними бізнес-партнерами, це не означає, що на них покладається обов'язок інформувати свого контрагента про наявні судові рішення щодо спорів, в яких цей контрагент не бере участі.

Також звернемо увагу на визначення критеріїв порушення судовим рішенням прав, інтересів та (або) обов'язків особи, яка не брала участь у справі. Як зазначається в постанові КГС/ВС № 911/2635/17 від 11.07.2018, на відміну

від оскарження судового рішення учасником справи, не залучена до участі у справі особа повинна довести наявність у неї правового зв'язку зі сторонами спору або безпосередньо судовим рішенням через обґрунтування наявності трьох критеріїв: вирішення судом питання про її (1) право, (2) інтерес, (3) обов'язок, і такий зв'язок має бути очевидним та безумовним, а не ймовірним [2].

КГС/ВС підкреслив, що рішення є таким, що прийняте про права та обов'язки особи, яка не була залучена до участі у справі, якщо в мотивувальній частині рішення містяться висновки суду про права та обов'язки цієї особи, або у резолютивній частині рішення суд прямо вказав про права та обов'язки таких осіб [2].

Отже, слід констатувати, що наразі існують певні теоретичні проблеми, пов'язані із назвою та змістовим наповненням ст. 287 ГПК України. Враховуючи той факт, що кожна справа є індивідуальною, видається цілком зрозумілим визначення вищезгаданих критеріїв саме в судовому рішенні, а не в законі. Утім, на мою думку, необхідно внести певні зміни та викласти ст. 287 ГПК України в наступній редакції: «Стаття 287. Судові акти, що підлягають касаційному оскарженню». Я переконаний, що такий крок зробить логіку формулювання вказаної статті більш зрозумілою та ясною.

Список використаної літератури

1. Господарський процесуальний кодекс України : Закон України від 06.11.1991 р. № № 1798-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12> (дата звернення: 18.03.2019).
2. Постанова Касаційного господарського суду в складі Верховного Суду № 911/2635/17 від 11.07.2018. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/75298643> (дата звернення: 18.03.2019).

В. С. Рудов

студ. I курсу

спеціальність «Право»

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

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МАЖОРИТАРНОЇ ВИБОРЧОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ: НОВІ ВИКЛИКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Вибори є найголовнішим інститутом сучасної демократичної держави, оскільки вони являють собою єдиний спосіб формування вищих органів державної влади при республіканській формі правління. 2019 рік для України є особливо важливим в контексті перманентного перебування в постійному виборчому процесі, оскільки одні за одними мають відбутись одразу президентські, а потім й парламентські вибори. Найбільш складним та вирішальним аспектом в цьому процесі є різновид виборчої системи, яка передбачає порядок та процедуру як голосування виборців за кандидата, так і

підрахунок голосів та визначення критеріїв для їх обрання. У широкому сенсі виборча система – це система суспільних відносин, пов'язаних з виборами органів публічної влади. Очевидно, що виборча система в такому широкому сенсі регулюється не тільки правовими нормами. Сфера цих відносин дуже широка. У неї входять питання і визначення кола виборців і обраних, інфраструктура виборів (створення виборчих одиниць, виборчих органів та ін.), відносини, що складаються на кожній стадії виборчого процесу аж до його завершення [1, с. 134]. У вузькому сенсі виборча система – спосіб розподілення депутатських мандатів між кандидатами в залежності від результатів голосування виборців чи інших уповноважених осіб. В порівняльному конституційному праві дається таке тлумачення поняття виборчої системи: це встановлені Конституцією чи законом правила і принципи визначення механізму та результатів голосування [2].

Виділяють три типи виборчих систем: мажоритарну, пропорційну і змішану. Ми зосередимо увагу на мажоритарній системі, оскільки вона використовується на виборах президента України, а також наполовину – при виборах народних депутатів до Верховної Ради України.

Мажоритарною вважається система визначення результатів виборів, за якою мандати (один чи декілька) від округу одержують тільки ті кандидати, які отримали встановлену законом більшість голосів, а усі інші кандидати вважаються не обраними. Таким чином, принциповою ознакою мажоритарних систем є те, що голосування організується і здійснюється за окремих осіб, а результати виборів визначаються в залежності від одержання окремим кандидатом (або окремими кандидатами) більшості (відносної, абсолютної чи кваліфікованої) голосів виборців [2].

З наведеного вище визначення можна зробити висновок, що мажоритарні системи можуть бути:

а) відносної більшості (обраним вважається кандидат, який отримав найбільшу кількість голосів виборців, що взяли участь у голосуванні, а у випадку рівності голосів питання вирішується шляхом жеребкування або проведенням повторних виборів (Україна та більшість інших країн світу);

б) абсолютної більшості (обраним вважається кандидат, за якого проголосувало більше половини виборців, що прийшли на вибори, тобто 50 % + 1 голос. У разі, якщо жоден кандидат не набрав необхідної кількості голосів, організовуються повторні вибори, в яких беруть участь 2 кандидати, що набрали найбільшу кількість голосів (Україна, Франція, вибори Палати представників Австралії);

в) кваліфікованої більшості (обраним вважається кандидат або список, який отримав певну кваліфіковану більшість голосів виборців, яка є більшою за абсолютну ($\frac{2}{3}$, $\frac{3}{4}$). Така система зустрічається дуже рідко через її низьку результативність. Застосовується у Чилі, до 1993 р. в Італії при виборах Сенату [3, с. 128].

В кожній з різновидів мажоритарної виборчої системи є як свої плюси, так і мінуси. Так наприклад, мажоритарна система абсолютної більшості є більш демократичною, оскільки передбачає врахування інтересів більшої частини

громадян, які в свою чергу підвищують рейтинг довіри та рівень легітимності обраних представників влади. Тоді як мажоритарна система відносної більшості є більш результативною та не потребує проведення другого туру (повторного голосування), яке окрім додаткового часу передбачає додаткове витрачання бюджетних коштів. Проте основним недоліком такої виборчої системи є той факт, що у випадку наявності великої кількості депутатів (більше 20-ти – 30-ти), кількість голосів, які визначають обраного кандидата, можуть складати менше 10-15 відсотків, а це є дуже низьким показником для загальнонародного представника.

Окрім проблеми «неповного» представництва, експерти відзначають важливими вадами мажоритарної виборчої системи наступні:

1) найбільш сприятлива для підкупу виборців (за даними громадянської мережі ОПОРА, 70% випадків підкупу виборців зафіксовано саме в одномандатних округах);

2) більш сприйнятлива до застосування адміністративного ресурсу, а отже приносить провладним політичним партіям більшу кількість місць у парламенті й сприяє постійному переобранню одних і тих самих депутатів в одномандатних округах (завдяки чому утворюються місцеві депутатські «вотчини», що, як демонструє досвід Донбасу, може становити загрозу навіть національній безпеці);

3) забезпечує місця в парламенті представникам тільки однієї політичної платформи, яку не обов'язково поділяє більшість населення, при цьому варто відзначити істотну нерівномірність прохідного бар'єру за мажоритарною складовою в різних регіонах (у діапазоні приблизно від 1,5 до 70 тис. голосів);

4) призводить до деідеологізації кандидатів у депутати, оскільки виборець голосує за «доброго господаря» для свого регіону.

Більшість вад мажоритарної виборчої системи проявляються не лише в Україні. Загальносвітовий сучасний досвід демонструє тенденцію до зменшення кількості країн, які застосовують цю виборчу модель. Навіть у країнах, котрі застосовували мажоритарну систему впродовж дуже тривалого часу (Великобританія, Канада), точаться дискусії про необхідність відмови від неї.

У випадку з президентськими виборами, мова звісно ж може йти лише про мажоритарну виборчу систему, але тут важливими є такі фактори, як підвищення рівня прозорості та чесності виборчих процедур, жорсткий контроль за використанням адміністративного ресурсу та бюджетних коштів для підкупу голосів виборців, протидія різноманітним формам тиску на учасників виборчого процесу та багато іншого. Таким чином можемо зробити висновок, що сама по собі виборча система є без сумніву важливою для відображення реального волевиявлення громадян, проте не менш важливими є супутні фактори, які здатні впливати як на результати самих виборів, так і на подальший процес сприйняття народом обраної влади та в кінцевому рахунку – на стан демократії в державі взагалі.

Список використаної літератури

1. Гаджиев К. С. Политология. Базовый курс : Учебник. Москва : Юрайт, 2011. 134 с.
2. Поняття, характеристика та риси мажоритарної виборчої системи. URL: <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/law/9529/> (дата звернення: 30.03.2019).
3. Нестерович В. Ф. Выборче право України : Підручник. Київ : Видавництво Ліра-К, 2017. 504 с.

О. В. Синіка

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Право»

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

ПРАВОВА ПРИРОДА КОРПОРАТИВНОГО ДОГОВОРУ

Питання правової природи корпоративних угод протягом всього розвитку даного інституту було одним з найбільш обговорюваних в юридичній доктрині. Всі існуючі точки зору щодо сутності даної правової конструкції можна умовно розділити на дві групи. Представники першої групи вважають, що корпоративний договір лежить в одній площині з іншими цивільно-правовими договорами і породжує відповідно тільки зобов'язальні правовідносини. Другі наполягають на специфіці даного правового інституту, дотримуючись позиції наявності в такій угоді корпоративної складової.

Теоретичне обґрунтування зобов'язально-правової природи угод учасників товариства, зокрема, було представлено Д. В. Ломакіним. З позиції даного вченого корпоративні відносини представляють собою окремий вид відносин, що входять в предмет цивільно-правового регулювання нарівні з речовими і зобов'язальними [1, с. 35]. Аналогічний підхід до визначення правової природи корпоративних договорів Е. А. Сухановим був позначений як «зобов'язальний», тобто правова природа корпоративних договорів, зобов'язальна, а не корпоративна [2, с. 21]. Такої точки зору дотримується і С. П. Степкин, який в дисертаційному дослідженні пише про переважно зобов'язальну природу корпоративного договору [3, с. 9].

А. І. Масляев визначає корпоративний договір як «загальноцільовий, підприємницький цивільно-правовий договір, за яким сторони зобов'язуються узгоджено здійснювати належні їм майнові та немайнові-організаційні права на акції, а також права, засвідчені цими акціями, з метою задоволення їх загального інтересу в управлінні товариством» [4, с. 10].

На думку В. Н. Гур'єва, корпоративні договори в акціонерних товариствах укладаються особами, які володіють необхідною кількістю акцій, або мають намір придбати такі на певних умовах, для управління товариством, його реорганізації та ліквідації шляхом вчинення ними узгоджених дій,

заснованих на взаємній довірі учасників». До числа визначальних ознак корпоративних договорів В. Н. Гур'єв відносить «елемент саморегулювання» [5, с. 8].

Нагадаємо, що відповідно до ч. 1 ст. 7 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», корпоративним є договір, за яким учасники товариства зобов'язуються реалізовувати свої права та повноваження певним чином або утримуватися від їх реалізації [6, ст. 7].

На думку Д. І. Степанова корпоративний договір є не просто ординарним цивільно-правовим договором: це договір, ускладнений корпоративним елементом, що робить його корпоративним за правовою природою, оскільки для укладення будь-якого корпоративного договору потрібно володіти корпоративною правоздатністю [7, с. 35].

Підводячи підсумок аналізу природи корпоративного договору, варто вказати на те, що в юридичній доктрині існує безліч точок зору щодо правової сутності даної договірної конструкції і кожна з них має право на існування. Однак, з огляду на законодавчі зміни в області корпоративного регулювання, пов'язані, по-перше, з відокремленням корпоративних відносин, а по-друге, з прагненням надати більшу диспозитивність регулювання відносин, найбільш обґрунтованою, на нашу думку, є точка зору про зобов'язально-корпоративний дуалізм правової природи корпоративних договорів, який, зокрема, також підкреслює в своїх роботах І. С. Шиткіна [8, с. 41].

Такий підхід видається найбільш адекватним сутності феномену корпоративних договорів з огляду на те, що у сторін виникають не звичайні зобов'язання: вони лежать в рамках корпоративних відносин і не тотожні зобов'язанням у розумінні цивільного законодавства, в наслідок чого мають свої особливості, відсутні у звичайних договорах із зобов'язальною природою.

Список використаної літератури

1. Ломакин Д. В. Корпоративные правоотношения: общая теория и практика ее применения в хозяйственных обществах. Москва : Статут, 2008. 511 с.
2. Суханов Е. А. Уставный капитал хозяйственного общества в современном корпоративном праве. *Вестник гражданского права*. 2012. № 2. С. 4–45.
3. Степкин С. П. Гражданско-правовое регулирование акционерных соглашений : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Москва, 2011. 253 с.
4. Масляев А. И. Акционерное соглашение в международном частном праве: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Москва, 2010. 163 с.
5. Гурьев В. С. Акционерные соглашения как группа корпоративных договоров: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Москва, 2012. 205 с.
6. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю : Закон України від 06.02.2018 р. № 2275-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19> (дата звернення: 10.03.2019).
7. Степанов Д. И., Фогель В. А., Шрамм Х.-И. Корпоративный договор: подходы российского и немецкого права к отдельным вопросам регулирования. *Вестник ВАС РФ*. 2012. № 10. С. 33–42.

8. Шиткина И. С. Соглашения акционеров (договоры об осуществлении прав участников) как источник регламентации корпоративных отношений. *Хозяйство и право*. 2011. № 2. С. 36–47.

О. В. Трамбач

студ. IV курсу

спеціальність «Право»

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

ОДНОСТОРОННЯ ВІДМОВА ВІД ВИКОНАННЯ РІШЕННЯ ТРЕТЕЙСЬКОГО СУДУ

Кожна особа вправі вибрати спосіб реалізації свого конституційного права на захист. Пріоритетною на сьогодні є судова форма захисту. Водночас сторони можуть обрати й один з альтернативних способів розв'язання конфліктів, зокрема передачу спору на розгляд третейському суду. У рішенні Конституційного Суду України від 10 січня 2008 р. (справа про завдання третейського суду) вказано, що відповідно до чинного законодавства підвідомчий суду загальної юрисдикції спір у сфері цивільних і господарських правовідносин може бути передано його сторонами на вирішення третейського суду, крім випадків, встановлених законом. Це положення підтверджено ч. 2 ст. 24 ГПК України, ст. 6 Закону України «Про третейські суди», оскільки, гарантуючи право на судовий захист з боку держави, Конституція водночас визнає право кожного будь-якими не забороненими законом засобами захистити свої права і свободи від порушень і протиправних посягань (ч. 5 ст. 55 Конституції) [1]. Для звернення до третейського суду сторони повинні укласти в установленому законом порядку між собою спеціальну угоду у формі застереження в договорі або у вигляді окремого письмового договору. Поняття третейської угоди є легально визначеним та закріплено в спеціальному рамковому Законі України «Про третейські суди»: це угода сторін про передачу спору на вирішення третейським судом.

Проте іноді на практиці виникають випадки, коли одна зі сторін в подальшому відмовляється від виконання рішення третейського суду. В таких випадках ст. 50 Закону України «Про третейські суди» чітко передбачає, що сторони, які передали спір на вирішення третейського суду, зобов'язані добровільно виконати рішення третейського суду, без будь-яких зволікань чи застережень. Тобто даною нормою особа фактично позбавляється права на оскарження рішення третейського суду в судовому порядку, якщо підстава такого оскарження не закріплена законодавчо. Така заборона виступає в розріз з положенням загальної норми ст. 55 Конституції України, яка встановлює право кожного звернутися до суду, якщо його права чи свободи порушені або порушуються, створено або створюються перешкоди для їх реалізації або

мають місце інші ущемлення прав та свобод. Відповідно до рішення Конституційного Суду України від 25.12.1997 р. зазначена норма зобов'язує суди приймати заяви до розгляду навіть у випадку відсутності в законі спеціального положення про судовий захист. Відмова суду у прийнятті позовних та інших заяв чи скарг, які відповідають встановленим законом вимогам, є порушенням права на судовий захист, яке відповідно до ст. 64 Конституції України не може бути обмежене [2].

Положення ч. 2 ст. 55 Закону України «Про третейські суди» містить такі підстави для оскарження рішення третейського суду: 1) справа, по якій прийнято рішення третейського суду, не підвідомча третейському суду відповідно до закону; 2) рішення третейського суду прийнято у спорі, не передбаченому третейською угодою, або цим рішенням вирішені питання, які виходять за межі третейської угоди. Якщо рішенням третейського суду вирішені питання, які виходять за межі третейської угоди, то скасовано може бути лише ту частину рішення, що стосується питань, які виходять за межі третейської угоди; 3) третейську угоду визнано недійсною компетентним судом; 4) склад третейського суду, яким прийнято рішення, не відповідав вимогам статей 16-19 Закону України «Про третейські суди», а саме порушення порядку формування складу третейського суду шляхом обрання сторонами парної кількості суддів або у випадку розгляду спору суддею одноособово, відсутності у нього юридичної освіти та порушення вимог щодо несумісності і кваліфікації з посадою третейського судді; 5) третейський суд вирішив питання про права і обов'язки осіб, які не брали участь у справі.

Даний перелік, на мою думку, є не повним, вкрай необхідним є доповнення даної норми ще одним пунктом, а саме: особа в односторонньому порядку має право відмовитись від виконання рішення третейського суду в повному чи частковому обсязі, якщо на її думку виникли певні порушення та зловживання, шляхом оскарження рішення до компетентного суду. Прикладом такого порушення може слугувати незаконний вплив однією зі сторін на суддю після підписання третейської угоди або застереження. На підставі вищесказаного я дійшов висновку, що наразі чинним законодавством порушується конституційне право громадян, яке закріплено в ст. 55 Конституції України, а саме право кожного звернутися до суду, якщо його права чи свободи порушені або порушуються. Мною запропоновано внести зміни, що фактично змінили б існуючу ситуацію. Доцільним, на мою думку, було б доповнити ч. 2 ст. 55 Закону України «Про третейські суди» правом особи в односторонньому порядку відмовитись від виконання рішення третейського суду в повному обсязі або частково, якщо на її думку виникли певні порушення та зловживання, шляхом оскарження рішення до компетентного суду.

Список використаної літератури

1. Рішення Конституційного Суду України від 10.01.2008 р. (у справі про завдання третейського суду). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v001p710-08> (дата звернення: 18.03.2019).
2. Рішення Конституційного Суду України від 25.12.1997 р. (справа за зверненнями жителів міста Жовті Води). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v009p710-97#n54> (дата звернення: 18.03.2019).

Розділ 5

ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

К. М. Варлига

студ. IV курсу

напрямок підготовки «Економічна теорія»

Науковий керівник: Скороход І. П.

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Сьогодні процвітання країни залежить від її спроможності створювати та використовувати знання, ідеї, інновації та нові технології. Аналіз потенціалу цих процесів в Україні дасть змогу виявити причини, що гальмують впровадження нововведень та визначити пріоритетні напрямки формування Національної інноваційної системи, які дозволять українській економіці зайняти конкурентне місце у світових рейтингах соціально-економічного розвитку.

Одним із важливих показників розвитку сучасної національної інноваційної системи є глобальний інноваційний індекс (Global Inovation Index – GII). За ним у 2018 р. Україна посіла 43 місце, що на 7 сходинок вище, ніж у 2017 р., коли наша країна знаходилася на 50-му місці. Таку позицію нашої держави можна вважати найвищою за 12 років існування рейтингу. Якщо аналізувати GII по розділам, то найвищі показники інноваційності у 2018 р. Україна демонструє в освіті та науці (43 місце в рейтингу) і бізнесі (46 місце). У той же час інституції та інфраструктура залишаються найменш інноваційними (відповідно 107 та 89 місця у рейтингу) [1].

Індекс економіки знань (Knowledge Economy Index – KEI) характеризує рівень розвитку економіки, орієнтованої на знання у країнах та регіонах світу. Так за цим індексом у 2012 р. Україна посідала 56 місце серед 145 досліджуваних країн світу з індексом 5,73. Це підтверджує, що Україна має достатньо високий розвиток людського потенціалу [2].

Global Competitiveness Index (GCI), що оцінює конкурентоздатність національних економічних систем показує найгіршу позицію України у період 2016–2017 рр., коли вона посідала 85 місце з 138 країн світу. У період 2017–2018 рр. ситуація дещо покращилася (81 місце за 2017 – 2018 рр.). Найкраща позиція за аналізований період спостерігалася у 2012 – 2013 рр. (73 місце зі 144 країн). Це показує, що національна інноваційна система в Україні знаходиться на стадії зародження [3].

Важливим індикатором ефективного використання інноваційного потенціалу та економічного зростання загалом є достатнє інвестування підприємств.

В Україні основним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств за останні десять років були власні кошти. Але, фінансування у такий спосіб обмежує реалізацію потенціалу підприємств, оскільки інвестиції потребують значних фінансових вкладень, якими самі підприємства не володіють. В свою чергу, фінансування з боку держави є дуже незначним та майже не впливає на загальний розвиток інноваційної діяльності. Іноземне інвестування дає змогу забезпечувати функціонування наукових установ, оснащення їх сучасним обладнанням, підтримку рівня життя наукових кадрів. Проте, у 2017 р. іноземні інвестиції склали лише 107,8 млн. грн. [4].

Одним з найбільш ефективних механізмів, що забезпечує інноваційні процеси ресурсами їх розвитку, є венчурне фінансування. В українських умовах воно саме по собі є інновацією, оскільки його розвиток стримує високий рівень ризику. Й хоча за роки незалежності в Україні була створена велика кількість венчурних фондів, проте вони не мають нічого спільного з аналогічними фондами в інших розвинутих країнах.

Структура сфер прикладання венчурних інвестицій у розвинених країнах та в нашій є абсолютно різною. Доказом цього є те, що майже з 1600 інвестиційних фондів, діючих нині, більш як 70% вкладають кошти у традиційні галузі промисловості (нерухомість, будівництво), 30% – транспорт, сільськогосподарську промисловість, а фінансування високотехнічних галузей виробництва та передових розробок майже відсутнє.

Досі в Україні не створено жодного інвестиційного банку довгострокового кредитування та не виконується рішення щодо створення Державного банку реконструкції та розвитку.

Нестабільність та недостатність фінансування ризикової інноваційної діяльності призвели до зростання розриву між наукою, освітою і виробництвом інноваційних технологій, товарів і послуг.

Важливим питанням для України є аналіз виробничо-технологічної інфраструктури, тобто стан розвиненості технологічних (технопарки, технополіси, наукові парки, бізнес-інкубатори) та консалтингових підприємств (центри трансферу технологій).

Понад 70 бізнес-інкубаторів було зареєстровано у 2016 р., але з них реально працювали лише 10 за даними Української асоціації бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів (УАБІЦ). Це пояснюється, насамперед, досі законодавчо не визначеним поняттям бізнес-інкубатора [5]. Українські бізнес-центри, технополіси та технопарки, венчурні та інвестиційні фонди не в змозі в повному обсязі задовольнити інноваційні потреби країни.

Таким чином, проведений аналіз показує, що рівень інноваційної розвиненості України – слабкий. Інноваційні зміни не набувають необхідних масштабів та вагомих перетворень. Це спричиняє недосконалість інноваційної інфраструктури НІС України; низький рівень фінансування; неефективність

українських інститутів у розвитку інновацій; недостатність науково-методологічної бази для створення інноваційної системи; несприятливий інвестиційний клімат для залучення іноземного капіталу; слабкий рівень нормативно-правової системи регулювання і стимулювання інноваційної діяльності в країні.

В Україні необхідно проводити ряд заходів для формування якісно нової моделі інноваційної системи: розробка інноваційної інфраструктури; побудова ефективної системи фінансування інновацій; створення централізованого сайту з розробок та інновацій з комплексною базою даних про проекти, розроблені українськими компаніями; створення «Національної інноваційної платформи», яка інтегрувала б навчальні заклади з бізнесом, забезпечила б взаємодію ринку освітніх послуг та ринку праці та привела систему підготовки наукових та технічних спеціалістів згідно до вимог роботодавців; створення чіткого механізму захисту інтелектуальної власності; вдосконалення нормативно-правової бази.

Список використаної літератури

1. Глобальний інноваційний індекс 2018. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf (дата звернення: 21.03.2019).
2. Індекс економіки знань. URL : <https://knoema.com/atlas/topics/World-Rankings/World-Rankings/Knowledge-economy-index> (дата звернення: 22.03.2019).
3. Індекс глобальної конкурентоспроможності 2017 – 2018: URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR20172018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017–2018.pdf> (дата звернення: 23.03.2019).
4. Державна служба статистики URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 23.03.2019).
5. Бізнес-інкубатори. URL: <http://www.novekolo.info/ua/pro-uabiits> (дата звернення: 22.03.2019).

О. Ю. Кащенко

студ. IV курсу

напряму підготовки «Економічна теорія»

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

ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ТА РЕГІОНАЛЬНА ФІНАНСОВА ЕФЕКТИВНІСТЬ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

В процесі активної імплементації реформи децентралізації в Україні все більше зростає загальний рівень відповідальності українського суспільства, яке активно створює фінансово спроможні об'єднані територіальні громади, здатні вирішувати накопичені системні соціально-економічні проблеми, приймає

безпосередню участь в процесах управління територіями. Децентралізація на сьогоднішній день є можливістю для громад мати повноваження і ресурси для задоволення поточних потреб регіону.

Оновлена система фінансового забезпечення місцевих бюджетів сприяє зростанню мотивації до збільшення їх дохідної частини, однак, поточні результати фіскальної децентралізації свідчать про недостатність сформованих додаткових ресурсів органів місцевого самоврядування на фінансування самоврядних повноважень та повноважень, делегованих державою, й підвищення регіональної фінансової ефективності в цілому.

Основні цілі децентралізації полягають у підвищенні ефективності державного сектора і якості життя населення. Децентралізація розглядається як невід'ємний елемент вирішення проблем, що є наслідком зростанням вимог, з якими стикаються державні служби, а також зростанням сподівань населення на більш ефективне виконання державними установами своїх функцій [1, с. 12].

Система аргументації на користь запровадження фіскальної децентралізації з'явилася ще на початку ХХ сторіччя, й загалом, виходить із положень економічної теорії і включає в себе чотири основних тези.

По-перше, децентралізація забезпечує більш ефективне розміщення і розподіл ресурсів в суспільному секторі.

По-друге, децентралізація сприяє росту підзвітності органів державної влади, щодо використання ресурсів державного бюджету. Сутність даного аргументу полягає в тому, що при децентралізації зв'язок між стягненими податками та наданими суспільними благами стає прозорішим.

По-третє, наявність власної податкової бази зобов'язує регіональні та місцеві органи влади приймати заходи щодо її розширення, тобто заохочувати розвиток місцевих та регіональних економік. Також сприяє кращому управлінню місцевими та регіональними податками.

По-четверте, надання регіональній та місцевій владі права самостійно розпоряджатися бюджетними коштами спонукає їх до зменшення кількості неефективних видатків в реальному секторі економіки регіонів [2].

Міжнародний досвід показує, що найбільш успішні моделі регіонального розвитку в якості обов'язкової умови включають досить високий рівень фінансової автономії місцевої влади, що дозволяє їм самостійно планувати власні стратегії розвитку, узгоджуючи їх з необхідним рівнем бюджетних коштів на їх реалізацію, що підвищує їх реалістичність і якість впровадження. Так звані «власні» доходи регіональних і місцевих бюджетів є головним у фіскальній децентралізації, оскільки саме вони забезпечують взаємозв'язок між податковими надходженнями і виробництвом суспільних благ [3].

В ході нашого дослідження було проаналізовано об'єднані територіальні громади у 24 областях України у розрізі 4 пояснюючих змінних, а саме:

- власні доходи на одного мешканця (співвідношення обсягу надходжень власних доходів до кількості мешканців відповідної ОТГ);
- віддаленість від обласного центру регіону;

– рівень дотаційності бюджетів (співвідношення обсягу базової чи реверсної дотації до загальної суми доходів ОТГ без урахування субвенцій з державного бюджету);

– питома вага видатків на утримання апарату управління у фінансових ресурсах ОТГ (питома вага видатків на утримання апарату управління органів місцевого самоврядування в сумі власних доходів загального фонду).

Вони є значущими для моделі, в моделі відсутня гетероскедастичність (таблиця 1).

Таблиця 1

Показники верифікації моделі індикативних параметрів фіскальної децентралізації

	<i>Коефіцієнт</i>	<i>Ст. похибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значення</i>	
const	-1531,60	2507,51	-0,6108	0,5680	
x	-14,2293	5,44011	-2,616	0,0473	
c	515,643	173,829	2,966	0,0313	
b	-36064,3	9942,01	-3,627	0,0151	
n	1,68975	0,330542	5,112	0,0037	

Середнє залежної змінної	10235,43		Ст. відхилення залежної змінної	4920,128
Сума кв. залишків	21718274		Ст. похибка моделі	2084,144
R-квадрат	0,900315			

Джерело: складено на основі [4; 5; 6]

Отже, по результатах моделювання, ми дійшли висновку, що лідируючі позиції займають 10 ОТГ України: Слобожанська (Дніпропетровська область), Вербківська (Дніпропетровська область), Богданівська (Дніпропетровська область), Шахівська (Донецька область), Розшанська (Хмельницька область), Глобинська, Новоолександрівська (Дніпропетровська область), Ортівська (Вінницька область), Галичинівська (Миколаївська область), Шішацька (Полтавська область).

На основі статистичних даних нами розроблено кореляційну матрицю для встановлення зв'язку між показниками зростання власних доходів у розрахунку на 1 мешканця та віддаленості від обласного центру, капітальними видатками з бюджетів у розрахунку на 1 особу, чисельністю населення громади, питомаю вагою видатків на утримання апарату та рівнем дотаційності бюджетів (таблиця 2).

Матриця залежностей індикативних параметрів фіскальної децентралізації

Коефіцієнти кореляції, спостереження 1 – 10
5% критичні значення (двосторонні) = 0,6319

Віддаленість від центру (x)	Чисельність населення (q)	Власні доходи (r)	Рівень дотаційності бюджетів (t)	Капітальні видатки (n)	
1,0000	0,4547	-0,1083	-0,2684	-0,0474	x
	1,0000	0,1637	0,0813	-0,1050	q
		1,0000	-0,4378	0,7329	r
			1,0000	-0,0653	t
				1,0000	n

Джерело: складено на основі [4; 5; 6]

Отже, спостерігаємо пряму залежність між обсягами капітальних видатків та обсягами власних доходів об'єднаних територіальних громад, тобто чим більше капітальних видатків тим більша питома вага власних доходів, та зворотну залежність між чисельністю населення та віддаленістю від центра.

Можна зробити ряд пропозицій щодо вирішення проблем фіскальної децентралізації зазначених вище. По-перше необхідно удосконалити існуючу податкову систему, щоби надати місцевим органам права и можливості формування бюджету із власних джерел, з метою підвищення їх самостійності у забезпеченні необхідною кількістю коштів. Далі слід змінити механізм надання централізованої державної підтримки регіонам, з метою створення умов для активізації дії всіх важелів розвитку. Також доцільним є стимулювання територій, що поширюють тенденції економічного зростання та сприяють зростанню сусідніх регіонів.

Список використаної літератури

1. Дрезденська О. С. Теоретичні засади фінансової децентралізації. *Фінанси України*. 2002. № 3. С. 12–18.
2. Бондарук Т. Г. Місцеві Фінанси. Київ, 2013. 529 с.
3. Доходи (Місцевий бюджет, Державний бюджет, Зведений бюджет України). URL: <http://cost.ua/budget/revenue/> (дата звернення: 23.03.2019).
4. Джерела доходів місцевих бюджетів. URL: <http://decentralization.gov.ua/news/7476> (дата звернення: 23.03.2019).
5. Структура видатків місцевих бюджетів. URL: <http://www.treasury.gov.ua> (дата звернення: 23.03.2019).
6. Структура податкових надходжень до місцевих бюджетів. URL: <http://cost.ua/budget/revenue/> (дата звернення: 22.03.2019).

Я. П. Кесарь

студ. IV курсу

напрям підготовки «Економічна теорія»

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

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ FINTECH В УКРАЇНІ

Поява й удосконалення фінансових інновацій завжди були і залишаються компонентом формули успішного соціально-економічного розвитку. Впровадження фінансових інновацій орієнтоване на ефективне управління фінансовими ресурсами та ризиками з метою забезпечення розвитку, конкурентоспроможності, фінансової стійкості в умовах економічної нестабільності [1].

FinTech – це галузь, яка використовує технології для поліпшення діяльності у сфері фінансів. Це нові додатки, процеси, продукти, бізнес-моделі в галузі фінансових послуг, що складаються з однієї або декількох додаткових фінансових послуг і надаються як комплексний процес через Інтернет [2]. FinTech не лише сприяє зручності, швидкості, зниженню вартості послуг, а й створює мережі, які здатні легко поєднати людей зі спільними інтересами, зокрема, тих, хто щось має і тих, хто це шукає, або тих, хто шукає партнерів для спільного споживання (шерінгова економіка).

Особливо бурхливий розвиток FinTech відбувався після глобальної фінансово-економічної кризи 2008 р., оскільки проявляються проблеми, і для стартапів, які вирішують ці проблеми, це ідеальне середовище. Криза спричинила масове скорочення робочих місць у фінансовому секторі, змушуючи людей шукати нові можливості. Так і почали поширюватися стартапи FinTech на чолі з висококваліфікованими безробітними особами. В Україні топ-менеджмент FinTech-провайдерів переважно складається з колишніх банкірів (70%) з досвідом роботи у великих комерційних банках, зокрема Приватбанк, ПУМБ, Райффайзен Банк Аваль, Альфа-Банк, Універсал Банк. Близько 23% менеджерів вийшли з бізнесу і лише 7% – з IT сектору [3].

Зараз український FinTech знаходиться на етапі зародження. В Україні існує понад 80 FinTech-компаній різної міри зрілості [3]. Хоча їх ще не так багато, втім кількість зростає, з'являються нові гравці ринку, а вже існуючі не перестають вдосконалюватись та впроваджувати нові технології. Однак законодавча база залишається абсолютно неефективною і не сприяє активному подальшому розвитку FinTech-ринку. Контролюючі органи не виконують належним чином свою роботу, через що можна спостерігати значний вплив спекулятивних дій. Крім того, існує проблема низької фінансової грамотності населення країни [4, с. 200].

Переважно в Україні FinTech поширюються у банківському секторі. Значимість розвитку FinTech важко переоцінити, оскільки банківський сектор

майбутнього буде характеризуватися відсутністю фізичних відділень та стандартних банківських продуктів в результаті формування нової моделі взаємодії банків з клієнтами, яка передбачає повну персоналізацію та орієнтацію на потреби конкретного клієнта; нові стандарти поширення та зберігання інформації.

Одним зі стримуючих чинників розвитку FinTech в Україні є низький рівень довіри до фінансових інститутів, держави. Разом із цим, довіра є ключовою характеристикою нової фінансової екосистеми, оскільки, з одного боку, відбувається децентралізація фінансових потоків, що потребує додаткових інструментів її забезпечення в нових умовах, а з іншого – недостатня довіра – це потрясіння не лише фінансові, а й загальноекономічні, суспільні тощо.

Отже, хоча впровадження FinTech в Україні відбувається досить повільно, порівнюючи з розвинутими країнами, але країна має потенціал для розвитку FinTech-індустрії, оскільки тут є і креативні IT-фахівці, і постійний попит на нові фінансові інструменти. Майже всі українські банки впроваджують мобільні додатки, розуміючи, що їх клієнти – це мілленіали, які буквально «живуть» в мобільному гаджеті. Однак поряд із цим, існує ряд проблем, які потребують вирішення: недосконала законодавча база; недостатній рівень ліквідності та фінансової стійкості банківської системи; нерозвиненість фондового ринку; високий рівень спекулятивних операцій; низький рівень довіри; недостатній рівень фінансової грамотності й ін. Втім, позитивними сигналами є прийняття НБУ цифрової стратегії України 2020; запуск універсальних цифрових ідентифікаторів Bank ID і Mobile ID; перехід на цифровий документообіг, дозвіл на використання електронного підпису тощо.

Список використаної літератури

1. Ломачинська І. А., Мумладзе А. О. Вплив технологічних змін на трансформацію фінансових систем. *Право, економіка та управління: генезис, сучасний стан та перспективи розвитку* : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. Одеса : Фенікс, 2018. С. 49–54.
2. Schueffel Patrick. Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech. *Journal of Innovation Management*. 2017. 4 (4). P. 32–54.
3. UNIT FinTech Forum-2018: Трансформація фінансового сектору в Україні. UNIT. 26.05.2018. URL: <http://fintech.unit.city/guide2018> (дата звернення: 20.03.2019).
4. Ломачинська І. А. Фінансові технології та їх вплив на розвиток фінансової системи. *Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти* : монографія. Вип. 3 / за ред. д.е.н., доц. О. М. Коваленко, д.е.н., проф. Є. І. Масленнікова. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2017. С. 188–201.

І. В. Омельченко
студ. I курсу магістратури
спеціальність «Економіка»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Т. В. Матюк

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО, ЛЮДСЬКОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

У сучасному суспільстві, завдяки формуванню та розвитку постіндустріальної економіки, зростанню ролі інформації і знань у виробничих процесах людський, інтелектуальний і соціальний капітал усе частіше виступають основою для успішної діяльності підприємств, визначають конкурентоспроможність організацій та виступають ключовим фактором їх розвитку.

Першим розглянемо людський капітал – професійні знання, вміння, інтелект, вроджені здібності, здоров'я особистості, особисті риси та психологічні особливості, досвід, мотивація, тобто це всі продуктивні характеристики сформовані або розвинені у результаті інвестицій і накопичені людьми, які вона використовую в економічній діяльності.

Як специфічна форма капіталу людський капітал має певні особливості, а саме:

- невіддільна від його носія – людської особистості;
- самовідтворювальна і репродуктивна категорія (запас здібностей, знань, навиків і мотивацій людини);
- виступає в якості базового інноваційного джерела і ресурсу модернізації економіки;
- тільки при умовах самозростання професійних знань людини разом із можливістю творчої праці перетворюється у капітал [1, с. 25–26].

Інтелектуальний капітал належить до нових, складніших форм капіталу, що володіє більшим потенціалом соціально-економічної активності, відіграє роль вектора розвитку будь-якої національної економіки [2, с. 106].

Інтелектуальний капітал – це сума знань, досвід, професійна підготовка та інтуїція всіх працівників підприємства, установи (або держави). До цього слід додати напрацьовані людські зв'язки, інформацію у вигляді баз даних, комп'ютерну мережу.

Основними складовими людського капіталу є:

- Людський капітал: сукупність знань, навичок, творчих здібностей, а також спроможність власників та наукоємних працівників відповідати вимогам і задачам компанії. Іншими його складовими є моральні цінності організації, культура праці і культура управління, загальний підхід до справи;

- структурний капітал: сюди відносять технічне і програмне забезпечення, організаційну структуру, патенти і все те, що дає змогу працівникам компанії реалізувати свій виробничий потенціал;
- споживчий капітал: капітал, до якого прийнято відносити товарні знаки і знаки обслуговування, фірмові найменування, ділову репутацію, наявність постійних споживачів, повторні контракти зі споживачами, зв'язки з економічними контрагентами тощо [3, с. 257–258].

Соціальний капітал – наймолодша серед досліджуваних категорій, його можна охарактеризувати як сукупність неформальних інституцій, наприклад довіра, вона забезпечує цілісність усіх складових структури соціального капіталу. Структура соціального капіталу включає в себе різні знання, уміння, навички, культурні, національні, духовні і ментальні традиції, ідеологічні доктрини, а також мотивацію конкретних людей і життєвий досвід, що сприймаються суспільством як соціально значущі та цінні. Інакше кажучи, суть соціального капіталу полягає в тому, що громадське багатство створюється завдяки контактам, активізації зв'язків між людьми [4, с. 2].

Розглянуті форми капіталу водночас мають як і спільні ознаки, так і свої специфічні характеристики, Саме тому вони досліджуються як окремі категорії та не ототожнюються між собою.

Тобто людський капітал це природний талант, знання, навички та здібності, досвід, здоров'я тощо. Інтелектуальний капітал включає людський капітал плюс особиста інтелектуальна власність цієї людини. Соціальний капітал дає можливість найефективніше використовувати інші види капіталу, а іноді й компенсувати їх відсутність. Він є своєрідним доповненням, каталізатором інших форм капіталу. Соціальний капітал полегшує формування та сприяє ефективнішій реалізації людського та інтелектуального капіталів. Наявність соціального капіталу полегшує індивіду, групі та організації доступ до нових знань і навичок [5, с. 36].

Розглянуті категорії тісно пов'язанні, інтелектуальний капітал включає в себе людський та доповнює його, соціальний капітал в свою чергу підвищує ефективність використання інших форм капіталу.

Список використаної літератури

1. Артеменко Л. Б. Людський капітал: наукові підходи та стан формування в Україні *Галицький економічний вісник*. 2016. Т. 50. № 1. С. 22–31.
2. Левковська Л. Інтелектуальний капітал як найважливіший чинник економічного зростання. *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України*. 2010. № 15. С. 103–106.
3. Житченко Г. О. Сутність та визначення поняття «інтелектуальний капітал» *Економіка та суспільство*. 2017. № 12. С. 255–259.
4. Бондаренко М. Ю. Соціальний капітал як основа розвитку громадянського суспільства. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Bondarenko.pdf> (дата звернення: 17.03.2019).

5. Грішнова О. А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність, взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку. *Соціально-трудова відносина: теорія та практика*. 2014. № 1. С. 34–40.

К. Ф. Петрова

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Економіка»

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

ДЕРЖАВНА ДОПОМОГА В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Практика останніх десятиріч показує, що навіть у країнах з найбільш ліберальними підходами до економіки, зокрема США та Велика Британія, держава надає фінансову підтримку проектам, спрямованим на усунення провалів ринку. Наприклад, Велика Британія надала державну допомогу суб'єктам господарювання у 2014 р. в обсязі 7,8 млрд. євро. При цьому кошти переважно направлялися на захист навколишнього природного середовища, дослідження та інновації, підтримку малих і середніх підприємств. В ЄС в цей же рік обсяги державної допомоги лише на цілі захисту навколишнього природного середовища та енергозбереження становили 0,3% ВВП, при цьому в Чехії – 0,5% ВВП, у Німеччині – 1% ВВП, в Естонії – 0,7% ВВП, у Румунії та Словенії – 0,4% ВВП, у Фінляндії – 0,45% ВВП і у Швеції – 0,6% ВВП [1]. Безпрецедентну державну підтримку суб'єктів господарювання можна спостерігати в період боротьби з наслідками фінансово-економічних криз. Наприклад, в Німеччині восени 2008 р. на оздоровлення національної економіки було виділено 47,5 млрд євро, в 2009 р. ще 62 млрд євро, в 2010 р. – 22 млрд євро [2].

Відповідно Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» «державна допомога суб'єктам господарювання – це підтримка у будь-якій формі суб'єктів господарювання за кошти державного та місцевих бюджетів, що спотворює або загрожує спотворенням економічної конкуренції, створюючи переваги для виробництва окремих видів товарів чи провадження окремих видів господарської діяльності. Державна підтримка є державною допомогою, якщо одночасно виконуються такі умови: підтримка надається суб'єкту господарювання; фінансування державної підтримки здійснюється за рахунок ресурсів держави чи місцевих ресурсів; підтримка створює переваги для виробництва окремих видів товарів чи провадження окремих видів господарської діяльності; підтримка спотворює або загрожує спотворенням економічної конкуренції» [3, ст. 1].

Питання державної допомоги суб'єктів господарювання в Україні актуально не лише в контексті забезпечення конкурентоспроможності

національної економіки, а й є одним із пріоритетів Порядку денного асоціації з ЄС у сфері сприяння конкуренції. В результаті, з 2 серпня 2017 р. внесено зміни у Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» [3, ст. 8], відповідно яким, уповноваженим органом у сфері державної допомоги визначено Антимонопольний комітет України.

Відповідно до законодавства України [3, ст. 4] до основних форм державної підтримки вітчизняних суб'єктів господарювання віднесено субсидії і гранти, дотації, податкові пільги, відстрочення або розстрочення сплати податків, зборів чи інших обов'язкових платежів, списання боргів, включно із заборгованістю за надання державних послуг, списання штрафних санкцій, компенсації збитків суб'єктам господарювання, надання гарантій, кредитів на пільгових умовах, обслуговування кредитів за пільговими тарифами, зменшення фінансових зобов'язань суб'єктів господарювання перед фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування, надання, прямо чи опосередковано, суб'єктам господарювання товарів чи послуг за цінами нижче ринкових або придбання товарів чи послуг суб'єктів господарювання за цінами, вище ринкових, продаж державного майна за цінами, нижче ринкових, збільшення державної частки в статутному капіталі суб'єктів господарювання або збільшення вартості державної частки на умовах, неприйнятних для приватних інвесторів.

Згідно Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 20 (МСБО 20) визначено державні гранти як «допомога держави у формі передачі ресурсів суб'єктам господарювання в обмін на минуле або майбутнє дотримання певних умов, які пов'язані з операційною діяльністю суб'єкта господарювання. Вони не включають такі форми державної допомоги, вартість яких неможливо визначити обґрунтовано, а також на операції з державою, які не можна відрізнити від звичайних торговельних операцій суб'єкта господарювання» [4]. Виокремлюють державні гранти, пов'язані із активами суб'єктів господарювання та гранти, пов'язані із їх доходами.

Разом із цим, Європейська Комісія визначає три види державної допомоги: допомога на горизонтальні цілі, регіональна допомога та допомога для галузей. Під горизонтальною розуміють допомогу, що спрямована на пом'якшення проблем безробіття, покращення довкілля, науково-технічний розвиток, підтримку малих та середніх підприємств тощо. Регіональна підтримка спрямована на підтримку відсталих регіонів. Секторальна підтримка – це допомога окремим секторам у випадку, коли механізми ринку не спрацьовують. Слід зауважити, що переважно в країнах Європейського Союзу застосовують перші дві форми. Основою вибору форми є визначення необхідності допомоги, передбачення її наслідків для загального добробуту.

Враховуючи сучасний стан національної економіки, фінансової системи та соціальної сфери, удосконалення системи державної підтримки вітчизняних

суб'єктів підприємництва, зокрема за рахунок заходів щодо оптимізації механізму фінансового забезпечення, представляється вкрай важливим. Втім, подальшого уточнення і класифікації у системі нормативно-правового забезпечення, узгодження з європейською практикою потребує визначення державної допомоги суб'єктам господарювання.

Список використаних джерел

1. Мельник В. М., Ломачинська І. А. Роль держави у фінансовому забезпеченні малого і середнього підприємництва в Польщі: висновки для України. *Економічний вісник: серія фінанси, облік, оподаткування*. 2017. № 1. С. 120–128.
2. Hein E. *The Macroeconomics of Finance – Dominated Capitalism – and its Crisis*. Cheltenham: Edward Elgar, 2012. 232 p.
3. Про державну допомогу суб'єктам господарювання : Закон України від 01.07.2017 р. № 1555–VII. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*. 2014. № 34. Ст.1173.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 20 (МСБО 20). Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу : Міжнародний документ від 01.01.2012 р. № 929_041. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_041 (дата звернення: 25.03.2019).

З. Ю. Подирак

*студ. I курсу магістратури
спеціальність «Економіка»*

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

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Економічний успіх держави, її конкурентоспроможність визначаються наявністю в ній конкурентоспроможних галузей та виробництв та їх якісним поєднанням з іншими економічними, соціальними та політичними факторами.

«Загальнодержавна програма розвитку конкуренції в Україні на 2014-2024 роки» є фундаментом конкурентної політики України. Метою програми є формування ефективного конкурентного середовища та стимулювання конкуренції, яка є гарантом економічного зростання, удосконалення умов та механізму державного регулювання, для найповнішого задоволення потреб населення України [1, с. 39].

Оцінюючи рівень розвитку конкурентних відносин в Україні, можна побачити, що в українському суспільстві «культура конкуренції» має низький рівень. При цьому, за даними Всесвітнього економічного форуму, відповідно до Глобального індексу конкурентоспроможності, Україна у 2017-2018 рр. посіла 81 місце із 144 країн світу, найгірші оцінки у таких показниках як ефективність ринку праці, міцність банків, регулювання фондових бірж та інфляційні зміни.

Реальний стан української економіки можна оцінити за допомогою аналізу динаміки ключових макроекономічних показників її розвитку [2, с. 123].

Основні макроекономічні показники України 2018 року (до 2017 р.)

Показник	Збільшення/зменшення	%
Експорт товарів та послуг	збільшення	18,5
Імпорт товарів та послуг	збільшення	24,6
Оборот роздрібної торгівлі	збільшення	8,2
Капітальні інвестиції	збільшення	22,5
Реальний ВВП	збільшення	2,1
Обсяг промислової продукції	зменшення	9,7
Реальний наявний дохід населення	збільшення	1,7
Реальна заробітна плата	збільшення	17,3
Валова продукція сільського господарства	зменшення	2,6

Джерело: складено на основі [3, с. 101]

Найважливіші з цих показників – реальний обсяг ВВП та капітальні інвестиції збільшились на 2,1% та 22,5% до відповідного періоду попереднього року.

За офіційними даними Антимонопольного комітету України, в Україні 12% економіки знаходиться в руках монополій, 16% ринків олігополізовані, а на 25% зафіксовані окремі ознаки домінування. У 47% української економіки склалася конкурентна структура. Монополії й олігополії склалися в паливно-енергетичному комплексі (65%), а також в галузі транспорту і зв'язку (82%) [4, с. 50].

Негативно позначаються на стані конкурентного середовища також ускладненість дозвільних процедур, високий рівень оплати за адміністративні послуги тощо. Існуючі перешкоди є одним з найважливіших чинників, що обумовлює низький рівень ефективності української економіки, перешкоджає її інноваційній переорієнтації.

В Україні більше ніж половина всіх товарів, робіт і послуг виробляється суб'єктами господарювання, що діють за умов істотної конкуренції. Конкурентне середовище сформовано, зокрема, на багатьох ринках агропромислового комплексу, харчової та легкої промисловості, машинобудування, будівництва, у банківській сфері [5, с. 21].

Проаналізувавши поточну ситуацію конкурентного становища України можна зробити висновок, що для України характерні такі проблеми: ненасиченість та сегментованість внутрішнього ринку, неповна конкуренція, рентоорієнтованість ринку, олігопольна поведінка у ціноутворенні, усунення природної інформаційної асиметрії. Тому потрібно значно покращувати державну політику України з питань підвищення національної конкурентоспроможності та формування в ній сприятливого бізнес-клімату з визначенням механізмів контролю за виконанням цих заходів і їх результативністю, спираючись на досвід провідних країн світу.

Список використаної літератури

1. Ясько Ю. І. Конкурентна політика як форма державного регулювання економіки. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. № 3. С. 38–42.
2. Припуга Н. В. Антимонопольна та конкурентна політика в економіці: значення, еволюція становлення та напрями здійснення. *Економіка та управління АПК*. 2014. №1. С. 124–128.
3. Филюк Г.М. Зовнішньоекономічна та конкурентна політика України: суперечності розвитку, напрями гармонізації. *Український соціум*. 2014. № 1. С. 99–105.
4. Жаліло Я. О. Особливості реалізації економічної політики держави в умовах сучасних тенденцій суспільного розвитку. *Економічна теорія*. 2016. № 1. С. 39–52.
5. Кравец Л. М. Антимонопольное регулирование: анализ зарубежного опыта. *Вестник БДЭУ*. 2008. № 6. С. 17–25.

К. Ю. Подирак

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Економіка»

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

ОЦІНКА ВПЛИВУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Ключовою умовою сталого економічного розвитку будь-якої країни є забезпечення стабільної діяльності банківської системи. Прозорість та прогнозованість розвитку банківської системи дозволяють збільшувати передбачуваність її діяльності для інвесторів та підвищувати привабливість для інших економічних суб'єктів [1].

Сучасні банківські установи відіграють роль носіїв та організаторів грошово-кредитних відносин, забезпечують стабільність національної економіки, визначають параметри фінансової системи. Ефективність банківської системи невіддільна від якості кредитних операцій. Тому питання, пов'язані з розвитком банківського кредитування, мають важливе прикладне значення та вимагають поглибленого дослідження.

Відзначимо, що позитивна роль банківського кредиту розкривається за такими напрямками, як вплив на динаміку та структуру економічної діяльності в країні, сприяння розвитку діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, підвищення платоспроможності населення і рівня задоволення його потреб, скорочення витрат обігу й ін.

Огляд існуючих досліджень дозволяє узагальнити, що банківське кредитування здійснює найсуттєвіший вплив на динаміку ВВП, обсяг виробництва і реалізації товарів та послуг, індекс споживчих цін, курс національної валюти, тощо. У порівнянні із впливом, що здійснюють інші небанківські суб'єкти фінансового посередництва, банківське кредитування в Україні однозначно суттєво переважає за всіма аспектами.

Аналізуючи основні показники розвитку банківського ринку України в 2005-2018 рр. [2], можна визначити, що до 2014 р. динаміка обсягів наданих банками кредитів мала фактично лінійний зв'язок із номінальним ВВП. Далі спостерігається випереджаюче зростання ВВП у порівнянні з обсягом виданих кредитів. Втім це можна пояснити невизначеністю і кризовими явищами в національній економіці.

Для аналізу впливу банківського кредитування на розвиток національної економіки України в період 2005-2018 рр. побудуємо багатофакторну регресійну модель залежності ВВП (Y), як основного макроекономічного показника, від кредитів за групами позичальнів: X1 – кредити нефінансовим корпораціям; X2 – кредити домашнім господарствам; X3 – кредити фінансовим корпораціям; X4 – кредити державі.

За результатами розрахунків не виявлено значимого зв'язку між Y та X3 і X4. Отже з моделі ці фактори були вилучені. Відповідно отримано рівняння:

$$Y = 1,09445 X1 - 0,462585 X2 \quad (1)$$

Модель є значимою. R-square 0,94, F(2,10) 86,23, VIF 2,675.

Модель демонструє, що кредити, надані нефінансовим корпораціям, позитивно впливають на динаміку ВВП, що є логічним. Кредити домашнім господарствам негативно впливають на динаміку ВВП. Це можна пояснити тим, що більша їх частка використовується на купівлю побутової техніки, автомобілів, меблів, різного роду девайсів, які є переважно імпортними, а отже не сприяють розвитку національної економіки, а навпаки стимулюють споживання імпортних товарів та послуг. Окрім того, така ситуація призводить до здешевлення національної валюти, що також негативно впливає на динаміку та структуру національної економіки України.

Отже, можна відзначити, що кредитування однозначно має важливе соціально-економічне значення, а комерційні банки, забезпечуючи пропозицію кредиту, виконують важливу функцію в економіці та суспільстві загалом. Ключовою передумовою подолання кризових явищ в економіці та банківській системі має стати удосконалення кредитного процесу, зокрема шляхом переорієнтування кредитів від короткострокових спекулятивних операцій до кредитування операцій реального сектору економіки, пов'язаних зі зростанням доданої вартості національної економіки, забезпеченням конкурентоспроможності національних виробників й т.п. Важливим при цьому є зниження вартості кредитних ресурсів, що потребує подальшу реструктуризацію банківської системи, виважену монетарну та регуляторну політику НБУ, соціально-політичну та фінансово-економічну стабільність. Загалом питання відновлення кредитування є ключовим завданням в Україні на подальші роки.

Список використаної літератури

1. Манжос С. Б., Воловик И. В. Роль банківського кредитування у стимулюванні процесів економічного зростання в Україні. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2016. № 1(12). С. 180–187.
2. Показники банківської системи. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (дата звернення: 25.03.2019).

Розділ 6

ОБЛІК, АУДИТ, АНАЛІЗ ТА ОПОДАТКУВАННЯ: ЕВОЛЮЦІЯ, СУЧАСНІСТЬ, ПЕРСПЕКТИВИ

Н. - К. А. Бессарабова

студ. II курсу

спеціальність «Облік і оподаткування»

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

СУЧАСНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджувана тема є актуальною, оскільки в сучасних умовах господарювання податкова політика напряму впливає на ефективність функціонування підприємства, враховуючи загальні тенденції та напрямки розвитку. Дослідження податкової політики та діяльність держави у сфері встановлення правового регламентування та організації податкових платежів поставлено за мету в даних тезах.

Перш за все, варто звернути увагу на те, що держава шляхом збільшення або зменшення державного обсягу податкових надходжень, зміни форм оподаткування та податкових ставок, тарифів, звільнення від оподаткування окремих галузей виробництва, територій та груп населення може сприяти зростанню чи зниженню господарської активності, створенню умов для розвитку пріоритетних галузей економіки, а також реалізації збалансованої соціальної політики.

Податкову політику підприємства можна розглядати як систему проведених заходів в сфері податкового обліку, відображення різновидів його поведінки у взаєминах з державою з приводу обчислення та сплати податкових платежів, одних із найвагоміших статей витрат для значної кількості суб'єктів господарювання. Підприємства обов'язково повинні здійснювати постійний моніторинг управління податковими ризиками як невідокремлену частину внутрішнього контролю.

Перш за все, на сьогоднішній день, розробляючи податкову політику, підприємство не може ігнорувати таку важливу складову як корпоративний податковий менеджмент аби усунути негативні наслідки та мінімізувати податкове навантаження. Склад заходів корпоративного податкового менеджменту залежить від форми податкової політики підприємства, яке фахівці трактують по-різному. А. Чудаков та В. Щербаков визначають податкову політику підприємства як: «складову частину загальної політики управління прибутком підприємства, що полягає у виборі найбільш

ефективного варіанта сплати податків при альтернативних напрямках господарської діяльності й пов'язаних з нею операцій» [1, с. 411].

Протилежно цьому В. Муравйов пов'язує реалізацію податкової політики з податковим плануванням підприємства, вважаючи її формою реалізації податкової ідеології й податкової стратегії підприємства в розрізі найбільш важливих аспектів діяльності в області податкового планування й на окремих етапах її здійснення [1, с. 471]. Враховуючи безпосередній вплив податкових платежів на капітал підприємства, можна погодитися із даною позицією.

Податковий менеджмент потрібно розглядати у трьох аспектах: як систему управління податками; як визначену категорію людей, соціальний прошарок тих, хто здійснює роботу з управління податками; як форму підприємництва (корпоративний або персональний податковий менеджмент).

Основною метою створення спеціального відділу податкового менеджменту на підприємстві є управління ризиками, своєчасне ідентифікація та оцінка, а надалі розробка і реалізація заходів щодо запобігання чи мінімізації пов'язаних з ризиками втрат. З одного боку, це вимагає від підприємства значних витрат, але з іншого, сприяє збільшенню вартості суб'єкта господарювання, оскільки відсутність негативних несподіванок в плані податкового навантаження істотно підвищує довіру з боку інвесторів, що в довгостроковому періоді призведе до значних переваг.

Податкова політика має бути спрямована на вирішення поставлених перед підприємством довгострокових та короткострокових завдань. У довгостроковій перспективі стоять не тільки цілі економічного зростання та стратегія максимізації прибутків, а також вирішення більш глобальних проблем як забезпечення максимального рівня зайнятості, добробуту населення, яке здобувається шляхом дотримання соціально-корпоративної відповідальності всередині та зовні підприємств, підтримка наявного іміджу, а також завоювання нових ринків та закріплення певних ніш за собою. Вони точно визначають бажані результати та ринкову позицію з урахуванням досягнутого рівня розвитку на поточний момент.

Короткостроковими цілями стосовно податкової політики можуть бути поповнення статутного капіталу, «виживання» в конкурентній боротьбі, створення та реалізація нових видів продукції та технологій, підтримка та вдосконалення професіоналізму і компетенції персоналу, як найціннішого ресурсу, який забезпечує гнучкість і потрібний рівень управління в умовах конкурентної боротьби; поліпшення рівня та умов виробництва, а також стимулювання інвестиційної діяльності.

Важливим кроком для розробки підприємством власної податкової політики є вибір підприємством тієї системи оподаткування, яка буде найбільш прийнятною для його форми власності, організаційної форми, що найбільше відповідатиме фінансовим цілям підприємства. Не слід забувати, що

планування прибутку кожним підприємством охоплює й систему оподаткування в тому числі, оскільки від кінцевої суми податків залежить і розмір чистого прибутку. Вибір оптимальної системи оподаткування є надзвичайно моментом для усіх суб'єктів господарювання. Простежується чітка залежність між податковими умовами, створеними державою, і системою оподаткування, на основі якої підприємство буде вести свою господарську діяльність [2].

Запроваджуючи податкову політику підприємство повинно:

- по-перше, дотримання податкового законодавства, яке регулюється головним нормативно-правовим актом – Податковим кодексом України [3];
- по-друге, пошук та затвердження найбільш ефективних господарських рішень, враховуючи регіональні та інші особливості формування податкової політики підприємства;
- по-третє, пам'ятати про невідворотність настання визначеної законом відповідальності у разі порушення податкового законодавства.

Виділяють три основні форми реалізації податкової політики підприємства: розрахунок поточних податкових платежів, бюджетування податків та податкове планування.

Розрахунок поточних податкових платежів – це система заходів, яка базується на обчисленні фактичної суми податкових платежів, які підприємство повинно сплатити у поточному звітному періоді.

Під бюджетуванням податків мається на увазі система заходів, яка ґрунтується на визначенні планової суми податкових платежів, що підприємство сплатить у майбутніх періодах.

В свою чергу, податкове планування – це система заходів, яка за основу має найбільш широке запровадження перспектив чинного законодавства з ціллю законної оптимізації податкових платежів, базуючись на активному використанні засобів податкової політики. Податкове планування – це інтеграційний процес, який містить в собі дотримання податкового законодавства, знання та розуміння податків, порядку їх сплати та своєчасне надання необхідної звітності до фіскальних органів, основною метою якого на підприємствах є обрання кращого варіанта, за якого прибуток підприємства наближають до максимально можливого, а ризики діяльності у сфері оподаткування – до мінімуму.

На жаль, сьогодні в Україні панує досить складне та нестабільне податкове середовище, через що підприємство піклується про необхідність вибудувувати таку податкову політику, щоб економічно вигідно балансувати між інтересами фіскальних органів та власною необхідністю «виживати» в умовах ринкової економіки, отримувати прибуток, за рахунок якого воно зможе розвиватися та вдосконалюватися.

Сучасна фінансово-економічна криза не сприяє вирішенню цієї проблеми, а навпаки, користуючись нестабільними сучасними умовами господарювання, прагненням держави поповнити бюджет, не дотримуючись принципів економічної обґрунтованості, фіскальної достатності та соціальної справедливості податкових реформ призвели до надмірного податкового перевантаження підприємств.

Підбиваючи підсумки, податкова політика підприємств потребує:

– по-перше, оптимізації, яка передбачає не тільки мінімізацію податкових виплат, але, насамперед, розробку нової моделі сплати податків, шляхом використання оптимізаційних схем, які підприємство може створювати самостійно або замовляти у посередника, базуючись на принципах законності та ефективності;

– по-друге, ефективного податкового планування, яке охоплює як поточне, так і стратегічне, яке у свою чергу, відштовхується від остаточного вирішення неврегульованих або спірних питань оподаткування, усунення системних помилок у податковому обліку та забезпечення необхідної якості та швидкості первинних документів;

– по-третє, налагодження внутрішнього контролю, розробки стратегії мотивації та зацікавленості персоналу, а також усунення подвійного оподаткування, прикладом якого є податок на додану вартість та акцизний податок.

Так, на нашу думку, сучасні обставини обумовлюють необхідність управління податковою політикою не тільки на макро-, але й на мікроекономічному рівні. Від того, наскільки ефективно підприємство вирішить податкові проблеми та сформує ефективну податкову політику при розробці стратегії свого розвитку, залежать можливості не тільки його економічного зростання, але й суспільного виробництва в цілому. Саме зараз податкова політика підприємств в Україні потребує повного перегляду, аналізу помилок та чіткого плану оптимізації.

Список використаної літератури

1. Іванов Ю. Б., Крисоватий А. І., Кізима А. Я., Карпова В. В. Податковий менеджмент: підручник. Київ : Знання, 2008. 525 с.
2. Яструбецька Л. Проблеми та перспективи удосконалення системи податкового обліку в Україні. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2009. Вип. 19. URL: http://www.lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Form_Rynk_Econ/2009_19/72_Yastrubetska.pdf (дата звернення: 18.03.2019).
3. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 19.03.2019).

А. О. Гусєв
студ. II курсу
спеціальність «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Д. О. Гузь

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки власний капітал є основою існування будь-якого суб'єкта господарювання в умовах сучасної ринкової економіки. Актуальність власного капіталу зумовлена також появою нових організаційно-правових форм підприємств зі становленням ринкових відносин. При цьому ведення обліку власного капіталу дозволяє забезпечити ефективність використання власних засобів та контроль за ними. Огляд структури власного капіталу та основних показників ефективності його використання поставлено за мету в даних тезах.

Власний капітал – частина в активах підприємства, яка залишається після вирахування всіх його зобов'язань. Власний капітал відображає величину вартості засобів, які належать власникам підприємства [1, с. 79].

Власний капітал підприємства можна класифікувати за декількома ознаками:

- За формою: інвестований капітал (прості та привілейовані акції, додатково вкладений капітал), подарований капітал (безоплатно одержані активи, цільове фінансування), нерозподілений прибуток (частина чистого прибутку, що була реінвестована у підприємство);

- За рівнем відповідальності: статутний капітал (сума, зареєстрована в Єдиному державному реєстрі підприємств: зареєстрований капітал, пайовий капітал), додатковий капітал (незареєстрований капітал: власне додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток) [2, с. 357].

- Відповідно до 4 класу Плану рахунків бухгалтерського обліку: зареєстрований (пайовий) капітал, капітал у дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілені прибутки (непокріті збитки), вилучений капітал, неоплачений капітал, забезпечення майбутніх витрат і платежів, цільове фінансування і цільові надходження, страхові резерви [3].

Оцінка ефективності використання власних ресурсів підприємства здійснюється шляхом співставлення доходів і витрат (показує абсолютну ефективність) та прибутку і витрат (характеризує відносну ефективність). Основними показниками, що характеризують ефективність управління власними засобами підприємства є:

1. Коефіцієнт оборотності власного капіталу (капіталовіддача) – розраховується за формулою: $K_o = \frac{Чд}{Вк}$, де K_o – коефіцієнт оборотності власного капіталу; $Чд$ – чистий дохід від реалізації товарів або послуг; $Вк$ – середня вартість власних активів підприємства за рік.

Цей коефіцієнт характеризує швидкість обороту інвестованих власних коштів, вказує на кількість проданих товарів і послуг (у грошовому вимірнику) на кожен вкладений грошову одиницю. Збільшення цього показника означає підвищення оборотності та зростання ділової активності. Низьке значення цього коефіцієнту свідчить про бездіяльність підприємства або нераціональне використання власного капіталу.

2. Коефіцієнт завантаження власного капіталу – показник, обернений до капіталовіддачі. Розраховується за формулою: $K_z = V_k / Чд$, де K_z – коефіцієнт завантаження власного капіталу; V_k – середньорічна вартість власного капіталу підприємства; $Чд$ – чистий дохід від реалізації товарів і послуг.

Оскільки цей показник є оберненим до коефіцієнту оборотності власного капіталу, низьке його значення означатиме більшу ефективність використання власних засобів.

3. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу – розраховується за формулою: $K_p = Чп / V_k$, де K_p – коефіцієнт рентабельності власного капіталу; $Чп$ – чистий прибуток; V_k – середня річна вартість власних ресурсів підприємства.

Цей індикатор показує кількість отриманого чистого прибутку на кожен грошову одиницю власного капіталу. Високе значення рентабельності власного капіталу, як правило, свідчить про підвищення здатності отримувати прибуток. Проте, якщо цей показник збільшується за рахунок зменшення власного капіталу, підприємство для отримання прибутку може використовувати позичковий капітал замість власного як джерело фінансування.

4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу – розраховується за формулою: $K_m = ВО_k / V_k$, де K_m – коефіцієнт маневреності власного капіталу; $ВО_k$ – власний оборотний капітал; V_k – власний капітал (оборотний і основний).

Сутність цього показника полягає у тому, яку питому вагу серед власних засобів підприємства займають оборотні активи. Високі значення цього індикатора свідчать про високий рівень мобільності та ліквідності власного капіталу. Нормальним вважається значення цього коефіцієнта не нижче за 0,5.

Таким чином, ефективне управління й використання власного капіталу здійснює значний вплив на фінансовий стан підприємства. Власні ресурси суб'єктів господарювання вимірюються, насамперед, оборотністю, завантаженням, рентабельністю і маневреністю.

Список використаної літератури

1. Маслій Н. Д. Бухгалтерський облік : навч.-метод. посібник. Одеса, 2017. 272 с.
2. Садовська І. Б., Пожидарнік Т. В., Нагірська К. Є. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Київ, 2013. 688 с.

3. План рахунків бухгалтерського обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99> (дата звернення: 23.03.2019).

О. М. Зубак

студ. III курсу

спеціальність «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: д.е.н., проф. В. С. Ніценко

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФЕРМЕРСТВА В УКРАЇНІ: ОБЛІКОВИЙ ТА ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТИ

В Україні найбільш розповсюдженою формою ведення бізнесу у сільському господарстві є фермерство. Визначення фермерського господарства (далі – ФГ) подано в Законі України «Про фермерське господарство». Відповідно до даного закону, ФГ – це форма підприємницької діяльності громадян, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, здійснювати її переробку та реалізацію з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм у власність та/або користування, у тому числі в оренду, для ведення ФГ, товарного сільськогосподарського виробництва, особистого селянського господарства, відповідно до закону [1, ст. 1].

Фермерство є одним з видів бізнесу, де чисельність бажаючих кожен рік зростає. Відповідно до державних статистичних даних на початок 2018 р. офіційно зареєстровано 45 035 фермерів, що вище показника 2017 р. на 2 % [2].

Позитивною стороною також є те, що функціонування ФГ підвищує офіційну зайнятість та достатній рівень прожиткового доходу.

На рисунку (рис. 1) схематично зображено розвиток ФГ, що відповідає законодавству (етап організації та функціонування ФГ) та зміщення акцентів у бік невідповідності вимогам діючого законодавства.

Відповідно розміру земельних ділянок фермерські господарства поділяють на такі 3 групи:

I – до 20 га – особисті сільські та дрібні фермерські господарства;

II – від 20 до 100 га – сімейні фермерські господарства;

III – від 100 до 500 га – фермерські господарства й сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм господарювання.

На практиці існують приклади перевищення лімітовано установлених законодавчих розмірів земельних ділянок.

Фермерським господарствам, які є малими підприємствами, законодавством дозволено використовувати спрощену форму обліку доходів та витрат [3, ст. 3]. Відповідно при спрощеній формі обліку і звітності фермерське

господарство має подавати лише: спрощений Баланс (форма № 1-м) та Звіт про фінансові результати (форма № 2-м). Дані документи складаються відповідно до П(С)БО 25. Всі інші господарства повинні вести облік за повною формою і подавати фінансову звітність за всіма 5 формами.

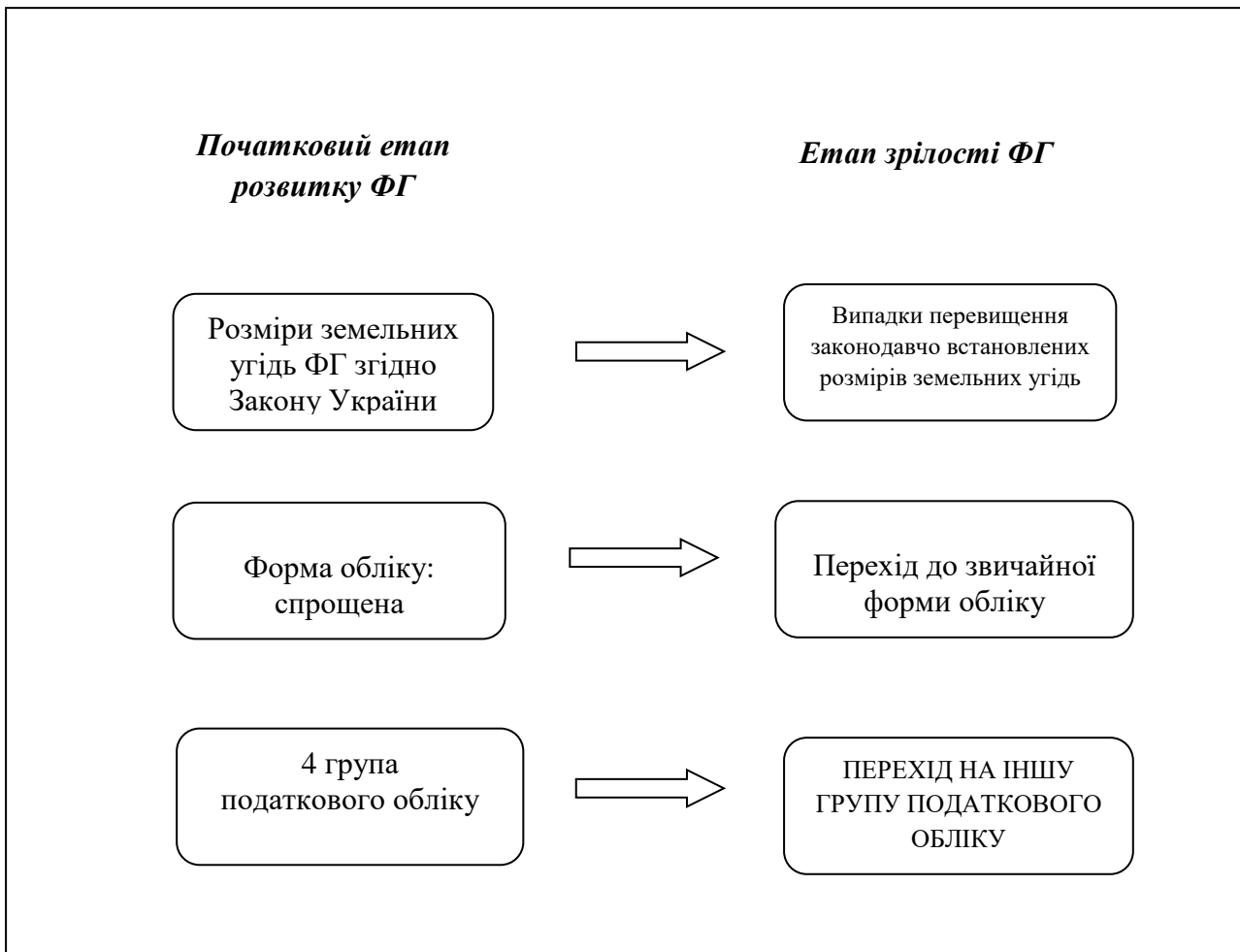


Рис. 1. Еволюція фермерських господарств з урахуванням облікового та податкового аспектів

У Податковому кодексі України вказано, що сільськогосподарські товаровиробники, площа сільськогосподарських угідь яких становить не менше двох гектарів, але не більше 20 гектарів та якщо, частка сільськогосподарського товарного виробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків – відносяться до 4 групи платників єдиного податку [4, ст. 291]. Якщо суб'єкт господарювання не попадає під дані критерії, він повинне перейти до іншої групи платників єдиного податку.

Отже, можна зробити висновок, що в Україні досить бурхливими темпами розвивається фермерський рух. ФГ збільшують свої площі і відповідно нарощують свій прибуток. Але на практиці часто виникають випадки, коли ФГ перевищує законодавчо лімітованих обсяг наявних земельних угідь, збільшує

чистий дохід від реалізації, що потребує зміни форми обліку і групи платників податку.

Список використаної літератури

1. Про фермерське господарство : Закон України від 19.06.2003 р. № 973-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/973-15> (дата звернення: 25.03.2019).
2. В Україні зросла кількість фермерських господарств і кооперативів. AgroPortal. URL: <http://agroportal.ua/ua/news/ukraine/v-ukraine-uvlichilos-chislo-fermerskikh-khozyaistv-i-kooperativov/> (дата звернення: 25.03.2019).
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 25.03.2019).
4. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 25.03.2019).

А. О. Костюк

студ. II курсу

спеціальність «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Д. О. Гузь

ОБЛІК ПЕРЕСОРТИЦІ ЗАПАСІВ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ

Для прийняття правильних управлінських рішень користувачі бухгалтерської інформації повинні оперувати повними достовірними та об'єктивними даними про діяльність суб'єкта господарювання та його майновий стан. Щоб уникнути розбіжностей між обліковими даними та їх фактичною наявністю, підприємства ведуть хронологічне і систематичне спостереження за об'єктами обліку.

Серед прийомів спостереження важливе місце посідає інвентаризація – це обов'язковий спосіб перевірки фактичної наявності матеріальних цінностей і грошових коштів, повноти відображення розрахункових операцій для подальшого зіставлення з даними бухгалтерського обліку [1, с. 107].

У більшості випадків у результаті інвентаризації виявляють, що показники балансу та звітності не відповідають дійсності – виникають інвентаризаційні різниці. Існує три варіанти, виявлених інвентаризаційних розбіжностей: надлишок, нестача та пересортиця. Пересортиця – факт одночасної нестачі (перевищення облікових показників над фактичними) і надлишку товарно-матеріальних цінностей одного виду, але різних сортів [2]. Пересортиця властива лише запасам, яка є результатом порушення порядку їх приймання, зберігання і внутрішнього переміщення. Іноді причиною пересортиці може стати й звичайна неуважність матеріально відповідальної особи, яка відпускає запаси.

Суб'єкти господарювання мають право провести взаємний залік надлишків і нестач запасів унаслідок пересортиці, якщо виявлена інвентаризаційна розбіжність відповідає умовам п. 5 розд. IV Положення про інвентаризацію № 879 [3, с. 39]:

- пересортиця виникла за товарами однакового найменування;
- наявні товари в тотожній кількості;
- лишки та нестачі утворились за один і той самий період, що перевіряється;
- виявлена в однієї й тієї ж матеріально відповідальної особи.

При відсутності навіть однієї з цих умов проводити зарахування пересортування забороняється. Нормативні акти не дають пояснення які саме товари підпадають під поняття однакового найменування, і тому підприємство повинно затвердити порядок заліку пересортиці розпорядчим документом, який визначатиме інші критерії взаємозаліку. Міністерства, інші органи виконавчої влади, до сфери управління яких належать підприємства, можуть установлювати порядок, відповідно до якого такий залік може бути допущений стосовно однієї й тієї самої групи запасів, якщо цінності, що входять до її складу, мають схожість за зовнішнім виглядом або упаковані в однакову тару (у разі відпуску їх без розпаковки тари) [4].

Виявлені інвентаризаційні різниці, зокрема пересортицю, потрібно документально оформити. У таких випадках більшість документальних форм для запасів містять окремі колонки, які є у Зрівняльній відомості результатів інвентаризації запасів, затверджена наказом від 17.06.2015 р. № 572 та Порівняльна відомість результатів інвентаризації товарно-матеріальних цінностей від 28.12.1989 р. № 241 [5]. Після підбиття підсумків інвентаризації переходять до відображення її результатів у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. Причому така інформація повинна бути зазначена у тому звітному періоді, в якому закінчено проведення інвентаризації. Також потрібно відобразити пересортицю в податковому обліку: нарахувати компенсаційні податкові зобов'язання з ПДВ відповідно до ПКУ (товари використовують в операціях, що не є господарською діяльністю платника податку) [1], оскільки немає документів, де зазначено факт використання ненаявних запасів у господарських цілях.

Залік за пересортицею може відбуватися у таких варіантах: вартість товарно-матеріальних запасів у надлишку збігається з вартістю нестачі, вартість наявних товарів менша вартості зафіксованої нестачі, вартість товарів у наявності перевищує перевищую вартість зафіксованої нестачі.

Таким чином, бухгалтерському обліку пересортиці притаманні такі особливості: у Положенні про інвентаризацію чітко визначено умови взаємозаліку пересортиці, але бухгалтерам доводиться ідентифікувати визначення «пересортиця» з практичного розуміння, оскільки дане поняття не

зазначено у нормативно-правових актах чинного українського законодавства та не вказано базу оподаткування, порядок врегулювання компенсаційних податкових зобов'язань у ПК України. У таких умовах суб'єктам господарювання потрібно заздалегідь заручитися індивідуальною податковою консультацією, щоб уникнути ризиків при обліку вищезгаданого результату інвентаризації.

Список використаної літератури

1. Бруханський Р. Ф. Бухгалтерський облік : підручник. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. С. 107–111.
2. Відображаємо результати інвентаризації в обліку. *iFactor*. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2018/november/issue-94/article-40782.html> (дата звернення: 23.03.2019).
3. Карпова В. В. Пересортиця як результат інвентаризації: відображаємо в обліку. *Все про бухгалтерський облік*. 2018. № 95. С. 39–42.
4. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань : наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. № 879. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14/page> (дата звернення: 23.03.2019).
5. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 22.03.2019).

І. О. Миколенко

студ. V курсу

спеціальність «Облік і аудит»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Н. Л. Кусик

НОВАЦІЇ В СФЕРІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ АУДИТУ В УКРАЇНІ

1 жовтня 2018 р. введено в дію Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» № 2258-VIII від 21 грудня 2017 р. [1]. Говорячи про цілі Закону, слід особливо підкреслити можливість виходу національних українських аудиторських компаній на європейські ринки за рахунок визнання еквівалентності систем, підвищення рівня довіри інвесторів до фінансової звітності вітчизняних компаній, в тому числі, державних підприємств, забезпечення її прозорості, і як наслідок, залучення інвестицій, розширення ринку аудиторської діяльності.

Хоча, окремі положення законопроекту викликають певні дискусії, варто визнати, що аудит в Україні переходить на новий якісний рівень. Послідовна імплементація Директив ЄС формує нові поняття та визначення в національному законодавстві України. Нововведенням в українському законодавстві можна вважати визначення таких понять, як: «ключовий партнер з аудиту», «професійна таємниця аудитора», «професійний скептицизм». Разом з тим, вперше законодавчо закріплені критерії загроз незалежності.

Закон пропонує особливі умови і обмеження до аудиторських компаній, що надають послуги з обов'язкового аудиту підприємств, що мають суспільний інтерес. Вони суттєво відрізняються від вимог до інших суб'єктів господарювання [2].

Відповідно до пункту 3 розділу X «Прикінцеві та перехідні положення», право на провадження аудиторської діяльності зберігається за аудиторськими фірмами та аудиторами, які зареєстровані як фізичні особи – підприємці, що мали право на провадження аудиторської діяльності на дату введення в дію цього Закону [1].

Щоб бути аудитором, фізична особа має дотримуватися таких вимог: 1) отримати вищу освіту; 2) підтвердити високий рівень теоретичних знань та професійну компетентність через успішне складання відповідних іспитів; 3) пройти практичну підготовку із провадження аудиторської діяльності.

Щоб дотриматися першої вимоги, фізичній особі достатньо закінчити вищий навчальний заклад, водночас у Законі не вказано, за якою саме спеціальністю. Проте, напевно це має бути вища економічна чи юридична освіта. А от щоб виконати дві інші вимоги, потрібно докласти значно більше зусиль. Спочатку фізичній особі необхідно підтвердити рівень теоретичних знань та професійну компетентність. Для цього слід скласти іспити з 14 предметів. Їх перелік наведено у ст. 19 Закону «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [1, ст. 19]. Для підтвердження професійної компетентності особі потрібно буде скласти ще й кваліфікаційний іспит. Він має засвідчити здатність застосовувати теоретичні знання на практиці. Раніше, щоб стати аудитором, було достатньо скласти один письмовий кваліфікаційний іспит, що складався з двох етапів. Тепер все набагато складніше.

Згадані вище правила не стосуватимуться тільки осіб, які мають вищу освіту та досвід роботи на посадах бухгалтера, ревізора, юриста, фінансиста, економіста, асистента (помічника) аудитора не менше ніж 15 років або досвід роботи на зазначених посадах не менше ніж сім років і пройшли стажування.

Кваліфікаційний іспит та іспити з теоретичних знань проводяться незалежними центрами оцінювання знань, акредитованими комісією з атестації. Іспити проводяться в письмовій або електронній формі з дотриманням анонімності та конфіденційності.

За результатами складання іспитів з теоретичних знань та кваліфікаційного іспиту особі видається Свідоцтво на підставі рішення комісії з атестації, яке потрібне для того, щоб потрапити до Реєстру аудиторів.

До того ж варто пам'ятати про перелік випадків, які не дають змогу особі бути аудитором, а саме: якщо вона має непогашену або не зняту в установленому порядку судимість; якщо на особу протягом останнього року накладалося адміністративне стягнення за вчинення корупційних правопорушень; якщо до особи було застосовано протягом останнього року

стягнення у вигляді виключення з Реєстру за подання до нього недостовірної інформації; якщо особа безпосередньо займається іншими, несумісними з аудиторською, видами підприємницької діяльності. Після того як особа потрапила до згаданого Реєстру, вона має змогу займатися аудиторською діяльністю до того часу, до поки її не виключать із цього Реєстру. Періодичного чи щорічного підтвердження своїх знань не вимагається.

Водночас аудитору потрібно буде безперервно проходити професійне навчання у відповідних організаціях, аудиторських фірмах чи професійних аудиторських чи бухгалтерських організаціях. Як це відбуватиметься, поки що не відомо.

Список використаної літератури

1. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність : Закон України від 21.12.2017 р. № 2258-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (дата звернення: 14.03.2019).
2. Гаращук К. Погляд юриста на новий Закон про аудит. URL: <https://www.bdo.ua/uk-ua/news-2/2018/the-lawyers-view-on-the-new-audit-law> (дата звернення: 14.03.2019).

Є. О. Панфіленко

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Облік і оподаткування»

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

КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки господарська діяльність підприємства напряму пов'язана з використанням коштів, які постійно знаходяться у неперервному кругообігу. Значну частину у складі джерел коштів суб'єктів господарювання займають позикові кошти, у тому числі й кредиторська заборгованість. Перш за все, кредиторська заборгованість є одним із факторів, який впливає на функціонування підприємства та на його фінансові показники та в певній мірі дозволяє з її допомогою користуватися грошовими коштами, які належать іншим суб'єктам господарювання. Велике значення в забезпеченні ефективності функціонування підприємств в умовах глобальної економічної кризи має доцільна організація та проведення розрахункових операцій. Для того щоб діяльність підприємства була більш ефективною, одним із важливих аспектів є саме управління обсягами кредиторської заборгованості. Слід зауважити, якщо підприємство не в змозі забезпечити свою діяльність власними оборотними коштами, то це свідчить про недоліки в обліку та аналізі кредиторської заборгованості. Розрахунки з постачальниками та підрядниками займають особливе місце в обліку кредиторської заборгованості. Наявність кредиторської заборгованості з одного боку дає можливість короткострокового

користування позиковими коштами, але з іншого боку, зменшуючи показники ліквідності та платоспроможності, значно знижує фінансову стійкість суб'єкта господарювання.

Кредиторська заборгованість характеризується такими ознаками:

- може трансформувати безготівкові розрахунки, зокрема, змінювати способи платежів;
- має примусовий характер економічних відносин;
- відрізняється швидкістю розповсюдження від підприємства до підприємства по ланцюгу взаємопов'язаних платежів, що викликає необхідність заліків взаємних вимог [1, с. 48].

Крім того, згідно з П(С)БО 11 «Зобов'язання» зобов'язання класифікуються наступним чином: поточні, довгострокові, непередбачені зобов'язання та доходи майбутніх періодів [2].

Для управління кредиторською заборгованістю доречно виділити саме такі види заборгованості за розрахунками (рис. 1).

Види кредиторської заборгованості	
→	З постачальниками за отриману сировину, товари та продукцію
→	З підрядниками за отримані роботи та послуги
→	З оплати праці
→	Із спірних питань між суб'єктами господарської діяльності, невіршених арбітражем та іншими фінансово-кредитними установами
→	За відрахуваннями до позабюджетних фондів соціального страхування
→	За перерахування податків до бюджетів різних рівнів
→	Із покупцями по отриманих авансах, передплатах
→	За виплати дивідендів
→	За іншими розрахунками

Рис. 1. Види кредиторської заборгованості суб'єктів господарювання

П(С)БО 11 «Зобов'язання» визначає методологічні засади формування та обліку інформації про кредиторську заборгованість, а також загальну класифікацію зобов'язань, вимоги щодо її розкриття у фінансовій звітності, що є характерною для багатьох підприємств.

Аналіз діяльності суб'єктів господарювання, підтверджує той факт, що за своїми зобов'язаннями підприємство повинно своєчасно розраховуватись, щоб не сплачувати штрафи та неустойки за порушення умов контрактів. В свою

чергу, підприємства-кредитори отримують фінансові ускладнення по причині несвоєчасності платежів, що також негативно впливає на їх фінансово-господарську діяльність.

Щоб ефективно управляти кредиторською заборгованістю потрібно дотримуватись наступних заходів:

- контролювати правильне оформлення і складання договорів з контрагентами.
- забезпечувати своєчасність здійснення платежів.
- отримувати товари (послуги, роботи) належної якості та в установлені строки.

Кредиторська заборгованість на підприємстві знаходиться в прямій залежності від продажів та обсягів виробництва. Управління заборгованістю окреслює інформацію про її реальний стан та оборотність в певному періоді.

Тому, в якості вихідних даних повинні бути прийняті борги, які відносяться саме до звітнього періоду, враховуючи інформацію щодо простроченої та довгострокової заборгованості.

Систематизація необхідної інформації може здійснюватися за допомогою сучасних технологій та методик, до яких можливо віднести систему інтегрованого обліку. Інтегрований облік – це збір, систематизація та оцінка всієї інформації підприємства для того, щоб сприяти керівництву в ухваленні рішень, здійснення планування, управління і оцінки роботи підприємства. Він є найважливішим елементом управління, оскільки виявляє, генерує, представляє і інтерпретує інформацію, що має значення для формулювання стратегії підприємства [3, с. 18].

Здійснення постійного моніторингу та аналізу кредиторської заборгованості за окремі періоди дає можливість швидко прийняти рішення щодо покращення позицій із боргами на початку, всередині або в кінці року, кварталі або місяці.

На основі фінансової звітності здійснюється аналіз кредиторської заборгованості підприємства, тому керівництво повинно володіти об'єктивною та оперативною інформацією щодо стану кредиторської заборгованості. Для співвідношення динаміки величини кредиторської заборгованості зі змінами масштабів діяльності та при розрахунку ряду коефіцієнтів, використовуються показники фінансових результатів. Розмір обігового капіталу дає змогу нормально функціонувати підприємству, та його нестача зумовлює додаткове фінансування. Обсяги кредиторської заборгованості безпосередньо впливають на зміну обігового капіталу, а саме: збільшення чи зменшення кредиторської заборгованості може призвести до негативних наслідків для фінансового стану підприємства.

Так, на нашу думку, кредиторська заборгованість є одним із важливіших об'єктів управління підприємством, саме тому організація обліку відповідних

господарських операцій, в результаті яких виникає даний вид заборгованості, та детальний аналіз належних показників напряму впливають на рівень управління позиковим капіталом суб'єкта господарювання. Крім того, облікова інформація щодо стану кредиторської заборгованості дає можливість приймати своєчасні та ефективні управлінські рішення щодо регулювання ресурсами підприємства, у тому числі, фінансовими, матеріальними та трудовими.

Список використаної літератури

1. Гончарук Р. П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів. *Вісник ЖДТУ: економічні науки*. 2013. № 1. С. 48–51.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00> (дата звернення: 21.03.2019).
3. Бутинець Ф. Ф., Драбаніч А. В. Інтегрований облік як засіб управління підприємством. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації* : зб. наук. праць. 2016. № 2 (17). С. 12–24.

Ю. С. Панчева

студ. II курсу

спеціальність «Облік і оподаткування»

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

ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА: ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТИ

Дана тема є актуальною, оскільки стан основних засобів визначає технічний рівень суб'єктів господарювання та напрямку впливає на можливість соціально-економічного розвитку та досягнення поставленої мети. Доцільність використання, правильність обліку та управління основними засобами, в першу чергу, залежить від розуміння сутності цієї категорії, яка характеризується кількома взаємодоповнюючими аспектами, що й визначає мету даного дослідження.

Перш за все, варто звернути увагу на те, що в економічній літературі існує безліч трактувань і визначень поняття «основні засоби», деякі з них наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Трактування поняття «основні засоби»

№	Джерело визначення	Визначення
1	П(С)БО 7 [1]	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам для здійснення адміністративних, соціально-правових дій, очікуваний строк корисного використання

		(експлуатації) яких становить більше одного року.
2	Кірейцев Г. Г. [2, с. 156]	Основні засоби – частина майна підприємства, що переносить свою вартість на новостворений продукт частинами за декілька виробничих циклів.
3	Бутинець Ф. Ф. [3, с. 125]	Основні засоби – матеріальні активи, що утримуються з метою використання у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року (або ж операційного циклу).
4	Мішура В. Б. [4, с. 150]	Основні засоби – це частина постійного виробничого капіталу, яка виступає у формі засобів праці та поступово, протягом багатьох виробничих циклів, переносить свою вартість на виготовлений продукт.

Така розбіжність у визначеннях основних засобів в першу чергу пов'язана з тим, що на даному етапі розвитку це поняття має складний та багатоаспектний характер. Окремі автори в своїх дослідженнях використовують загальні критерії щодо даної категорії, враховуючи тільки вартість, термін застосування, незважаючи на обов'язковість індивідуальності та цільове призначення деяких об'єктів основних засобів.

Для більш точного розуміння категорії «основні засоби» в економічному аспекті, необхідно зазначити наступне: у натуральному вигляді їх можна використовувати більше 1 операційного циклу; основні засоби схильні до зношування (як матеріального так і морального); мають специфічний характер відшкодування вартості (через механізм амортизації з віднесенням амортизаційних відрахувань на поточні витрати підприємства).

Проведення своєчасної оцінки та правильності трактування сутності поняття «основні засоби» дуже важливе для формування оперативної та достовірної інформації про оборотні активи підприємства, яка в свою чергу, необхідна для прийняття ефективних управлінських рішень.

Облік основних засобів забезпечує контроль за їх станом; чітке та своєчасне відображення їх надходження, виготовлення, внутрішнього переміщення, вибуття (реалізація, ліквідація, безкоштовна передача); своєчасне та правильне відображення зносу, витрат на ремонт та модернізацію; виявлення зайвих та морально застарілих основних засобів [5, с. 32].

Розглядаючи основні засоби з точки зору бухгалтерського обліку, слід акцентувати увагу на одиниці основних засобів, а саме – об'єкті. Об'єкт основних засобів – закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям для виконання певних функцій [1].

Ще однією необхідною умовою для точного відображення в бухгалтерському обліку основних засобів та їх експлуатації є класифікація

основних засобів. Загальним класифікатором в цьому питанні прийнято вважати П(С)БО 7.

Також важливе місце в бухгалтерському обліку займають питання, пов'язані зі станом та зберіганням основних засобів. Це стосується процесу утворення матеріально-технічної бази підприємства і визначає виробничу мету всього господарства. Основні засоби є матеріальною основою підприємницької діяльності та формують виробничий потенціал кожного суб'єкта господарювання. Проаналізувавши окремі підходи щодо тлумачення основних засобів, можна встановити, що дана категорія досі є спірною з точки зору визначення економічної сутності. На відміну від економічного розуміння цього поняття, обліковий аспект основних засобів чітко визначений. Таким чином, основні засоби є не тільки об'єктом обліку, але й елементом аналізу та контролю необоротних активів суб'єкта господарювання.

Так, на нашу думку, застосування даної складної категорії потребує всебічної оцінки, з використанням як економічних загальних критеріїв, так і цільових та індивідуальних, які уможливають підвищити ефективність та раціональність використання основних засобів на будь-якому підприємстві, враховуючи їх економічну сутність та облікові особливості.

Список використаної літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (дата звернення: 21.03.2019).
2. Кірейцев Г. Г., Виговська Н. Г. Фінанси підприємств : навч. посіб. Житомир : ЖІТІ, 2002. 272 с.
3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підруч. 8-е вид., доп. і перероб. Житомир : ПП «Рута», 2009. 912 с.
4. Мішура В. Б., Спіцин А. Є. Еволюція поняття, класифікація та економічна сутність поняття основні засоби. *Науковий вісник ДДМА*. 2017. № 2 (23Е). С. 148–154.
5. Ткаченко Н. М. Теорія бухгалтерського обліку: підруч. Київ : Алерта, 2017. 174 с.

А. Ю. Сизонець

студ. 1 курсу магістратури

спеціальність «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: к.е.н., доц. М. М. Гоголь

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Заробітну плату можна розглядати з різних позицій користувачів: для найманого працівника заробітна плата виступає в якості доходу, який він отримує в результаті його праці і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили; для суб'єкта господарювання заробітна плата – це

елемент витрат на виробництво, що входить до складу собівартості продукції і впливає на фінансову результативність господарської діяльності; для держави заробітна плата є об'єктом державного регулювання, з одного боку, а з іншого – об'єктом оподаткування. Здійснення облікового процесу оплати праці відповідно до інтересів користувачів проводиться у різних напрямках, відповідно, бухгалтерський облік відрізняється.

Облік розрахунків з оплати праці на території України здійснюється відповідно до чинного законодавства, і документально керується: Конституцією України [1], Податковим кодексом України [2], Кодексом законів про працю [3], Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4], Законом України «Про оплату праці» [5], Законом України «Про відпустки» [6], Законом України «Про збір та облік Єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [7].

Облік розрахунків з оплати праці являється складним та комплексним процесом, який потребує точності, достовірності, оперативності в його здійсненні. Нарахована персоналу заробітна плата включається у витрати підприємства і відображається на рахунку «Витрати на оплату праці» («Витрати на персонал»). Цей рахунок може мати рахунки другого порядку за видами витрат на оплату праці (заробітна плата основна, оплачувана відпустка, премії, додаткові винагороди, витрати на соціальне страхування і т.д.). Такий порядок обліку витрат на оплату праці має місце на підприємствах, які здійснюють облік за елементами витрат.

У випадку обліку витрат на функціональній основі, витрати на оплату праці відображаються на різних рахунках, залежно від функцій, які виконують працівники. Так нарахована заробітна плата робітникам виробничих цехів підприємства може бути відображена на рахунку «Виробництво», іншому персоналу цехів – на рахунку «Виробничі накладні витрати», працівникам, які займаються збутом продукції – на рахунку «Витрати на збут», адміністративно-управлінському персоналу – на рахунку «Адміністративні витрати». На рахунку «Витрати на оплату праці» відображається повна сума витрат, пов'язаних з використанням робочої сили (валова заробітна плата), а на рахунку «Заробітна плата до виплати» – чиста заробітна плата, тобто суми, які повинні бути виплачені працівникам після всіх можливих утримань із заробітної плати. Види та розміри утримань із заробітної плати та нарахувань на неї, як зазначалося вище, регулюються законодавством кожної країни (прибутковий податок, відрахування на соціальне страхування тощо) та контрактними обов'язками підприємства (відрахування профспілковим організаціям, на пенсійні програми тощо) [8, с. 25].

Підводячи підсумок, слід визначити, що облік розрахунків з оплати праці здійснюється у різних напрямках, залежно від інтересів користувачів - держави,

найманого робітника чи роботодавця. Це велика, трудомістка частина роботи, яка регулюється нормативно-правовою базою: закони, нормативно-правові акти, договори, які регламентують та визначають процес забезпечення розрахунків за виплатами працівникам та встановлюють податкове навантаження, терміни відпустки, розмір прожиткового мінімуму, розрахунок середньої заробітної плати, порядок розрахунку та сплати єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Облік розрахунків з оплати праці являється невід'ємною частиною функціонування будь-якого підприємства з моменту його заснування до повної ліквідації.

Список використаної літератури

1. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР (зі змінами та доповненнями від 21.02.2019 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/stru> (дата звернення: 23.03.2019).
2. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (зі змінами та доповненнями від 01.03.2019 р.). URL: <https://zakon.help/law/2755-VI/> (дата звернення: 23.03.2019).
3. Кодекс законів про працю : Закон України від 10.12.1971 р. № 322-VIII (зі змінами та доповненнями від 11.10.2018 р.). URL: <http://sfs.gov.ua/nk/> (дата звернення: 23.03.2019).
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями від 16.11.2018 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 23.03.2019).
5. Про оплату праці : Закон України від 20.04.1995 р. № 108/95-ВР (зі змінами та доповненнями від 01.01.2017 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр> (дата звернення: 23.03.2019).
6. Про відпустки : Закон України від 15.11.1996 р. № 504/96-ВР (зі змінами та доповненнями від 01.01.2019 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504/96-вр/ed20180725> (дата звернення: 23.03.2019).
7. Про збір та облік Єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 08.07.2010 р. № 2464-VI (зі змінами та доповненнями від 01.01.2019 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17> (дата звернення: 23.03.2019).
8. Захарченко Л. А., Жаданова Ю. О., Яцкевич І. В. Управління витратами : навч. посібник до практичних занять з курсу «Управління витратами». Одеса : ОНАЗ, 2009. 216 с.

Н. В. Федоренко
студ. I курса магистратуры
специальность «Учёт и налогообложение»
Научный руководитель: к.э.н., доц. Н. Л. Кусик

ФРАНШИЗА КАК НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ АКТИВ: НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ УЧЁТА

Исследуемая тема является актуальной, так как из-за несовершенства законодательной системы регулирования партнерских отношений при заключении договора, партнеры по франшизе часто сталкиваются с трудностями в ведении бухгалтерского учета.

Франшиза – это вид нематериальных активов, право владения определенной бизнес-системой, которую франчайзор передает франчайзи за оговоренную в договоре франчайзинга компенсацию [1, с. 132]. По сути можно сказать, что франшиза – это своеобразная лицензия на использование технологии и товарных знаков, которая позволяет распространять производство в других странах через национальный капитал. Этот нематериальный актив может быть учтён (зачислен на баланс) как объект интеллектуальной собственности, или же, как объект имущественных прав на соответствующих счетах нематериальных активов, в зависимости от условий договора о правах.

В международной практике, франчайзинг – это форма агентского представительства, а франшиза – это приобретенное за деньги (или иную компенсацию) право, т.е. нематериальный актив, а, следовательно, – объект бухгалтерского учета франчайзинговой деятельности [2]. Можно привести такие самые известные примеры международного франчайзинга, как сеть ресторанов «МакДональдс», компания «Coca-Cola», которые подписали более 20 тыс. договоров с зарубежными франчайзи.

В украинском законодательстве, согласно Закону Украины «О страховании», термин «франшиза» определяется как часть убытков не возмещаемая страховщиком согласно договору страхования, но относительно франчайзинга, украинским законодательством он не определен [3, ст. 9].

Согласно Гражданского кодекса Украины, по договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за плату право пользования в соответствии с ее требованиями комплексом принадлежащих этой стороне прав в целях изготовления и (или) продажи определенного вида товара и (или) оказания услуг [4, ст. 1115]. Следовательно, в момент предоставления права пользования своими нематериальными активами франчайзер получает долгосрочное право денежного требования к франчайзи. Сначала действия договора активы франчайзера увеличиваются на сумму долгосрочной дебиторской задолженности франчайзи, что и отражается по дебету счета 18 «Долгосрочная

дебиторская задолженность и прочие необоротные активы». Задолженность франчайзи по оплате франшизы погашается заранее оговоренными небольшими платежами в течении длительного срока. Возникший долгосрочный актив в учете франчайзера должен соответствовать кредиту счета 69 «Доходы будущих периодов», так как согласно П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность», дебиторская задолженность признается активом, если существует вероятность получения будущих экономических выгод и может быть достоверно определена их сумма [5]. Бухгалтерская проводка Д-т 18 К-т 69 отражает суть операции по заранее известной сумме предоставления прав долгосрочного пользования брендом и ноу-хау, которые неразрывно связаны с франшизой. Франчайзи обязан рассчитываться в срок не в зависимости от того, будет он пользоваться франшизой или нет, так как по договору определены фиксированные роялти, а не процент от выручки.

Интересно, что в случае уплаты роялти исходя из договорного процента от торговой выручки франчайзи, франчайзер ведет учет без использования счетов 18 и 69, так как полная стоимость франшизы не может быть известна. Доходы дебетуются как расчеты по начисленным доходам и кредитуется как прочие доходы от операционной деятельности по окончании каждого месяца или квартала.

При использовании фиксированных роялти, доход от предоставления франшизы, начисляемый за отчетный период, отображается в бухгалтерском учете проводкой Д-т 69 «Доходы будущих периодов» К-т 719 «Прочие доходы от операционной деятельности». На практике часто случается, что франчайзер имеет так много франчайзи, что доходы от франчайзинга начинают превышать его основной доход. В таком случае, автоматически франчайзинг становится основной деятельностью такого франчайзера. Тем не менее, кредитуется все равно субсчет 719, исходя из того, что в украинском плане счетов не предусмотрен субсчет, который бы отражал доходы от франчайзинга.

На наш взгляд, франшиза – это огромная возможность выйти на международный рынок и, вместе с тем, большое испытание для украинского бизнеса. Привлекательно то, что предприниматель может лично контролировать все риски, глубоко погружаясь в процесс запуска проверенного бизнес-механизма. Однако, получить дивиденды от инвестиций в подобное предприятие можно только предупредив все варианты развития событий, пункты соглашений и ограничения франчайзера, а также возможные изменения в законодательстве и учёте в условиях нестабильной социально-экономической ситуации в Украине не в пользу франчайзи.

Список использованной литературы

1. Спинелли С., Розенберг Р., Берли С. Франчайзинг – путь к богатству / Пер. с англ. Москва : Вильямс, 2007. 132 с.

2. Грачева Р. Е. Энциклопедия бухгалтерского учета. Киев : Издательство «Галицкие контракты», 2004. URL: <https://buhlabaz.ru/bukhgalterckij-uchet/ukrainskij-bukhuchet/knigi/entsiklopediya-bukhgalterskogo-ucheta> (дата обращения: 25.03.2019).
3. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 86/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 25.03.2019).
4. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 23.03.2019).
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (дата звернення: 23.03.2019).

А. О. Федорова

студ. III курсу

спеціальність «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: ст. викл. Л. О. Масіна

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Особливу роль для підприємства, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність та операції з валютою, відіграє чітке та достовірне відображення інформації при веденні бухгалтерського обліку для прийняття ефективних рішень щодо господарської діяльності.

На початку 2019 р. відбулися важливі зміни у валютному законодавстві країни, що значно вплинуло на відображення операцій з валютою та зовнішньоекономічної діяльності у бухгалтерському обліку.

Валютні операції здійснюються без обмежень відповідно до законодавства України, крім випадків, встановлених законами України, що регулюють відносини у сферах забезпечення національної безпеки, запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму чи фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення, виконання взятих Україною зобов'язань за міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, а також випадків запровадження Національним банком України відповідно до цього Закону заходів захисту [1, ст. 4].

Про те, якщо говорити про зовнішньоекономічну діяльність підприємства, почали діяти деякі обмеження щодо розрахунків зі зовнішньоекономічних операцій. Розрахунки за зовнішньоекономічними операціями здійснюються виключно через рахунки в банках. Розрахунки за зовнішньоекономічними договорами (контрактами) у готівковій формі заборонено, крім випадку передбаченого цим положенням [2, ст. 16].

Надходження в іноземній валюті на користь юридичних осіб-резидентів, крім банків, фізичних осіб із-за кордону підлягають обов'язковому продажу з 01.03.2019 р. у розмірі 30%. Також існує перелік надходжень, які не підлягають обов'язковому продажу [2, ст. 26].

Окремим питанням є встановлення лімітів на здійснення валютних операцій. Резиденту (юридичній особі/фізичній особі-підприємцю) дозволяється здійснювати валютні операції з метою здійснення його господарської діяльності з переказу коштів з України/на поточні рахунки нерезидентів-юридичних осіб, відкриті в Україні (крім інвестиційних рахунків), протягом календарного року на загальну суму, що не має перевищувати в сукупності 2 000 000 євро включно (еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті/гривні за офіційним курсом гривні до іноземних валют, установленим Національним банком на дату здійснення відповідної операції) [2, ст. 89].

Крім лімітів встановлено і граничні строки розрахунків за операціями експорту та імпорту товарів. У разі порушення резидентами строків передбачається нарахування пені за кожний день прострочення в розмірі 0,3 відсотка суми неодержаних грошових коштів за договором (вартості недопоставленого товару) у національній валюті (у разі здійснення розрахунків за зовнішньоекономічним договором (контрактом) у національній валюті) або в іноземній валюті, перерахованій у національну валюту за курсом Національного банку України, встановленим на день виникнення заборгованості. Загальний розмір нарахованої пені не може перевищувати суми неодержаних грошових коштів за договором (вартості недопоставленого товару) [1, ст. 13].

При відображенні валютних операцій, бухгалтери на підприємстві мають брати до уваги курсову різницю. Згідно з П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів», «курсорова різниця – різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти за різних валютних курсів» [3]. Аналогічне визначення дає й МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів». Але на практиці під курсовою різницею розуміють різницю, яка виникає внаслідок щоденної зміни офіційних валютних курсів, що встановлюються Національним банком України. Курсові різниці виникають або на дату проведення розрахунку (операції), або на дату складання бухгалтерської звітності. Крім курсових різниць, як різниць, що виникають із зміною кожного дня курсів валют Нацбанком України, також виникають різниці між фактичним курсом НБУ на певну дату і фактичним курсом купівлі або продажу валюти банком на міжбанківському валютному ринку України, які прийнято називати «сумовими різницями». Таким чином, на практиці різниці, які нараховуються за різних валютних курсів, можуть бути курсові або сумові.

Курсові різниці умовно поділяють на операційні і неопераційні. При віднесенні курсової різниці до операційної чи неопераційної варто керуватися

тим, якою – операційною, інвестиційною чи фінансовою – є сама операція, у результаті проведення якої така курсова різниця утворилася. Курсові різниці, які виникають унаслідок перерахунку залишків валютних коштів у банку й у касі підприємства на дату балансує операційними для відображення в обліку і складання звіту про фінансові результати, неопераційними – при складанні звіту про рух грошових коштів.

Окремо обчислюють курсові різниці за внесками до зареєстрованого (пайового) капіталу і додаткового капіталу (рахунки 423 і 425). Різниці, що виникають за монетарними статтями в інвалюті, можуть мати для підприємства як позитивні, так і негативні наслідки. Позитивні наслідки виражаються у формі доходів, а негативні – у формі втрат. Якою для підприємства буде конкретна різниця, залежить від того, для якої статті вона обчислюється. Якщо підприємство має валюту на поточному валютному рахунку, то збільшення курсу цієї валюти означатиме зростання її вартості у гривнях. Тож якщо підприємство вирішить її продати, то воно отримає додатковий дохід. А якщо підприємство має заборгованість за кредитом в інвалюті, то при зростанні валютного курсу зростає і вартість його у гривнях, що є не вигідним для підприємства, а отже, означає втрати для підприємства. Таким чином, вплив зміни валютних курсів на господарську діяльність підприємства може бути позитивним і виражатись у формі доходу – це позитивна різниця, а може бути негативним і виражатись у формі втрат – це негативна різниця.

Для обліку курсових різниць за власним капіталом призначені рахунки 423 «Накопичені курсові різниці» та 425 «Інший додатковий капітал», у кредиті яких відображаються позитивні курсові різниці, а в дебеті – негативні.

Курсові різниці за господарськими операціями, що відносять до операційної діяльності підприємства, відображаються у кредиті рахунку 714 «Дохід від операційної курсової різниці», якщо різниця позитивна, і в дебеті рахунку 945 «Втрати від операційної курсової різниці», якщо різниця негативна. Курсові різниці за господарськими операціями, що відносять до фінансової та інвестиційної діяльності (тобто неопераційні), відображають у кредиті рахунку 744 «Дохід від неопераційної курсової різниці», якщо різниця позитивна, і в дебеті рахунку 974 «Втрати від неопераційних курсових різниць», якщо різниця негативна.

Що стосується сумових різниць, то вони відображаються у кредиті рахунку 711 «Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти», якщо різниця позитивна, і в дебеті рахунку 942 «Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти». Відносно визначення сумових різниць, то порядок визначення фінансового результату від операцій із купівлі-продажу інвалюти описано в Інструкції № 291.

Отже, відображення у бухгалтерському обліку валютних операцій та операцій зі зовнішньоекономічної діяльності зазнало значних змін. Попри всі

зміни, умови для ведення зовнішньоекономічної діяльності та операцій з валютою на підприємстві стали значно легші. Головним залишається достовірне відображення усіх операцій у бухгалтерському обліку.

Список використаної літератури

1. Про валюту та валютні операції : Закон України від 21.06.2018 р. № 2473-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19> (дата звернення: 20.03.2019).
2. Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті : Постанова Правління Національного банку України від 07.02.2019 р. № 0005500-19. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0005500-19> (дата звернення: 20.03.2019).
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» : наказ Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00> (дата звернення: 23.03.2019).

М. С. Шатковська

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: ст. викл. Г. В. Буслаєва

ФОРЕНЗІК ЯК НОВА ПОСЛУГА АУДИТОРСЬКИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки після низки економічних скандалів, пов'язаних з поширенням шахрайства і фінансової корупції всіх видів, які сколихнули світ, в тому числі і Україну, були нанесені збитки та негативні наслідки для економіки, соціального та політичного розвитку. Через динамічний розвиток ринку аудиторських послуг на іноземному ринку, українським компаніям, що надають аудиторські послуги, необхідно впроваджувати в свою діяльність нові тенденції та пристосовуватись до попиту споживачів цих послуг.

На сучасному етапі зарубіжні компанії активно застосовують незалежні економічні розслідування як інструмент перевірки діяльності компанії. Форензік, який використовується для розслідування економічних злочинів, являє собою новий напрямок діяльності аудиторських компаній в Україні. В країнах Америки та Європи форензік вже давно не нова практика, а частина аудиторської діяльності, але для України цей вид аудиторських послуг відкрився зовсім недавно. В Україні така послуга надається лише найбільшими аудиторськими компаніями, наприклад, компаніями «Великої четвірки» (KPMG, EY, Deloitte, PwC). Необхідність застосування форензік – послуг в вітчизняній економіці зросла після випадків масштабних шахрайств, корупції та фінансових махінацій. Так, за результатами опитування PwC українських організацій в рамках Всесвітнього дослідження економічних злочинів та

шахрайства 2018 р., в Україні 48% організацій постраждали від економічних злочинів та шахрайства протягом останніх двох років; 56% усіх випадків шахрайства були скоєні співробітниками організацій; хабарництво та корупція (73%) є лідером серед економічних злочинів, від яких постраждали організації за останні два роки, в топ 5 також входять: незаконне привласнення майна (46%), шахрайство у сфері закупівель (33%), шахрайство у сфері управління персоналом (33%) та кіберзлочини (31%) [1]. Також українські респонденти очікують, що хабарництво та корупція буде найбільш суттєвим економічним злочином для їхніх організацій у наступні два роки.

Така послуга як форензик набуває з кожним роком своєї популярності в Україні ще тому, що: традиційна практика бухгалтерського обліку і аудиту, що існує, не може виходити за рамки цифр та аналізувати інші скриті аспекти корпоративного шахрайства; не існує належного методу для подолання проблем лобювання та змови; неспроможність внутрішніх аудиторів ініціювати дії або заздалегідь виявити шахрайство тощо. Фінансове розслідування є ефективним інструментом, застосування якого дозволяє значно знизити ризики вчинення фінансових злочинів. Форензик – комплексне всебічне дослідження фінансово-господарської діяльності економічного суб'єкта, мета якого полягає у виявленні різних фактів шахрайства, фінансових махінацій, інших неправомірних дій, як з боку управлінського апарату, так і з боку інших співробітників, а також інших третіх осіб, крім того запропонувати систему заходів щодо їх мінімізації [2, с. 145]. Аудитори, надаючи форензик-послугу, проводять детальне розслідування фінансової діяльності та облікових записів в пошуках необхідних доказів шахрайства, здійснюють комплексне дослідження з вивченням бухгалтерських, фінансових, юридичних та технологічних процесів компанії, аналізують внутрішнє середовище компанії, в тому числі виявляють шахрайські схеми, сумнівні угоди, шляхом дослідження первинної документації, а також вивчають зовнішнє середовище (потенційних контрагентів, пов'язаних сторін та ін.). Форензик дозволяє виявити як передумови, так і вже задіяні факти корпоративного зловживання та шахрайство.

Під час виконання форензик необхідно інтенсивна взаємодія і співпраця незалежних аудиторів з керівництвом внутрішнього контролю, менеджментом економічного суб'єкта в цілому, а також з іншими співробітниками.

Серед найбільш розповсюджених причин запитів на проведення процедури форензик варто виділити такі: суперечки між акціонерами; захист інвестицій та контроль за їх цільовим використанням з боку західних інвесторів; пошук виведених активів за межі компанії топ-менеджерами; внутрішні розслідування в компанії у зв'язку з погіршенням фінансових показників; судові спори, де форензик використовується як засіб збору доказової бази [3]. До спеціалістів форензик-послуги пред'являються наступні

професійні вимоги: знання в області обліку і аудиту; знання законодавчих та нормативно-правових актів, основ трудового, цивільного та адміністративного законодавства; знання основних видів шахрайств і фінансових злочинів, способи їх виявлення; вміння працювати з сучасними інформаційними технологіями; знання основ психології та інших соціальних наук та ін. До складу спеціалістів аудиторських компаній, що надають форензик-послугу, як правило, входять бухгалтера-криміналісти, економісти, галузеві фахівці, колишні співробітники регулюючих органів. Додатковою перевагою спеціалістів може бути міжнародне визнана професійна кваліфікація типу CFE (Certified fraud examiner), CFCS (Certified Financial Crime Specialist), CIA (Certified Internal Auditor) тощо.

На нашу думку, в Україні форензик на даний момент знаходиться на стадії становлення та набуває популярність, особливо серед крупних українських компаній та державних органів. Власники бізнесу намагаються захистити свій бізнес та свої гроші від можливих схем шахрайства та мінімізувати ризики. Аудиторська компанія, яка надає таку послугу як форензик, є найбільш конкурентна, тому що в ній є кваліфіковані спеціалісти з різних фахових областей, а також більший перелік послуг, які вона може надавати.

Список використаної літератури

1. Global economic crime and fraud survey 2018: Ukrainian findings. Pulling fraud out of shadows. 2019. P. 1–19. URL: <https://www.pwc.com/ua/en/survey/2018/pwc-gecs-2018-eng.pdf> (дата звернення: 19.03.2019).
2. Соломіна Г. В. Форензик – інструмент фінансового розслідування діяльності підприємства. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. Сер. Економіка. 2018. Вип. 2(10). С. 144–149.
3. In forensic we trust! *Юридична газета Online*. URL: <http://yur-gazeta.com/publications/legal-business-in-ukraine/in-forensic-we-trust.html> (дата звернення: 19.03.2019).

Розділ 7

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Ю. С. Вольневич

студ. III курсу

спеціальність «Менеджмент»

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

ТРАНСФОРМАЦІЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ПІД ВПЛИВОМ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

Трансформаційні та глобалізаційні перетворення, взаємодія із сучасним цифровим та роботизованим світом, впровадження на підприємствах високих технологій вимагає від своїх працівників нових знань, вмінь та навиків. Під час Четвертої промислової революції новітні технології розвиваються у надзвичайно швидкому темпі. Це призводить до трансформації не лише різновидів роботи, але й способів її виконання [1].

На Всесвітньому економічному форумі була представлена доповідь «Майбутнє робочих місць», у якій стверджується, що стрімкий розвиток таких галузей як штучний інтелект, робототехніка, нанотехнологія, 3-D друк, генетика та біотехнологія призведе до втрати більш ніж 5,1 млн робочих місць до 2020 р. Загалом буде скорочено 7,1 млн. робочих місць, дві третини з яких пов'язані з виконанням офісних, адміністративних, координаційних завдань. При цьому з'являться 2 млн. робочих місць у галузях, пов'язаних з комп'ютерними технологіями, архітектурою та інжинірингом [2, с. 3].

У XXI столітті важливими навичками успішного працівника є:

1. Ентузіазм: проявляється у таких навичках, як управління часом, особиста презентація і комунікативність.

2. Soft skills: незважаючи на те, що люди все частіше працюють з роботами, машини ніколи не зможуть замінити такі людські якості, як творчість, вміння вирішувати складні питання, емоційний інтелект і критичне мислення.

3. Технічні навички: завдяки технологіям створюються нові робочі місця, які вимагають спеціальних навичок та навчання.

4. Підприємницька діяльність: в умовах зростання «економіки вільних заробітків», молоді знадобиться інноваційне та творче бачення, а також здатність брати на себе ініціативу щодо запуску нових проектів [3].

Розвиток Інтернету веде до виникнення нових професій та спеціальностей. Багато вчених, бізнес-аналітиків вже замислюються, які саме професії будуть мати попит в майбутньому (табл. 1) [2, с. 13–21]. Кожна країна має бути готовою до революційних змін і будувати економіку, яка б відповідала часу. У період четвертої промислової революції компанії зі застарілими

підходами, швидше за все, зникнуть, їх поглинуть більш інноваційні. Поява нових професій та зникнення сьогодених неминуча.

Таблиця 1

Назва професії	Характеристика, обов'язки
Правозахисник віртуальних систем	Формування нормативно-правової віртуальної системи; розробка системи правового захисту людини та її власності, в т.ч. віртуальної; юридичний супровід онлайн
Сіті-фермер	Професор Колумбійського університету в Нью-Йорку Діксон Деспом'єр зазначив, що до 2025 р. більшість населення планети переселиться в міста, а кількість людей збільшиться на 3 млрд. Весь час будуються нові хмарочоси, тож людям буде де жити, але що вони будуть їсти? Саме цю проблему розв'язує сіті-фермер – людина, яка проектує сади та городи на дахах і в будинках. Такі проекти називають вертикальними фермами, і вони вже існують у світі
Аналітик Big Data	В Інтернеті є безліч накопиченої, але не структурованої інформації. Завдання аналітика big data – структурувати, обробляти й аналізувати це все. Вже сьогодні таких фахівців не вистачає, а вони потрібні усюди – в бізнесі, журналістиці, соціальній сфері та навіть сільському господарстві
Проектувальник 3D-друку	Створення безлічі речей, зроблених на 3D-принтері
Фахівець із сонячної технології	Сонячна технологія покликана змінити звичний спосіб отримання енергії для повсякденних потреб. Футурологи підрахували, що за 112 годин (менше 5 днів) сонце забезпечує стільки ж енергії, скільки міститься у всіх виявлених запасах нафти, вугілля і природного газу на Землі
Когнітивно-поведінковий терапевт	Когнітивна наука досліджує, як людський мозок мислить та обробляє нову інформацію. Це допомагає людям зрозуміти, які навички їм необхідні для того, щоб зробити кращий вибір та при цьому уникнути непотрібних ризиків. Ця галузь дослідження має назву «дизайн рішень». Вдале прийняття рішень створює основу для тривалого й успішного життя

Джерело: Розроблене автором

Людство повинно вже замислюватись про ті навички, вміння, кваліфікацію, особисті якості, які будуть необхідними за декілька років. Тільки той народ та ті країни, які якомога швидше це зрозуміють та почнуть вже змінювати системи освіти, пріоритетні напрями діяльності, зможуть розвиватися та зайняти високі позиції в світі.

Список використаної літератури

1. Навички и компетенции XXI века. URL: <http://www.startup.org.ua/2017/09/xxi.html?sref=fb> (дата звернення: 11.03.2019).
2. Професії майбутнього : аналіт. записка / Н.Г.Джинчарадзе та ін; за ред. Р.В.Войтович. Київ : ППКСЗ, 2018. 24 с.

3. Підготовка майбутніх кадрів до Четвертої промислової революції: програма дій для бізнесу. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/press-release/2018/preparing-tomorrow-workforce-for-the-fourth-industrial-revolution.html> (дата звернення: 15.03.2019).

Д. С. Григор'єв

студ. IV курсу

напряму підготовки «Фінанси і кредит»

Науковий керівник: к.е.н., доц. О. М. Савастєєва

ОСНОВНІ СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

В сучасних макроекономічних умовах важливе місце в економіці України займає короткострокове споживче кредитування. Ця категорія може бути основною у кредитуванні, тому що в розвинутих країнах світу вона вже знайшла своє місце на ринку. Та розвиток її в Україні ускладнений рядом факторів. Зі сторони кредиторів, основним є ризик неповерненості кредитних коштів та зниженні здатності позичальників вчасно погашати свої кредитні зобов'язання. Для позичальників проблемою стають високі процентні ставки по кредитах, а також нестабільність отримуваних доходів. В наш час активізація короткострокового споживчого кредитування сприятиме стабілізації та розвитку вітчизняної макроекономічної ситуації.

Дослідити основні сучасні тенденції розвитку споживчого кредитування в Україні. Аналізуючи сучасний стан банківської системи, можна дійти до висновку, що становлення споживчого кредитування в Україні, як вагомого сектору ринку кредитування, відбувається низькими темпами. Після девальвації гривні в кінці 2008 р. більшість позичальників не змогло погасити свою заборгованість по споживчим кредитам.

За 2009 р. частка прострочених кредитів у портфелях банків зросла у 3,9 рази, а саме 9,4% всіх кредитів, тоді як на початок 2009 р. вона становила 2,2%. У кінці 2010 р. показник складав вже 11,2%. Ситуація дещо стабілізувалась у 2011–2013 роках, але частка простроченої заборгованості у кредитному портфелі банків не стала нижчою 7%.

У 2014–2015 роках спостерігалось нове зростання проблемних кредитів у банках, що спричинене девальвацією гривні та масовим кредитуванням фізичних осіб в іноземній валюті [1]. Тож, великий обсяг проблемної заборгованості був викликаний не лише складним макроекономічним становищем в країні, а й нехтуванням базових правил ризик-менеджменту. Звісно, обмежений доступ до фінансових ресурсів для фізичних осіб пригальмовує інфляційні процеси, водночас це є однією з причин уповільнення кредитної діяльності кредитних установ та зміни структури на споживчому ринку.

Щодо споживчого кредитування в останні роки, кредитний портфель банків у гривні сукупно виріс приблизно на 15%. Це упевнений тренд з 2017 р. Можна припустити, що в 2019 р. швидкість приросту кредитного портфеля залишиться на такому ж рівні – плюс 15-20 млрд грн. У 2019 р. споживчі кредити залишаються основною складовою кредитного портфеля банків і основним напрямком роздрібного кредитування. У 2018 р. обсяг кредитування населення значно зріс. У 2019 р. банки можуть продовжувати нарощувати обсяг кредитування населення, але темпи приросту можуть трохи сповільнитися до 30%. Такий прогноз обумовлений тим, що інфляція в 2019 р. може посилитися, а зміна оплати праці стримуватиметься. В 2019 р. в фокусі учасників ринку залишиться короткострокове кредитування, споживче кредитування, кредити готівкою і кредитні карти, як основний спосіб залучення позикових коштів [2].

Отже, короткострокове споживче кредитування з кожним роком все більше завойовує позиції на ринку. В сучасних умовах населення стає більш фінансово обізнаним та фінансова культура українців виходить на новий рівень. Кредит перестає бути недоступним, і саме короткострокове споживче кредитування – перше, на що починає звертати увагу населення, в основному, через відносно короткий термін користування та невеликі суми цих кредитів.

Та хоч з боку позичальників є значні зрушення, то загальна економічна ситуація в Україні залишається тяжкою, і недовіра до банківських та небанківських установ залишається на високому рівні.

Отже, на розвиток споживчого кредитування в Україні негативно впливає низка факторів, такі як:

- фінансово-економічна нестабільність держави;
- зниження реальних доходів населення, високий рівень інфляції та низький рівень життя, що в сукупності не дає можливості вчасного повернення отриманих раніше кредитів або їх повернення взагалі;
- нестабільність курсу валют;
- недоліки законодавства в сфері кредитування населення;
- недовіра населення до банківської системи;
- кредитний ризик, пов'язаний невірною оцінкою кредитоспроможності позичальників.

Підсумовуючи викладене, необхідно зазначити, що на даний момент ситуація на ринку споживчого кредитування є доволі нестабільною. Так, цей напрям кредитування дуже перспективний і вигідний як для кредиторів, так і для позичальників, він становить значну частку на ринку кредитування в розвинених країнах. Водночас, через складну макроекономічну ситуацію, темпи його розвитку низькі.

Список використаної літератури

1. Річний звіт Національного банку України за 2017 рік. НБУ. 2018. 192 с. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58023 (дата звернення: 17.03.2019).
2. Обсяг роздрібного кредитування в Україні в 2019 р. може вирости на 30-40%. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/439798/obsyag-rozdribnogo-kredytuvannya-v-ukrayini-v-2019-r-mozhe-vyrosty-na-30-40> (дата звернення: 20.03.2019).

Л. В. Дондич

студ. IV курсу

напрямок підготовки «Фінанси і кредит»

Науковий керівник: д.е.н., проф. В. І. Осипов

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА БЮДЖЕТНУ ПОЛІТИКУ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

В останні роки суттєво змінюється державна політика України у сфері місцевого самоврядування у напрямку врахування інтересів жителів територіальних громад і передбачає децентралізацію влади – тобто передачу від органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування значної частини повноважень, ресурсів та відповідальності. Так, на першому етапі впровадження децентралізації (2014–2018 рр.) відбулася передача значних повноважень та фінансів від державної влади органам місцевого самоврядування.

Треба відзначити, що місцеві бюджети є не лише складовою частиною загальної бюджетної системи держави, але й займають одне з провідних місць в економічній системі кожної держави, становлять основу соціально-економічного розвитку територіальних громад. Місцеві бюджети – це фінансові ресурси органів місцевого самоврядування, за допомогою яких вони виконують свої власні та делеговані повноваження. Дохідну частину надходжень місцевих бюджетів, відповідно до ст. 9 Бюджетного кодексу України [1], складають податкові та неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, офіційні трансферти. Децентралізація спрямована на посилення зацікавленості місцевого самоврядування у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів, пошуку можливостей їх збільшення та покращення ефективності адміністрування податків і зборів.

В умовах фінансової децентралізації ефективне використання місцевих бюджетів набуває важливого значення як найбільш дієвого інструменту управління економікою і важливою основою фінансового забезпечення розвитку місцевих громад.

Впровадження реформи бюджетної децентралізації дало позитивні результати. Так, як показує аналіз, у результаті децентралізації місцеві бюджети в Україні за останні роки значно зросли: з 68,6 млрд в 2014 до 234 млрд грн в 2018 р. Таким чином збільшення місцевих бюджетів становило 165,4 млрд. грн. [2].

Аналогічні тенденції мають місце і в Одеській області. Так, місцеві бюджети області зросли з 13639,0 млн. грн. до 16225,8 млн. грн. у 2018 р. Зростання становило 119,0%. При цьому в місцевих бюджетах загальний фонд складав – 90,2%, спецфонд – 9,8%. Треба також відзначити, що місцеві бюджети Одеської області склали майже 7% місцевих бюджетів України, по обсягу бюджету область ввійшла в трійку лідерів та зайняла 3 місце після м. Києва та Дніпропетровської області. За рік обсяг додаткового ресурсу від децентралізації склав 3 333,5 млн. грн.

Зараз в Одеській області створено 31 ОТГ, що становить близько 30% території регіону. І протягом року планується об'єднання ще 8-10 громад.

У 2018 р. об'єднані територіальні громади Одеської області отримали державну субвенцію на розвиток інфраструктури в розмірі 95,3 млн. грн. За рахунок субвенції 25 громад регіону реалізували 134 інфраструктурні проекти [3].

Таким чином, за рахунок додатково отриманого фінансового ресурсу в результаті проведення децентралізації у місцевих бюджетів області з'явилися значні додаткові можливості спрямувати кошти на реалізацію проектів розвитку територій через модернізацію об'єктів соціально-культурної сфери та в повному об'ємі виконати свої видаткові повноваження.

Така ж тенденція має місце в Овідіопольському районі Одеської області. Так, наприклад, в цілому до бюджету Овідіопольського району за 2017 р. надійшло податків і зборів (без офіційних трансфертів) в сумі 504 270,4 тис. грн., в тому числі до загального фонду – 434 952,4 тис. грн., до спеціального фонду – 69 318,0 тис. грн. Якщо порівнювати з відповідним періодом 2016 р., то темп росту склав 111,5%, або збільшилось надходжень на 52 107,5 тис. грн. Загальний фонд зведеного бюджету району було виконано на 112,4%, так як було заплановано 386 802,7 тис. грн., а фактично надійшло 434 952,4 тис. грн., перевиконання бюджету склало 48 149,8 тис. грн.[4]. Все це дозволило провести заходи з капітального ремонту об'єктів соціальної інфраструктури та виконати основні показники соціально-економічного розвитку району.

Таким чином, можна зробити висновок, що децентралізація суттєво вплинула на соціальну політику та соціальне забезпечення населення Овідіопольського району Одеської області та є одним з головних напрямів діяльності місцевої влади. Для подальшого реформування механізму фінансового забезпечення на місцевому рівні можливо вжити такі заходи: збільшити дохідну частину шляхом зменшення тіньової заробітної плати, встановити нові нормативи відрахування податків, реформувати законодавчо-визначені соціальні пільги та посилити контроль за використанням бюджетних коштів.

Список використаної літератури

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI (зі змінами та доповненнями). Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/ed20120605> (дата звернення: 20.03.2019).
2. Навіщо децентралізація? URL: <https://decentralization.gov.ua/about>. (дата звернення: 10.03.2019).
3. Максим Степанов: від початку децентралізації місцеві бюджети зросли у 3-5 разів. URL: <https://oda.odessa.gov.ua/news/maksim-stepanov-vid-pocatku-decentralizacii-miscevi-budzeti-zrosli-u-3-5-raziv>. (дата звернення: 18.03.2019).
4. Про затвердження Програми соціально-економічного розвитку Овідіопольського району на 2018 рік : Рішення Овідіопільської районної ради Одеської області від 20 квітня 2018 року № 361 – VI. URL: <http://ovidiopoli-rda.odessa.gov.ua/ekonomkajajonu/dznajtesya-pro/pro-zatverdzhennya-programi-socalno-ekonomchnogo-rozvitku-ovdopolskogo-rajonu-na-2018-rk>. (дата звернення: 11.03.2019).

А. Ю. Донецький

студ. IV курсу

напрямок підготовки «Фінанси і кредит»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Н. Д. Маслій

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

Сучасні реалії світу змушують підприємства збільшувати свої витрати на інформаційні технології. Адже основу конкурентоспроможності складає вагомість, актуальність та повнота інформації, яку отримує підприємство. І тому дослідження проблеми управління конкурентними перевагами підприємства в сучасних умовах інформатизації є актуальним.

Дослідженням конкурентоспроможності підприємств різних форм власності займалися О. Виноградова, С. Войтко, О. Гудзь, С. Легомінова, В. Сотниченко та інші науковці.

Конкурентоспроможність підприємства можна характеризувати як можливість або здатність підприємства використовувати свої порівняльні переваги у виробництві і реалізації товарів і послуг по відношенню до виробників і постачальників аналогічних товарів і послуг [1].

Здатність підприємства конкурувати на ринку також напряму залежить від конкурентоспроможності товару чи послуг цього підприємства. Але це не єдиний фактор що впливає на конкурентоспроможність підприємства. Конкурентоспроможність підприємства також може оцінюватися на основі методики комплексної оцінки конкурентоспроможності. У цьому разі оцінюються показники ефективності: а) виробничої; б) збутової; в) фінансової діяльності підприємства:

а) до основних показників ефективності виробничої діяльності підприємства відносяться:

- рівень витрат виробництва на одиницю продукції;
- фондвіддача;
- рентабельність виробництва продукції;
- продуктивність праці;

б) до основних показників ефективності збутової діяльності підприємства відносяться:

- коефіцієнт затовареності готовою продукцією;
- коефіцієнт завантаження виробничої потужності підприємства;
- рентабельність продажу;
- коефіцієнт ефективності реклами і стимулювання збуту;

в) до основних показників ефективності фінансової діяльності підприємства відносяться:

- коефіцієнт автономії;
- коефіцієнт платоспроможності;
- коефіцієнт оборотності оборотних коштів [2].

Поряд із зазначеними критеріями ефективності виробничої, збутової і фінансової діяльності визначальними показниками конкурентоспроможності підприємства на товарному ринку є ціна і якість товару чи послуги. На сьогодні результативність даних показників істотно залежить від рівня забезпеченості підприємства інформаційними технологіями, програмним забезпеченням та іншими аспектами інформатизації [3].

Згідно Закону України «Про Національну програму інформатизації», інформатизація – це сукупність взаємопов'язаних організаційних, правових, політичних, соціально-економічних, науково-технічних, виробничих процесів, що спрямовані на створення умов для задоволення інформаційних потреб громадян та суспільства на основі створення, розвитку і використання інформаційних систем, мереж, ресурсів та інформаційних технологій, які побудовані на основі застосування сучасної обчислювальної та комунікаційної техніки [1].

Тобто інформатизація – це процес наповнення підприємства сучасними технічними засобами і програмним забезпеченням, з метою отримання бажаного обсягу інформації для ухвалення ефективних управлінських рішень.

Згідно з даними державної статистики України капітальні інвестиції підприємств у сфері інформаційного забезпечення у 2018 р. перебувають на рівні 10719,9 млн. грн.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції підприємств на програмне забезпечення та бази даних

Рік	Сума млн. грн.	Частка у загальних кап. інвестиціях
2015	4249,1	1,69
2016	5913,2	1,8
2017	7776,9	1,9
2018	10719,9	2,0

Джерело: [4]

Отже аналізуючи наведені дані таблиці, можна відзначити, що частка капітальних інвестицій на програмне забезпечення та бази даних від загальної кількості інвестицій не істотна, але вони з кожним роком зростають. Це свідчить про розвиток інформаційних технологій та програмного забезпечення на підприємствах, що покращує в значній мірі їх конкурентоспроможність. Було б доречне подальше вивчення розвитку процесу інформатизації та його впливу на підприємство.

Список використаної літератури

1. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації. URL: <https://nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=1&language=uk> (дата звернення: 17.03.2019).
2. Легомінова С. В. Інформаційне суспільство як платформа забезпечення конкурентоспроможності підприємств. *Економіка та суспільство*. 2017. № 8. С. 286–290.

3. Маслій Н. Д. Маркетинг : навчально-методичний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. Одеса : Астропринт, 2017. 184 с.
4. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 17.03.2019).

А. О. Кізенко

студ. IV курсу

напряму підготовки «Фінанси і кредит»

Науковий керівник: к.е.н., ст. викл. С. О. Нікола

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СФЕРИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки екологічна ситуація в Україні знаходиться на критичному рівні. Унаслідок нераціонального й неконтрольованого використання природних ресурсів дедалі чіткіше вимальовуються прикмети екологічної катастрофи.

В світовій практиці визначають декілька форм фінансового забезпечення: самофінансування, кредитування й зовнішнього фінансування. За змістом фінансове забезпечення – визначена законодавством сукупність заходів, спрямованих на створення фінансової бази для досягнення певних цілей [1, с. 27].

В Україні, для досягнення екологічної безпеки використовуються наступні елементи: фінансування охорони навколишнього середовища, плата за користування природними ресурсами, створення ринку природних ресурсів, створення грошових фондів і резервів для фінансування природоохоронних заходів, екологічне страхування та кредитування, створення механізму реалізації державних і регіональних екологічних програм. Висока результативність у сфері екологічної безпеки може бути досягнута за умови фінансового забезпечення екологічних програм [2, с. 29].

Місцеві і державні фонди, метою яких є забезпечення екологічної безпеки, використовують свої кошти лише на цільове фінансування природоохоронних та ресурсозберігаючих заходів, а також на зниження забруднення навколишнього природного середовища, стимулювання громадян, які виявили порушення природоохоронного законодавства і вжили необхідних заходів для притягнення винних до відповідальності [3, с. 130].

Фінансове забезпечення охорони довкілля та раціонального використання природних ресурсів включає:

- визначення джерел фінансування екологічної безпеки держави;
- створення інвестиційного клімату, для залучення екологічних інвестицій;
- цільове використання платежів які надійшли за спеціальне природокористування та інших обов'язкових екологічних платежів на покращення екологічного стану держави.

Кошти які витрачаються на забезпечення екологічної безпеки, формуються за рахунок Державного бюджету України та місцевих бюджетів; коштів підприємств, установ та організацій; позабюджетні фонди охорони навколишнього природного середовища; страхові фонди; кошти іноземних або вітчизняних інвесторів; кошти з інших джерел, у т.ч. не бюджетних екологічних фондів, міжнародних благодійних фондів, а також власних коштів громади, що залучаються на благочинних засадах.

Погіршення екологічної ситуації в Україні зумовлене нераціональним й неконтрольованим використанням природних ресурсів. Щоб вирішити цю проблему необхідно докласти великих зусиль, не лише зі сторони держави, а й органів місцевого самоврядування, громадськості та суб'єктів господарювання. Розвинути співпрацю з інвесторами для залучення коштів на фінансування екологічної безпеки, розроблення та впровадження системи державного екологічного кредитування та створення механізму заохочення екологічно чистої діяльності.

Список використаної літератури

1. Економічні аспекти управління природними ресурсами та забезпечення сталого розвитку в умовах децентралізації влади в Україні / за ред. М.А.Хвесика, С.О.Лизуна. Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». Київ, 2015. 72 с.
2. Капіталізація природних ресурсів : монографія / за ред. д.е.н., проф., акад. НААН України М. А. Хвесика. Київ, 2014. 268 с.
3. Гаврильців М. Т. Державна природоохоронна політика України в умовах глобалізації. *Право і суспільство*. 2014. № 6. С. 129–133.

К. О. Ленц

студ. III курсу

спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Л. Є. Борисова

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Тенденції розвитку банківської системи України упродовж останніх років свідчать, що більшість комерційних банків зуміли адаптуватися до роботи в умовах затяжної фінансово-економічної кризи. Ряд банківських установ змогли вийти на беззбитковий рівень, а окремі з них навіть показали операційну прибутковість, найбільші банки здійснили або здійснюють докапіталізацію для покриття понесених збитків. Наразі завершується процес очищення банківської системи, сумнівні та неплатоспроможні банки виводяться з ринку. Проведені НБУ заходи сприяли відновленню довіри до банківської системи, свідченням чого є приплив депозитів компаній та населення.

Основними системними ризиками, реалізація яких негативно вплинула на діяльність банків, були: погіршення платоспроможності позичальників через зменшення доходів населення та збиткову діяльність багатьох підприємств;

звуження ресурсної бази банків через значний вплив депозитів протягом 2014–2015 років; незахищеність прав кредиторів; геополітичні ризики, пов'язані з військовими діями на сході України [1]. Незважаючи на це, банківська система в цілому адаптувалася до нових умов: найбільші банки вже провели переоцінку активів, формують резерви під активні операції та залучують додатковий капітал, почали перегляд бізнес-моделей щодо системи управління банком.

Результати дій з очищення системи свідчать, що відбулися кількісні та якісні зміни у складі та структурі учасників банківського сектору. Станом на 1 грудня 2016 р. в Україні в цілому зареєстровано 98 банків, що мають банківську ліцензію проти 180 станом на 1 січня 2014 р. (Рис. 1). Суттєво зросла частка державних банків та банків з іноземним капіталом (56 банків з іноземним капіталом, з них 17 зі 100% іноземним капіталом). Так, станом на початок 2018 р. частка держави у статутному капіталі платоспроможних банків становила 37,9%, а частка іноземного капіталу – 43,3% [1]. Частка активів найбільших п'яти банків зросла до 54% наприкінці 2017 р. порівняно з 45% у 2016 р. [2]. Збільшилась і концентрація за коштами фізичних осіб – 62%, що пов'язано як із виведенням багатьох банків із ринку, так і збільшенням довіри вкладників до великих банків. Так, вперше за п'ять років банківський сектор показав прибуток [3].

Основною статтею доходів (67,8%) залишаються процентні доходи. В умовах звуженого кредитування у 2017 р. банки розширили спектр послуг та активізували здійснення банківських операцій, що генерують комісійний дохід.

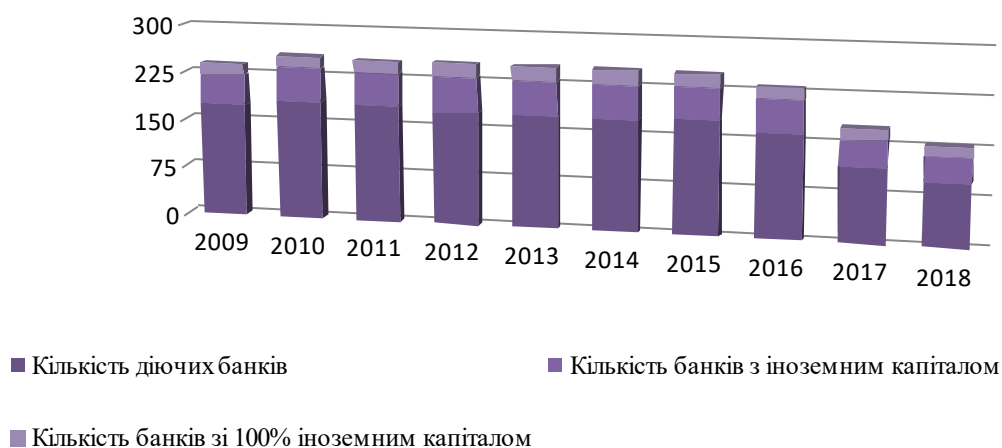


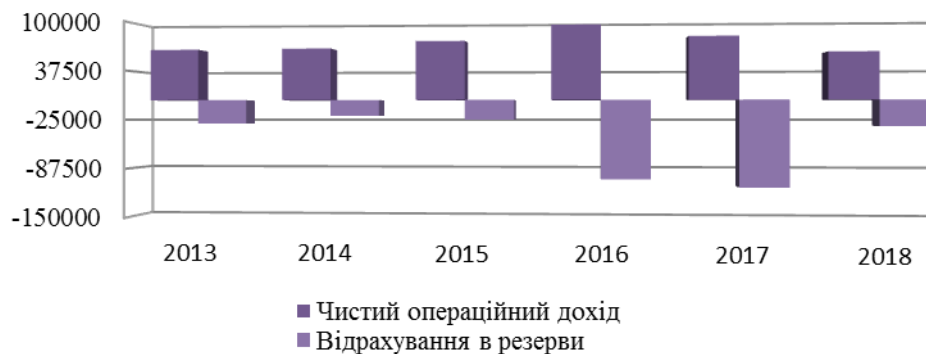
Рис.1 Динаміка зміни кількості банків та структури банківського сектору України у 2009-2016 рр.

Джерело: побудовано за даними [2].

За 2017 р. комісійні доходи збільшилися на 30,3%, а їх частка в загальних доходах становила 14,3%. Дохід від торговельних операцій 70,5% (до 21,5 млрд. грн.), що відбулося за рахунок прибутку від торговельних операцій з похідними фінансовими інструментами (зростання на 15,7 млрд. грн.).

За підсумками 2017 р. діючі банки України отримали сукупний збиток 66,6 млрд. грн. [1]. Основною причиною збитків стало суттєве зростання

відрахувань у резерви, які у 2017 р. порівняно з 2016 роком зросли у півтори рази і становили 114,5 млрд. грн. (43,1% від усіх витрат) (Рис. 2). Подібна тенденція відмічається у 2018 р. (величина резервів 39 644 млн. грн.), що також призвело до збиткового фінансового результату у розмірі 12 596 млн. грн.[2].



*Рис.2. Фінансовий результат банківського сектору України 2013-2018 рр.
Джерело: побудовано за даними [2]*

Разом з тим чистий операційний дохід банків за 2017 та 2018 роки був позитивним і склав 79,7 млрд. грн. та 57,4 млрд. грн. відповідно, що свідчить про спроможність більшості банків генерувати позитивні чисті операційні грошові потоки в майбутньому[1].

Як видно з наведених даних, банківський сектор України перебуває в процесі формування і поки що не має достатньої місткості, виваженої кількості учасників та сформованої правової бази. Тому він є нестійким. Уникнення ризиків банками в межах діяльності є неможливим. Саме тому важливим напрямом подальшого розвитку банків є якість організації системи ризик-менеджменту, постійний контроль з боку правління банків та відповідний моніторинг і нагляд з боку органу банківського нагляду. У сукупності це є необхідною умовою підтримання стійкості банківської системи України.

Список використаної літератури

1. Річний звіт Національного банку України за 2017 рік. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58023 (дата звернення: 17.03.2019).
2. Основні показники діяльності банків України. Національний банк України. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798 (дата звернення: 20.03.2019).
3. Звіт Голови НБУ Якова Смоля у Верховній Раді України про діяльність НБУ у 2018 році. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=86204242&cat_id=72996 (дата звернення: 20.03.2019).

Д. С. Перонкова
студ. IV курсу
напряму підготовки «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Т. О. Журавльова

ФІНАНСОВЕ ЗДОРОВ'Я БЮДЖЕТІВ МІСТ ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ

Фінансове здоров'я (становище) – це підсумковий показник, який дозволяє виміряти фінансовий стан міста чи регіону і порівняти його з ситуацією в інших муніципалітетах чи з середнім значенням по країні.

Для визначення фінансового здоров'я українських міст проводиться індикація фінансової стабільності, збираються статистичні дані про фінансове здоров'я органів місцевого самоврядування та проводиться розрахунок фінансових показників. Основною метою є надання громадськості відповідних даних про бюджет кожного муніципалітету задля підвищення рівня інформованості та сприяння вирішенню актуальних проблем поліпшення фінансового управління бюджетів міст та областей [1].

Показник фінансового здоров'я оцінюється від 0 до 10 балів. Актуальні середні показники: по містах – 6 балів, по регіонах – 5,9 балів. За 2018 р. ці показники відповідно склали 5,6 і 6,4 баллів. За думкою експертів, спостерігається тенденція підвищення якості фінансового становища в містах і зниження в регіонах.

Основною причиною підвищення показника фінансового здоров'я по містах є децентралізація. Завдяки неї органи місцевої влади стали використовувати додаткові кошти. Разом з доходами збільшилась і видаткова частина бюджету.

Збільшення надходжень до центральних місцевих органів відбулось завдяки активізації підприємств, а також імпорту, експорту, інфляції, високому обмінному курсу (зростання мінімальної заробітної плати і збільшення надходжень у національній валюті).

Так, аналіз Рис.1 показує, що найкращий фінансовий стан спостерігається в Одесі – 8 балів, Рівному – 7,5 балів, Полтаві, Вінниці, Дніпрі – по 7,1 бала. Найгіші показники: Луцьк – 3,8, Черкаси – 4, Херсон – 4,2. Вінниця, Житомир, Кропивницький значно покращили своє фінансове становище, чим показали найкращу динаміку серед українських міст. Крім того у рейтингу областей перше місце посідає Запорізька область – 7,3, далі Черкаська – 7,2, Волинська – 7,1, Тернопільська – 7, Львівська – 6,9. Області з найгіршими показниками: Рівненська – 2,1, Дніпропетровська – 3,9, Луганська – 4, Донецька – 4,6, Вінницька – 4,8. Найкраща динаміка у Львівській, Чернівецькій, Тернопільській областях [2].

До розрахункових фінансових показників були включені такі індекси:

- основний баланс,
- основний баланс в розрахунку на 1 жителя,
- прибуток на 1 жителя,

- залежність місцевого бюджету від місцевих податків та зборів,
- залежність від фінансової допомоги,
- податкова спроможність,
- трансфертна стабільність,
- бюджетне забезпечення,
- податкова автономія,
- коефіцієнти виконання бюджету
- забезпечення загального боргу.

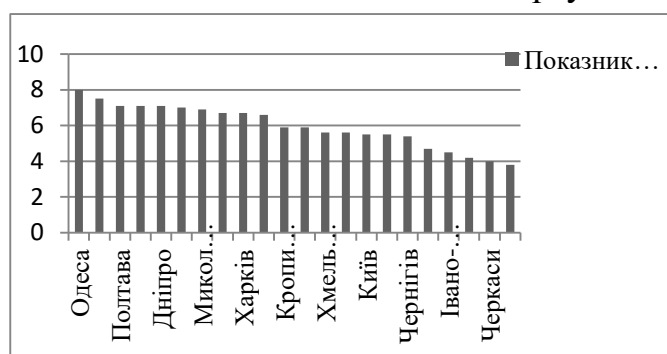


Рис.1. Фінансовий стан міст України [3]

За результатами 2018 р. Одеська область представила три об'єднані територіальні громади, які входять до двадцятки кращих за показниками бюджету: Авангардівська, Шабівська, Біляївська. Показники середнього доходу на жителя територіальної громади Одещини – 4200 грн, а в Авангардівській – 15000 грн. [3]. Крім того Кабінетом Міністрів був прийнятий План заходів з реалізації нового етапу реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади в Україні на 2019-2021 роки. Також була затверджена «дорожня карта реформ».

Таким чином можна зробити висновок, що після введення закону про децентралізацію процес ухвалення бюджетів міст став більш прозорим, передбачуваним і прогнозованим для громадян. Це дозволило збільшити обсяг асигнувань на соціальні програми, медицину, освіту тощо.

Список використаної літератури

1. Кириленко О. П., Письменний В. В. Фінансові важелі подолання бідності в Україні. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/2003/1/Монографія%2C%202011%20бідність.pdf> (дата звернення: 21.03.2019).
2. Звіт про роботу департаменту фінансів Одеської міської ради за 2018 рік. URL: https://omr.gov.ua/images/File/DODATKI_2019/Zvit_2018/finans_zvit_2018.zip (дата звернення: 21.03.2019).

3. Здобутки децентралізації на Одещині. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-regions/2662877-na-odesini-prezentovali-zdobutki-decentralizacii-i-obgovorili-plani-narik.html> (дата звернення: 21.03.2019).

А. М. Селезньова

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»

Науковий керівник: ст. викл. О. О. Колесник

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки роль банківської установи, як фінансового посередника, в розвитку фінансового сектору країни все більше зростає. Важливим продуктом сучасного фінансового ринку є результат інтеграції банків та страхових компаній – банкострахування. Огляд поняття банкострахування, його негативних та позитивних сторін та дослідження перспектив його подальшого розвитку поставлено за мету в даних тезах.

Термін «банко страхування» («bancassurance») вперше з'явився у Франції в кінці 70-х років в якості визначення продажу страхових послуг через банківську мережу розповсюдження [1]. До інтерпретації терміна «банко страхування» можна підійти з двох точок зору. З інституційної точки зору банкострахування – це спосіб організації співробітництва між банками і страховими компаніями. З функціональної точки зору – це організація системи перехресних продажів банківських і страхових продуктів через одну точку продажів, в основному через мережу банківських філій та відділень банку [2].

Перевагами банкострахування для банків є:

- можливість зниження ризиків неповернення кредитів клієнтів;
- розширення номенклатури послуг банку;
- підвищення конкурентоспроможності завдяки збільшенню обсягів товарів, що продаються і зростанню клієнтської бази;
- отримання додаткових комісійних доходів;
- придбання доступу до бази клієнтів страхових компаній, що, відповідно, призводить до розширення ринку збуту банківських послуг і т.д.

Що ж стосується страхових організацій, то у них, як і у банків, є можливість підвищувати конкурентоспроможність, нарощувати клієнтську базу, збільшувати обсяг страхових продуктів через філіальну мережу банку.

Позитивними сторонами для клієнтів є:

- скорочення витрат і часу;
- підвищення рівня обслуговування;
- майно клієнта, яке він передає в якості застави, набуває фінансовий захист від ризиків, що виникають;
- процес оформлення страхового поліса є максимально зручним;
- повернення кредиту гарантує навіть при смерті або позбавлення працездатності позичальника.

Незважаючи на те, що діяльність банкострахування приносить вигоду всім суб'єктам, які беруть участь в даних економічних відносинах, існують і негативні моменти.

Наприклад, для клієнта є великий перелік страхових продуктів, які не є гнучкими, тобто деякі умови важко змінити. Так само в банку клієнт може зіткнутися з ситуацією, коли йому необхідно буде оформити примусове страхування, пов'язане безпосередньо з кредитуванням.

Для банків основною проблемою є вибір страхової організації для здійснення вигідною діяльності. Для страхових компаній виникають труднощі при просуванні продуктів страхування та поясненні їх клієнтам, так як потенційні набувачі страхових продуктів в банк заходять на досить короткий час. Таким чином, розвиток партнерства між банками і страховими організаціями надає можливість підвищити фінансову стійкість обох сторін і надійність партнерів, поліпшити якість послуг, що надаються банками та страховими організаціями, а також знизити ризики кредитування і збільшити кількість клієнтів.

Рішення основних завдань можливе шляхом реалізації наступних положень [3]:

- максимальна консолідація страхового та банківського ринків України через створення само регулятивної організації з делегуванням їй частини повноважень регулятора і формуванням механізму безумовності виконання прийнятих рішень усіма професійними учасниками;
- запровадження інституту страхового омбудсмена із законодавчим закріпленням його функцій і важелів впливу насамперед на органи державної влади і управління;
- покладання контролю над виконанням страховими компаніями та банками своїх зобов'язань перед клієнтами, передбачивши механізми впливу на порушників;
- підвищення конкурентоспроможності фінансового ринку України в цілому, стимулювання процесів очищення ринку як основоположного чинника зміцнення довіри.

Так, на нашу думку, вирішення цих завдань дозволить не тільки подолати стагнацію в Україні, а й стане потужним фундаментом для подальшого стабільного зростання, формуванню прозорості та транспарентності ринку, де головним пріоритетом стане захист інтересів громадян, зміцненню довіри до страхування як засобу захисту суспільства від нових викликів і підвищенню добробуту населення в цілому.

Список використаної літератури

1. Луців Б. Bancassurance – як форма ефективної співпраці банків і страхових компаній. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/26453> (дата звернення: 21.03.2019).
2. Макаренко Ю. П., Покотило К. В. Теоретичні аспекти взаємодії банків та страхових компаній. *Економіка та держава*. 2014. № 9. С. 67–70.
3. Альошина Л., Петик Л. Активізація інтеграційних процесів у взаємовідносинах банків і страхових організацій. *Фінанси України*. 2006. № 6. С. 107–113.

Розділ 8

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ

А. В. Березюк

студ. III курсу

спеціальність «Менеджмент»

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

УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Неоднозначний характер ринкових перетворень, непродумане та неефективне державне управління, системні кризи останніх десятиліть призвели до суттєвих соціально-економічних втрат.

Нині основною метою розвитку національної економіки більшості країн світу є поліпшення якості життя і здоров'я населення, тому потреба у дослідженні саме соціально-економічного розвитку полягає в тому, що сучасний підхід до оцінки громадського розвитку є багатоаспектним процесом, що базується на комплексному сприйнятті таких її елементів, як економіка та соціальна сфера.

Соціально-економічний розвиток сучасної України зазнає як негативних, так і позитивних змін. Основними проблемами є реформування промисловості та сільського господарства, забезпечення сталого зростання виробництва, створення надійної системи соціального захисту, інтеграція в європейську та світову спільноту.

Політика 90-х років ХХ століття штучного стримування доходів населення одночасно з вільним формуванням цін призвела до порушення важливих пропорцій між виробництвом, розподілом, обігом і обміном, споживанням та накопиченням. Як наслідок, маємо зниження рівня життя переважної частини населення.

Негативний вплив на рівень життя також має стрімке старіння та природне скорочення населення, яке за 1991–2018 рр. зменшилось на понад 9 млн. осіб, тінізація економіки та виїзд на заробітки в інші країни наших співвітчизників, які б за наявності робочих місць та достойної заробітної плати могли б продуктивно працювати на розбудову власної держави.

Згідно з дослідженнями, Україна займає третю сходинку в Європі щодо розповсюдження корупції в бізнесі, що є національною загрозою щодо економічного розвитку країни.

Основними напрямками усунення корупції в контексті соціальної відповідальності є виконання комплексу синхронних дій в законодавчій сфері,

зокрема, антикорупційна діяльність органів влади та відповідні дії громадянського суспільства. Розробка та ухвалення відповідних нормативних актів мінімізує можливості корупційних трансакцій, підвищує «прозорість» дій влади, запроваджує антикорупційні інститути протидії корупційним факторам і, звідси, мінімізує тіньовий сектор [1, с. 552–553].

Підвищення продуктивності праці є головним чинником подолання економічного спаду, забезпечення стійкого і потужного економічного зростання та підвищення рівня життя населення. Для забезпечення підвищення продуктивності у довгостроковій перспективі Україні знадобиться стимулювати інвестиції та інновації, покращити інституційну та законодавчу складові бізнесу-клімату, і створити умови для розвитку вільної конкуренції [2, с. 549].

Регіональна політика є складовою частиною національної стратегії соціально-економічного розвитку країни. Ефективна регіональна політика здатна послабити внутрішню соціальну напругу та зберегти цілісність і єдність країни.

Основний спосіб реалізації регіональної економічної політики визначається оптимізацією виробництва у регіонах з метою покращення добробуту населення, мінімізації безробіття, залучення ресурсів у депресивні регіони та уникнення небажаного перевантаження у розвинутих, ініціювання наукоємних та інноваційних виробництв.

Незважаючи на збереження низки істотних проблем та ризиків, в Україні існує якісне підґрунтя для подальшого стабільного соціально-економічного розвитку.

У 2020-2021 роках темпи зростання потенційного ВВП в умовах нарощування інвестиційної активності економічних агентів, що дозволить здійснювати якісні зміни в основних виробничих потужностях, а також продовження процесів реформування ринку праці, що стимулюватиме зростання зайнятості населення, поступово збільшуватимуться. Деяке уповільнення темпів зростання потенційного ВВП у 2019 р. обумовлюватиметься особливостями року, на який припадуть подвійні вибори, що безпосередньо формуватиме стриману вичікувальну позицію не лише інвесторів, а й роботодавців [3].

Таким чином, можна зробити висновок, що за допомогою якісної інвестиційно-інноваційної політики, ефективного інституційного середовища, надійної законодавчої бази та динамічного розвитку перспективних секторів економіка України може досягнути значного соціально-економічного розвитку в сучасних реаліях. Саме задля того, щоб об'єднати усі чинники впливу на соціально-економічний розвиток України і ефективно їх використовувати, Кабінетом Міністрів України був схвалений прогноз соціально-економічного розвитку на майбутні 2019-2021 роки, що складається з 3 сценаріїв розвитку

національної економіки. Застосування певного сценарію буде залежати від дійсних умов на певний момент часу, але кожний з цих сценаріїв направлений саме на розвиток національної економіки України.

Список використаної літератури

1. Гунько В. І. Витоки і сучасні тенденції тіньової економіки та соціальної відповідальності *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2014. № 1. С. 550–558.
2. Пасека А. С. Інституційні чинники підвищення продуктивності праці *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2014. № 1. С. 542–550.
3. Україна: перспективи розвитку. Прогноз економічного і соціального розвитку України URL: <http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=63b63994-6f7c-4a31-ab33-562a0ff402a8&tag=PrognozEkonomichnogoISotsialnogoRozvitkuUkraini> (дата звернення: 04.04.2019).

В. П. Доценко

студ. III курсу

спеціальність «Менеджмент»

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

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЯК ЗАПОРУКА СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Інвестиційно-інноваційна складова займає провідне місце в економічній безпеці країни, а забезпечення розвитку економіки на основі інноваційно-інвестиційної моделі потребує нарощення обсягів інвестування, що має бути включено до стратегічних пріоритетів економічної політики України. Інноваційно-інвестиційна сфера є однією з найчутливіших складових економічного розвитку, яка здатна миттєво реагувати на дію зовнішніх та внутрішніх чинників впливу. Механізм реалізації інвестиційної стратегії, як сукупність механізмів – ринкового, державного та інноваційно-інвестиційного партнерства сприяє проведенню структурної перебудови економіки країни [1, с. 71].

Від розвитку інноваційно-інвестиційного процесу залежать практично усі сторони господарювання. За динамікою його розвитку можна судити про темп і характер відтворення, незалежно від форм господарського устрою і суспільного ладу окремої держави. Як тільки послаблюється роль інвестиційного процесу, відразу ж виникає стагнація в економіці, яка в подальшому спричинить процеси руйнування економіки й, насамперед, її головної складової – виробничого та економічного потенціалу. Масштаб впровадження у виробництво новітніх досягнень науки і техніки залежить від активності інвестиційного процесу,

тобто від того, наскільки забезпечується високий темп науково-технічного прогресу і, відповідно, підвищується продуктивність праці [2].

Одним із найважливіших інструментів оцінки та рейтингування інноваційного розвитку країн Європи є інноваційне табло (Innovation Union Scoreboard – IUS), що представляє систему показників науково-технічної та інноваційної діяльності і на основі якого розраховується зведений індекс інновацій (SII-Summary Innovation Index) для кожної європейської країни. На основі отриманих результатів визначається статус країни з чотирьох можливих: інноваційний лідер; активний інноватор; помірний інноватор; інноватор, що формується; та складається відповідний рейтинг. Україна має статус «Інноватор, що формується» зі значенням зведеного індексу 0,206. Загалом же значення зведеного індексу інновацій для України є вдвічі меншим за середнє по країнах ЄС (0,544).

До основних стратегічних документів, що сьогодні визначають європейську політику, належить ухвалена в березні 2010 р. стратегія економічного розвитку «Європа 2020». Одне з центральних місць у «Стратегії 2020» займає ініціатива Європейської комісії щодо створення «Інноваційної спільноти», яка являє собою комплексний план з реалізації інноваційної стратегії ЄС і спрямована на створення умов для більш ефективного розвитку інноваційної економіки та побудови єдиного європейського ринку інновацій.

Ключовим інструментом науково-технічного співробітництва ЄС виступають різноманітні програми, що реалізуються в рамках інноваційної спільноти. На сьогодні Україна є членом таких європейських програм: «Горизонт 2020» – рамкова програма наукових досліджень та інновацій; освітньої програми Erasmus Mundus; освітньої програми Tempus; Інструменту співробітництва у галузі ядерної безпеки (Instrument for Nuclear Safety Cooperation – INSC); програми прикордонного співробітництва «Польща – Білорусь – Україна» в рамках Європейського інструменту сусідства й партнерства (European Neighbourhood & Partnership Instrument (ENPI)); програми «Центральна Європа» та деяких інших.

Науково-технологічні та інноваційні програми та проекти Європейського Союзу відкривають додаткові можливості реалізації вітчизняного науково-технологічного потенціалу, що дозволяє виокремити такі тенденції міжнародного співробітництва: співробітництво має глобальний характер; розвиваються нові наукові школи (міждисциплінарні) і створюються нові наукові центри; збільшується кількість зареєстрованих патентів за рахунок активізації наукових зв'язків між країнами; зростає іноземне фінансування новітніх розробок; розширюються можливості участі у міжнародних проектах і програмах.

Як логічний розвиток торговельно-економічних зв'язків між Україною, іншими країнами та торговими блоками передбачається встановлення зони

вільної торгівлі, що зумовлює більший ступінь економічної інтеграції. Поглиблення інтеграції може включати такі послідовні етапи: започаткування митного союзу, спільного ринку, економічного союзу, економічного та монетарного союзу і, нарешті, повна економічна інтеграція. Останній етап передбачає значне обмеження у здійсненні самостійної економічної політики, повний монетарний союз і повну гармонізацію бюджетно-податкової політики.

Загалом інтеграція в науково-технічній та інноваційній сферах передбачає: уніфікацію підходів у науково-дослідній сфері та наукомістких галузях економіки, взаємне збільшення продуктивності науково-технічної та інноваційної діяльності, усунення прямих і непрямих перешкод на шляху співпраці у відповідній сфері, зниження або повне скасування фінансових витрат, пов'язаних із науково-технічним та інноваційним обміном, і відповідне підвищення продуктивності [3, с. 319–326].

Список використаної літератури

1. Ульяновченко О. В. Інноваційно-інвестиційна діяльність, як основа сталого розвитку економіки держави. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія : Економіка*. 2015. Вип. 2(1). С. 70–76.
2. Юринець З. В., Круглякова В. В., Петрух О. А. Інноваційно-інвестиційна політика держави: стан та особливості розвитку URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/4_ukr/16.pdf (дата звернення: 04.04.2019).
3. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін.; НАН І-66 України. Київ : 2015. 336 с.

В. А. Іванчо

студ. I курсу магістратури

освітньо-професійна програма «Менеджмент готельно-ресторанної діяльності»

Науковий керівник: к.е.н., доц. В. І. Борщ

СОЦІО-ЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Проблема формування та розвитку управлінського капіталу на підприємстві в сучасних економічних умовах розвитку України є дуже актуальною, оскільки вона формує основний базис для сталого розвитку підприємства, регіону та економіки країни в цілому. Під управлінським капіталом організації розуміється якість системи менеджменту на підприємстві, отже ця проблематика охоплює як організаційну складову менеджменту, так і особистісні якості управлінського персоналу на підприємстві.

Якість людського капіталу, яка підкріплена їхньою структурно-функціональною характеристикою, являє собою структурно-функціональний людський капітал. Він відповідає наступним особливостям:

- достатньому і необхідному розподілу людських ресурсів по

структурно-функціональним підрозділам підприємства, при цьому діяльність цих ресурсів відповідає визначеним заздалегідь критеріям та показникам ефективності діяльності підприємства;

– адекватній якості їхньої функціональної підготовки і професійних компетенцій до існуючих вимог структурно-функціональної ієрархії підприємства за допомогою структурно-функціональної динаміки (наприклад: механізму ротації та адекватному ресурсному забезпеченню професійної діяльності кадрів, динамічній і гнучкій системі професійного навчання з точки зору змін структурно-функціональних обов'язків персоналу та інших персонал-технологій) [1, с. 176–201].

Як відзначалося вище структурно-функціональний людський капітал нерозривно поєднаний із інтелектуальним капіталом, який втілено у запасі та потоці знань, творчих (креативних) здібностей, досвіді рішень інноваційних проблем, культурі і мотивації розумової праці, які використовуються у виробничій практиці та підвищують доходи людини, фірми та суспільства. При цьому, індивідуальний інтелектуальний капітал є невід'ємним від особистості спеціаліста, управлінця, інноватора – використовується в процесі діяльності як «орендований» у найманого робітника (окремому підприємству не належать права власності на нього). Відповідно, для підприємства важливу роль має інтелектуальний капітал, який у вигляді технологічних, організаційних розробок та інших видів специфічних нематеріальних активів залишається в його власності навіть в випадку, коли окремі робітники переходять до конкурентів, при чому його головною функцією є забезпечення розширеного відтворення капіталу підприємства за рахунок формування необхідних підприємству знаннєвих систем, які сприяють високоефективній господарській діяльності. Саме інтелектуальний капітал підприємства визначає темпи і характер інноваційного оновлення і розробок у сфері управління, технологій та виробництва, які детермінують його конкурентні переваги на ринку.

Стрижневим елементом структурно-функціонального людського капіталу є управлінський капітал, головними завданнями якого є:

– приводити структурно-функціональний людський капітал у відповідність зі структурно-функціональною ієрархією;

– забезпечувати його ефективність.

Управлінський капітал «пронизує» усі складові інтелектуального капіталу, при чому являючись похідним від людського капіталу: він формує якість усіх структурних елементів інтелектуального капіталу.

Таким чином, роблячи висновок з вище сказаного, можна стверджувати, що управлінський капітал є специфічною категорією теорії людського капіталу, яка охоплює не усю сукупність продуктивних сил підприємства, а включає лише вузьку категорію людських ресурсів, діяльність яких направлена на створення та ефективне функціонування оптимальної системи менеджменту

промислового підприємства (групи промислових підприємств) [2, с. 130].

В основі даної категорії лежить поняття конкурентоспроможності управлінського персоналу, яка є складною економічною категорією та представляє собою здатність управлінського складу підприємства ефективно виконувати управлінські функції та своєчасно приймати кваліфіковані рішення з метою розробки, виробництва та реалізації високоякісної з особливими споживчими властивостями і сервісним обслуговуванням продукції (послуг) за максимально ефективного використання ресурсів.

Основні чинники, що впливають на конкурентоспроможність управлінського капіталу, є: 1) особистісні характеристики (знання, навички, психологічні характеристики тощо); 2) організаційні характеристики діяльності (система комунікацій на підприємстві, організаційна структура, система делегування повноважень тощо); та 3) зовнішні чинники, такі як соціальні, політичні, економічні, законодавчі тощо.

Отже, ми бачимо, що проблема управлінського капіталу є складною та багатогранною, вона охоплює як забезпечення якості системи управління підприємством, так і конкурентоспроможності управлінського персоналу. Таким чином, ми вбачаємо подальше дослідження цієї проблематики у наукових роботах вітчизняних та зарубіжних науковців.

Список використаної літератури

1. Кузнецов Е. А. Методологія професіоналізації управлінської діяльності в Україні : монографія. Херсон : ОЛДІ ПЛЮС, 2017. 382 с.
2. Борщ В. І. Економічна еволюція концепції управлінського капіталу. Інфраструктура ринку. *Електронний науково-практичний журнал*. 2017. Вип. 9. С.129–138.

К. С. Карелова

студ. III курсу

спеціальність «Менеджмент»

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

УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Розвиток малого та середнього бізнесу (далі – МСБ) є важливим елементом у ринкових економічних умовах. МСБ відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку держави, забезпечує ефективне використання виробничих ресурсів, є одним із головних факторів формування і розвитку конкурентоспроможності національної економіки, стимулює ділову активність у країні, сприяє підвищенню якості продуктів та послуг.

Базовим нормативним актом в Україні, що визначає правові та економічні основи державної політики у сфері розвитку МСБ, є Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [1].

Наприкінці травня 2017 р. Кабінет Міністрів затвердив «Стратегію розвитку малого та середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року» (далі – Стратегія). Згідно з цим документом, що відповідає Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», основним завданням держави в найближчий період є дерегуляція та розвиток підприємництва. Стратегія передбачає два основні напрямки розвитку МСБ [2]:

1. Сприятливе середовище для МСБ (нормативно-правове, інституційне, регуляторне); доступ МСБ до фінансування; податкове адміністрування для МСБ;

2. Стратегією визначено такі основні завдання: збільшення частки інноваційних підприємств до 20%; збільшення частки ринків з конкурентною структурою з 42,7% до 49,5% .

На початок 2018 р. Україна покращила свою позицію в рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business з 2017 р. на 5 позицій, піднявшись з 76 на 71 місце зі 190 країн світу [3, с. 10].

На 01.01.2018 р. в Україні було відкрито 71 043 компаній та 242013 ФОП. Щотижня в Україні реєструється 1366 компанії, а закривається 419. Найбільше компаній працює в Київській, Дніпропетровській та Одеській області. Найменш активні – Тернопільська, Сумська та Чернівецька область.

До основних проблем впливу держави на розвитку малого і середнього бізнесу в Україні слід віднести:

- Недосконалість податкової системи. Вона проявляється через значне податкове навантаження на бізнес (більше 40% доходу) та непрозорість (бюрократизацію) процесів адміністрування податків.
- Нестача внутрішніх фінансових ресурсів, складність доступу до зовнішніх джерел фінансування та залучення інвестицій;
- Обмеженість доступу до кредитних та інших фінансових ресурсів;
- Існування корупційної практики при взаємодії з публічними органами влади різних рівнів. В Україні існують умови ведення бізнесу із значними неформальними платежами і витратами. Бюрократизована податкова системи стимулює власників МСП здійснювати «платежі» представникам ДФС для ухилення від сплати податків, значна кількість вимог (частину яких можна просто відмінити) від різних контролюючих органів, стимулює МСП здійснювати «платежі» представникам цих органів для уникнення перевірок, «платежі» правоохоронним органам для отримання «неформального» захисту тіньового підприємства;

- Кризовий стан економіки України. Значне скорочення ділової активності та не прогнозованість економічною ситуації призводить не тільки до скорочення приросту нових МСП, але і до банкрутства існуючих;

- Складність процедур сертифікації і стандартизації товарів та послуг.

До проблем пов'язаних з економічним середовищем країни відносяться:

- Неналежний рівень інформаційного, консультативного та методичного забезпечення підприємницької діяльності.

- Криза довіри в економічній системі, що проявляється у невиконанні договорів, неплатежах за отримані товари та послуги, започаткуванні ділових відносин з метою обману та незаконного привласнення товарів та послуг партнера.

- Складність доступу до каналів збуту. Частими є випадки, коли доступ до мереж оптовиків і дистриб'юторів для МСП є закритим.

- Слабка інфраструктура із підтримки МСП. Проникнення та вплив бізнес-інкубаторів, технологічних парків, інформаційно-консультаційних організацій та об'єднань суб'єктів підприємництва є незначною.

- Конкуренція із зарубіжними виробниками, які в силу економічної політики країн походження є більш ефективними та мають конкурентну перевагу за ціною.

За даними Головного управління державної фіскальної служби України в Одеській області на 01 січня 2018 р. в місті Одесі знаходяться на обліку 130,2 тис. суб'єктів господарювання усіх форм власності, у тому числі юридичних осіб – 54,6 тис. одиниць (+5,9 % до 2016 р.), фізичних осіб-підприємців – 75,6 тис. одиниць (-2,5% до 2016 р.) [4].

На 2018 р. прогнозується закріплення позитивних тенденцій соціально-економічного розвитку міста, зокрема: модернізація транспортної інфраструктури; розвиток туристично-рекреаційної сфери; розбудова інфраструктури соціальної сфери та забезпечення гідного життя населення.

Список використаної літератури

1. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 р. № 4618-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17> (дата звернення: 04.04.2019).
2. Дума О. І. Виклики та перспективи у розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2018/154.pdf (дата звернення: 04.04.2019).
3. Інституції підтримки підприємництва: концепція, особливості, діяльність / Центр громадської експертизи, Представництво Фонду Фридріха Науманна в Україні, Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні». 2016. 176 с.
4. Проект «Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року». URL: <https://www.businesslaw.org.ua/strategia-rozvytku-pidpryemnytva/> (дата звернення: 04.04.2019).

В. В. Кліменко

студ. III курсу

спеціальність «Менеджмент»

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

РЕГІОНАЛЬНІ ТА МІСЬКІ ЦІЛЬОВІ ПРОГРАМИ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ ТА В МІСТІ ОДЕСА

Сучасні тенденції процесів глобалізації та інтеграції зумовлюють підвищення значущості регіонів країн, які беруть участь в означених процесах. Протягом 2014–2016 років Україна почала змінювати свою державну регіональну політику з урахуванням та на основі підходів та практики Європейського Союзу.

Нова політика відображається в нормативно-правових актах і стратегічних планувальних документах, зокрема у базовому законі України «Про засади державної регіональної політики» (2015 р.) [1] та Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р. (2014 р.) [2], яка визначила стратегічне бачення та мету регіонального розвитку України до 2020 р. [1, ст. 1].

Згідно із Законом України «Про засади державної регіональної політики» державна регіональна політика – це система цілей, заходів, засобів та узгоджених дій центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та їх посадових осіб для забезпечення високого рівня якості життя людей на всій території України з урахуванням природних, історичних, екологічних, економічних, географічних, демографічних та інших особливостей регіонів, їх етнічної і культурної самобутності [1]. Метою державної регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого розвитку України та її регіонів, забезпечення їх соціальної та економічної єдності, підвищення рівня життя населення, додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина незалежно від його місця проживання.

Законом України «Про засади державної регіональної політики» визначений перелік документів, що регламентують державну регіональну політику: Державна стратегія регіонального розвитку України до 2020 року, План заходів з реалізації Державної стратегії регіонального розвитку України, Регіональні стратегії розвитку, Плани заходів з реалізації регіональних стратегій розвитку, Інвестиційні програми (проекти), спрямовані на розвиток регіонів.

Процес короткострокового планування соціально-економічного розвитку міста здійснюється шляхом розробки і реалізації Програми соціально-економічного та культурного розвитку на відповідний рік.

На сьогодні одним із ключових інструментів розвитку на регіональному рівні є регіональні (обласні) цільові програми розвитку. Відповідні нормативні документи затверджуються у кожній області/районі окремо, зокрема у Одеській області – розпорядженням голови облдержадміністрації від 4 липня 2017 р. «Про порядок розроблення в Одеській обласній державній адміністрації регіональних цільових програм, моніторингу та звітності про їх виконання» [3].

Згідно з цим розпорядженням, регіональна цільова програма – це сукупність взаємопов'язаних напрямів і заходів, узгоджених за строками та ресурсним забезпеченням з усіма задіяними виконавцями, спрямованих на розв'язання найактуальніших проблем розвитку регіону, окремих галузей економіки чи соціально-культурної сфери регіону, реалізація яких здійснюється за рахунок коштів обласного бюджету (в окремих випадках – інших бюджетів) та не заборонених законодавством позабюджетних коштів.

Інструментом реалізації Стратегії економічного та соціального розвитку м. Одеси до 2022 р. є розробка та реалізація програм економічного та соціального розвитку міста та міських цільових програм.

Станом на листопад 2018 р. в місті Одеса діють 35 цільових програм. Загальний обсяг фінансових ресурсів, необхідних для реалізації міських цільових програм у 2018 р. становить 3 438 667 600 грн. [2].

У 2018 р. найбільший бюджет має «Комплексна програма будівництва і розвитку соціальної та інженерної інфраструктури міста Одеси на 2017-2019 роки», який становить 718 000,0 тис.грн за рік.

Значний бюджет має Програма газифікації Одеської області на 2010-2035 роки, який становить 5 552 358,0 тис. грн., такий термін виконання цієї програми є найдовшим та становить 26 років.

Таким чином, на весь Одеський регіон у 2018 р. за регіональними та міськими цільовими програмами заплановано витратити 5 707 646 090 грн.

Список використаної літератури

1. Про засади державної регіональної політики : Закон України від 05.02.2015 р. № 156-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19> (дата звернення: 05.04.2019).
2. Про Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р. № 385 URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-п> (дата звернення: 05.04.2019).
3. Про порядок розроблення в Одеській обласній державній адміністрації регіональних цільових програм, моніторингу та звітності про їх виконання : Розпорядження Голови обласної державної адміністрації від 04.07.2017 р. № 544/А-2017 URL: <https://oda.odessa.gov.ua/statics/pages/files/5a81b63e0c78d.pdf> (дата звернення: 05.04.2019).

Є. Ю. Кузнецова
студ. IV курсу
напряму підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. В. І. Борщ

КОНЦЕПЦІЯ «АСЕСМЕНТ-ЦЕНТРУ» НА ПІДПРИЄМСТВІ

Метод асесмент-центру виник на Заході в роки Другої світової війни. У Великій Британії його використовували для набору молодших офіцерів, а в США – для підбору розвідників. Вперше центр оцінки як процедуру кадрової роботи застосували в компанії AT & T (США) в 1954 р. в рамках дослідницької програми, а вже в 1958 р. цей метод активно стали використовувати для оцінки готовності до управлінської діяльності. У 60-70 рр. ХХ ст. такі центри стали популярними в США. Сфери застосування центру оцінки на ранньому етапі – оцінка готовності до кадрової військової служби, державного управління, господарського менеджменту тощо. Згодом цей метод розповсюдився у бізнес-сфері, і в даний час на Заході практично кожна велика компанія застосовує цей метод для оцінки персоналу. В Україні такий інструмент оцінки став популярним на початку 1990-х років [1, с. 3–15].

Загалом професійно-кваліфікаційний рівень працівника визначається за набором об'єктивних ознак, загальним для всіх категорій персоналу (освіта, стаж роботи за фахом, активність участі в системі безперервного підвищення професійної майстерності тощо). Інші елементи оцінки, що характеризують ділові якості, складність і результати праці робітників, спеціалістів і керівників, дещо різняться за змістом і питомою значущістю ознак.

Асесмент-центр – це один з методів комплексної оцінки персоналу, що засновано на використанні взаємодоповнюючих методик, орієнтований на оцінку реальних якостей співробітників, їх психологічних і професійних особливостей, відповідності вимогам посадових позицій, а також виявлення потенційних можливостей фахівців. На сьогоднішній день асесмент-центр є валідним методом оцінки компетенцій співробітників (надійніше – тільки тривалі спостереження за людиною в реальній роботі) [2, с. 45].

Це оцінка компетенцій учасників за допомогою спостереження їх реальної поведінки в ділових іграх. Під час асесмента виконується рішення аналітичних і комунікативних завдань, бізнес-кейсів, кейсів на організованість, прийняття рішень, а також рольові ігри. Зовні дуже схоже на тренінг – учасникам пропонуються ділові ігри та завдання, але їх мета – не розвиток умінь і навичок, а рівні для всіх можливості проявити свої сильні і слабкі сторони. У кожному завданні за кожним учасником закріплений експерт. Він докладно фіксує поведінку свого підопічного, яка відноситься до компетенції, що спостерігається. Це найточніший багаторівневий метод оцінки ключових управлінських компетенцій, професійних якостей, а також аналітичних і

комунікативних здібностей учасників, аналізований на основі реальних бізнес-ситуацій.

Основні інструменти асесмент-центру:

1. Інтерв'ю з експертом, в ході якого збираються дані про знання і досвід співробітника.

2. Тести (психологічні, професійні, загальні).

3. Коротка презентація учасника перед експертами та іншими учасниками (іноді використовується аудіо-і відеофіксація).

4. Ділова гра.

5. Біографічне анкетування.

6. Опис професійних досягнень.

7. Індивідуальний аналіз конкретних ситуацій (case-study).

8. Експертне спостереження [3].

Кожна компанія формує свій набір інструментів проведення assessment-центрів в залежності від своїх потреб, а також, часових і фінансових ресурсів.

Етапи підготовки і проведення центру оцінки на підприємстві:

1. Підготовка проекту. Включає в себе діяльність щодо визначення цілей, термінів, обсягів, можливих результатів оцінки, нормативне оформлення процесу оцінки, видання внутрішніх розпоряджень, наказів, що регламентують роботу відповідно до чинного законодавства, особисте повідомлення співробітників перед початком проведення оцінки. Закінчується укладанням договорів на проведення роботи.

2. Аналіз діяльності і формулювання критеріїв оцінки. Дозволяє створити організаційний план проведення процедур оцінки, сформулювати вимоги і обмеження. Дозволяє досягти більш глибокого розуміння особливостей діяльності оцінюваних співробітників, специфіки організаційної культури і схем взаємодії, що використовуються в організації. Закінчується формуванням переліку критеріїв оцінки.

3. Навчання представників організації (спостерігачів-оцінювачів) з метою вироблення конкретних умінь і навичок для роботи в рамках асесмент-центру і подальшої кадрової роботи.

4. Проведення асесмент-центру. Мета – збір персональної кадрової інформації.

5. Обробка (аналіз) результатів у формалізованому вигляді та зворотний зв'язок.

Досвід показує, що підготовка оцінки може займати від 1 до 4 тижнів, проведення програми (одноденного асесмент-центру) – від 1 до 5 днів (в залежності від кількості працюючих експертів та кількості оцінюваних), обробка результатів і підготовка звітів (для 30 осіб) приблизно місяць.

Основні методи, що застосовуються в центрах оцінки:

1) «Симуляції» (рольові ігри) – змодельовані типові ділові ситуації, характерні для оцінюваної діяльності, які дозволяють оцінити рівень професіоналізму учасників центру оцінки, їх розумові та організаційні здібності.

2) Інтерв'ю. Мета – отримання інформації про професійні цілі та цінності, організаторські здібності, комунікативні та особистісні особливості.

3) Психологічні тести. Мета – отримання інформації про якості, які суттєво впливають на поведінку людини в організації і обумовлюють її професійну ефективність. Застосування тестів дає можливість уточнювати або доповнювати інформацію, що отримується в рамках інших методик.

4) Організаційно-управлінські гри. Мета – моделювання управлінської ситуації з метою вироблення рішень щодо стратегії розвитку організації або окремих її частин. На відміну від «симуляцій», така гра ґрунтується на базі реальних проблем організації, обговорення яких важливо в даний момент. Крім можливості оцінити розумові і управлінські здібності кандидатів, надає можливість для розробки конкретних програм дій, формує стратегічну ментальність співробітників, формує або сплачувати управлінську команду [4, с. 145–156].

Дані про працівників, отримані в ході проведення різних процедур, повинні бути формалізовані, зіставлені і перетворені в повноцінну інформацію, за допомогою якої створюється база для їх бального оцінювання.

Отже ми можемо зробити наступні висновки:

1. Центр оцінки – це процедура, технологія, яка дозволяє побачити прояв ділових якостей людини. «Центр» – оскільки персонал, що оцінюється, збирають в одному місці і централізовано (під керівництвом тренера) в умовах цейтноту проводять серію оціночних процедур. «Оцінки» – оскільки таким чином визначаються (оцінюються) ділові якості учасників, ті, які мають принципове значення для результативності їх роботи.

2. Сутність технології асесмент-центру полягає в тому, щоб в змодельованих ситуаціях, за допомогою оціночних процедур (тестових вправ і завдань, інтерв'ю, групових вправ, психологічних тестів, організаційно-управлінських ігор) спостерігати кожного учасника центру оцінки і виявити наявність або відсутність у нього необхідних для успішної роботи якостей, дати опис його особливостей і сформулювати завдання на розвиток і навчання.

3. Технологія асесмент-центру заснована на наступних принципах:

- У спеціально створених ситуаціях моделюються ключові моменти діяльності;
- Система критеріїв оцінки спеціально розробляється для кожного асесмент-центру відповідно до специфіки діяльності підприємства;
- Процедура асесмент-центру передбачає випробування учасників різними взаємодоповнюючими техніками і вправами;

– Кожен учасник асесмент-центру оцінюється декількома експертами, і кожен експерт оцінює декількох учасників.

Оцінювання відбувається за допомогою ряду незалежних процедур, кожна з яких проходить свою аналітичну обробку. Аналіз проводиться з використанням різних підходів: математичного, психологічного, соціометричного, статистичного та управлінського.

4. За допомогою асесмент-центру можна оцінити багато якостей. Зокрема, такі як здатність планувати, системне мислення, відповідальність, здатність працювати в групі, комунікабельність, інноваційне мислення, організаторські здібності, гнучкість мислення, вміння приймати рішення, вміння впливати, здатності працювати з документами тощо.

5. Керівник за допомогою асесмент-центру отримує певним чином сформульовану інформацію (за бажанням, це може бути зроблено у формі «коротких практичних рекомендацій» або як розгорнуте обґрунтування висновків групи експертів з графіками, таблицями та рейтингами учасників). У висновках організація отримує інформацію про ситуацію по підприємству в цілому, по підрозділу та по окремим працівникам. Ясно і наочно представлено сильні сторони персоналу (конкурентні переваги) і проблемні зони (вони ж можуть стати і «точками зростання»).

За результатами можна: приймати обґрунтовані рішення про персонал; прояснити сильні сторони співробітників (щоб максимізувати їх ефективність); зрозуміти слабкі сторони співробітників і організувати спеціальні програми розвитку (щоб оптимізувати витрати на навчання); розробити гнучку систему мотивації на підприємстві.

6. Персонал також отримує свої результати. У групі явно посилюється вмотивованість до спільної справи і поліпшуються комунікації.

Список використаної літератури

1. Кляйнман М. Асесмент-центр. Москва : Изд-во Гуманитарный центр, 2004. 128 с.
2. Вудраф Ч. Центры развития и оценки. Москва : НИРО, 2005. 384 с.
3. Неплюева А. ASSESSMENT CENTER: технология оценки и развития персонала. Справочник кадровика. 2004. № 1. URL: <https://hr-portal.ru/article/assessment-center-tehnologiya-ocenki-i-razvitiya-personala> (дата звернення: 27.03.2019).
4. Платов В. Я. Современные управленческие технологии. Москва : Дело, 2006. 384 с.

З. В. Луцько

студ. III курсу

спеціальність «Менеджмент»

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

ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИН ГРОМАДЯН ТА ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Актуальність теми дослідження обумовлена стрімким розвитком громадянського суспільства, якісні зміни в структурі якого детермінують зміни в системі державного управління. Усвідомлення взаємозв'язку громадянського суспільства і держави має велике значення для поглиблення розуміння сучасних тенденцій розвитку державно-управлінських механізмів та обґрунтування необхідності модернізації системи державного управління в Україні.

Основною проблемою на шляху демократизації національного законодавства в сфері захисту прав людини є участь громадськості у формуванні та реалізації державної політики. Активна взаємодія між урядом і громадянами повинна існувати в усіх сферах суспільного життя, проте вона особливо необхідна в сфері захисту прав людини. Участь громадян у виробленні політичного курсу, управлінні державою на демократичних засадах через встановлені законом форми безпосередньої співпраці.

Для налагодження соціального партнерства держави і громадських організацій, самих громадян, для активізації участі громадськості в державному управлінні потрібні кардинально нові підходи та ефективні механізми. Серед них першочерговими є, перш за все, законодавче закріплення прав і визначення механізмів проведення консультацій з громадськими організаціями в процесі вироблення і реалізації політики захисту прав людини, а також проведення громадських експертиз нормативних актів та проектів рішень.

Вільні засоби масової інформації, що діють в рамках закону, грають важливу роль в дієвості зворотного зв'язку, а значить – і в активізації процесів демократизації і лібералізації влади, формування її відкритості і прозорості.

Державне управління не може існувати без комунікації, як форми взаємодії різноманітних суб'єктів і об'єктів управління, оскільки демократичний режим потребує погодження позицій у постійному діалозі між владою і громадськістю. Комунікації інформують населення і владні структури та інститути громадянського суспільства, дозволяють видавати накази, ухвалювати законодавчі акти, переконувати людей [1].

В широкому розумінні питання співпраці влади та громадськості в інтересах громади знайшли своє юридичне обґрунтування у багатьох законодавчих документах, які направлені на створення ефективних

організаційних та правових умов для всебічної реалізації громадянами конституційного права на участь в управлінні державними справами.

Влада повинна бути спрямована не стільки – як було традиційно – на організацію управління суспільними справами з боку держави, скільки на виконання державою функцій по: 1) створення умов для повноцінної реалізації громадянами своїх прав і свобод; 2) надання населенню (фізичним і юридичним особам) різноманітних управлінських послуг; 3) здійснення цілеспрямованого «внутрішнього» контролю за виконанням управлінськими органами, їх посадовими особами покладених на них обов'язків щодо забезпечення прав і свобод громадян; 4) вжиття відповідних заходів адміністративного реагування у випадках оскарження громадянами рішень та дій, що порушують їх права і свободи [2].

Основною умовою залучення громадян в першу чергу є рівень налаштованості громадян брати участь в управлінському процесі. Саме поняття «партісіпації» вимагає від громадян високого рівня усвідомлення своєї ролі, зростання їх активності і винаходи шляхів забезпечення ефективного управління, можливо через формування громадянської відповідальності.

Встановлення взаємовідносин держави і громадянського суспільства з позицій формуючих впливів спрямовані на конкретний результат управління на основі партнерства, можливо при створенні колективного суб'єкта управління [3].

Нині Україна перебуває на важливому та складному етапі свого розвитку, період становлення політичних процесів, який пов'язаний з переходом на нову систему громадських відносин державного управління. За кількісними показниками (кількість партій, громадських організацій, асоціацій і т.п.) наша країна начебто має розвинене громадянське суспільство, а за якісними – рівень впливу партій і громадських організацій на суспільні процеси [4].

Серед основних завдань, які стоять перед Україною сьогодні є необхідність підвищення рівня залучення громадян до процесу прийняття рішень. Залучення громадськості до вироблення та впровадження політики сприяє посиленню ролі громадян в демократичних перетвореннях держав. Участь громадськості збільшує прозорість процесу прийняття рішень, а також підвищує відповідальність посадових осіб перед своїми виборцями і є одним із найкращих засобів гарантування довгострокового успіху співпраці місцевої влади та громадськості.

Список використаної літератури

1. Терещенко Д. А. Організаційно-правове забезпечення комунікативної діяльності місцевих органів влади. Харків : Харківський РІДУ, 2009. 207 с.
2. Бойчук М. А. Влада і громадянське суспільство: механізми взаємодії. Київ : ТОВ «Атлант ЮЕМСі», 2015. 230 с.

3. Держава і громадянське суспільство: партнерські комунікації у глобальному світі: навч.-метод. посіб. / В. Бебик та ін.; за заг. ред. В. Бебіка. Київ : ІКЦ «Леста», 2006. 290 с.
4. Пухкал О. Г. Модернізація системи державного управління в контексті розвитку громадянського суспільства в Україні : автореф. дис. ... д-ра наук з державного управління: 25.00.01. Київ, 2011. 20 с.

В. Д. Мотулько

студ. IV курсу

напряму підготовки «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н., доц. В. І. Бориц

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА В РАМКАХ ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ

В умовах динамічної економіки та шаленої конкуренції компанії потребують все більш індивідуальних та унікальних методів розвитку бізнесу. Одним з методів позиціонування підприємства на ринку є створення і розвиток його корпоративної культури – такої, яка буде найбільш відповідати цілям і цінностям організації [1, с. 11].

Впливаючи на всі значущі сфери діяльності компанії, корпоративна культура регулює діяльність співробітників, формує почуття прихильності компанії і в результаті підвищує якість виробленої продукції і конкурентоспроможність підприємства [2, с. 59]. Керівництво компаній все більше інвестує у розкриття потенціалу та можливостей своїх робітників, прагнучи створити ефективну систему управління інтелектуальним капіталом робітників та корпоративними цінностями. Задля цього вони вимушені застосовувати дослідження внутрішньої та зовнішньої середовища.

У дослідженні корпоративної культури головним моментом є визначення методик її діагностики та вимірювання. Традиційно виділяють три групи методів, які використовуються при дослідженні корпоративної культури:

- методи системного аналізу (використання методів загальної теорії систем і теорії організації, системний і синергетичний підходи);
- емпіричні методи (спостереження, сприйняття, збір інформації);
- методи математичного, економічного та статистичного моделювання (метод лінійного програмування та пріоритетів) [3, с. 24].

В дослідженні за допомогою якісної методики дослідження корпоративної культури дослідимо міжнародну організацію «Unilever».

Якісні методики ґрунтуються на дослідженнях описового характеру і проводяться на основі первинних даних про організацію шляхом аналізу документів, включеного спостереження глибинного інтерв'ю. Як правило, такі методики виявляють думку співробітників про компанію, перспективи її розвитку та свого професійного зростання, рівні мотивації, формальні та неформальні відносини всередині організації. Співробітники отримують

можливість висловити пропозиції щодо вдосконалення роботи, вирішення внутрішніх конфліктів, проте отримані дані не мають кількісного вираження.

Якісний підхід, який використовується в дослідженні, ґрунтується на використанні таких інструментів, як контент-аналіз документації, складовими якого є монографічне спостереження (дослідження), експеримент (фокус-група) і експертне (глибинне) інтерв'ю. Практика показує, що ці інструменти ефективні при обстеженні таких елементів корпоративної культури: (1) традиції, церемонії і ритуали; (2) правила, встановлені в організації; (3) історія та ідеологія організації; (4) практика управління, (5) мова спілкування [4, с. 49].

Задля дослідження та наочного прикладу аналізу корпоративної культур було проведено аналіз міжнародної компанії «Unilever» (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз корпоративної культури компанії Unilever

Елементи корпоративної культури	Опис
Візія	«Зробити стабільне життя загальноприйнятим. Ми вважаємо, що це найкращий довготерміновий шлях для нашого бізнесу.» Таке бачення робить акцент на стійкості, особливо серед споживачів.
Місія	«Додати життєвої енергії. Ми задовольняємо повсякденні потреби в харчуванні, гігієні та особистому догляді з брендами, які допомагають людям відчувати себе добре, виглядати добре і отримувати більше від життя».
Документи, що регулюють корпоративну культуру	«Кодекс бізнес-принципів», з 1995 року описує стандарти діяльності, які повинні дотримуватися всі компанії Unilever, де б вони не знаходилися в світі.
Цінності	1. Продуктивність – індивідуальні показники та організаційні показники. 2. Фокус на якості – якість продукції у всіх сферах. 3. Ефективність – ефективна робота за допомогою технологій та інших інструментів.
Правила та принципи	1. Цілісний підхід 2. Позитивний вплив і постійне вдосконалення 3. Праця відповідно до наших прогненьнями 4. Дотримання Кодексу бізнес-принципів 5. Співпраця

<p>Обов'язки компанії до працівників</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Різноманітність в сфері відносин з працівниками, в якій необхідно присутні взаємна довіра і повага, і кожен відповідальний за дії і репутацію нашої компанії. 2. Відбір, найм і просування працівників виключно на основі їх кваліфікації і здібностей, необхідних для виконання роботи. 3. Надання безпечних і здорових умов праці всім своїм співробітникам. Ми не використовуємо примусову або дитячу працю. 4. Розвитку і підвищення навичок і можливостей працівників. 5. Повага гідності особистості і права працівників на свободу об'єднань. 6. Зв'язок зі працівниками через процедури інформування та проведення консультацій.
<p>Традиції, церемонії і ритуали</p>	<ul style="list-style-type: none"> – За традицією восени співробітники Unilever вітають керівництво компанії с отриманням нагород за найкраще управління у своїх напрямках як на національному так і глобальному рівнях. – Дні сім'ї Unilever (Unilever Family days), в рамках яких офісні і фабричні співробітники можуть запросити на роботу своїх дітей. – Раз на два тижні, по п'ятницях, співробітники компанії збираються, щоб відсвяткувати чергову перемогу команд або досягнення брендів. – У кожного відділу бувають і спільні виїзди. – Щорічні з'їзди, конференції та форуми. – Заходи корпоративно-соціальної відповідальності за участю співробітників.
<p>Проекти корпоративної культури</p>	<p>1. Putting people at the heart of a strategic framework - Залучити людей в серце стратегічних рамок. Була розроблена інтуїтивно зрозуміла і проста «Структура людей» для більш ефективного складання і запуску глобальних ініціатив та кампаній. У людей створювалися емоційні зв'язки зі стратегіями і метою бізнесу. Важливою складовою підходу було спільне створення цієї структури зі співробітниками по всьому світу.</p> <p>2. Winning together - Перемога разом. Це глобальна кампанія, покликана допомогти звільнити своїх співробітників від складності та бюрократії, щоб вони могли впроваджувати інновації, приймати швидкі і сміливі рішення, шукати можливості і приймати інтелектуальні ризики.</p> <p>3. Програма розвитку Unilever Future Leaders Program. «Unilever» активно працює зі студентами і випускниками вузів. Ідея програми полягає у тому, що за два з половиною роки людина, який щойно закінчила університет, може «вирости» до повноцінного менеджера.</p>

Мова спілкування та вимоги до зовнішнього виду	<ol style="list-style-type: none"> 1. Спілкування в компанії проходить в невимушеній атмосфері з переважно неформальними зв'язками на рівні відділів. Розвинена система наставництва для молодих співробітників. 2. Офіси компанії мають сприяти творчій роботі, в основному використовується відкритий простір. 3. У компанії немає формальних вимог для повсякденного зовнішнього вигляду співробітників. Для ділових зустрічей більшість завжди вибирає формальний бізнес-стиль.
--	--

Джерело: сформовано на основі [5; 6; 7].

Результатом проведення аналізу корпоративної культури компанії «Unilever» є висновок, що один з пріоритетних напрямків розвитку компанії є розвиток її робітників. Для керівництва важливе підпорядкування напрямків роботи та поведінки працівників її головним принципам та цілям. Велику роль в компанії відіграє sustainability (сталій розвиток), який став пріоритетом її розвитку на перспективу. Багато в чому організаційна культура «Unilever» взаємопов'язана з корпоративною соціальною відповідальністю.

Список використаної літератури

1. Селиванова М. В. Развитие мотивации в системе менеджмента качества на основе совершенствования корпоративной культуры : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Санкт-Петербург, 2016. 20 с.
2. Рынкевич Н. С., Данилова Т. В. Исследование влияния корпоративной культуры на организационную эффективность. *Вестник ПДАБА*. 2010. № 5. С. 59–66.
3. Тихомирова О. Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка. Санкт-Петербург : СПбГУ ИТМО, 2008. 452 с.
4. Зарубина Е. В. Качественные методы изучения организационной культуры предприятия. *Аграрное образование и наука*. 2016. № 4. С. 49–54.
5. Unilever's Organizational Culture of Performance. URL: <http://panmore.com/unilever-organizational-culture-of-performance> (дата звернення: 20.03.2019).
6. Unilever's Vision Statement & Mission Statement (An Analysis). URL: <http://panmore.com/unilever-vision-statement-mission-statement-analysis> (дата звернення: 20.03.2019).
7. People framework. Putting people at the heart of a strategic framework. URL: <https://corporateculture.co.uk/case-studies/unilever-people-framework/> (дата звернення: 20.03.2019).

Т. О. Музиченко
студ. III курсу
спеціальність «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Н. М. Столбуненко

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СИСТЕМИ ОСВІТИ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Державна політика України в галузі освіти спрямована на гарантування й забезпечення одного з конституційних прав людини – права на здобуття якісної освіти.

Державну політику та управління у сфері освіти визначає Верховна Рада України, а реалізують Кабінет Міністрів України, центральний орган виконавчої влади у сфері освіти і науки, центральний орган виконавчої влади із забезпечення якості освіти, постійно діючий колегіальний орган у сфері забезпечення якості вищої освіти, державні органи, яким підпорядковані заклади освіти та органи місцевого самоврядування [1, ст. 5].

Міністерство освіти і науки України є центральним органом державної виконавчої влади, який здійснює керівництво в сфері освіти. Воно:

- 1) затверджує стратегію розвитку освіти України;
- 2) забезпечує проведення державної політики у сфері освіти;
- 3) визначає порядок формування і розподілу освітніх субвенцій між бюджетами;
- 4) розробляє, затверджує та виконує державні цільові програми у сфері освіти;
- 5) затверджує ліцензійні умови провадження освітньої діяльності та інше [2, с. 93–95].

Функції Міністерства часто дублюють функції місцевих і регіональних органів влади.

Відповідальність за надання освітніх послуг не зосереджена на одному міністерстві, а розподілена між декількома відомствами. Міністерство освіти і науки відповідає за програми навчання, дотримання стандартів. Питаннями заробітної плати, соціальних виплат учителям займаються Міністерство фінансів, Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції, а також Міністерство праці та соціального захисту.

Міністерство освіти і науки України докладає багато зусиль щодо реформування освітньої галузі. Але все ще залишається багато проблем, які не можуть чекати. Деякі з них:

- Низька заробітна плата та соціальна незахищеність учителів негативно відбиваються на якості освіти, не дозволяють підтримувати на належному рівні кваліфікацію вчителів.

- Старі підручники, зміст і методи викладання не відповідають актуальним вимогам щодо її якості в сучасному світі.
- Навіть наявні обмежені ресурси на освіту витрачаються неефективно.
- Розшарування суспільства робить усе менш доступною якісну освіту для все більшої кількості дітей. Бідність переходить у спадщину, і освіта – з її нерівним доступом і поділом на елітні та звичайні школи – стає механізмом відтворення соціальної нерівності [3, с. 10–11].

Існує ризик, що без розв'язання цих проблем інновації, які намічені Міністерством освіти і науки (перехід до 12-річного навчання, розробка і введення нових стандартів середньої освіти, профілізація школи тощо), не будуть успішно впроваджені [4, с. 51–52].

Для розв'язання цих проблем, треба насамперед змінити процедуру державного фінансування освітньої системи, а також, для підйому освітньої системи України на якісно новий рівень треба вдосконалити механізми управління навчальними закладами. Що стосується дошкільних, середніх і професійно-технічних закладів, в управлінні ними слід кардинально підвищити роль батьківського загалу. На загальних зборах батьків вихованців та учнів цих закладів має укладатися угода з їх директорами. Батьківський комітет повинен отримати право відстежувати її виконання та розривати угоду у випадку суттєвих порушень з боку керівництва закладу. Водночас контрольні функції у сфері управління дошкільними, середніми та професійно-технічними навчальними закладами мають зберегти органи виконавчої влади та місцевого самоврядування. Такий двосторонній контроль дасть змогу запобігати зловживанням, сьогодні вельми розповсюдженим, з боку директорів закладів.

Що стосується вищих навчальних закладів, то слід створити громадські попечительські ради. Вони повинні прийняти на себе відповідальність за формулювання та реалізацію стратегії розвитку вищого навчального закладу. Попечительські ради вузів мають включати передусім авторитетних і зацікавлених представників місцевої громадськості, зокрема колишніх працівників органів державного управління та місцевого самоврядування і випускників даного навчального закладу. Ці ради можуть стати важливою складовою частиною інфраструктури громадянського суспільства в Україні [3, с. 12].

Впровадження нового способу фінансування системи освіти у сполученні з удосконаленням механізмів управління дозволить підвищити до конкурентоспроможного рівня заробітну плату працівників освітніх закладів і збільшити привабливість останніх як місць працевлаштування, що, у свою чергу, сприятиме залученню та утриманню в освітній сфері талановитих педагогів, провідних науковців і перспективної молоді.

Список використаної літератури:

1. Про освіту : Закон України від 05.09.2017 р. № 2145-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#n3> (дата звернення: 04.04.2019).
2. Жилияєв І. Б., Ковтунець В. В., Сьомкін М. В. Вища освіта в Україні: стан та проблеми. Київ : Н.д. ін-т інформатики і права Нац. акад. правових наук України, Ін-т вищої освіти НАПН України, 2015. 96 с.
3. Ковальчук Р. Л. Законодавче регулювання якості вищої освіти в Україні: стан та перспективи розвитку. *Науковий вісник Чернівецького національного університету ім. Юрія Федьковича* : зб. наук. пр. 2010. Вип. 550. С. 10–14.
4. Кучеренко С. Ю. Сучасний стан, тенденції та проблеми розвитку освіти в Україні *Економічний вісник*. 2018. № 36/1. С. 51–59.

І. К. Ольмезова

студ. III курсу

спеціальність «Менеджмент»

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

МОЛОДІЖНЕ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО УПРАВЛІННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Із соціально-економічної точки зору молодіжне безробіття можна визначити як явище, що характеризується відсутністю в частини громадян віком від 14 до 35 років можливості реалізації своєї здатності до праці, зумовлене особливостями молоді як специфічної категорії населення, а також тенденціями розвитку молодіжного ринку праці.

Основні причини складного становища молоді пов'язані з проблемами «життєвого старту»: з рівнем матеріального забезпечення і соціальної захищеності, з можливістю здобуття освіти, початком трудової діяльності, утворенням і забезпеченням сім'ї, професійним ростом, кар'єрою.

У світі 85,8 млн. людей віком від 15 до 24 років є безробітними, і уповільнення темпів економічного зростання, ймовірно, змусить ще півмільйона здобути цей статус у 2019 р.

В Україні ситуація набагато складніша. Якщо до кризи рівень безробіття серед молоді становив 7,7 %, то у 2018 р. зріс майже до 20 % [1].

У світі рівень безробіття серед молоді у 2018 р. підвищився до 15,6% та прогнозовано до 2020 р. збільшиться до 25,0%. Найвищий показник зареєстрований на Близькому Сході, де без роботи було 28,1% економічно активної молоді (рис. 1). У країнах ЄС рівень безробіття серед молоді у 2017 р. становив 17,9%. Скоріше за все, до 2019 р. він перевищуватиме 20% і, за прогнозами, набуде тенденції до зниження не раніше 2022 р. [2, с. 25].

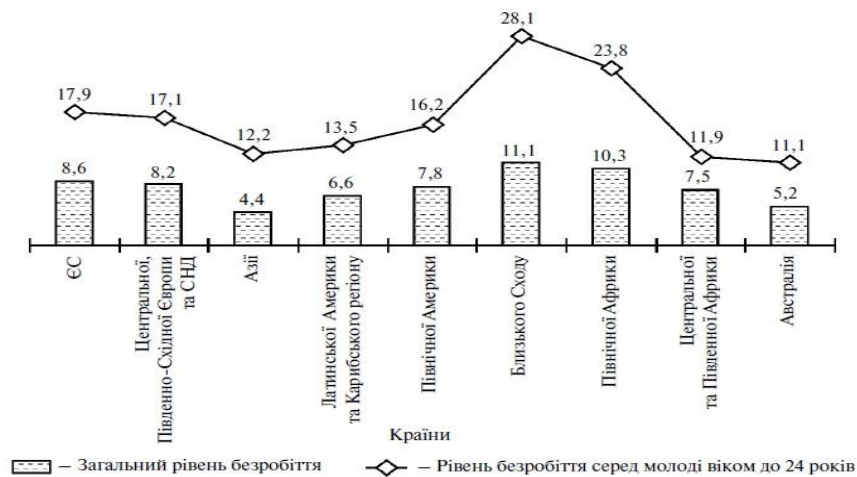


Рис. 1. Рівень безробіття серед молоді у світі у 2018 р.

Показники рівня безробіття молоді відносно невисокі у таких країнах як Нідерланди (7,6 %) та Австрія (8,3 %) та мінімальні серед країн Європи. Прослідковується тенденція до зростання рівня безробіття у таких країнах як: Франція (22,1 %), Польща (25,8 %), Португалія (30,1 %), Румунія (33,2 %). Максимальний показник безробіття молоді у Греції, він склав 44,4 %. У цілому рівень безробіття молоді в Україні у віці 15-24 років нижче ніж у наведених країнах ЄС.

Значне місце серед екзогенних причин безробіття молоді займає трудова міграція. За даними МОП, за наступні 5–10 років країни СНД можуть втратити 30-40% талановитих студентів. Щороку українські навчальні заклади випускають понад 500 тис. молодих спеціалістів, які не знаходять відповідного попиту на отриману спеціальність або не мають можливості задовольнити свої вимоги щодо рівня оплати праці.

Важливою причиною безробіття молоді є недосконалість територіальної структури розвитку економіки України. Слід відмітити, що низький рівень безробіття спостерігається на промислових територіях порівняно з тими, де промисловість дуже повільно розвивається або взагалі відсутня, а переважна частина населення – зайняті у сільському господарстві та самозайняті.

Середня заробітна платня молодих робітників складає нині лише 60% від середньо-українського рівня і є вдвічі нижчою від величини мінімального споживчого бюджету для юнаків і дівчат. Наслідком цього є падіння рівня життя молоді в цілому, що спонукає молодь вдаватися до підробітку крім основної роботи чи навчання. Сьогодні у тіньовому секторі економіки працює 21% молодих людей у віці 15-28 років; у віці ж 20-28 років цей відсоток зростає до 25,3. Найбільш поширеним в усіх групах молоді великих міст є надання послуг приватним особам (40-47% молоді).

З метою вирішення проблем безробіття серед молоді, підвищення її конкурентоспроможності в Україні створена спеціальна організаційна структура – Державна служба зайнятості – сукупність державних органів,

діяльність яких спрямована на реалізацію політики зайнятості, надання визначених послуг населенню та роботодавцям. Щорічно в Державну службу зайнятості звертаються близько 5-7% (92 тис.) випускників навчальних закладів.

Для працевлаштування молодих людей існують додаткові гарантії держави:

- встановлено 5% квоту для бронювання робочих місць для працевлаштування соціально-незахищених категорій населення;

- сприяння у працевлаштуванні молоді шляхом надання дотацій роботодавцям для створення додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних.

- в умовах формування ринкової економіки важливим чинником є залучення молоді до підприємництва.

За оптимістичним варіантом прогнозу до 2020 р. очікується зростання попиту на робочу силу молоді на 53,5 %; загальної чисельності молоді, зайнятої у галузях економіки – на 24,7 %.

Список використаної літератури

1. Соціологи склали рейтинг «антирадості» українців. URL: <http://ridna.ua/p/sotsiologhy-sklaly-rejtynh-antyradosti-ukrajintsiv/> (дата звернення: 04.04.2019).
2. Герасименко О. О., Колот А. М. Новітні глобальні тенденції у сфері зайнятості і доходів та їх вплив на соціальну нерівність. *Соціально-трудова відносина: теорія та практика*. 2018. № 1. С. 8–35.

О. В. Паук

студ. III курсу

спеціальність «Менеджмент»

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

УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ

Соціальний захист населення – це політика, яка проводиться державою та спрямована на забезпечення соціальних, економічних, політичних та інших прав і гарантій людини.

Він здійснюється за рахунок видатків державного та місцевих бюджетів, спеціальних фондів державної підтримки населення та недержавних фондів.

Соціальний захист має 3 форми: соціальне забезпечення, соціальне страхування та соціальна підтримка. В свою чергу, реалізація функцій соціального страхування проводиться у формі соціальних виплат застрахованим особам у передбачених законодавством випадках, соціальне забезпечення – у вигляді виплат, без попередньої сплати внесків чи платежів, а

соціальна допомога надається у матеріальній формі, або у формі послуг населенню, яке це потребує.

Одним із видів соціального страхування є виплата пенсій по старості. З 2017 р. в Україні проводиться реформування пенсійної системи, яке розділено на 3 етапи. Першим етапом стало підвищення виплат пенсіонерам, другим – впровадження обов’язкового накопичувального пенсійного страхування, третім – забезпечення функціонування системи добровільного накопичувального пенсійного страхування. Метою реформування є відновлення справедливості при визначенні пенсійних виплат та вдосконалення самої системи.

За рахунок проведення пенсійної реформи, із загальної чисельності пенсіонерів в країні – 11,7 млн., підвищення пенсії отримали 10,2 млн. При цьому, до реформування 68% пенсіонерів отримували мінімальну пенсію у розмірі 949 грн., яка була меншою, ніж прожитковий мінімум. Так як мінімальна пенсія, наразі, прив’язана до прожиткового мінімуму, то з 1 грудня 2018 р. вона складатиме 1497 грн. На сьогоднішній день встановлено чітку залежність від суми сплачених страхових внесків і тривалості участі у страховій системі. Чим більшим є страховий стаж та відрахування до Пенсійного фонду України, тим вища буде пенсія. Отже, при несплаті пенсійних зборів на протязі усього працездатного віку, громадянин України не буде отримувати пенсію взагалі [1].

Для вирішення проблеми безробіття в країні, держава надає допомогу особам, які втратили роботу, матеріальну допомогу, відповідно до свого страхового стажу. У разі, якщо людина, яка не має офіційного стажу роботи, звернулася до Державної служби зайнятості, мінімальний розмір допомоги перші 90 днів складатиме 1861,5 грн., наступні 90 днів – 1489,2 грн., у подальшому – 1303,05 грн. Матеріальна підтримка з боку держави може надаватися на протязі 2 років (360 календарних днів), при цьому максимальний розмір допомоги може скласти 7684 грн. [2].

Державна служба зайнятості була створена у 1990 р. для регулювання ринку праці. Вона виконує такі функції соціального забезпечення, як сприяння зайнятості населення; підвищення конкурентоспроможності безробітних; забезпечення адресної допомоги у працевлаштуванні; стимулювання роботодавців на створення нових робочих місць. Дана служба надає безкоштовні послуги з пошуку роботи та підбору кадрів на підприємства. Для цього була запроваджена уніфікована база даних, яка включає в себе уся необхідну інформацію з цього приводу.

Згідно з ЗУ «Про зайнятість населення» виконавчі органи відповідних рад зобов’язані складати такі програми розвитку соціального захисту, програми зайнятості населення. Розглядаючи програму зайнятості міста Одеса на період до 2022 р., можна сказати, що пріоритетними будуть такі напрямки, як направлення незайнятого населення на потреби міського ринку праці,

стимулювання безробітних на самостійний пошук роботи, удосконалення профорієнтаційної роботи з потенційними працівниками та роботодавцями, що в свою чергу буде сприяти підвищенню ефективності працевлаштування. Однією із найбільших статей витрат кошторису є компенсація витрат суб'єктам господарювання, які влаштовують молодь та представників незахищених верств населення, які пов'язані зі сплатою єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Також необхідно зазначити, що реалізація даної програми включає використання фінансових ресурсів у розмірі 5 295 100 грн., 81,5% яких, складають грошові кошти бюджету міста Одеса, а 18,5% - кошти Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття [3].

Отже, Україна стоїть на шляху поліпшення системи соціального захисту населення, шляхом її реформування, але цей процес повинен охоплювати весь спектр надання захисту, тобто здійснюватися комплексно. Особливо враховуючи той факт, що видатки на соціальний захист складають майже 17% державного бюджету, актуальним є питання вдосконалення актуарних розрахунків [2].

Список використаної літератури

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій : Закон України від 03.10.2017 р. № 2148-8. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2148-19> (дата звернення: 04.04.2019).
2. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 23.09.1999 р. № 1105-14 у ред. від 11.10.2018 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1105-14> (дата звернення: 04.04.2019).
3. Про затвердження Програми зайнятості населення м. Одеси на період до 2022 року : Рішення Одеської міської ради № 2743-7 від 14.12.2017 р. URL: <http://omr.gov.ua/ru/acts/council/102327/> (дата звернення: 04.04.2019).

К. В. Погосян

студ. IV курсу

напряму підготовки «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н., доц. В. І. Борщ

СИТУАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ В ДОСЛІДЖЕННІ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ

Ситуаційний аналіз дає глибоке розуміння управлінської ситуації та основних тенденцій її розвитку. Виділяючи та оцінюючи ситуаційні змінні, можна точніше визначати очікувану динаміку розвитку управлінської ситуації маючи на меті прийняття таких рішень, що враховують тенденції її розвитку.

Поняття ситуаційного аналізу визначається різними авторами по-різному. Так, наприклад, на думку Н. М. Гаркуши, О. В. Цуканової, О. О. Горошанської, ситуаційний аналіз – це «комплексні технології підготовки, прийняття і

реалізації управлінського рішення, в основі яких лежить аналіз окремо взятої управлінської ситуації» [1, с. 101]. На нашу думку, ситуаційний аналіз – це своєрідний інструмент, який показує становище, в якому перебуває організація на момент проведення аналізу. Тобто він направлений на вирішення поточних проблем компанії та орієнтований на забезпечення досягнення короткострокових цілей підприємства.

Предмет ситуаційного аналізу залежить від проблеми, яку ставить перед собою підприємство, здійснюючи такий аналіз. Тобто, предмет аналізу може включати в себе не лише аналіз безпосереднього оточення підприємства, а й аналіз внутрішніх чинників та факторів впливу на підприємство. Для цілісної проєкції становища підприємства потрібен аналіз як зовнішнього оточення, так і внутрішніх факторів, які безпосередньо формують діяльність організації. В залежності від специфіки самої організації предмет ситуаційного аналізу може змінюватись.

Для одержання необхідної для аналізу інформації потрібно правильно продумати концепцію збору даних. Така інформація має бути достовірною та відображати реальний стан підприємства на певному етапі. Недостовірна або спотворена інформація може спричинити неправильне уявлення про стан підприємства, що може призвести до ухвалення неправильного управлінського рішення.

Після збору необхідної інформації проводиться оцінка отриманої інформації та приймаються рішення щодо вирішення проблем, які були визначені в ході проведення аналізу.

Ситуаційний аналіз, як правило, ефективний при його проведенні на базі спеціально розроблених технологій і методів. Такий аналіз дозволяє, виходячи з більш глибокого розуміння ситуації і динаміки її розвитку, виробляти і приймати більш обґрунтовані управлінські рішення, а також передбачити можливе виникнення кризових ситуацій і вживати своєчасних заходів щодо їх запобігання [2, с. 258].

До найбільш поширених методів проведення ситуаційного аналізу належать PEST та SWOT аналізи. Модель PEST-аналізу (чи STEP аналізу) представляє собою інструмент розуміння ринку, позиції компанії, потенціалу та перспективних напрямків бізнесу. Такий аналіз передбачає розгляд чотирьох факторів – політичного, економічного, соціального та технологічного – та дає змогу виявити ступінь впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність компанії. Модель ситуаційного SWOT-аналізу дозволяє оперативно діагностувати перспективи організації по стану внутрішнього середовища (сильні сторони – Strength, слабкі сторони – Weaknesses) та зовнішнього середовища (можливості – Opportunities, загрози – Threats).

Використовуючи SWOT-аналіз як інструмент ситуаційного аналізу можна визначити особливості функціонування внутрішнього середовища

організації та визначити вплив зовнішнього оточення на діяльність компанії на момент проведення аналізу. Такий аналіз є більш цілісним бо враховує на відміну від PEST-аналізу не лише вплив зовнішніх чинників, а й розглядає внутрішні особливості діяльності фірми. Це дає змогу представити більш повне відображення стану підприємства на момент проведення аналізу та дасть змогу прийняти найбільш правильне управлінське рішення, базуючись на результатах аналізу.

Проведення ситуаційного аналізу на підприємстві може мати свої труднощі. До проблем проведення ситуаційного аналізу можна віднести недостовірну або викривлену інформацію, чи застарілу для прийняття управлінського рішення, тому важливо враховувати лише актуальні дані для аналізу.

Швидкість змін зовнішнього середовища також впливає на результат ситуаційного аналізу. Оскільки ситуаційний аналіз направлений на вирішення короткострокових завдань, то швидка зміна навколишнього середовища може призвести до скорочення або обмеження часу на прийняття того чи іншого управлінського рішення [3, с. 240].

Ситуаційний аналіз може здійснюватись за допомогою різноманітних методів. Вибір методу здійснення ситуаційного аналізу залежить від мети проведення самого аналізу та обирається кожним підприємством індивідуально, при цьому не виключена можливість комбінування різноманітних методів та створення власного підходу до здійснення ситуаційного аналізу.

Отже, ситуаційний аналіз представляє собою комплексну технологію підготовки, прийняття та реалізації управлінського рішення, в основі якого лежить аналіз окремо взятої управлінської ситуації. Він базується на конкретній ситуації, проблемі, яка виникла внаслідок господарської діяльності підприємства і потребує прийняття управлінського рішення з метою підвищення ступеня обґрунтованості рішення, що ухвалюється.

Список використаної літератури

1. Гаркуш Н. М., Цуканова О. В., Горошанська О. О. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : Навч. посіб. 2-ге вид., стер. Київ : Знання, 2014. 591 с.
2. Литвак Б. Г. Стратегический менеджмент : учебник для бакалавров. Москва : Юрайт, 2013. 407 с.
3. Фомичов А. Н. Стратегический менеджмент : учебник для вузов. Москва : «Дашков К», 2013. 468 с.

Розділ 9

МАРКЕТИНГ: ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ ТА РІШЕННЯ

К. А. Балакіна

студ. I курсу магістратури

освітньо-професійна програма «Менеджмент організацій і адміністрування»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Ю. Л. Грінченко

ЩОДО МЕТОДИКИ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ЗАКЛАДІВ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ

Основна мета оцінки ефективності діяльності підприємства громадського харчування – на основі всебічного аналізу дати висновок про результативність діяльності підприємства в певний період і можливості його подальшого розвитку. Ефективність визначається за допомогою системи показників, що відображають стан і розвиток суб'єкта оцінки. Питання побудови системи показників ефективності діяльності підприємства громадського харчування набувають особливої значущості в сучасних умовах господарювання, коли підвищуються вимоги населення до якості обслуговування і розвивається конкуренція. В результаті дослідження для кожного закладу можна побачити і зрозуміти на яку області закладу слід приділити більше уваги. На Рисунку 1 представлена діаграма з візуалізацією виставлених оцінок.



Рис. 1. Результати оцінювання трьох закладів

На 1-му рівні оцінювання MerryBerry отримало хороші бали і заклад продовжує свій розвиток. Для даного закладу рекомендація продовжувати в тому ж напрямку і задіяти всі чинники і критерії.

У Профітролі на 1-му рівні оцінювання чітко видно пробіл в зворотного зв'язку. Цю проблему треба вирішувати спочатку, тому що зв'язок з клієнтами дуже важлива і допомагає бачити в якому напрямку їм слід рухатися і які помилки виправляти. Так само проблеми помітні в просування і, відповідно, в впізнаваності. Закладу слід більше уваги приділити маркетингу і задіяти різні способи залучення і утримання клієнтів.

Найнижчі оцінки на 1-му рівні оцінювання отримало заклад «Білий кит». Найбільші прогалини спостерігаються в впізнаваності і розташуванні. Для поліпшення результатів, я хочу порадишити попрацювати над концепцією, ідея цікава, проте її слід доопрацювати. Так само зовнішній вигляд заклад потребує доопрацювання, адже розташування не найбільш виграшна фішка закладу. Білого кита так само слід попрацювати над асортиментом і його креативністю, для залучення більшої кількості клієнтів різних цільових аудиторій.

Всі фактори можна згрупувати в окремі групи і провівши оцінювання на 2-му і 3-му рівнях сформуванню розуміння яка область потребує уваги і доопрацювання з боку власників закладу. На рисунку 2 добре видно угруповання факторів і їх взаємодію між собою.

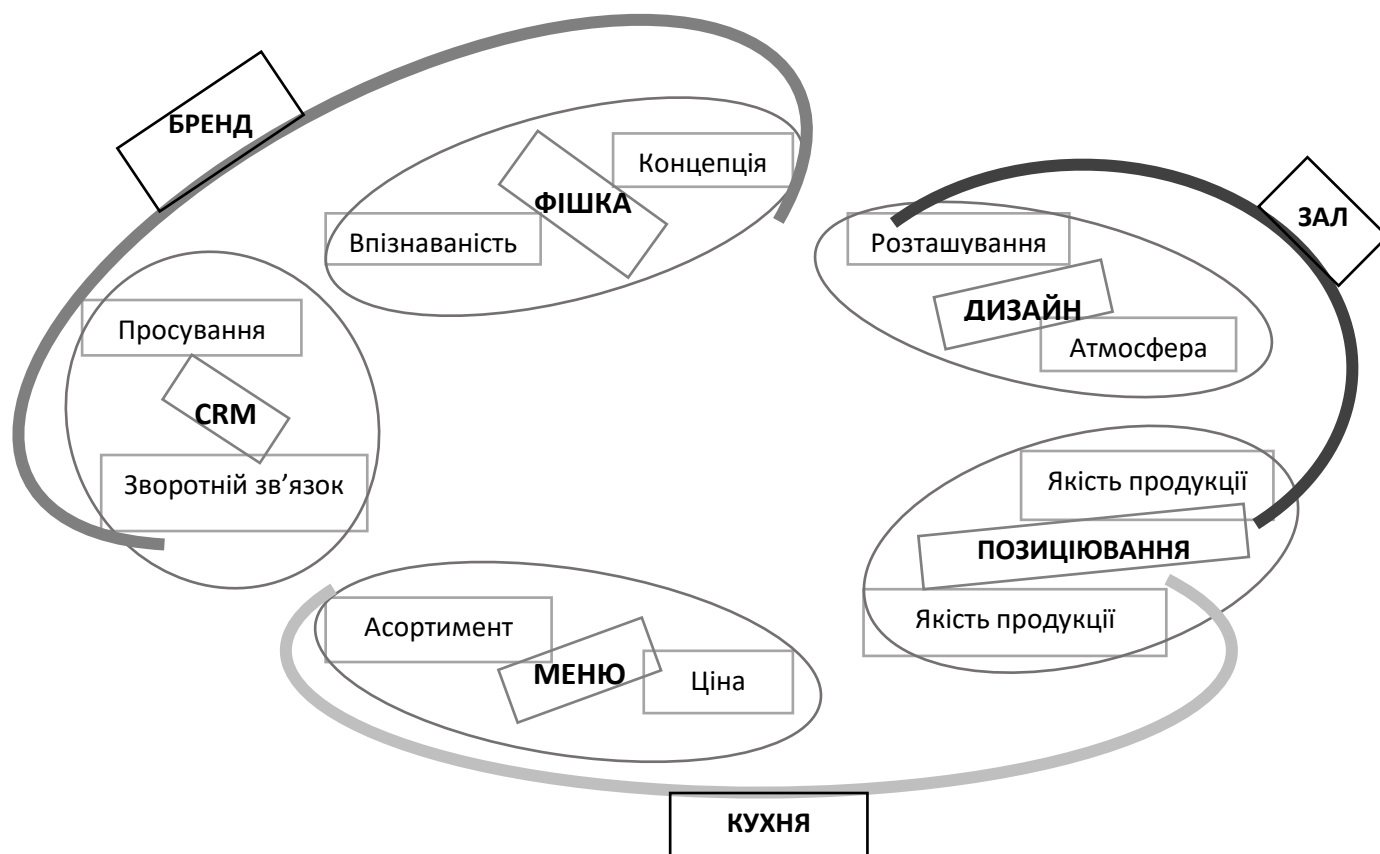


Рис. 2. Розподіл факторів по галузях

Дослідивши 10 показників ефективності кафе, ми можемо зробити кілька висновків:

- Для досягнення ефективності важливо приділяти увагу кожному з показників.

- Просування і окрему увагу досягненню впізнаваності – це важливі атрибути ефективності. Адже якщо кафе впізнається, то воно буде популярно і буде першим з'являтися в думках споживача при бажанні зайти куди-небудь на каву.

- Асортимент повинен бути добре підібраний і продуманий під тематику закладу і цільових споживачів.

- Особливо важливо слухати своїх клієнтів. Тобто знати свої помилки і справляти їх, знати свої достоїнства і вдосконалити їх.

- Слід розглядати оцінювання комплексно і з декількох сторін. Адже якщо розглядати просування без уваги на зворотний зв'язок, то CRM, в загальному, може показати досить низький рівень.

- Бачення клієнтів повинно відповідати вибудованій концепції.

Для проведення оцінювання була розроблена багаторівнева система оцінки факторів ефективності.

Перший рівень – бачення тактичного і оперативного менеджменту: 10 параметрів.

Другий рівень – бачення стратегічного менеджменту: дизайн, рівень закладу, меню, фішка, зв'язок з клієнтами.

Третій рівень – бачення споживачів: кухня, зал або враження, і бренд.

Можна сказати, що система гнучка, тому що може додавати параметри (їх може бути набагато більше 10), адаптивна – можна різну шкалу або вагові коефіцієнти застосовувати для різних типів закладів, нелінійність – це один і той же параметр може приймати участь в різних оцінках другого і третього рівня. Таким чином можна координувати стратегічне і тактичне управління закладом.

А. В. Виноградова

студ. I курсу магістратури

освітньо-професійна програма «Менеджмент організацій і адміністрування»

Науковий керівник: к.ф.-м.н., доц. Ю. В. Робул

ГРУПОВА ДИНАМІКА ТА ЛІДЕРСТВО В КРЕАТИВНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Креативною є така організація в якій створені умови для розвитку творчих здібностей персоналу та панує «клімат саморозвитку». Креативну організацію також можна означити, як організацію, що постійно навчається. Згідно з концепцією П. Сенге перетворення організації на самонавчальну ґрунтується на п'яти принципах: системне мислення, досконале розуміння

особистості, розуміння ментальних моделей пізнання, створення загального бачення та командне навчання [1].

На шляху становлення і розвитку креативні організації часто стикаються з проблемами налагодження процесів навчання, вдосконалення творчих здібностей працівників, заохочення до самостійного ухвалення рішень та адаптація людей до атмосфери постійних змін. Це обумовлює потребу приділяти велику увагу налагодженню взаємовідносин між працівниками і підтриманню належного робочого середовища, корпоративної культури та функціонуванню неформальних організаційних структур, як чинникам розвитку організації. Для управління цими чинниками необхідно розуміти механіку утворення груп, основні принципи групової динаміки та компоненти формування сприятливої корпоративної культури.

Особливості поведінки в групі та чинники впливу на кожного учасника почали вивчати у організаційній психології ще з 1924 р. У 20-30-х роках ХХ століття активно розвивалися класичні дослідження малої групи. У цей час з'явилися класичні роботи Е. Мейо, М. Шерифа, К. Левіна, Р. Ліппіта, Р. Уайта, Дж. Тібо, Г. Келлі, Л. Фестінгера, які заклали основи сучасного розуміння груп і можливостей роботи з ними [2, с. 128].

Поняття групової динаміки запровадив Курт Левін для опису реакції та поведінки груп та індивідів на зміну обставин у середовищі. Левін детально вивчав процеси, які відбувалися в малих групах, дослідив і ввів у науковий обіг такі поняття, як групова згуртованість, тип лідерства, ефективність групової діяльності в різних умовах тощо.

За К. Левіном, групова динаміка – це дисципліна, що вивчає позитивні та негативні сили, які діють у певній групі. В теперішній час зміст цього поняття набув іншої інтерпретації, і груповою динамікою називають сукупність процесів, що відбуваються під час розвитку групи та під впливом зовнішніх обставин. Розуміння процесу формування та розвитку групи дає змогу підібрати інструменти впливу на процеси взаємодії між членами групи та у такий спосіб скорегувати результати групової роботи у потрібному напрямку.

Важливого значення при вивченні групової динаміки набуває феномен лідерства, особливо в теперішніх умовах дедалі більш нестабільного зовнішнього середовища та збільшення кількості організацій, що постійно навчаються. Розуміння чинників впливу на ефективність групи через управління процесами групової динаміки є надзвичайно важливим для керівників організацій.

Паралельно у 1940 – 1950-х роках відбувається розвиток ситуаційних теорій лідерства, згідно яких лідерами можуть бути різні члени групи в залежності від ситуації.

Креативна організація має бути побудована на засадах поєднання формального та неформального лідерства та панування специфічної

організаційної (групової) культури. Лідерство в такій організації не може бути однозначно заданим, наприклад, авторитарним чи ліберальним. В такій організації ефективними можуть бути такі лідери, які вміють вести за собою та мотивувати не лише формальними наказами, використовувати мережі неформальних зв'язків. Ідеальним для такої організації буде ситуаційний спосіб лідерства, в центрі якого знаходяться працівники та їх розвиток.

Теорію ситуаційного лідерства розробили і описали Пол Херсі і Кен Бланшар. Вибір способу лідерства відбувається в залежності від готовності працівника виконувати задачі. В 1970-ті роки була створена модель «шлях – ціль» Хауза-Мітчела, яка спирається на мотиваційну теорію очікувань. Вихідним припущенням моделі є те, що працівники задоволені та продуктивні тоді, коли існує явний для них і чіткий зв'язок між робочими зусиллями та результатами роботи, а також між результатом роботи та винагородою.

Найбільш сучасною вважається модель прийняття рішення Врума-Йеттона-Яго. Вона передбачає визначення найбільш ефективного способу лідерства відповідно до особливостей кожної конкретної ситуації. Прикметною рисою моделі Врума-Йеттона-Яго є те, що вона орієнтована, головним чином, лише на один аспект поведінки лідера – залучення співробітників до участі в процесі прийняття рішень. Основною відмінністю від всіх інших моделей є те, що фокус управління зосереджений на самій ситуації та проблемі, а не на характеристиках лідера чи підлеглих. На мою думку, ця модель найбільш повно відповідає умовам роботи креативних організацій з притаманним їм розмаїттям ситуацій та проблем, що підлягають розв'язанню, з одного боку, та розмаїттям індивідуальних особливостей працівників – з іншого. Успіх креативної організації визначається зосередженістю на розв'язанні проблем та готовністю працівників до співпраці та розвитку.

Для забезпечення стійкого розвитку креативних організацій та підтримання гнучкості в умовах турбулентного зовнішнього середовища великого значення набуває управління організацією через вплив на групову динаміку з активним використанням драйверів функціонування та розвитку неформальних груп. Групова динаміка у цьому зв'язку набуває значення одного з найважливіших інструментів створення людського капіталу та забезпечення його більш ефективного використання.

Список використаної літератури

1. Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика обучающейся организации / пер. с англ. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2018. 496 с.
2. Орбан-Лембрик Л. Соціальна психологія : підручник. Чернівці : Книги–XXI, 2010. 464 с.

О. А. Дерипас
студ. IV курсу
спеціальність «Менеджмент»
Науковий керівник: д.е.н., проф. О. В. Садченко

E-MAIL РЕКЛАМА

Существует неимоверно много методов рекламы в сети: реклама у блоггера может стоить порядка 200 тыс. гривен за один ролик/статью, есть реклама менее дорогая, например, вывод в топ в поисковой системе, также существует один из самых дешевых и работающих видов интернет рекламы- e-mail реклама.

E-mail-маркетинг – это вид маркетинга, который осуществляется через отправку писем с помощью электронной почты.

Этот вид рекламы очень полезен для компаний, потому как:

- на сегодняшний день у каждого человека есть свой электронный почтовый ящик;
- такая реклама достигает конкретного пользователя, обращение становится персонифицированным;
- интересная информация с точки зрения получателя может быть распространена им среди друзей и знакомых;
- это один из самых дешевых видов рекламы.

Наилучшим и наиболее ценным видом e-mail рекламы является индивидуальные письма.

Рассылка индивидуальных писем по электронной почте – инструмент direct-маркетинга, требующий времени на персонализацию сообщений. Перед такой рассылкой необходимо собрать адреса, это занимает не мало времени и сил, однако письмо попадает именно тем потребителям, в чьем внимании отправитель рассылки больше всего заинтересован.

Второй и самый распространенный вид – список рассылки – механизм, позволяющий рассылать сообщение группе подписчиков.

Существует множество списков рассылки, которые посвящены разным тематикам. Получатели таких писем сами подписались на рассылку, и в любой момент имеют право и возможность отменить свою подписку (всегда в конце письма дается возможность отписаться от рассылки, однако это делается мелким и незаметным шрифтом). Список рассылки – эффективный инструмент маркетинга, потому что он представляет собой средство вещания для определенной группы людей и часто имеет тысячи подписчиков. Многие фирмы на своих официальных сайтах предлагают гостям подписаться на рассылку, информирующую о новостях компании, интересной информации по данной тематике и обновлениях сайта.

Возможность подписки на анонсы новостей, статьи и другую информацию – важный элемент интернет-маркетинга для контент-проектов. Материалом для писем может служить не только данные о поступлении новых товаров, но и специально написанные статьи, новости о проводимых акциях, баннеры от баннерообменных сетей, нативная реклама и т.п.

Еще один вид – дискуссионные листы, они изначально создаются для обмена информацией и обсуждения вопросов на определенную тему. В отличие от списка рассылки писать в дискуссионный лист могут непосредственно его создатели и все участники. Однако, перед тем как сообщение рассылается всем участникам, оно проходит верификацию редактором-модератором. Благодаря таким листам можно не только приобрести лояльных клиентов, отвечая на их вопросы и втираясь в доверие, но и стать замеченным крупным специализированным изданием, что приведет к новым продажам.

Существует еще один вид e-mail рекламы, его считаю неэтичным и неэффективным, однако некоторые компании его используют – спам. Спам – это массовая рассылка рекламных сообщений по электронной почте без согласия на то от получателя, чаще всего эти сообщения не соответствуют желаемой тематике адресата и не имеют прямого отношения [1, с. 119].

Как уже говорилось выше, одним из преимуществ e-mail-рекламы является ее эффективность, но самое важное то, что эту эффективность можно подсчитать. Ниже предоставлены метрики эффективности рассылки:

1. Доставляемость (цель 95% и выше)

Показатель отказов предоставляет процент писем, которые не доставились по каким-либо причинам. Различают два вида отказов: «мягкие», которые произошли из-за какого-либо сбоя и «твердые», возникшие из-за несуществующих адресов.

2. Открываемость показывает данные о том, сколько писем открыли.

Для того, чтобы узнавать сколько писем открыли, в email сервисах используется технология, которая отслеживает с помощью веб-маяка. Ее действие заключается в том, что в письмо помещается однопиксельное изображение с уникальным идентификатором, когда подписчик открывает данное письмо, изображение загружается. Таким образом можно зафиксировать время и дату открытия письма.

3. Коэффициент конверсии демонстрирует сколько подписчиков выполнили целевое действие. Действие может быть разным, в зависимости от целей компании: пользователь перешел к просмотру видео, зарегистрировался, оплатил товар или услугу.

4. Коэффициент отписок

5. Коэффициент возврата инвестиций (ROI) показывает, настолько e-mail маркетинг окупился [2].

Список использованной литературы

1. Тардакина Т. Н., Стрельчук Е. Н., Терешко Ю. В. Электронная коммерция : учебное пособие. Одесса : ОНАС им. А. С. Попова, 2011. 128 с.
2. Вовченко Е. 8 главных метрик эффективности e-mail рассылки. URL: <https://sendpulse.com/ru/blog/email-statistics> (дата обращения: 28.03.2019).

М. А. Дзундза

студ. I курсу магістратури

освітньо-професійна програма «Менеджмент організацій і адміністрування»

Науковий керівник: ст. викл. М. А. Кіріліна

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

Розвиток теорії організації описується багатьма авторами з двох суттєво різних позицій: з погляду закритої і відкритої систем. Це було обумовлено розвитком суспільства та його потреб. На сьогоднішній день управління розглядається як система, яка являє собою сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів, що утворюють впорядковану цілісність, єдність [1, с. 15]. Основою впорядкування системи управління, як правило, повинна бути мета її функціонування. Сама система управління складається з двох підсистем: керуючої підсистеми та керованої підсистеми, та містить органи управління, комунікаційні канали; набір цілей, стратегій, методів, технологій, процедур, розпоряджень; матеріальну інфраструктуру управління. Для того, щоб взаємодія цих двох підсистем була ефективною, керуючі підсистеми повинні бути сумісними та зацікавленими в прийнятті оптимальних рішень, володіти самостійністю, здійснювати двосторонню взаємодію.

В сучасних умовах, які можна охарактеризувати як умови турбулентності, процеси управління привертають до себе усе більше уваги. Це пов'язано, в першу чергу з тим, що за сучасних умов організація розглядається як соціально-економічний організм, котрий утворює складний комплекс відносин, крім того сучасне середовище характеризується складністю, мінливістю, невизначеністю та інформаційною обмеженістю. Все це призводить до ускладнення побудови системи управління. Система управління перетворюється в складну систему. Основною характеристикою складних систем є наявність великої кількості параметрів, що виникають як результат взаємодії і взаємозалежності окремих підсистем. Для забезпечення ефективного функціонування такої системи як єдиного цілого необхідно враховувати результати впливу однієї підсистеми на іншу. Множинність підсистем та динамічність зовнішнього середовища формує протиріччя їх інтересів. Управління в таких умовах повинно передбачити узгодженість дій кожної підсистеми, що досягається через раціональність, чітку взаємодію підсистем, оперативність й надійність [2, с. 427]. Для цього, по-перше, слід узгодити мету та функції суб'єктів управління, а по-друге –

безпосередньо налагодити взаємодію між суб'єктами. За цих умов виникає необхідність забезпечення системи управління належними функціями прогнозування та планування, які повинні ґрунтуватися на наукових методах.

Величина ефекту системи управління в першу чергу буде залежати від встановлення правильної внутрішньої взаємозалежності і взаємовпливу способів виконання завдань, що досягається за умов використання принципів системного підходу.

Прикладом системи управління може бути система освіти, яка складається з великої кількості підсистем: закладів освіти, наукових, науково-методичних і методичних установ, науково-виробничих підприємств, державних і місцевих органів управління освітою та самоврядування в галузі освіти, інших соціальних інститутів. Ці підсистеми повинні функціонувати і бути структуровані згідно з особливостями завдань, що виконуються та методів, що використовуються. Складність організаційної побудови системи управління освіти обумовлена ще й багатогранністю функцій, що використовуються її підсистемами та їх розподілом з урахуванням адміністративно-територіального поділу України. Зазначена система має центральні та місцеві органи управління. Кожний орган управління має свій апарат управління, що являє собою комплекс служб, які входять до його складу. Серед чинників, які обумовлюють складність такої системи, слід виділити й те, що освіта повинна бути пов'язана з іншими сферами людської діяльності: економікою, політикою, сферою матеріального виробництва та духовним життям. Ці чинники ускладнюють систему управління і спонукають до необхідності використання обґрунтованої бази інструментів керування такими системами.

Таким чином слід зазначити, що системний підхід дозволяє організувати ефективний процес прийняття рішень на всіх рівнях системи управління, та врахувати чинники як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, а дослідження проблем побудови системи управління є необхідним, оскільки відсутність належної бази інструментів побудови ефективної системи управління загрожує неправильним вибором антикризових засобів.

Список використаної літератури

1. Нагловский С. Н. Логистика проектирования и менеджмента производственно-коммерческих систем. Калуга : Манускрипт, 2002. 336 с.
2. Осовська Г. В., Осовський О. А. Основи менеджменту : навч. посібник. Київ : Кондор, 2006. 664 с.

А. О. Добровольський

студ. I курсу магістратури

освітньо-професійна програма «Менеджмент організацій і адміністрування»

Науковий керівник: к.е.н., доц. М. П. Чайковська

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ЯКІСНОЇ РЕТРОСПЕКТИВИ В ІТ-ПРОЕКТАХ

На сьогоднішній день гнучкі методології управління являються хорошою альтернативою класическому підходу в менеджменті. Такі методології широко застосовуються в різних високотехнологічних сферах, особливо в сфері управління ІТ-проектами. Исследуемая тема актуальна в зв'язі з тим, що застосування традиційного підходу викликає значительні труднощі, коли вимоги до проекту можуть бути трансформовані практично на будь-якій стадії реалізації ІТ-проекту, так як необхідно оперативно реагувати на зовнішні динамічні зміни.

Основною гнучкою методологією управління ІТ-проектами є проведення ретроспективи. Однак існують різні підходи до проведення ретроспективи, до вибору моделі і алгоритму її виконання. Так згідно каскадної моделі ретроспективу слід проводити на пізніх стадіях ІТ-проекту. На практиці ж часто трапляється, що проведення ретроспективи в кінці ускладнено: у команди недостатньо часу, багато проблем вирішені вже в ході ітерації.

Альтернативним підходом, рекомендованим в межах бенчмаркінга є неперервна ретроспектива ІТ-проекту. Основною особливістю такого підходу є відхід від поетапної моделі до спіральної, з щоденними контрольними точками («stand-up» зборами) [1, с. 57].

Неперервна ретроспектива реалізується наступними заходами:

1. Візуалізація проблеми.
2. Розробка моделі бізнес-процесу її реалізації.
3. Аналіз альтернативних варіантів оперативного її вирішення.

Проведений аналіз сучасних методів візуалізації проблем проекту дозволив виділити як найбільш ефективний в практичному застосуванні Метод Value stream mapping (Доска ідей) [2, с. 116].

Value stream mapping (VSM) – метод, який прийшов з lean management. Даний метод дозволяє візуалізувати процес створення бізнес-цінності продукту. Метод базується на представленні проекту в вигляді певної схеми подій і етапів, через які проходить продукт на всіх стадіях життєвого циклу шляхи до споживача. Говорячи про сферу застосування, аналітики відзначають в першу чергу виробничу сферу. Однак для розробки програмного забезпечення, впровадження і супроводження його метод VSM може виявитися цілком корисним.

Оскільки створення бізнес-цінності є ключовим елементом методологій Agile, візуалізація даного процесу дозволяє команді забезпечити прозорість і контролюваність інформації. Маючи таку

информацию можно в режиме реального времени решать проблемы на ежедневных собраниях .

Инструментами систематизации в методе VSM являются:

1. Схемы «Текущего состояния» (Current state) и «Будущего состояния» (Future state);
2. рейтингование проблемных участков и оценка прогнозных угроз;
3. присвоении статуса элементов по функциональным зонам: запланировано, в исполнении, выполнено;
4. обсуждение задач проекта и статуса проблем на ежедневных собраниях команды.

Для проведения ретроспективы также рекомендуются исследователями следующие инструменты: Дерево текущей реальности (ДТР), дерево будущей реальности (ДБР) – разработаны Элияху Голдратом [3]; Теория ограничений системы (ТОС) [4], Диаграмма разрешения конфликта (ДРК) [5, с. 78]. Однако в отличие от VSM данные инструменты не позволяют увидеть взаимосвязи и целостность системы. На практике часто оказывается, что многие проблемы имеют причинно-следственные связи между собой, и VSM позволяет установить их, наряду с неочевидными общими причинами.

Не существует единого рецепта по внедрению гибких методологий, так как каждая организация уникальна своей корпоративной культурой, масштабом и другими параметрами, которые очень серьезно влияют на процесс внедрения. Однако реализация качественной ретроспективы ИТ-проектов позволяет команде получать обратную связь, проводить рефлексии «лучших практик» и реализовывать следующий спринт эффективнее, что в целом способствует повышению качества реализации ИТ-проекта.

Список использованной литературы

1. Chaikovska M. Methodological bases of IT-Project management with simulation modeling tools. *Scientific Journal of Polonia University. Periodyk naukowy Akademii Polonijnej, Częstochowa, Akademia Polonijna w Częstochowie*. 2017. № 21 (2). P. 55–66.
2. Chaikovska M. Adoptive models of management modern IT-projects. *Forsight-management: best world practice of development and integration of education, science and business: Materials I Intern. Scientifical and Practical Conference*. Tbilisi : TSU, 2017. P. 114–116.
3. Bourque P., Fairley R. E. SWEBOK V 3.0. Guide to the Software Engineering Body of Knowledge. URL: <http://www.computer.org/portlet/swebok/SWEBOKv3.pdf>. (дата звернения: 04.04.2019).
4. Value Stream Mapping. URL: <https://worksection.com/blog/value-stream-mapping.html> (дата звернения: 04.04.2019).
5. Cobb G. Making Sense of Agile Project Management: Balancing Control and Agility. N.Y. : Wiley, 2016. 265 p.

В. А. Дужан

студ. I курса магистратуры

образовательно-профессиональная программа «Менеджмент организаций и администрирование»

Научный руководитель: д.э.н., проф. Е. В. Садченко

СОВРЕМЕННЫЕ ТRENДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГА

Качественный, уникальный контент и системное вовлечение пользователей становятся главными акцентами контент-маркетинга. Контент ради контента не приведет компанию ни к чему. Органическое получение трафика только из поисковиков становится недостаточным. Для того чтобы контент-маркетинг приносил плоды, его необходимо научиться готовить на уровне медийных компаний и популярных блогеров. Технический просчет контента имеет место быть, однако, это совсем не главное.

Главная стратегия контент-маркетинга, которую компании попытаются внедрить – создание вдумчивого и увлекательного контента, а также формирование собственной аудитории бренда.

В глобальном смысле тренды контент-маркетинга можно выделить как следующие:

1. Производство контента становится частью бизнеса.

Популярные сериалы «Американские боги», «Мистер Робот», «Тюдоры» и «Проповедник» – контент-продукт производства Amazon (Amazon Studios). В тоже время Apple будет также инвестировать в создание уникального контента 1 млрд. долларов. Это позволит им либо приобрести популярный стриминговый ресурс Netflix, либо же создавать свои собственные сериалы [1].

Вывод: самый главный тренд – построение бизнеса вокруг своей аудитории.

2. Компании покупают медийные ресурсы.

Так, летом 2017 популярный стриминговый ресурс Netflix приобрел комикс-издательство Millarworld. Это говорит о том, что компания больше не хочет стримить сериалы чужого производства, а продолжать внедрять и производить свои собственные [2].

3. Контент-маркетинг становится источником доходов, а не расходов.

Тут можно вспомнить заявление компании Pepsi в конце 2016. Компания всерьез собиралась инвестировать запуск собственной контент-студии. Также руководство заявило, что весь произведенный контент будет монетизирован. Вероятно, не только Pepsi захотят создать отдельную организацию, которая будет получать доходы от создания качественного контента.

4. Бюджеты на контент растут.

Исследования подтверждают тот факт, что компании стали больше денег вкладывать на создание контента. Однако, это совсем не значит, что средства

будут использованы по назначению, ведь многие компании до сих пор думают, что контент-маркетинг – это рекламные ролики.

5. Аудитория вместо трафика.

Аудитория становится новым нематериальным активом, которым компания хочет завладеть. Пользователям уже не интересно, когда им стараются навязать продукт. Им хочется потреблять полезный контент. Именно поэтому построение собственной аудитории – долгосрочная стратегия, требующая кропотливой работы и титанических усилий [2].

В более узком смысле, рассмотрим подробнее трендовые инструменты, которые рекомендуется внедрять на блоги.

1. Графический дизайн.

Яркие и вкусные картинки – залог успеха и привлечение внимания новых читателей. Оформление баннера должно быть настолько интересным, чтобы пользователь просто не мог не кликнуть на ссылку, чтобы узнать, что же таит эта статья [3].

2. Цитаты для Twitter.

Из всей статьи контент-писатель должен выбирать самые яркие и запоминающиеся цитаты, которые хотелось бы перепостить. Такая фраза должна оформляться как кликабельная для перепоста на Твиттер при помощи специальных плагинов во время верстки. Как было видно из статистики выше, данная социальная сеть играет важную роль для контент-маркетинга на сегодняшний день.

А если в статье будет какая-то яркая мысль, которую читатель запостит у себя в профиле, то это может также привлечь новых пользователей и увеличить трафик. Ко всему, такие визуальные разбавления текста больше нравятся читателям, акцентируют его внимание на яркие моменты и не делают статью выглядеть как полотно [4].

3. Картинки для Pinterest.

Данный тренд заключается в наличии на картинках кликабельной кнопки для перепоста на Pinterest. Снова возвращаемся к важности визуального контента. Однако такие уникальные картинки увенчаются успехом, только если в компании есть действительно профессиональные дизайнеры, способные воплотить в жизнь ваши идеи [5].

4. Кликабельные баннеры с СТА.

Как показывают все тепловые исследования по тому, как пользователь ведет себя на странице с блоговой статьей, кликабельные баннеры – must have для статьи. Пользователи очень любят наводить мышкой на картинки, и он ожидает, что на них можно кликнуть. Так почему же не дать ему это?

Особенно, когда это касается продающих текстов и вам надо подтолкнуть читателей к действию (покупке, скачиванию приложения, подписку и т. д.). Кликабельные баннеры могут быть в любой части текста. Авторы могут

экспериментировать и смотреть, какое расположение подходит лучше для их ЦА [6].

5. Гифки.

Если в тексте идет сложное техническое описание продукта, какие-то его новых функций, гораздо лучше визуализировать. Пошаговое описание действий поможет пользователям лучше понять продукт [7].

Также можно использовать эмоциональные гифки, которые популярны на просторах интернета и хорошо вписываются в контекст статьи.

Список использованной литературы

1. Дужан В. А., Садченко Е. В. Контент маркетинговая стратегия. *Теорія та практика менеджменту безпеки* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Луцьк, 16 травня 2018 р.). Луцьк, 2018. С. 11–13.
2. 5 главных трендов в контент маркетинге в 2018 году. URL: <https://toplead.com.ua/ru/blog/id/5-glavnyh-trendov-v-kontent-marketinge-v-2018-godu-191/> (дата обращения: 28.03.2019).
3. Apple to spend \$1 billion on original TV shows for its streaming platform. URL: <https://techdigg.com/2017/08/16/apple-to-spend-1-billion-on-original-tv-shows-for-its-streaming-platform/> (viewed on: 28.03.2019).
4. Romantic tech gift ideas for Valentine’s Day. URL: <https://www.vpnunlimitedapp.com/blog/romantic-tech-gift-ideas-valentines-day> (viewed on: 28.03.2019).
5. The things coffee drinkers don’t care about but should: Public WiFi security risks. URL: <https://www.vpnunlimitedapp.com/blog/public-wifi-security-risks/>(viewed on: 28.03.2019).
6. Графический дизайн: 15 вдохновляющих трендов 2018 года. URL: <http://under35.me/2018/04/15-trends-graphic-design-2018/> (дата обращения: 28.03.2019).
7. Шаблоны и примеры успешных рекламных кампаний на досках объявлений. URL: <https://intrening.ru/wp-content/uploads/2015/07/avitofree.pdf> (дата обращения: 28.03.2019).

Пань Лі

студ. I курсу магістратури

освітньо-професійна програма «Менеджмент організацій і адміністрування»

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

МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕНТРОПІЙНОГО ТЕСТУВАННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

В данной работе рассмотрена возможность энтропийного подхода и тестирования для сложной экономической системы, его применения для оценки уровня экономической безопасности государства. Рассмотрены теоретические определения понятия энтропии и государственная экономическая безопасность как система, понятие энтропии использовано для оценки результатов. Приведены отдельные элементы экономической системы, характерные для энтропийного тестирования.

Энтропия как общетипичное свойство присуща любой системе, вне зависимости от ее сложности или каких-нибудь других ее видов по разным критериям классификации. Она есть необратимый процесс во всех системах: и в сложных и в простых; и в закрытых и в открытых. Традиционно в научном исследовании акцент ученых делается отдельно на экономику, систему и энтропию систем, тем самым сама экономика представляется исключительно чистой категорией или дисциплиной науки, не относящейся ни к системе в целом, ни к ее составляющим свойствам, в том числе синергии и эмерджентности. Однако кризисы, впечатляющие события в сфере экономики и соответствующие им мировые практики по предотвращению падения экономики свидетельствуют о том, что экономика – комплексная совокупность отношений субъекта и объекта, выступающая в качестве своего рода системы, что причиной возникновения в ней критических ситуаций служат диспропорция элементов данной системы и возникновение беспорядка. Отсюда весьма справедливо полагать, что энтропийные признаки системы или энтропийный подход, позволяют установить ее состояние в плане равновесия-неравновесия и направления ее возможного развития. К конечной цели неизбежно применить энтропийное тестирование. Как было сказано выше, энтропия свойственна любой системе, она отражает состояние порядка системы и скорость ее изменений. Термин «энтропия» (от греч. *en, trope* – поворот, превращение) впервые ввел в научный оборот выдающийся немецкий физик, один из основателей термодинамики и молекулярно-кинетической теории теплоты, Рудольф Клаузиус в 1865 г. [1, с. 143]. Согласно так называемому второму началу термодинамики, энтропия представляет собой меру обесценивания и потери энергии, ее диссипации в окружающее пространство и т.д. Впоследствии понятие чисто физического характера в силу своей универсальности породило новую общенаучную парадигму, в том числе и информационную энтропию и прочие.

Из термодинамики понятие энтропии пришло в экономическую науку, соответственно необходимо описывать ее экономическое обобщение. Однако прежде всего следует рассмотреть энтропию в теории информации, то есть информационную энтропию, подробно разработанную и систематизированную Шенноном как отдельную науку. Энтропия в теории информации есть величина, характеризующая степень неопределенности системы [2, с. 30]. Необходимо акцентировать внимание на формулу информационной энтропии, подходящую для оценки состояния экономической системы и уровня ее безопасности при вычислении той самой величины энтропии, в экономике страны. «Энтропия в экономике – это количественный показатель беспорядка, мера излишней работы при достижении поставленной цели, доля бесполезных побочных процессов или явлений, сопровождающих какую-либо деятельность» [3]. Ибо суть большой энтропии – высокий беспорядок, то

большая энтропия для экономики характерна низким уровнем безопасности, так как, во-первых, в данной системе беспорядок и неравновесия, непременно приводящие ее к рассеянию и диссипации; во-вторых, в ней наблюдаются высокие всякого рода издержки, тождественные той части потери в общем понятии энтропии, и зачастую представляются именно транзакционными видами, в результате чего появляется и усиливается теневая экономика в стране.

Информационная энтропия для независимых случайных событий x с n возможными состояниями (от 1 до n) рассчитывается по формуле. Эта величина

$$H(x) = - \sum_{i=1}^n p(i) \log_2 p(i)$$

также называется средней энтропией сообщения:

Применительно к энтропийному тестированию экономической системы можно подобрать такие показатели, как ВВП, отношение государственных расходов к количеству ВВП, сумму налогов, и так далее. Если иметь в виду экономику общества в целом, то рассматривая в том или ином отношении, будем иметь возможность исчислять степень ее гармоничности, а, следовательно, и меру её системного качества. Переход этого интегрального показателя, энтропии, от одного канонического значения к другому на узловой линии мер, означает смену режимов функционирования исследуемой сложной системы (в данном случае – экономики) и возможность регуляции этих режимов посредством регуляции внутривидового разнообразия – изменения удельных весов компонентов [4, с. 164].

В последние годы энтропийный подход стал широко применяться для анализа социальных процессов и различных сфер социально-экономической деятельности. Как правило энтропия экономической системы постоянно стремится либо к увеличению, либо к снижению. При этом можно выделить два вида процессов изменений, способные как увеличивать, так и снижать энтропию. Например, основные фонды производства отдельной компании либо государства в целом устаревают морально и физически, в этом процессе увеличивается энтропия; наоборот, стабильный состав персонала повышает профессионализм и продуктивность труда работников, устранение материальных и нематериальных барьеров для предпринимателей естественно уменьшают энтропию; при функционировании плановой модели экономики правящие власти вообще намерены и стремятся к «искоренению» энтропии, однако в противном случае в таких странах отсутствуют надлежащие «ограниченное разнообразие», что непременно усиливает энтропию. Кроме того, еще существуют и процессы, приносимые извне. Такие факторы из

внешнего мира, увеличивающие энтропию, порой оказывают не менее серьезное влияние на внутреннюю экономическую систему государства.

Список использованной литературы

1. Дубнищева Т. Я. Концепции современного естествознания : учеб. пособие для студентов вузов, обуч. по соц.-эконом. специальностям. 10-е изд., стер. Москва : Академия, 2009. 606 с.
2. Корольков Б. П. Термодинамические основы самоорганизации: монография. Иркутск : ИрГУПС, 2011. 120 с.
3. Энтропия и сущность теории И. Пригожина. URL: <http://www.market-journal.com/voprosiupravleniya/9.html> (дата обращения: 15.03.2019).
4. Сороко Э. М. Золотые сечения, процессы самоорганизации и эволюции систем. Введение в общую теорию гармонии систем : монография. 4-е изд. Москва : Книжный дом «Либроком», 2012. 264 с.

М. О. Пашинова

студ. III курса

специальность «Менеджмент»

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

СУЧАСНІ АСПЕКТИ АВТОРИТАРНОГО СТИЛЮ УПРАВЛІННЯ

Все больше дискуссий вызывает авторитарный стиль руководства, как полнейший антоним к пропагандируемым взаимоотношениям в социуме, ведь 21 век – век толерантности, лояльности и гуманизма. Мир развивается, и обществу становится мало того, что было вчера, они хотят больше и лучше: большую заработную плату, лучшие условия труда и, конечно же, понимающего и отзывчивого руководителя.

«Руководитель» определяется как «лицо, на которое официально возложены функции управления коллективом и организации его деятельности» [1, с. 132]. Интерпретируя понятие («официально возложены» обусловить как ответственность, а «функции управления» как полномочия), в итоге получается лицо, имеющее полномочия и равную им ответственность. Авторитарный же руководитель – это тот руководитель, который сосредоточивает в своих руках все полномочия и ответственность [2]. Сравнивая два понятия, приходим к выводу, что «руководитель», в изначальном понимании, уже определяется как «авторитарный» и имеет почти идентичное с ним определение, чего нельзя сказать в случае, например, либерального руководителя, что определяется как «руководитель, который дает своим подчиненным почти полную свободу в выборе рабочих задач и контроле своей работы» [3, с. 48].

Проблема не в определениях и понятиях, а в социальном восприятии. Когда употребляется понятие «авторитарный руководитель», подсознательно всплывает образ озлобленного начальника с нестабильной психикой, враждебно настроенного на всех и вся, ему часто приписывают такие черты как консерватор, негибкий на установки и стереотипный в мышлении. Важно

помнить, что личная предрасположенность человека к авторитарным, демократическим или нейтральным формам поведения в значительной мере определяется его темпераментом, который в свою очередь зависит от типа нервной системы человека [4, с. 76]. Яркими примерами авторитарных личностей являются Джефф Безос – глава и основатель Amazon, Анна Винтур – главный редактор американского издания Vogue и Дональд Трамп – политик, бизнесмен, действующий президент США. Примеров авторитарных личностей с мировой известностью можно привести много, чего нельзя сказать про успешных предпринимателей с другими видами темперамента, не склонных к авторитаризму.

Можно прийти к выводу, что только люди с властным характером, склонные к единоличному принятию решений и умеющие видеть наперед способны быть выдающимися лидерами. Однако, если все лидеры есть автократы, следует помнить, что не все автократы есть лидеры. Авторитарный руководитель, не имеющий нужных знаний и не видя дальше собственного носа, но с большими амбициями и еще большим эго, сам по себе является самодуром, страдать от которого приходится всем.

Используя все вышеупомянутые наблюдения и интерпретируя существующие определения, образовывается новое понятие «авторитарного стиля руководства». Меняется фундамент понятия «авторитарный» (табл.1) и вместо слов «злой, негибкий и враждебный» применяется «серьезный, требовательный и дистанционный».

Таблица 1

Сравнительная характеристика существующих и новых взглядов авторитарного руководителя

Параметры взаимодействия	Диктуемые нормы	Новый взгляд
Методы принятия решений	Единолично решает все вопросы	Быстро принимает решение
Отношение к инициативе	Полностью подавляет	Умеет увидеть потенциал
Отношение к подбору кадров	Не принимает или избегается от квалифицированных работников	Держит рядом с собой только компетентных специалистов
Стиль общения	Держит дистанцию, не общителен	Соблюдает субординацию, занятой
Характер отношений с подчиненными	Жесткий, диктуется настроением	Требовательный, зависит от работоспособности коллектива
Способы доведения решений до исполнителя	Приказывает, командует	Отдает распоряжения, координирует
Выбор метода воздействия на подчиненных	Считает наказание основным методом стимулирование	Справедливый: поощряет лучших, наказывает худших

Устаревшие определения и характеристики дают ложную трактовку самому понятию авторитарного лидера, вводя в заблуждения и искажая существующую действительность, необходимо отречься от негативных предпосылок и подсознательно заложенному предубеждению, выйти за рамки «предложенного». Само определение авторитарного руководителя следует преподнести как лидера, в меру своей компетенции и профессионализма, умеющего направлять, распоряжаться и контролировать человеческие ресурсы.

Список использованной литературы

1. Анцупов. А. Я., Шипилов А. И. Словарь конфликтолога. Москва : Эксмо, 2010. 990 с.
2. Хайбелс Б. Что собой представляет авторитарный стиль лидерства. URL: <https://hrhelpline.ru/cto-soboj-predstavlyaet-avtoritarnyj-stil-liderstva/> (дата обращения: 18.03.2019).
3. Заяц О. В. Организация, администрирование и управление в социальной работе. Владивосток : ИДУ, 2012. 142 с.
4. Лавриненко В. Н. Психология и этика делового общения / Под ред. Л.И.Чернышова. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 408 с.

М. В. Узіков

студ. I курсу магістратури

освітньо-професійна програма «Менеджмент організацій і адміністрування»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Ю. Л. Грінченко

БАР'ЄРИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГОМ ПОСТАЧАНЬ

Серед основних бар'єрів, що перешкоджають впровадженню інтегрованого планування в вітчизняну практику, можна віднести: по-перше, нечіткість виконання підприємствами своїх задумів і зобов'язань; по-друге, недовіра керівництва компаній до зовнішніх партнерів і небажання ділитися з ними інформацією; по-третє, слабкий розвиток інформаційних технологій і їх застосування в бізнесі [1]. Таким чином, з одного боку, інтегроване планування має відношення до інтеграції логістичних видів діяльності територіально віддалених контрагентів по ланцюгу поставок; з іншого боку, пов'язано з функціональною інтеграцією закупівель, виробництва, дистрибуції та транспортування; з третього боку, розглядає міжчасову інтеграцію цих видів діяльності в рамках стратегічного і тактичного планування ланцюга поставок.

Можна сказати, що управління ланцюгами постачань являє собою нову концепцію управління бізнесом і є підсумком всіх тих змін, які сталися в різних управлінських і технічних дисциплінах за останні кілька десятиліть.

Управління ланцюгом постачань в першу чергу означає структурованість інформаційних потоків як усередині компанії, так і з боку зовнішніх організацій

(постачальників, споживачів і т. д.). Іншими словами, суть SCM полягає у встановленні взаємодії між компаніями, які беруть участь в одному ланцюгу постачань.

SCM не передбачає єдиного керуючого органу для всього ланцюга постачання, взаємодія здійснюється децентралізовано на кожному з етапів (у кожній з компаній, що відповідають за закупівлю, перевезення, митне оформлення і т. д.). Керованість всього ланцюга досягається за рахунок узгодження інтересів на конкретних її ділянках (наприклад, при роботі постачальника з роздрібною мережею або митним брокером). Загальний вигляд ланцюга постачань, обрана концепція управління та інформаційні технології для реалізації її функцій визначаються, як правило, фокусної компанією, що виробляє кінцевий продукт або послугу в ланцюгу постачання.

SCM набув найбільшого поширення в таких секторах, як наукомістке машино-і приладобудування, легка промисловість, виробництво товарів народного споживання, в сегментах роздрібної торгівлі. Елементи методу в тій чи іншій мірі використовують всі компанії, часто самі того не підозрюючи. Однак комплексне управління SCM, що забезпечує координацію потоків між усіма ланками ланцюга, в СНД здійснюють поки небагато компаній, в основному великі західні гравці (Danone, Microsoft, DHL), великі роздрібні мережі («Вікторія», «Перехрестя», «Сьомий континент»), виробничі підприємства («Автоком», «Северсталь-авто»), спеціалізовані логістичні організації (Національна логістична компанія, STS-Logistics).

Організації все більше вважають, що вони повинні спиратися на ефективні ланцюги постачань, або мережі, щоб конкурувати на світовому ринку та мережевої економіки. Нова парадигма управління Пітера Друкера – концепція ділових відносин виходить за межі традиційних кордонів підприємств і прагне організувати всі бізнес-процеси всього ланцюга від декількох компаній.

За останні десятиліття глобалізація, аутсорсинг та інформаційні технології дозволили багатьом організаціям, таким як Dell і Hewlett-Packard, успішно розробити спільні сталі мережі постачань, в яких кожен спеціалізований діловий партнер фокусується на кількох ключових стратегічних напрямках діяльності [2]. Ці міжорганізаційні ланцюги постачань можуть бути визначені як нова форма організації. Тим не менш, у зв'язку із складною взаємодією між гравцями, мережева структура не підходить ні під «ринкову», ні під «ієрархічну» категорії. Поки не ясно, як на продуктивність фірми впливають різні структури ланцюга постачань, і дуже мало відомо про узгодження умов і компромісів, які можуть існувати між гравцями. З точки зору системи, складна структура мережі може бути розкладена фірмою на окремі компоненти. Традиційно компанії в мережі ланцюгів постачань зосередились на вході та виході процесів, мало піклуючись про внутрішнє управління роботою інших

окремих гравців. Таким чином, вибір структури внутрішнього контролю управління, як відомо, впливає на продуктивність окремої фірми.

Список використаної літератури

1. 5 Factors Driving Supply Chain, Inventory Management & Warehouse Management Convergence in 2017. URL: <https://selecthub.com/supply-chain-management/factors-driving-supply-chain-convergence/> (дата звернення: 02.03.2019).
2. Planning and Scheduling in Supply Chains: An Overview of Issues in Practice 2004. URL: <http://www.poms.org/journal/2004-01-Kreipl.pdf> (дата звернення: 05.03.2019).

І. Ю. Федоринич

студ. I курсу магістратури

освітньо-професійна програма «Менеджмент організацій і адміністрування»

Науковий керівник: к.ф.-м.н., доц. Л. М. Залюбінська

ПРО РОЛЬ БРЕНДУ У ПРОСУВАННІ ПРОДУКЦІЇ АПК В УКРАЇНІ

Серед пріоритетів розвитку економіки України в найближчій перспективі вагоме місце відводиться аграрно-промислому комплексу (АПК), який останнім часом стрімко почав розвиватися. Держава підтримує фермерські господарства та допомагає їхньому розвитку. Як відомо в 2018 р. уряд схвалив представлену Міністерством аграрної політики і продовольства концепцію держпрограми розвитку фермерства в Україні. Тим самим стимулюючи розвиток малого та середнього бізнесу, що так важливий для держави, адже 70% надходження коштів в державну казну складає малий та середній бізнес. Україна має колосальний потенціал у розвитку сільського господарства та отриманні конкурентних переваги в міжнародному розподілі праці. Для цього слід забезпечити прискорені темпи економічного розвитку країни, а це неможливо забезпечити без адекватного інвестування у сільське господарство. Українська влада має спростити умови залучення інвестицій в агросектор. Інакше країна ризикує програти світову конкуренцію в одній з найперспективніших своїх галузей – аграрній.

Наукова і прикладна проблематика підвищення конкурентоспроможності продукції, формування і розвитку ринку та вивчення ефективності його функціонування постійно знаходилась в полі зору зарубіжних і вітчизняних науковців. Дослідженню проблем формування і розвитку національного агропродовольчого ринку, окремих продуктових ринків, визначенню ролі держави у їх ефективному функціонуванні в умовах реформування аграрного сектора України, які лягли в основу розробки методики дослідження, присвячені роботи вітчизняних вчених: В. Г. Андрійчука, О. В. Березіна, В. І. Бойка, П. І. Гайдуцького, В. М. Геєця, С. Л. Дусановського, С. М. Кваші, Ю. С. Коваленка, Т. О. Осташко, Б. Й. Пасхавера, П. Т. Саблука,

В. О. Точиліна, О. М. Шпичака та ін. Їх зусиллями створений теоретико-методологічний фундамент дослідження даної проблеми, вирішено ряд її методичних та прикладних аспектів щодо формування аграрного ринку, вдосконалення економічного механізму його функціонування в сучасних умовах.

Метою роботи є обґрунтування теоретико-методологічних засад брендування окремих видів продукції АПК України, що підвищить інвестиційну привабливість цієї продукції, та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності АПК.

Капітал бренду – комплексне поняття, що враховує як саму марку продукції так її вартість. Вартість торговельної марки визначається доданою вартістю, яку готові сплачувати споживачі за брендову продукцію. Привабливість бренду для споживачів забезпечує його довгострокове існування на ринку та збереження вартості торговельної марки даної продукції. Чим привабливіша торговельна марка, тим довший термін вона має можливість отримувати додану вартість з кожної одиниці продукції. Більш того ця додана вартість з плином часу буде лише збільшуватись, якщо виробник буде постійно забезпечувати привабливість своєї продукції на протязі значного терміну часу.

Серед багатьох галузей АПК України найбільш перспективною для отримання значних інвестицій є виноробство. На півдні України сприятливі умови для його розвитку та існують випробувані часом торговельні марки, що користуються незмінно високим попитом не лише у вітчизняних споживачів.

Виноробство є стратегічною галуззю АПК півдня України. Однак, ситуація, що склалася на вітчизняному ринку вина, далека від наявних можливостей. База вітчизняного виноробства продовжує стрімко скорочуватися, темпи старіння і розкорчування лози значно перевищують темпи посадки, у результаті чого площі виноградників за останні п'ять років в Україні значно зменшилися. Сьогодні загальна площа виноградників складає 75,8 тис. га (для порівняння, у 1966 р. ця цифра дорівнювала 323,4 тис. га). Крім того, виноробні підприємства мають значну зношеність технологічного обладнання, не завжди наявність і склад певних видів активів відповідає обсягам і асортименту виробництва винопродукції. Тому перед кожним виноробним підприємством стоїть задача вміло використовувати всі елементи механізму управління і створити такі умови, які дозволяють усунути небажані відхилення від стійкого розвитку. Принциповим для української виноробної галузі є застосування такого організаційно-економічного механізму, в якому поєднується управління вирощуванням винограду та управління виробництвом вина, де контролюється все – від моменту посадки виноградної лози до розливу в пляшки і наклеювання етикеток. Звичайно, все це вимагає залучення значних обсягів капіталу у цю галузь.

Зміни в інвестиційному кліматі українського села можливі лише після наведення ладу в обігу землі. Поки не має особливих надій на деклароване владою скасування мораторію на її продаж важливо впорядкувати орендні відносини. Бажано, аби оренда була б довгостроковою (не менше десяти років), що захистить від хижацького ставлення орендарів до дорогоцінного ресурсу [1, с. 164]. Особливо таке ставлення важливе для виноградників, де від якості ґрунту залежить якість кінцевої продукції.

Запропонована урядом програма підтримки малого і середнього бізнесу в селах позитивно вплине і на розвиток виноградарства та створить нові робочі місця, а також вплине на загальний розвиток сільських територій. Реалізація програми дасть можливість протягом трьох років збільшити кількість робочих місць в селі вп'ятеро. Передбачається, що інструменти підтримки будуть розділені на дві групи – фінансові і земельні. При цьому у фінансові будуть включені здешевлення кредитів, агрострахування та введення дотацій для нових фермерських господарств.

Уряд вперше за історію української незалежності чітко сформулював свої пріоритети в підтримці сільгоспвиробників. Це питання не політичної, а економічної та соціальної доцільності, причому питання, яке через загрозливі тенденції в українському селі, перейшло в статус невідкладних.

Фермерство – це не просто один з видів підприємництва. Це не просто малий бізнес, це ще і спосіб життя, це певна культура, яка має глибоке коріння, і в силу своєї специфіки може стати основою соціального і економічного устрою сільських територій.

Тобто розвиток фермерства для уряду дорівнює розвитку сільської місцевості, тому і зроблено акцент на підтримці цієї категорії сільгоспвиробників.

Адаптація виробництва під потреби споживачів, прогнозування змін цінової кон'юнктури і отримання найкращої ціни, освоєння нових ніш і вихід на нові ринки збуту – все це глобальні завдання агромаркетингу. Завдяки цьому агровиробники підвищують прибутковість бізнесу і покращують власну конкурентоспроможність на ринку. Ми не можемо говорити, що марка, емблема не впливає на наше бачення продукту. Навіть хліб ми купуємо під торгівельною маркою, до якої ми вже так звикли і впевнені що ми споживаємо тільки найкраще. Українські експерти з маркетингу та економіки рекомендують виходити на експорт за допомогою B2B і аргументують своє бачення. Також наші бренди аграрної продукції можуть спокійно виходити на американські та канадські ринки, адже наша продукція є екологічно чистою, що є так важливо як для європейських країн так і країн Африки. Агрокомпаніям необхідно вийти на ринок брендovаних товарів, та стати впізнаваними на закордонних ринках. Для цього потрібно залучати молодий, активний, прогресивний потенціал країни.

Головне – стратегія торговельна та стратегія розвитку бренду ні в якому разі не повинна змішуватись. Дуже важливо розрізнити ці два напрямки і тоді буде порядок і легко буде бачити усі робочі процеси.

Список використаної літератури

1. Залюбінська Л. М., Скорик М. Л. Перспективи розвитку аграрного ринку України за умов євроінтеграції. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 20. Ч. 1. С. 163–167.

Розділ 10

ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ

Г. О. Злобін

студ. II курсу

спеціальність «Економіка»

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

ЗАСТОСОВАННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ФОРМАЛІЗОВАНОГО ОПISУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПРИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

При описі бізнес-процесів можуть використовуватися різні інструментальні засоби. Ці кошти, як правило, засновані на уявленні бізнес-процесів і пов'язаних з ними інших предметних областей компанії (організаційної структури, документів, продуктів, послуг і т.п.) у вигляді сукупності взаємопов'язаних графічних моделей і базуються на використанні певної методології. Так, при описі процесів можуть застосовуватися Microsoft Visio, CA BWin, Casewise, IBM WebSphere Business Modeler і інші програмні продукти.

На думку провідних аналітичних агентств (Gartner Group, Forrester і ін.), Одним з лідерів ринку засобів бізнес-моделювання сьогодні є інструментальна платформа ARIS (ARchitecture of Integrated Information Systems), вироблена компанією Software AG (Німеччина) [1].

Платформа ARIS являє собою інтегрований пакет програмних продуктів, що забезпечує підтримку всіх етапів проектів по опису та управління бізнес-процесами. Платформа ARIS включає основний інструмент моделювання та аналізу бізнес-процесів ARIS Business Architect, засіб створення веб-порталу бізнес-процесів ARIS Business Publisher, засоби розробки системи збалансованих показників, оцінки і оптимізації вартості бізнес-процесів, їх імітаційного моделювання, інструменти, що спрощують впровадження ERP-систем, проектування розподілених систем та IT-інфраструктури, а також контрольні заходи за виконанням бізнес-процесів [1].

Важливою особливістю платформи ARIS є те, що дані різних програмних продуктів платформи зберігаються в єдиному репозиторії на сервері програмних додатків ARIS Business Server, що працює у взаємодії з серверної СУБД (наприклад, з Microsoft SQLServer) [1].

Процеси управління BPM можуть включати досить велике число кроків, а також охоплювати велику кількість учасників (в залежності від конкретного процесу і розмірів компанії). Так, процес управління життєвим циклом моделей

може включати до десяти кроків, при цьому в процесі можуть брати участь бізнес-аналітик, рецензенти (в тому числі рецензент – фахівець в області BPM і рецензенти – зацікавлені особи), власник процесу, бізнес-користувачі.

Найбільш ефективним способом організації процесів є їх автоматизація. Не випадково тому всі великі компанії рано чи пізно приходять до розуміння необхідності автоматизації процесів управління BPM.

Потужним засобом побудови та автоматизації процесів управління BPM в компаніях, що використовують ARIS як засіб моделювання і вдосконалення бізнес-процесів, служить новий програмний продукт платформи ARIS – ARIS Process Governance (APG). Даний продукт призначений для реалізації системи управління BPM в компанії (так званої BPM Governance).

На етапі виконання процесу управління BPM, в якому беруть участь як представники бізнесу, так і бізнес-аналітики, використовуються:

- служба ARIS Governance Engine, що забезпечує управління потоком робіт виконуваного процесу;
- модуль Administration продукту ARIS Process Automation Architect, який використовується для адміністрування процесів, які виконуються ARIS Governance Engine;
- спеціалізований веб-додаток Process Board (процесна панель APG), що являє собою клієнтське робоче місце учасників процесу.

Основу моделі процесу управління BPM в APG становить модель процедури типу EPC (Event-driven Process Chain – подієвий ланцюжок-процес). Складні процеси можуть включати кілька взаємопов'язаних процедур.

Модель типу EPC є процедурної моделлю, призначеної для опису алгоритмів виконання бізнес-процесів. Основу нотації EPC складають функції, події і правила, що дозволяють описати логіку виконання процесу у вигляді ланцюжків функцій, керованих подіями. На діаграмі типу EPC також можуть відображатися об'єкти оточення функцій (виконавці, вхідні та вихідні документи і дані, інформаційні системи і т.д.) [2, с. 120].

Важливою особливістю APG є те, що в програмному продукті міститься велика кількість референтних моделей процесів управління BPM, в тому числі моделі процесів управління змінами і безперервної оптимізації процесів, процесів управління політиками і стандартами, процесу управління вимогами, процесів управління моделюванням, процесів управління проектною діяльністю.

На закінчення можна відзначити, що програмний продукт ARIS Process Governance, призначений для автоматизації процесів управління BPM, забезпечує компаніям, що його використовують наступні переваги:

- підвищення прозорості бізнес-процесів, їх якості та гнучкості;
- можливість швидкої автоматизації процесів управління BPM;
- істотне зниження витрат на зміну цін і вдосконалення бізнес-процесів.

Список використаної літератури

1. ARIS Community Guidelines. URL: <https://www.ariscommunity.com/aris-express> (дата звернення: 03.23.2019).
2. Rauser A. Digital Strategy: A Guide To Digital Business Transformation. New York, 2017. 189 с.

Т. А. Коренга

студ. IV курсу

напряму підготовки «Економічна кібернетика»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Л. М. Івашко

АКТУАЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ОНЛАЙН-МАРКЕТИНГУ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Якість управління підприємством та ефективно прийняття маркетингових рішень безпосередньо залежить від наявності повної, актуальної та достовірної інформації про ринок, пропозицію, попит, переваги та смаки споживачів тощо. Ще донедавна керівники підприємств зосереджували увагу переважно на рекламі та організації збуту продукції, та тепер першочерговими цілями провідних вітчизняних компаній є вирішення стратегічних завдань та планування ринкової діяльності. Про це свідчить і зростання в Україні за останні декілька років ринку маркетингових досліджень. Збільшується кількість дрібних дослідницьких фірм, спостерігається тенденція до злиття значних дослідницьких компаній (як на глобальному, так і національному рівні). На зміну інтуїтивним рішенням, творчим бізнес-планам поступово приходять точні розрахунки, аналіз на основі об'єктивних даних, що формує потребу в ринкових дослідженнях.

Останні, в свою чергу, досить чітко і недвозначно дають зрозуміти, що сьогодні питання використання технологій онлайн-маркетингу у підприємницькій діяльності актуальне як ніколи. Про це, зокрема, свідчать такі факти, як: співвідношення online продаж до offline відрізняється у різних країнах. А саме: у більш розвинених країнах співвідношення на користь online набагато більше, ніж у менш розвинених. Так, наприклад, у США частка online продаж досягає 30% від усього ритейлу країни, тоді коли в Україні це всього 12-15%.

Враховуючи, що хоч і з різною швидкістю, але всі країни розвивають свою економіку, маємо всі підстави вважати, що з розвитком ринку країни, зростатиме і частка online-сейлу. Отже, незалежно від рівня розвитку країни чи регіону у всьому світі спостерігається тенденція до зміни співвідношення online-offline на користь онлайн.

Такого висновку можна легко дійти, і просто оцінивши такі статистичні показники:

Таблиця 1

Співвідношення online та offline продаж в різних країнах протягом тривалого періоду

Рік	Україна		США	
	online	offline	online	offline
2014	4%	96%	12%	88%
2016	7%	93%	25%	75%
2017	13%	87%	27%	73%

Джерело [1, 2, 3]

Подібне співвідношення (явна перевага offline), на думку Валентина Яроменко, співзасновника проектів Mark&Sales і WhiteSalesSchool, встановилось через те, що споживачі умовно поділяють всі товари на звичайні і важливі. «Online купуються звичні і стандартні товари, в яких покупець розуміє, що йому привезуть. Часто ці товари добре відомі (книги, техніка, телефони, піца), і необхідно тільки вибрати зручний спосіб покупки. Offline - нові, складні, дорогі та персоналізовані товари. Все те, що потрібно приміряти, потрогати, понюхати, спробувати чи підібрати за допомогою спеціаліста, коли потрібна консультація. Найцікавіше, що споживач, зазвичай, не розділяє магазини на offline и online. І те, й інше – магазини», – пояснює Валентин [3].

Найпростіший аналіз слів маркетолога теж підтверджує, що світова торгівля рухається в бік онлайн. Звернімо увагу на першу думку, де сказано, що offline купують здебільшого те, про що не впевнені, що потребує детальнішої інформації чи коли не достатньо знайомі з товаром. Сьогодні з кожним днем з'являється все більше маркетингових інструментів, платформ та трендів продаж, які все легше і швидше розвивають побоювання потенційного покупця: чат-боти, консультації, VR-екскурсії, пробні версії, фото-, відео-, чи аудіо опис продукту, після якого запитань практично не залишається. Все це зменшує початковий бар'єр перед покупцем і підштовхує його зробити перший крок. А там вже додамо можливість повернення, заміни, гарантію, Upsell і можна дзвонити в дзвоник: ще одну продажу закрито!

Розглянемо другу думку (про те, що offline- чи online- це магазин – покупця не турбує). Це просто справа звички, установлені норми поведінки, своєрідна традиція, яку ми перейняли від старшого покоління. Наші бабусі та дідусі уявити не могли, що можна придбати шубу, жодного разу перед тим її не примірявши.

Додамо сюди ще такий факт:

«Вікова категорія частини купівельно-спроможного населення країни, що надає перевагу online покупкам – 18-30 років; частини, що надає переваги offline – 30+».

І легко можна сформулювати третій аргумент.

Співвідношення online-offline торгівлі буде все більше схилитись в бік online в силу простої зміни поколінь. Крім того, фактор звички (купувати offline) так само втратить силу з плином часу, оскільки вже є тенденція до того, що online все більше починають купувати одяг, парфуми і дорогі речі – те, що раніше обов'язково перед покупкою потрібно було оцінити вживу. Тепер це просто справа часу.

Таким чином, актуальність використання технологій онлайн маркетингу зараз є дуже високою. А враховуючи сильні тенденції до ще більшого росту частки online продаж сучасні маркетологи переважно дивляться у бік онлайн інструментів, які сильно розширюють маркетинговий потенціал будь-якого підприємства.

Список використаної літератури

1. Online и Offline шоппинг: что выбирают покупатели и почему? URL: <http://gorstka.ru/integratsiya-online-i-offline-prodazh-kak-vyzhat-maksimum-iz-zaprosov-kotorye-prihodyat-cherez-internet/> (дата звернення: 18.03.19).
2. Онлайн ритейл і офлайн ритейл. За і Проти. Сервіс для управління продажами і товарообігом в ритейлі. URL: https://datawiz.io/uk/blogs/Online_riteil_i_offlain_riteilua/ (дата звернення: 18.03.19).
3. Итоги года. Online или offline: что выбрали украинцы в 2015? URL: <https://ubr.ua/business-practice/own-business/itogi-goda-online-ili-offline-что-vybirali-ukraincy-v-2015-371342> (дата звернення: 18.03.19).

А. О. Латишко

студ. IV курсу

напрям підготовки «Економічна кібернетика»

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

ІТ-АРХІТЕКТУРА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПЛАТФОРМА ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

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

Основні особливості цифрової економіки [1, с. 5]:

1. Зосередження економічної діяльності на цифровій платформі.

2. Персоніфіковані сервісні моделі
3. Безпосередня взаємодія виробників і споживачів
4. Поширення економіки спільного використання
5. Значна роль вкладу індивідуальних учасників

В своїх дослідженнях ми приділяємо увагу Digital Business Platform, як інструмент ведення економічної діяльності.

Digital Business Platform (DBP) – це програмно-апаратний комплекс з набором функцій і сервісів, що забезпечує потреби споживачів і виробників, а також реалізує можливості прямої взаємодії між ними [2, с. 63].

Digital Business Platform – це надійний фундамент для успішної роботи Цифрового Підприємства, під «Цифровим Підприємством» (ЦП) розуміється підприємства у якого основні інструменти ведення бізнесу виступає інформаційні технології, сучасні технічні засоби електронної взаємодії, та інформаційні ресурси, взаємодія з клієнтами здійснюються за допомогою телекомунікаційних та Інтернет-технологій. Основою функціонування ЦП виступає сучасна ІТ-архітектура. Для реального типу підприємств ІТ-архітектура виступає як допоміжна основа ведення бізнесу і є платформою впровадження інноваційних технологій а також адаптації к цифровій економіки. Впровадження DBP в ІТ-архітектуру підприємства допомагає з меншими затратами отримати сучасне ІТ-середовище. Результатом роботи підприємства є продукція як цифрового так і дійсного виду. В DBP це сервісно-орієнтоване середовище які містять основні складові для успішної роботи ЦП. Платформа Digital Business Platform здатна обробляти величезні масиви даних, що дозволяє підприємству скористатися перевагами Інтернет продуктів.

Характеристики та функції платформи Digital Business Platform:

1. Сервіс-орієнтована і заснована на подіях архітектура.
2. Гнучка і систематична розробка.
3. Високо рівневі сервіси автоматизовані системи.
4. Візуальна розробка і кодування.
5. Інтеграція хмарних, мобільних технологій і соціальних мереж.
6. Технологія «Великі Дані».
7. Налаштування.
8. Доступ через API.

DBP може використовуватися як для цифрових так і звичайних підприємств, що дозволяє компаніям розробляти власний унікальний контент, щоб отримувати конкурентну перевагу [3, с. 256]. Все відділи компанії, які залучені до роботи з клієнтами (маркетинг, продажі, підтримка, онлайн-магазин), можуть використовувати Digital Business Platform для швидкого створення унікальних програмних комплексів, яким не потрібні великі обсяги ресурсів.

Найбільші світові компанії вже давно використовують різні технологічні платформи. Однак впровадження платформи ще не робить бізнес цифровим. У чому ж відмінність звичайної технологічної платформи від платформи «Цифровий економіки»?

По-перше, останні покликані створити середовище для максимально зручного взаємодії багатьох учасників галузі та індустрії. Сьогодні складно назвати приклади повністю відбулися публічних платформ, але майбутнє саме за такими рішеннями. Компанії Google, Facebook, Apple і AlibabaGroup найбільш близькі до реалізації цієї ідеї, багато великих компаній планують побудувати такі платформи найближчим часом.

По-друге, важливим моментом, платформи «Цифровий економіки» повинні автоматизувати цілісні (end-to-end) бізнес-процеси.

Повністю Digital Business Platform складається з 3 частин: екосистем споживача і виробника і комунікативного ядра. Функція екосистеми споживача – забезпечити задоволення своїх потреб залучаючи його зручністю і функціональністю в порівнянні з конкурентами підприємства. Функція екосистеми виробника – забезпечити виконання допоміжних функцій, полегшуючи ведення бізнесу і знижуючи поріг входження в нього. Ядро платформи забезпечує інфраструктурні потреби і необхідний технологічний базис, реалізуючи також функціонал по взаємодії споживачів і виробників.

Отже, сучасні IT-архітектури підприємства дозволяє впроваджувати інноваційні технології цифрової економіки.

Список використаної літератури

1. Введение в «Цифровую» экономику / под общ. ред. А. В. Кешелава. Москва, ВНИИГеосистем, 2017. 28 с.
2. Rauser A. Digital Strategy: A Guide To Digital Business Transformation. New York, 2017. 189 с.
3. Революция платформ. Как сетевые рынки меняют экономику – и как заставить их работать на вас / С. Чаудари, Д. Паркер, Маршалл ван Альстайн. Санкт-Петербург, 2015. 376 с.

В. І. Пономаренко

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Економіка»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Л. М. Івашко

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЙ ЕКОНОМІКО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ

Стратегічне планування, як елемент і функція управління підприємством, є одним із найбільш важливих і значущих економічних інструментів як на макро-, так і на мікрорівнях. Тому актуальним є дослідження основних теоретичних аспектів вибору стратегій економіко-виробничих систем, а саме підприємств. Висвітлення поняття стратегії, її класифікації, основних засад стратегічного планування та відображення власного бачення значення даного поняття і поставлено за мету у даній роботі.

Під стратегією розвитку підприємства розуміється сукупність способів і дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей і втілення завдань [1]. Це план, розрахований на тривалий період часу, без деталізації етапів, заходів і тактичних дій. Формування стратегії розвитку підприємства відіграє важливу роль в адаптації бізнесу до мінливих ринкових умов, постійних змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

У загальному випадку на підприємстві може бути розроблено та реалізовано чотири основні типи стратегій (рис. 1):

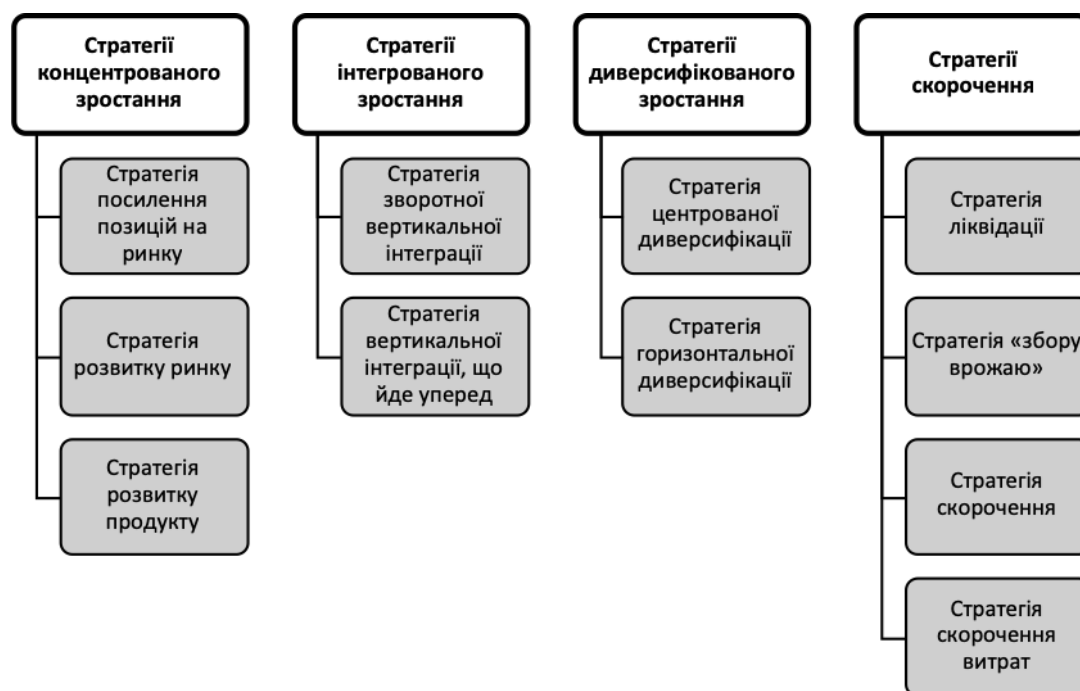


Рис. 1. Типи стратегій підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [1]

Загальна стратегія розвитку підприємства, особливо великого, як правило, є змішаною стратегією. Також слід зазначити, що у великих компаніях, особливо у компаніях з декількома філіями, стратегії можуть формуватися щодо окремих структурних одиниць, галузей, сфер функціонування. До того ж вони можуть не збігатися із загальною стратегією, а в окремих випадках навіть суперечити їй.

Таким чином, стратегія на підприємстві розробляється та реалізується на всіх рівнях стратегічного управління (рис. 2):

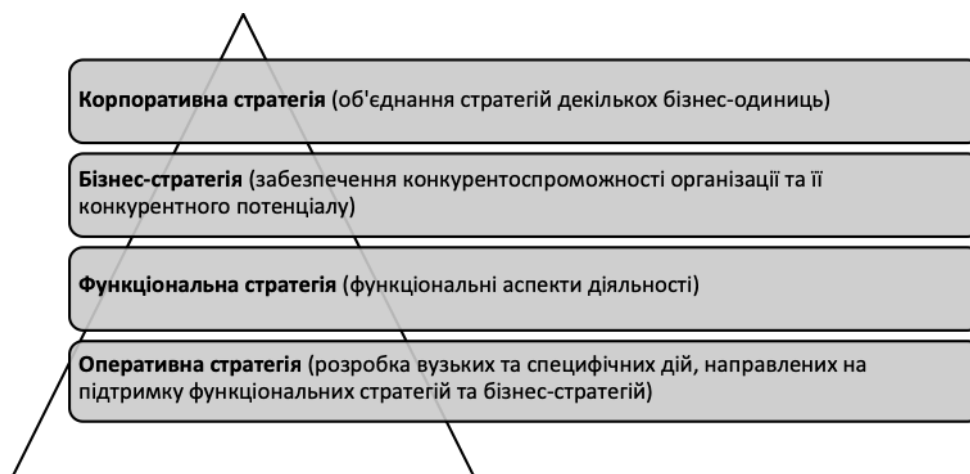


Рис. 2. Стратегії підприємства відповідно до рівнів стратегічного управління

Джерело: сформовано автором на основі [1, 2]

Стратегії повинні відповідати таким основним принципам [2]:

- простота та ясність (всі терміни та завдання повинні розумітися власниками, топ-менеджерами та рядовими співробітниками компанії однаково);
- цілісність (усі цілі, завдання, плани та бюджети повинні бути узгоджені між собою);
- вимірність (усі цілі та завдання повинні бути конкретні, вимірні, перевірятися).

Процес реалізації стратегії може бути умовно поділений на два великих етапи: процес стратегічного планування та процес стратегічного управління. Перший етап включає вироблення набору стратегій, починаючи від базової стратегії підприємства та закінчуючи функціональними, оперативними стратегіями та окремими проектами, другий – реалізацію певної стратегії у часі, її зміну відповідно до нових обставин [3].

Перший етап передбачає визначення альтернативних напрямків розвитку підприємства, їх оцінку та вибір оптимальної альтернативи. У цьому разі у якості спеціального інструментарію доцільно застосовувати кількісні методи прогнозування, сценарний метод, портфельний аналіз тощо.

Другий етап втілюється через розробку середньострокових та короткострокових планів, програм, бюджетів.

Під час реалізації стратегії кожен рівень управління вирішує завдання у межах своєї компетенції та виконує закріплені за ним функції. Вирішальна роль належить вищому керівництву.

Вдалих вибір та реалізація стратегії розвитку дає можливість підприємству успішно рости та міцно триматися у своїй ринковій ніші. Формування та реалізація стратегій дасть можливість українським підприємствам прогресивно розвивати свою діяльність, а у кінцевому підсумку побудувати ефективну конкурентоспроможну економіку.

Так, на нашу думку, для успішного вирішення проблем оптимального вибору стратегій розвитку важливо використовувати методи економіко-математичного моделювання.

Список використаної літератури

1. Стратегия – понятия и определения. Классификация стратегий. URL: <http://www.stplan.ru/articles/theory/strategy.html> (дата звернення: 27.03.2019).
2. Стратегия развития предприятия: виды, разработка, внедрение. URL: <https://www.gd.ru/articles/9584-strategiya-razvitiya-predpriyatiya> (дата звернення: 27.03.2019).
3. Винокурова А., Боднар Д. Стратегія підприємства, як запорука сучасного бізнесу. Соціум. Наука. Культура. Економіка. *ADVANCED TECHNOLOGIES OF SCIENCE AND EDUCATION*: матеріали XIV Міжнародної наукової інтернет-конференції (19-21 квітня 2018 р.). 2018. URL: <http://intkonf.org/vinokurova-a-bodnar-d-strategiya-pidpriemstva-yak-zaporuka-suchasnogo-biznesu/> (дата звернення: 27.03.2019).

О. О. Соколовський

студ. II курсу

спеціальність «Економіка»

Науковий керівник: ст. викл. І. О. Залецька

ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНОГО ПРОГРАМНОГО ЗАБЕСПЕЧЕННЯ В ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАТИВНИЙ ПРОСТІР КОМУНАЛЬНОЇ НА ПРИКЛАДІ УСТАНОВИ «СЛУЖБА 077»

Інформатизація суспільства – це перспективний шлях до економічного, соціального та освітнього розвитку. Використання ІТ – глобальний соціальний процес, особливість якого полягає в тому, що домінуючим видом діяльності в сфері суспільного виробництва є збирання, нагромадження, продукування, оброблення, зберігання, передавання та використання інформації. Ці процеси здійснюються на основі сучасної обчислювальної техніки, а також на базі різноманітних засобів інформаційного обміну.

Новий інформаційний світ по-іншому вибудовує свої пріоритети, спирається на нові типи можливостей. І статус наук комунікативного циклу безперервно зростає. У цій області також з'явилися свої «глобалісти», замкнули на комунікацію весь світ. Це Маршалл Маклюен і Елвін Тоффлер.

Дуже важливим є й процес моделювання інформаційно-комунікативного простору. При цьому важливо враховувати зауваження В. Могілевського про прогнозоване руйнування структури у випадку розриву інформаційних каналів або їхньому перевантаженню, використання недостатньо достовірної інформації або дезінформації. [1, с. 42–44].

На території міста Одеса від 2017 р. введена та працює нова інформаційна система, яка охоплює всі сторони життя нашого міста. В 2017 р. ця комплексна програма отримала назву «Безпечне місто». В 2018 р. затверджено зміна назви «Служба 077» та статут установи. Ця система включає в себе систему відео спостереження та відео аналітики міста.

Метою даної інформаційної системи є створення технологічної платформи забезпечення комплексної системи міста, яка полягає в наступному:

1. Забезпечення публічної безпеки.
2. Ефективне розслідування злочинів.
3. Підвищення оперативності реагування на вчинення злочинів.
4. Виявлення осіб, які перебувають у розшуку.
5. Запобігання злочинам.
6. Зниження рівня терористичної загрози.

Дана інформаційна система має наступні завдання:

- підвищення загального рівня безпеки населення та гостей міста, вдосконалення діяльності правоохоронних органів
- створення умов для ефективної роботи органів виконавчої влади та правоохоронних органів при виникненні кризових ситуацій
- моніторинг та керування окремими процесами
- керування в кризовій ситуації, котра може виникнути в місті
- забезпечення своєчасного інформування про загрози безпеки на об'єктах критичної інфраструктури та місцях масового скупчення людей
- автоматизація процесів моніторингу подій, які впливають на стан суспільної та техногенної безпеки
- забезпечення експертної оцінки прийнятих рішень та їх оптимізації
- сприяння у впровадженні новітніх методів роботи правоохоронних органів.

Ця складна інформаційна система має комплекс розпізнавання облич, потужну базу даних, може накопичувати інформацію достатньо довгий період, та фіксувати номерні знаки на автомашинах, які мають дуже швидкий рух [2, с. 34–36].

Наявність розвиненої інформаційної інфраструктури, що інтегрує всі рівні органів державної влади та керування, застосування ефективних засобів збору, систематизації, класифікації, передачі й зберігання великих обсягів інформації, сучасних технологій одержання й обробки даних, їхнього аналізу й моделювання є показником державної інформаційної політики [3, с. 14–24].

Список використаної літератури

1. Могилевский В. Д. Методология систем. Москва : Экономика, 1999. 256 с.
2. Социальные коммуникации (теория, методология, деятельность) : словарь-справочник / авт.-сост. В. А. Ильганаева. Харьков : КП «Городская типография», 2009. 392 с.
3. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации. Москва : «Релф-бук», 2001. 656 с.

Д. В. Стемблер

студ. II курсу

спеціальність «Економіка»

Науковий керівник: ст. викл. І. О. Залецька

КІБЕРБЕЗПЕКА ЯК ВАЖЛИВИЙ АСПЕКТ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Досліджувана тема є актуальною, тому що в сучасному світі, де на кожному кроці використовуються інформаційні технології, звичайно, є ризик кібератаки. Тож для того, щоб всі інформаційні системи правильно функціонували і не підвели в найбільш невідповідний момент, потрібно добре знати що таке кібербезпека і чому вона так важлива.

Кібербезпека – це реалізація заходів із захисту систем, мереж та програмних додатків від цифрових атак [1, с. 80–85]. Такі атаки, як правило, націлені на отримання доступу до якоїсь конфіденційної інформації, щоб надалі знищити її чи змінити. Також трапляються випадки, коли за конфіденційну інформацію вимагають кошти у її власників. Програми, що займаються саме такими атаками називаються програмами-вимагачами чи ransomware. В даний час, дуже важко слідкувати за безпекою всіх пристроїв, так як їх з кожним днем з'являється все більше і більше, а злочинці стають дедалі більш винахідливими.

Тема кіберзахисту постійно піднімається на поверхню, тому неможливо не згадати про Міжнародну конференцію з безпеки ASIS Europe, що проводилась в Роттердамі у 2018 р. На цій конференції обговорювалися важливі питання щодо ІТ-безпеки. Також, оскільки на конференції були присутні представники українських компаній, згадали про рівень захисту програм в Україні та порівняли його з європейським [2].

«Тут всюди впроваджують нові технології, підходи, інноваційні способи боротьби з кіберзлочинністю. І бізнес в цьому питанні виступає драйвером усіх

інновацій», – ділиться враженнями про європейський досвід спеціаліст Олексій Швачка.

В Україні ж, на жаль, все ще потрібно пояснювати, що таке кібербезпека в цілому і чому за неї потрібно платити, проте перший крок вже було зроблено. Адже 9 травня 2018 р. набув чинності закон «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України». В цьому законі обумовлюються головні терміни з префіксом «кібер», об'єкти критичної інфраструктури (в тому числі й ті, що не відносяться до інформаційних технологій, як водоканали, енергопостачальні компанії наприклад) і вектор розвитку нормативно-правової бази з кібербезпека в сторону гармонізації з Європейським Союзом і стандартами НАТО [1].

Враховуючи специфіку ринку, виділяють три основні моменти, на які потрібно звернути увагу українському бізнесу в 2019 р. для підвищення ІТ-захисту:

- Наявність кваліфікованих кадрів.
- Наявність в компаніях відповідального за питання кібербезпеки.
- Приділення питанням кібербезпеки належної уваги і оцінки з точки зору ризиків та впливу передусім на бізнес компанії.

Успішний підхід в сфері кібербезпеки виражається в вигляді багаторівневого захисту, що охоплює комп'ютери, мережі, програми або дані, які необхідно захистити. Персонал, робочі процеси і технології повинні доповнювати один одного в організаціях, щоб надати ефективний захист від кібератак.

Співробітники мають знати основи безпеки при роботі з технікою та всесвітньою мережею. При цьому виконувати основні міри обережності, тобто ставити надійні паролі, уважно ставитись до вкладень в електронних листах та резервного копіювання даних. Звичайно, о організації має бути розроблений певний план, щодо запобігання хакерських атак. В цьому плані має бути обумовлено такі пункти:

- виявлення атаки;
- захист системи;
- виявлення та протидія загроз;
- вміння відновлювати роботу після неблокованої атаки.

Безумовно, для забезпечення належної безпеки пристроям окремих користувачів чи великих організацій потрібні новітні технології. Вони є важливим елементом, який надає інструменти для захисту від кібератак. Існують такі найпоширеніші технології для захисту від хакерів:

- міжмережеві екрани нового покоління;
- фільтрація DNS;
- захист від шкідливого ПЗ;
- антивірусне ПЗ і рішення для захисту електронної пошти.

Таким чином, ми розуміємо, що кібербезпека надзвичайно важлива для всіх користувачів електронних пристроїв. Так як на індивідуальному рівні атака зі зломом захисту ПК може призвести до різних наслідків, починаючи з крадіжки особистої інформації і закінчуючи втратою цінних даних, наприклад, конфіденційної бізнес-інформації чи таємних технологій виробництва. Все залежить від надважливої інфраструктури: електростанцій, лікарень та компаній, що надають фінансові послуги. Захист цих та інших організацій важливий для підтримання життєдіяльності нашого суспільства.

Список використаної літератури

1. Бобров Є. Сучасні підходи до дослідження економічної безпеки. *Економіка України*. 2012. № 4. С. 80–85.
2. Про основні засади забезпечення кібербезпеки України : Закон України від 05.10.2017 р. № 2163-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2163-19> (дата звернення: 25.03.2019).
3. Стратегія кібербезпеки України : Затверджено Указом Президента України від 15.03.2016 р. № 96/2016. *Офіційний вісник України*. 2016. № 23. Ст. 899.

С. І. Черкез

студ. II курсу

спеціальність «Економіка»

Науковий керівник: ст. викл. І. О. Залецька

ФОРМУВАННЯ ТИПОВИХ ЗАДАЧ ДЛЯ СТВОРЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ЕКОНОМІЧНОГО НАПРЯМКУ

Досліджувана тема є актуальною, тому, що в сучасному світі, економіка неможлива без інформації. На сьогоднішній час спеціаліст-економіст має приймати обґрунтовані рішення. Щоб цього досягти, окрім традиційних знань, таких як:

- банківська справа;
- основи зовнішньоекономічної діяльності;
- оподаткування;
- основи менеджменту;
- адміністративне управління;

він зобов'язан володіти інформацією щодо побудови інформаційних систем.

«Інформаційна система (ІС) – матеріальна система, що організує, зберігає і перетворює інформацію. Основним предметом і продуктом праці в такій системі є інформація» [1, с. 225–227] – як визначили А.М.Карминський та Б.В.Черников. Виходячи з цього визначення, можна дійти висновку, що Інформаційна система – це система, яка призначена для зберігання, пошуку, обробки, поширення, надання та передачі інформації.

Також не можна забувати про системи управління базами даних (СУБД) – бо це сукупність програмних засобів, призначених для створення, оновлення, наповнення та видалення баз даних. Можна казати, що СУБД це наш рятівник, бо, наприклад, універсальні СУБД не мають чітко окреслених меж застосування, вони розраховані «на всі випадки життя» і, як слідство, доволі складні і потребують від користувача спеціальні навички та знання.

Основними типовими задачами для функціонування інформаційних систем на погляд багатьох спеціалістів є:

- створення концептуального підходу до індивідуальних вимог підприємства;
- вибір типу системи та проектування моделі;
- налаштування та апробація інформаційної системи на підприємстві;
- удосконалення системи до вимог персоналу.

Створення автоматизованої, зручної у використанні інформаційної бази для пошуку та оброблення економічної інформації, автоматизація обліку (основних засобів, матеріальних цінностей, обліку праці та заробітної плати, готової продукції та її реалізації, обліку фінансово-розрахункових операцій, затрат на виробництво та зведеного обліку і складання звітності), автоматизація управління, аналізу і є основною метою створення ІТ-систем економічного напрямку для оптимізації роботи підприємства [2, с. 215–217].

Управлінські інформаційні системи як різновид інформаційних систем економічного напрямку одним з перших намагались налагодити інформаційні потоки, що найменше давали можливість керівництву компанії отримувати інформацію яка їх цікавить, без багатомісячного очікування на спеціальні звіти. Ідея, яка була покладена у їх основу, була непоганою, та все ж були і недоліки. Наприклад, коло їх користувачів обмежувалося вищим керівництвом, а також не мали зв'язок з іншими системами компанії.

Інформаційні системи ділового адміністрування змінили організаційну структуру менеджменту, його регламенту, кадрового потенціалу, системи документації, фіксування і передачі інформації.

Інформаційно-аналітичне середовище бізнесу використовується для просування продукції підприємства на ринок, а так само щоб встановити образ підприємства у певній інформаційній системі для залучення споживача.

Поява комп'ютерів призвело до виникнення нових засобів обробки інформації. Розробка прогресивних інформаційних технологій дозволила значно скоротити трудовитрати при підготовці різних документів.

До недавнього часу, говорячи про документообіг, мали на увазі лише рух паперових документів. Появу ЕОМ академік В.М.Глушков пов'язував з початком «безпаперової» інформатизації, оскільки технічні досягнення на основі електроніки зробили можливим відображати інформацію і керувати нею, не вдаючись до друкованих (паперових) форм [3, с. 67–76].

Список використаної літератури

1. Карминский А. М., Черников Б. В. Информационные системы в экономике. Ч. 1. Методология создания. Москва : Финансы и статистика, 2006. 336 с.
2. Томашевський В. М. Моделювання систем. Київ : Видавнича група ВНУ, 2005. 352 с.
3. Косиненко Н. С., Фризен И. Г. Информационные системы и технологии в экономике : Учебное пособие. Москва : Дашков и К, 2015. 304 с.

ЗМІСТ

Розділ 1

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН У ПРИВАТНОПРАВОВІЙ СФЕРІ

Я. В. Барвенко СУБ'ЄКТНИЙ СКЛАД ПРАВОВІДНОСИН З ВІДШКОДУВАННЯ ШКОДИ, ЗАВДАНОЇ ВНАСЛІДОК ДТП.....	3
Є. О. Близнюк ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ ЕВТАНАЗІЇ В УКРАЇНІ.....	7
О. С. Браташ ЮРИДИЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ МЕДИЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ ЗА ПРОФЕСІЙНІ ПРАВОПОРУШЕННЯ.....	9
В. С. Веремчук ПРАВОВІ АСПЕКТИ НАДАННЯ В ОРЕНДУ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК ПІД АКВАТОРІЯМИ МОРСЬКИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ.....	12
П. С. Гаджієва ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ	14
Н. Д. Гальченко РЕКВІЗИЦІЯ ЯК СПОСІБ ПРИПИНЕННЯ ПРАВА ВЛАСНОСТІ.....	17
І. Л. Гетманець МИРОВА УГОДА У ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ.....	19
М. С. Деордєв СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СЕКУНДАРНИХ ПРАВ У ЦИВІЛЬНОМУ ПРАВІ	22
Є. К. Карлюга ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ.....	24
Л. П. Мартинюк ВІНДИКАЦІЯ ЯК СПОСІБ ЗАХИСТУ ПРАВА ВЛАСНОСТІ НА БЕЗДОКУМЕНТАРНІ ЦІННІ ПАПЕРИ.....	27
А. О. Моргун ПРАВОВИЙ СТАТУС ПАЦІЄНТА ЯК СУБ'ЄКТА МЕДИЧНИХ ПРАВОВІДНОСИН.....	31
О. І. Павлов ПОНЯТТЯ ТА ВИДИ ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ.....	33
В. В. Тарапата КАТЕГОРІЯ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ У НАУЦІ ЦИВІЛЬНОГО ПРАВА	35

В. С. Тревогіна	
ЗАПОВІТ ПОДРУЖЖЯ ЯК ВИД ЗАПОВІДАЛЬНИХ РОЗПОРЯДЖЕНЬ.....	38
М. О. Хижняк	
ОСОБЛИВОСТІ ДОГОВОРУ ПРО ПЕРЕДАЧУ НОУ-ХАУ.....	41
М. О. Храпицька	
ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФЕРНИХ КОНТРАКТІВ В СФЕРІ СПОРТУ	43
С. В. Хухров	
ДЕЯКІ НОВОВВЕДЕННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРОЦЕСУАЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ: АПЕЛЯЦІЙНА ІНСТАНЦІЯ.....	46
М. Ю. Шнайдерман	
ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ АУТСТАФІНГУ В УКРАЇНІ	48

Розділ 2

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВА, КРИМІНАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ ТА КРИМІНАЛІСТИКИ

І. О. Біла	
СПРОЩЕНИЙ ПОРЯДОК ВИДАЧІ ОСІБ (ЕКСТРАДИЦІЯ).....	51
О. Д. Жученко	
ЗНАЧЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ У ФОРМУВАННІ ЕЛЕКТРОННОГО КРИМІНАЛЬНОГО ПРОВАДЖЕННЯ.....	53
О. Р. Звоненко	
СПЕЦІАЛЬНА КОНФІСКАЦІЯ ЗА ЗАКОНОДАВСТВОМ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ	56
Т. В. Іванова	
ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ І ЗАХОДИ ПРОТИДІЇ КІБЕРТЕРОРИЗМУ В УКРАЇНІ.....	58
О. Ю. Колеснік	
ДЕЯКІ ПИТАННЯ ЩОДО ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА БУЛІНГ	61
О. Г. Хріщева	
УЧАСТЬ ТЬЮТОРА У СЛІДЧИХ (РОЗШУКОВИХ) ДІЯХ ЗА УЧАСТЮ МАЛОЛІТНЬОЇ АБО НЕПОВНОЛІТНЬОЇ ОСОБИ.....	63
Ю. О. Шолудько	
ЄВРОПЕЙСЬКІ СТАНДАРТИ УМОВНО-ДОСТРОКОВОГО ЗВІЛЬНЕННЯ ВІД ВІДБУВАННЯ ПОКАРАННЯ.....	65
А. Р. Яцюк	
УМИСНЕ ВБИВСТВО ПРИ ПЕРЕВИЩЕННІ МЕЖ НЕОБХІДНОЇ ОБОРОНИ	67

Розділ 3

ПІДСЕКЦІЯ ПРАВО В СУЧАСНИХ УМОВАХ: СТАНОВЛЕННЯ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

С. В. Аляєв ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ АРБІТРАЖІВ	70
В. Ю. Деркачова ФІЛОСОФСЬКО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ ГНОСЕОЛОГІЧНОЇ ПРИРОДИ ПРАВА	72
А. С. Кисель ІНСТИТУТ НЕДОБРОСОВІСНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ В МІЖНАРОДНОМУ ПРИВАТНОМУ ПРАВІ: ОСОБЛИВОСТІ КОЛІЗІЙНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ	75
А. С. Кривошликова ПРОБЛЕМИ ВИЗНАННЯ ТРАНСГЕНДЕРНОЇ ЛЮДИНИ: МІЖНАРОДНИЙ ПРИВАТНОПРАВОВИЙ АСПЕКТ	78
К. К. Мальцева ШЛЮБНО-СІМЕЙНІ ВІДНОСИНИ СТАРОДАВНЬОГО РИМУ В КЛАСИЧНИЙ ПЕРІОД	80
М. І. Надибський ПРАВОВІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ	83
І. С. Подліснюк ПРИНЦИП АВТОНОМІЇ ВОЛІ В МІЖНАРОДНОМУ ПРИВАТНОМУ ПРАВІ: ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТКА.....	85
М. М. Ячменська ІСТОТНІ УМОВИ АРБІТРАЖНОЇ УГОДИ	88

Розділ 4

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КОНСТИТУЦІЙНОГО ТА ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА

Т. Л. Грибова МОНІТОРИ НАЦІОНАЛЬНОГО ПРЕВЕНТИВНОГО МЕХАНІЗМУ В УКРАЇНІ.....	92
Є. О. Каташинський ДО ПИТАННЯ ПРО ПРАВО КАСАЦІЙНОГО ОСКАРЖЕННЯ В ГОСПОДАРСЬКОМУ ПРОЦЕСІ.....	94

В. С. Рудов	
ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МАЖОРИТАРНОЇ ВИБОРЧОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ: НОВІ ВИКЛИКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	96
О. В. Синіка	
ПРАВОВА ПРИРОДА КОРПОРАТИВНОГО ДОГОВОРУ	99
О. В. Грамбач	
ОДНОСТОРОННЯ ВІДМОВА ВІД ВИКОНАННЯ РІШЕННЯ ТРЕТЕЙСЬКОГО СУДУ	101

Розділ 5 ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

К. М. Варлига	
ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	104
О. Ю. Кащенко	
ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ТА РЕГІОНАЛЬНА ФІНАНСОВА ЕФЕКТИВНІСТЬ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ	106
Я. П. Кесарь	
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ FİNTECH В УКРАЇНІ.....	110
І. В. Омельченко	
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО, ЛЮДСЬКОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ	112
К. Ф. Петрова	
ДЕРЖАВНА ДОПОМОГА В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	114
З. Ю. Подирак	
ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	116
К. Ю. Подирак	
ОЦІНКА ВПЛИВУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	118

Розділ 6 ОБЛІК, АУДИТ, АНАЛІЗ ТА ОПОДАТКУВАННЯ: ЕВОЛЮЦІЯ, СУЧАСНІСТЬ, ПЕРСПЕКТИВИ

Н.-К. А. Бессарабова	
СУЧАСНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	121

А. О. Гусєв	
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ.....	125
О. М. Зубак	
ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФЕРМЕРСТВА В УКРАЇНІ ОБЛКОВИЙ ТА ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТИ	127
А. О. Костюк	
ОБЛІК ПЕРЕСОРТИЦІ ЗАПАСІВ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ	129
І. О. Миколенко	
НОВАЦІЇ В СФЕРІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ АУДИТУ В УКРАЇНІ	131
Є. О. Панфіленко	
КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ОБЛКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ	133
Ю. С. Панчева	
ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА: ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ОБЛКОВИЙ АСПЕКТИ.....	136
А. Ю. Сизонець	
ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	138
Н. В. Федоренко	
ФРАНШИЗА КАК НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ АКТИВ: НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ УЧЁТА	141
А. О. Федорова	
ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	143
М. С. Шатковська	
ФОРЕНЗІК ЯК НОВА ПОСЛУГА АУДИТОРСЬКИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ	146

Розділ 7

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Ю. С. Вольневич	
ТРАНСФОРМАЦІЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ПІД ВПЛИВОМ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ.....	149
Д. С. Григор'єв	
ОСНОВНІ СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	151
Л. В. Дондич	
ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА БЮДЖЕТНУ ПОЛІТИКУ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ	153

А. Ю. Донецький	
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ	155
А. О. Кізенко	
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СФЕРИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ	157
К. О. Ленц	
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	158
Д. С. Перонкова	
ФІНАНСОВЕ ЗДОРОВ'Я БЮДЖЕТІВ МІСТ ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ	161
А. М. Селезньова	
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	163

Розділ 8

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ

А. В. Березюк	
УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	165
В. П. Доценко	
ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЯК ЗАПОРУКА СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	167
В. А. Іванчо	
СОЦІО-ЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	169
К. С. Карелова	
УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	171
В. В. Кліменко	
РЕГІОНАЛЬНІ ТА МІСЬКІ ЦІЛЬОВІ ПРОГРАМИ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ ТА В МІСТІ ОДЕСА	174
Є. Ю. Кузнецова	
КОНЦЕПЦІЯ «АСЕСМЕНТ-ЦЕНТРУ» НА ПІДПРИЄМСТВІ	176
З. В. Луцько	
ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИН ГРОМАДЯН ТА ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ	180
В. Д. Мотулько	
КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА В РАМКАХ ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ	182

Т. О. Музиченко УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СИСТЕМИ ОСВІТИ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	186
І. К. Ольмезова МОЛОДІЖНЕ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО УПРАВЛІННЯ НА СЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	188
О. В. Паук УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ	190
К. В. Погосян СИТУАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ В ДОСЛІДЖЕННІ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ.....	192

Розділ 9

МАРКЕТИНГ: ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ ТА РІШЕННЯ

К. А. Балакіна ЩОДО МЕТОДИКИ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ЗАКЛАДІВ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ.....	195
А. В. Виноградова ГРУПОВА ДИНАМІКА ТА ЛІДЕРСТВО В КРЕАТИВНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ	197
О. А. Дерипас Е-МАІЛ РЕКЛАМА.....	200
М. А. Дзундза СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ.....	202
А. О. Добровольський ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ЯКІСНОЇ РЕТРОСПЕКТИВИ В ІТ- ПРОЕКТАХ	204
В. А. Дужан СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ КОНТЕНТ- МАРКЕТИНГА	206
Пань Лі МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕНТРОПІЙНОГО ТЕСТУВАННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	208
М. О. Пашинова СУЧАСНІ АСПЕКТИ АВТОРИТАРНОГО СТИЛЮ УПРАВЛІННЯ.....	211
М. В. Узіков БАР'ЄРИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГОМ ПОСТАЧАНЬ.....	213
І. О. Федоринич ПРО РОЛЬ БРЕНДУ У ПРОСУВАННІ ПРОДУКЦІЇ АПК В УКРАЇНІ	215

Розділ 10

ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ

Г. О. Злобін ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ФОРМАЛІЗОВАНОГО ОПISУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПРИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	219
Т. А. Коренга АКТУАЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ОНЛАЙН МАРКЕТИНГУ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	221
А. О. Латишко ІТ-АРХІТЕКТУРА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПЛАТФОРМА ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ	223
В. І. Пономаренко ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЙ ЕКОНОМІКО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ	226
О. О. Соколовський ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНОГО ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАТИВНИЙ ПРОСТІР КОМУНАЛЬНОЇ НА ПРИКЛАДІ УСТАНОВИ «СЛУЖБА 077»	228
Д. В. Стемблер КІБЕРБЕЗПЕКА ЯК ВАЖЛИВИЙ АСПЕКТ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	230
С. І. Черкез ФОРМУВАННЯ ТИПОВИХ ЗАДАЧ ДЛЯ СТВОРЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ЕКОНОМІЧНОГО НАПРЯМКУ	232

Наукове видання

ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ
студентів, аспірантів та здобувачів –
учасників 75-ї звітної конференції
Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова
24-26 квітня 2019 р.
м. Одеса

Українською та російською мовами

Відповідальний редактор
А. В. Смітюх

**Економіко
Правий
Факультет**



ОНУ імені І.І.Мечникова

Підписано до друку 15.04.2019.
Формат 60x84/16. Ум.-друк.арк. 14,2. Наклад 100 прим.
Зам. № 1904-08.

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