

- Міністерство освіти і науки України (МОНУ)
- ДНУ «Інститут модернізації змісту освіти» МОНУ
- Чернігівський національний технологічний університет (ЧНТУ)
- Навчально-науковий інститут економіки ЧНТУ
- Навчально-науковий інститут права та соціальних технологій ЧНТУ
- Навчально-науковий інститут менеджменту, харчових технологій та торгівлі ЧНТУ
- ННІ бізнесу, природокористування і туризму ЧНТУ
- Гомельський державний університет імені Ф. Скорини (Гомель, Білорусь)
- Гомельський філіал Міжнародного університету «МІТСО» (Гомель, Білорусь)
- Університет ім. Олександра Стульгінського (Каунас, Литва)
- Інститут менеджменту інформаційних систем ISMA (Рига, Латвія)
- Батумський державний університет імені Ш. Руставелі (Грузія)
- Ministry of Education and Science of Ukraine (MESU)
- State Scientific Institution «Institute of Education Content Modernization» of MESU
- Chernihiv National University of Technology (CNUT)
- Educational-Scientific Institute of Economics (ESI) of Economics of CNUT
- Educational-Scientific Institute of Law and Social Technology of CNUT
- Educational-Scientific Institute of Management, Food Technology and Trade, CNUT
- Educational-Scientific Institute of Business, Quality Management and Life Support, CNUT
- Francisk Skorina Gomel State University (Gomel, Belarus)
- Gomel Branch of International University «MITSO» (Gomel, Belarus)
- Aleksandro Stulginskis University (Kaunas, Lithuania)
- Information Systems Management Institute ISMA (Riga, Latvia)
- Batumi Shota Rustaveli State University (Batumi, Georgia)
- Scientific Association of Students, Postgraduates and Young Scientists of CNUT



**VIII Міжнародна науково-практична
конференція студентів, аспірантів та молодих учених**

**ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА:
ЕКОНОМІКО-УПРАВЛІНСЬКІ, ПРАВОВІ ТА СОЦІОКУЛЬТУРНІ АСПЕКТИ
17 грудня 2019 року**

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ КОНФЕРЕНЦІЇ

**VIII International Research and Practice Conference
of Students, Postgraduates and Young Scientists**

**INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INFORMATION SOCIETY:
ECONOMIC AND MANAGERIAL, LEGAL AND SOCIOCULTURAL ASPECTS
December 17, 2019**

CONFERENCE PROCEEDINGS

**VIII Международная научно-практическая
конференция студентов, аспирантов и молодых ученых**

**ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА:
ЭКОНОМИКО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ И СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ
АСПЕКТЫ
17 декабря 2019 года**

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ КОНФЕРЕНЦИИ

Чернігів – 2019 /Chernihiv-2019

І 65 **«Інноваційний розвиток інформаційного суспільства: економіко-управлінські, правові та соціокультурні аспекти»:** збірник матеріалів VIII Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених (м. Чернігів, 17 грудня 2019 р.) / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2019. – 694 с.

Організаційний комітет

Голова організаційного комітету – Шкарлет С.М., ректор ЧНТУ, д.е.н., проф.

Заступник голови – Гонта О.І., д.е.н., проф.

Співголови:

Маргасова В.Г. – проректор з наукової роботи, д.е.н., проф.

Остапенко Л.А. – директор ННІ права і соціальних технологій ЧНТУ, к.ю.н., доц.

Ткаленко Н.В. – директор ННІ менеджменту, харчових технологій та торгівлі ЧНТУ, д.е.н., проф.

Забаштанський М.М. – директор ННІ бізнесу, природокористування і туризму ЧНТУ, д.е.н., проф.

Пінчук А.О. – директор ННІ економіки ЧНТУ, к.е.н., доц.

Члени організаційного комітету

Колесников С.Д. – директор Гомельського філіалу Міжнародного університету «МИТСО», к.е.н., доцент

Селецький О.В. – декан юридичного факультету ННІ права та соціальних технологій ЧНТУ, к.ю.н.

Нагорна Н.С. – декан факультету соціальних технологій, оздоровлення та реабілітації ННІ інституту права та соціальних технологій ЧНТУ, к.психол.н., доц.

Ремньова Л.М. – зав. каф. управління персоналом та економіки праці, к.е.н., проф.

Юрченко М.Є. – зав. каф. бухгалтерського обліку оподаткування і аудиту, к.ф.м.н., доц.

Дерій Ж.В. – зав. каф. теоретичної та прикладної економіки, д.е.н., проф.

Дубина М.В. – зав. каф. фінансів, банківської справи та страхування, д.е.н., доц.

Лапінський І. Е. – зав. каф. фінансово-економічної безпеки, к.е.н.

Крук О.І. – зав. каф. філософії і суспільних наук, к.і.н., доц.

Литвин С.В. – зав. каф. іноземних мов професійного спрямування, к.пед.н., доц.

Каленіченко Т.І. – зав. каф. соціальної роботи, к.пед.н., доц.

Кальницька К.О. – зав. каф. організації соціально-психологічної допомоги населенню, к.психол.н., доц.

Зайцев В. О. – зав. каф. фізичної реабілітації, к.пед.н., доц.

Пузирний В. Ф. – в.о., зав. каф. трудового права, адміністративного права та процесу, д.ю.н., проф.

Колодій І.М. – зав. каф. цивільного, господарського права і процесу, к.ю.н.

Коломієць Н.В. – зав. каф. кримінального права та правосуддя, д.ю.н., доц.

Козинець О.Г. – к.і.н., доц., зав. каф. теорії та історії держави і права, конституційного права

Вєрбицька А.В. – зав. каф. маркетингу, PR-технологій та логістики, к.н.держ.упр.

Зеленська О.О. – зав. каф. туризму, к.е.н., доц.

Пономаренко С.І. – зав. каф. публічного управління та менеджменту організацій, к.е.н., доц.

Селінний М.М. – зав. каф. аграрних технологій та лісового господарства, к.е.н., доц.

Литвиненко В.М. – доцент каф. трудового права, адміністративного права та процесу, к.ю.н., доц.

Хоменко І.О. – професор каф. теоретичної та прикладної економіки, д.е.н., проф.

Кичко І.І. – професор каф. управління персоналом та економіки праці, д.е.н., проф.

Роговий А.В. – професор каф. туризму, д.е.н., доц.

Онищенко В.П. – доцент каф. бухгалтерського обліку оподаткування і аудиту, к.е.н., доц.

Садчикова І.В. – доцент каф. фінансів, банківської справи та страхування, к.е.н., доц.

Чмель О.П. – ст. викладач каф. аграрних технологій та лісового господарства

Самійленко Г.М. – доцент каф. менеджменту і державної служби, к.е.н., доц.

Холявко Н.І. – голова наук. товариства студентів, аспірантів, докторантів і молодих вчених, к.е.н., доц.

Кормило І.М. – відповідальний секретар оргкомітету, провідний фахівець відділу підготовки науково-педагогічних кадрів

Матеріали надруковані в авторській редакції. Автори матеріалів відповідають за достовірність викладеного матеріалу, за правильне цитування джерел та посилання на них.

Конференція включена до Переліку міжнародних, всеукраїнських науково-практичних конференцій здобувачів вищої освіти і молодих учених (лист МОН України №22.1/10-405 від 08.02.2019)

165 **«Инновационное развитие информационного общества: экономико-управленческие, правовые и социокультурные аспекты»:** сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых (г. Чернигов, 17 декабря 2019 г.) / Черниг. нац. технол. ун-т. – Чернигов : Черниг. нац. технол. ун-т, 2019. – 694 с.

Организационный комитет

Председатель организационного комитета - Шкарлет С.Н., ректор ЧНТУ, д.э.н., проф.

Заместитель председателя - Гонта Е.И., д.э.н., проф.

Сопредседатели:

Маргасова В.Г. - проректор по научной работе, д.э.н., проф.

Ткаленко Н.В. - директор УНИ менеджмента, пищевых технологий и торговли ЧНТУ, д.э.н., проф.

Забаштанский М.Н. - директор УНИ бизнеса, природопользования и туризма ЧНТУ, д.э.н., проф.

Остапенко Л.А. - директор УНИ права и социальных технологий ЧНТУ, к.ю.н., доц.

Пинчук А.А. - директор УНИ экономики ЧНТУ, к.э.н., доц.

Члены организационного комитета

Колесников С.Д. - директор Гомельского филиала Международного университета «МИТСО», к.э.н., доцент

Селецкий А.В. - декан юридического факультета УНИ права и социальных технологий ЧНТУ, к.ю.н.

Нагорная Н.С. - декан факультета социальных технологий, оздоровления и реабилитации УНИ института права и социальных технологий ЧНТУ, к.психол.н., доц.

Дерий Ж.В. - зав. каф. теоретической и прикладной экономики, д.э.н., проф.

Дубина М.В. - зав. каф. финансов, банковского дела и страхования, д.э.н., доц.

Ремнева Л.М. - зав. каф. управления персоналом и экономики труда, к.э.н., проф.

Юрченко М.Е. - зав. каф. бухгалтерского учета, налогообложения и аудита, к.ф.-м.н., доц.

Лапинский И. Э. - зав. каф. финансово-экономической безопасности, к.э.н.

Крук А. И. - зав. каф. философии и общественных наук, к.и.н., доц.

Литвин С.В. - зав. каф. иностранных языков профессионального направления, к.пед.н., доц.

Калениченко Т.И. - зав. каф. социальной работы, к.пед.н., доц.

Кальницкая К.А. - зав. каф. организации социально-психологической помощи населению, к.психол.н., доц.

Зайцев В. А. - зав. каф. физической реабилитации, к.пед.н., доц.

Пузырный В. Ф. - зав. каф. трудового права, административного права и процесса, д.ю.н., проф.

Колодий И.Н. - зав. каф. гражданского, хозяйственного права и процесса, к.ю.н.

Коломиец Н.В. - зав. каф. уголовного права и правосудия, д.ю.н., проф.

Козинец Е.Г. - к.и.н., доц., зав. каф. теории и истории государства и права, конституционного права

Вербицкая А.В. - зав. каф. маркетинга, PR-технологий и логистики, к.н.держ.упр.

Зеленская А.А. - зав. каф. туризма, к.э.н., доц.

Пономаренко С.И. - зав. каф. публичного управления и менеджмента организаций, к.э.н., доц.

Селинний М.М. - зав. каф. аграрных технологий и лесного хозяйства, к.э.н., доц.

Литвиненко В.Н. - доцент каф. трудового права, административного права и процесса, к.ю.н., доц.

Хоменко И.А. - профессор каф. теоретической и прикладной экономики, д.э.н., проф.

Кичко И.И. - профессор каф. управления персоналом и экономики труда, д.э.н., проф.

Роговой А.В. - профессор каф. туризма, д.э.н., доц.

Онищенко В.П. - доцент каф. бухгалтерского учета налогообложения и аудита, к.э.н., доц.

Садчикова И.В. - доцент каф. финансов, банковского дела и страхования, к.э.н., доц.

Чмель Е.П. - ст. преподаватель каф. аграрных технологий и лесного хозяйства

Самойленко Г.Н. - доцент каф. менеджмента и государственной службы, к.э.н., доц.

Холявко Н.И. - председатель научного общества студентов, аспирантов, докторантов и молодых ученых, к.э.н., доц.

Кормило И.Н. - ответственный секретарь оргкомитета, ведущий специалист отдела подготовки научно-педагогических кадров

UDC 3
ББК 6

«Innovative development of information society: economic and managerial, legal and sociocultural aspects» : conference proceedings of VIII International research and practice conference of students, postgraduates and young scientists (Chernihiv, December 17, 2019) / Chernihiv National University of Technology – Chernihiv: CNUT, 2019. – 694 p.

Конференция включена в Перечень международных, всеукраинских научно-практических конференций соискателей высшего образования и молодых ученых (письмо МОН Украины №22.1 / 10-405 от 08.02.2019)

© Черниговский национальный
технологический университет, 2019

ЗМІСТ / СОДЕРЖАНИЕ / CONTENT

1 СЕКЦІЯ / 1 SECTION

Сталий розвиток регіональних та національних соціально-економічних систем

Устойчивое развитие региональных и национальных социально-экономических систем

Sustainable development of regional and national socio-economic systems

Коваль К. П. РЕГІОНАЛЬНІ ІНДИКАТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	12
Хоменко В. Р., Соломка О. М. ОРГАНІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО В УКРАЇНІ І СВІТІ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	15
Мирий С. В. СУЧАСНИЙ СТАН МОЛОКОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ТА РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У ЙОГО ВІДРОДЖЕННІ	17
Derii O.Y. SUSTAINABLE DEVELOPMENT AS THE DOMINANT CONCEPT OF THE PRESENT	20
Бабаченко Л. В., Грищенко Е. Н. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ДО 2030 РОКУ	21
Попело О. В. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ПЛАТФОРМА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ	23
Хоменко І. О., Волинець Л. М., Бебешко Ю. В. ЛОГІСТИКО-ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	28
Хоменко В.Р., Соломка О.М. ОРГАНІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО В УКРАЇНІ І СВІТІ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	30
Чубикіна А. О. СУТНІСТЬ МОНЕТИЗАЦІЇ ПІЛГ НА ПРОЇЗД ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ ВВЕДЕННЯ ДЛЯ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	32
Хоменко І. О., Петренко Я. В. КЛАСТЕРНІ ФОРМУВАННЯ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	33
Поліч А. С. ЯКІСТЬ МІСЬКОГО ЖИТТЯ – ЗАПОРУКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ	36
Костюченко І. А. УТИЛІЗАЦІЯ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА ДО ЕНЕРГЕТИЧНОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ	38
Коструб Л.М. ОСОБЛИВОСТІ УТИЛІЗАЦІЯ ХАРЧОВИХ ВІДХОДІВ У БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКАХ	40
Голобородько Я.О. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ І КОНТРОЛЬ В СФЕРІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	42
Ребенок Д.В. ВИКОРИСТАННЯ БІОПІЛІМЕРНОГО ПАКУВАННЯ З МЕТОЮ ЗМЕНШЕННЯ АНТРОПОГЕННОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ДОВКІЛЛЯ	44
Норець Д.О. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	46
Соловійова О.В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАСЛІДКИ ЗОВНІШНЬОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ	47
Кузнецова-Молодчая Т. С. МОДЕРНІЗАЦІЯ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	50
Півень І. СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ НАРОДЖУВАНOSTІ НАСЕЛЕННЯ В ЧЕРНІГІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ	54
Палєєва В. Р., Предко А. Ю., Лакатош Є. В. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	58
Жабинська Н. Ю., Ковшута В.Г. РЕЦИКЛІНГ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	60
Петренко Я. В. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТАРТАП КЛУБУ	63
Шевченко Ю. М. ПРОБЛЕМИ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ	66
Хоменко В. О. СУЧАСНИЙ СТАН БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ	69
Рудяк М. О. МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ ЯК ІНДИКАТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	70
Викторович К. Л. ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	73
Грибанов Е. Д. ПЕРСПЕКТИВИ ВОССТАНОВЛЕННЯ МАГІСТРАЛЬНОГО ВОДНОГО ПУТИ Е-40 ПО РЕКАМ БЕЛАРУСИ, УКРАЇНИ І ПОЛЬШИ	75
Прохоренко А. В. СТРАТЕГІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЯК МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СУЧАСНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ	77
Зінкевич О. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ	81
Павлик В.В. ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	83
Москаленко Б.А. ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЯКОСТІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	84

2 СЕКЦІЯ / 2 SECTION	
Детермінанти інноваційного розвитку національної економіки	
<i>Детерминанты инновационного развития национальной экономики</i>	
<i>Determinants of innovative development of national economy</i>	
Брехунова Д. О., Чубикіна А. О. РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ	86
Грузд А. Р. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	89
Емельяненко Я.В. СИСТЕМА ОЦЕНКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ВОСПРИЙМЧИВОСТІ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	93
Козляниченко О. М. ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ	95
Кулешова М. А. ВИВЧЕННЯ ПОТРЕБ ТА ІНТЕРЕСІВ ГРОМАДИ ЯК КРИТЕРІЇВ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	99
Лавров Р. В., Ремньова Л. М. Садчикова І. В. ІННОВАЦІЙНІ ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК УМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ	101
Лозова А. В., Кузьміна К. В. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН	106
Ридзель Ю.М. РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	108
3 СЕКЦІЯ / 3 SECTION	
Фінансова політика: сучасні проблеми та перспективи вдосконалення	
<i>Финансовая политика: современные проблемы и перспективы совершенствования</i>	
<i>Financial policy: current issues and prospects of improvement</i>	
Белорус А.В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	111
Drahunov D.M., Lytyyn S.V. MEDICAL INSURANCE AS A SOURCE OF FINANCIAL PROVISION OF HEALTHCARE IN UKRAINE	114
Гладченко Н.Л. ВТРАТИ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ ПРИ ВИКОРИСТАННІ ЗЕМЕЛЬ КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД БЕЗ ПРАВОВСТАНОВЛЮЮЧИХ ДОКУМЕНТІВ	116
Дубина М. В., Губко Н.В. ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ (INSURTECH)	119
Дубина М.В., Шеремет О.М. СУТНІСТЬ Е-BANKING ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ	122
Кобзар К. М. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ	125
Кобзар К.М., Мефоденко А.Є. НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	128
Коваленко Д.В. ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ	131
Козловська С.М., Гонга О.І. ВПЛИВ ОФШОРНОЇ ЮРИСДИКЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН УКРАЇНИ	134
Рибак С.О. НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО РОЗГЛЯДУ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ	136
Лозова А.Д., Кузьміна К.В. ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ЯПОНІЇ	137
Маслюк О.Ю., Гориленко А.С. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	139
Новгородська Є.П. ОЦІНКА СТРУКТУРИ ТА ДИНАМІКИ АКТИВІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	143
Парубець В.С., Корицька А.Є., Онопрієнко А.В. НАПРЯМКИ ФІНАНСУВАННЯ СТРАХОВОЇ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ	145
Садчикова І.В., Середюк І.О. СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ – ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ В УПРАВЛІННІ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ	147
Середюк І.О. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ ДОСВІДУ США	152
Шарпата В.О. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ	155
Середюк І.О. РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	157
Ярова Л.С. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ СТРАХУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ	160
Гончаренко Т.П. ФОРМУВАННЯ АНАЛІТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС СТРАТЕГІЇ ЗА КРИТЕРІЄМ МАКСИМІЗАЦІЇ РІВНЯ ПРИБУТКОВОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	162
Молоток І. Ф. ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ФІСКАЛЬНОЇ АВТОНОМІЇ НА ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ КРАЇНИ	164
Засоба С. М. ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ	166

4 СЕКЦІЯ / 4 SECTION	
Обліково-аналітичні аспекти забезпечення сталого розвитку національної економіки	
Учетно-аналитические аспекты обеспечения устойчивого развития национальной экономики	
Accounting and analytical aspects of ensuring sustainable development of national economy	
Гнедіна К.В. ВУГЛЕЦЕВИЙ ПОДАТОК ЯК ІНСТРУМЕНТ СПРИЯННЯ ДЕКАРБОНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	168
Брехунова Д.О. ОСНОВНІ АСПЕКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ КРИПТОВАЛЮТ	170
Чубикіна А.О. НЕДОЛІКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКУ НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ	171
Герасименко В.С. ЗАРОБІТНА ПЛАТА В «КОНВЕРТАХ»: ПРИЧИНИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ	173
Палєєва В.Р., Предко А.Ю. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОКРАЩЕННЯ	174
Палєєва В. Р., Предко А.Ю. ГУДВІЛ ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНИЙ АКТИВ З ОСОБЛИВИМ СТАТУСОМ	176
Петрик О. М. ОБ'ЄДНАННЯ ПОДАВАННЯ ЗВІТНОСТІ З ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ ТА ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ДОЦІЛЬНІСТЬ ТА НАСЛІДКИ	178
Старенок І.П., Струк Є.О. ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ	180
Роднєв Д.В. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ КОМУНАЛЬНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ	181
Сидоренко О.О. ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ДОХОДІВ ВІД ПЕРЕДАЧІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ В ОПЕРАЦІЙНУ ОРЕНДУ	182
Дзюб В.В., Булава О.О. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ДЛЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИХ ЦІЛЕЙ	184
Лебедева А.В. ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА РИСКОВ В ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	186
Лемеш В.Н. В РЕГУЛИРОВАНИИ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ВАЖНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ	188
5 СЕКЦІЯ / 5 SECTION	
Актуальні питання теорії та практики застосування інформаційних технологій і математичних методів та моделей в економіці	
Актуальные вопросы теории и практики применения информационных технологий и математических методов и моделей в экономике	
Current issues of the theory and practice of application of information technologies and mathematical methods and models in economics	
Брехунова Д. О. ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМИ “MS EXCEL” В ПРОЦЕСІ МНОЖИННОГО РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ	192
Костюченко І. А. ВПРОВАДЖЕННЯ РЕЄСТРАТОРІВ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ: ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД	193
Норєць Д. О. МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ТРЕТЬОЇ ТЕОРЕМИ ДВОЇСТОСТІ	196
Жадько Н. М. МНОГОЧЛЕНЫ НАД КОНЕЧНЫМИ ПОЛЯМИ	199
6 СЕКЦІЯ / 6 SECTION	
Соціо-гуманітарні, історико-культурні та правові аспекти розвитку суспільства в умовах глобалізації	
Социо-гуманитарные, историко-культурные и правовые аспекты развития общества в условиях глобализации	
Socio-humanitarian, historical-cultural and legal aspects of the society's development in conditions of globalization	
Апанасенко К. І. ЩОДО ПІДСТАВ ВИНИКНЕННЯ, ЗМІНИ Й ПРИПИНЕННЯ ДОЗВІЛЬНИХ ПРАВОВІДНОСИН У СФЕРІ ГОСПОДАРЮВАННЯ	202
Артеменко О. В. ДЕРЖАВА ТА ПРАВО БОЛГАРІЇ В СЕРЕДНІ ВІКИ	207
Безкровна А. М. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА УКРАЇНСЬКЕ СУСПІЛЬСТВО	209
Берднік І. В. ПРИЧИНОВИЙ ЗВ'ЯЗОК В ЗЛОЧИНАХ, ЩО ПОСЯГАЮТЬ НА ВОДНІ РЕСУРСИ	212
Берднік С. С. ЕТАПИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО КОНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ	216
Бочаров В. Д. ЩОДО РОЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ В ОРГАНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ МАЛОЗАБЕЗПЕЧЕНИХ СІМЕЙ	221
Веремієнко С.В., Калітнік О.О. ПАРИЗЬКА КЛІМАТИЧНА УГОДА ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ	223
Гармаш В.С. УСУНЕННЯ ВІД ПРАВА НА СПАДКУВАННЯ	226
Гармаш В.С. ВТРАТА ПРАЦЕЗДАТНОСТІ ЯК ОЗНАКА ОКРЕМИХ ВИДІВ ТІЛЕСНИХ УШКОДЖЕНЬ	229

Головко М.Б. ЕКСПЕРТИЗА З ПИТАНЬ ДЕРЖАВНОЇ ТАЄМНИЦІ У КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОВАДЖЕННІ: ОКРЕМІ ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ	230
Дрозд А. С., Веремієнко С. В. МІЖНАРОДНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВІЙСЬКОВОЇ ОКУПАЦІЇ	234
Жернова М.Г. ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ ДОГОВОРУ ДОВІЧНОГО УТРИМАННЯ	237
Жернова М.Г. ОБ'ЄКТИВНА СТОРОНА СКЛАДУ ЗЛОЧИНУ «ЗАБРУДНЕННЯ АБО ПСУВАННЯ ЗЕМЕЛЬ» (СТ. 239 КК УКРАЇНИ)	240
Іващенко Н.Ю. РОЛЬ ГРОМАДСЬКОЇ РАДИ ПРИ ОРГАНІ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ У ПРОЦЕСАХ ПРИЙНЯТТЯ ПОЛІТИЧНИХ РІШЕНЬ	242
Казміренко Я.М. ІНДИВІДУАЛЬНО-ОСОБИСТІСНІ ОСОБЛИВОСТІ УЧАСНИКІВ БУЛІНГУ У ПІДЛІТКОВОМУ ВІЦІ	244
Калітник О.О. ВПЛИВ СУСПІЛЬНОЇ НЕБЕЗПЕЧНОСТІ НА КВАЛІФІКАЦІЮ ЗЛОЧИНУ	248
Калітник О.О. ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ЗАПОВІТУ НЕДІЙСНИМ	250
Карпенко С.С. ОСОБЛИВОСТІ РАНЬОЇ РЕАБІЛІТАЦІЇ ДІТЕЙ З ІНВАЛІДНІСТЮ	253
Карпова І.Г., Пророченко В.В. ТЕОРІЯ НАРОДНОГО СУВЕРЕНІТЕТУ ЖАН-ЖАКА РУССО	255
Керноз Н.Є., Пророченко В.В. ОБСТАВИНИ, ЯКІ ВИЗНАЮТЬСЯ УЧАСНИКАМИ СПРАВИ В ГОСПОДАРСЬКОМУ ТА ЦИВІЛЬНОМУ СУДОЧИНСТВІ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ	257
Керноз Н. Є., Струк Є.О. НЕЗАКОННІСТЬ ЯК СПІЛЬНА ПІДСТАВА ДЛЯ ОСКАРЖЕННЯ СУДОВИХ РІШЕНЬ В ЦИВІЛЬНОМУ СУДОЧИНСТВІ: ПРОБЛЕМА	260
Кирдан Ю.В. ПРОБЛЕМИ КВАЛІФІКАЦІЇ ЗЛОЧИНУ ПРИ КОНКУРЕНЦІЇ ЗАГАЛЬНОЇ ТА СПЕЦІАЛЬНОЇ КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВИХ НОРМ	264
Козинець О.Г., Шевченко М.В. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ФЕОДАЛЬНОЇ ЧЕХІЇ	267
Конопля Я.Ю. КРИМІНАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ЗЛОЧИНИ, ЩО ПОСЯГАЮТЬ НА ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ: ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ З ЧАСІВ ВИНИКНЕННЯ КИЇВСЬКОЇ РУСИ ДО СЬОГОДЕННЯ	270
Керноз Н.Є., Хадієва Е.Р. ЩОДО ЗМІСТУ СУДОВОГО РІШЕННЯ ЗА ЦИВІЛЬНИМ ПРОЦЕСУАЛЬНИМ КОДЕКСОМ УКРАЇНИ	273
Кравченко О.В., Шпомер А.І. КРИТЕРІЇ КЛАСИФІКАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	276
Кравченко О.В. АДМІНІСТРАТИВНО-ПРОЦЕСУАЛЬНА ПРАВОСУБ'ЄКТНІСТЬ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ЯК УЧАСНИКІВ АДМІНІСТРАТИВНОГО ПРОЦЕСУ	278
Кугук Н.С. ОСОБЛИВОСТІ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПРОФЕСІЙНОГО ЗБЕРІГАЧА	280
Кугук Н.С. ВІДМЕЖУВАННЯ ПОСОБНИКА ВІД ІНШИХ СПІВУЧАСНИКІВ	283
Кузьменко О.А. СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ТРУДНОЩІ ПРИЙОМНИХ СІМЕЙ ТА ДИТЯЧИХ БУДИНКІВ СІМЕНОГО ТИПУ В ЧЕРНІГІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ	285
Левченко М.Ю. СКАСУВАННЯ АДВОКАТСЬКОЇ МОНОПОЛІЇ: ВПЛИВ НА НАЦІОНАЛЬНЕ СУДОЧИНСТВО	287
Левченко М.Ю. ПІДСТАВИ ТА ПРОЦЕСУАЛЬНИЙ ПОРЯДОК ВІДНОВЛЕННЯ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ	290
Лесун А.Є. ЦИВІЛІСТИЧНІ АСПЕКТИ ДОГОВОРУ ПОЗИЧКИ ТА ЗБИГАННЯ	295
Лесун А.Є. ПРОБЛЕМИ КВАЛІФІКАЦІЇ УМИСНОГО ТЯЖКОГО ТІЛЕСНОГО УШКОДЖЕННЯ	298
Лесун А.Є. ДЖЕРЕЛА ЕКОЛОГІЧНОГО ПРАВА: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ СИСТЕМАТИЗАЦІЇ	301
Лобода Б.С. ФЕНОМЕН ДИСТАНТНОЇ СІМ'Ї: ПРИЧИНИ ЇХ ВИНИКНЕННЯ ТА СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ	304
Лозицька Я.А. ОГолошення підозрюваного у розшук як підстава зупинення досудового розслідування	305
Лось А.Ю. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ТАЄМНИЦІ В УКРАЇНІ	310
Лось А.Ю. ЗВИЧАЙ У МІЖНАРОДНОМУ ПРАВІ	313
Лось А.Ю. ЩОДО ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ «ТЯЖКІ НАСЛІДКИ» ЯК ОБСТАВИНИ, ЩО ОБТЯЖУЄ ПОКАРАННЯ	315
Макогін Н.О. ЕКОЛОГІЧНЕ ПРАВО: ОСНОВНІ ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ	318
Макогін Н.О. ПРОБЛЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СОЛІДАРНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ	320
Максџом К.В. ПІДЛІТКОВА АГРЕСИВНІСТЬ І АГРЕСІЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ І ІНФОРМАТИЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА	323
Марущак Н. В. ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ДЕРЖАВИ В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	327
Менджул К.В., Кравченко О.В. ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ПОВІДОМЛЕННЯ ОСОБИ ПРО ПІДОЗРУ	330
Михайловська А.І. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ В СФЕРІ РОЗІРВАННЯ ШЛЮБУ	333
Мишаєта К.Б. ПРО ПЕРЕВАГИ ОФІЦІЙНОГО ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ	336
Музика В.В. КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВЕ ЗНАЧЕННЯ ДОБРОВІЛЬНОЇ ВІДМОВИ ВІД ВЧИНЕННЯ ЗЛОЧИНУ	338
Нікітенкова О.О. ОСНОВНІ РИСИ ЦИВІЛЬНОГО ПРОЦЕСУ В СТАРОДАВНЬОМУ РИМІ	341

Паін Р.Д. ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ПРАВОСУБ'ЄКТНОСТІ МІЖНАРОДНИХ НЕУРЯДОВИХ ОРГАНІЗАЦІЇ	343
Паін Р.Д. ПРОГРЕСИВНЕ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ	346
Патук А.А. ТОРГОВЕЛЬНІ МАРКИ ЯК ОБ'ЄКТИ ЦИВІЛЬНИХ ПРАВ	349
Патук А.А. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПОВОДЖЕННЯ З ГМО: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД	351
Патук А.А. ПОНЯТТЯ ТА ЗНАЧЕННЯ ОСУДНОСТІ В КРИМІНАЛЬНОМУ ПРАВІ	354
Переверза А.М. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПОЛІТИКИ МАРГАРЕТ ТЕТЧЕР: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ	356
Перепечай Л.В. ТЕОРІЯ СУСПІЛЬНОГО ДОГОВОРУ В ПРАЦЯХ МИСЛИТЕЛІВ XVII – XVIII СТОЛІТЬ	358
Пилипенко М.Р. ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ФЕОДАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ У КРАЇНАХ ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ	360
Півень Б.О. ЗНАЧЕННЯ КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВОЇ КВАЛІФІКАЦІЇ ЗЛОЧИНІВ В ПРАВОЗАСТОСОВЧІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	362
Позднякова Ю.Ю. ВІДУМЕРЛІСТЬ СПАДЩИНИ: ПОНЯТТЯ ТА ЮРИДИЧНА ПРИРОДА	367
Приходько В.О. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ПРАВОВОГО СТАТУСУ ПОМІЧНИКА СУДДІ	367
Приходько В.О., Шпомер А.І. ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА	369
Пивовар М.А. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА В КРАЇНАХ СКАНДИНАВІЇ X-XIV СТ.	371
Пророченко В.В. ПРИНЦИП ПОДІЛУ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ	374
Ричик А.О. ОСНОВНІ РИСИ КАНОНІЧНОГО ПРАВА	377
Соболєв В.С. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА ДЕМОКРАТІЇ В УКРАЇНІ	378
Солоніна Ю.А. РІШЕННЯ СУДУ У МАЛОЗНАЧНИХ СПРАВАХ ЯК ПРОБЛЕМНИЙ ОБ'ЄКТ КАСАЦІЙНОГО ПЕРЕГЛЯДУ	381
Старенок І.П., Струк Є. О., Пророченко В. В. ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ЗЕМЕЛЬНИХ ПРАВОВІДНОСИН	384
Стеченко К.Л. ДЕРЖАВНІ ГАРАНТІЇ У СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ	386
Струк Є.О. ВИПАДКИ ПОВІДОМЛЕННЯ ПРО ПІДОЗРУ	390
Суботкін В.С. ВЗАЄМОДІЯ СЛІДЧОГО З ОПЕРАТИВНИМИ ПІДРОЗДІЛАМИ ПІД ЧАС ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА МЕТОДИКИ РОЗСЛІДУВАННЯ ЗЛОЧИНІВ	392
Тищенко С.В. КВАЛІФІКАЦІЯ ПОВТОРНОСТІ ЗЛОЧИНІВ	396
Толкач А.М. ОСНОВНІ ЧИННИКИ АКТИВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗЛОЧИННОСТІ В XX СТ.	399
Хадієва Е.Р. ПОЧЕРК І ХАРАКТЕР ЛЮДИНИ ТА ЇХ КРИМІНАЛІСТИЧНЕ ЗНАЧЕННЯ	402
Хадієва Е.Р. ОПЕРАТИВНО-РОЗШУКОВІ ЗАХОДИ, ЩО ЗДІЙСНЮЮТЬСЯ З ДОЗВОЛУ СЛІДЧОГО СУДДІ	406
Хименко А.О. ПРАВОВА ПРИРОДА ТА ПОНЯТТЯ ДЕФОЛТУ	408
Шестак Л. В. ПОЗБАВЛЕННЯ ПРАВА КЕРУВАННЯ ТРАНСПОРТНИМ ЗАСОБОМ ЯК АДМІНІСТРАТИВНЕ СТЯГНЕННЯ: ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ	411
Хименко А.О., Веремієнко С. В. ПОНЯТТЯ АГРЕСІЇ У СУЧАСНОМУ МІЖНАРОДНОМУ ПРАВІ	414
Антоненко-Куличенко Н. С. ПОРЯДОК РАСТОРЖЕННЯ БРАКА С УЧАСТИЕМ ИНОСТРАННОГО ЭЛЕМЕНТА НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	417
Гогонова О. В. ПРАВОВЫЕ ПОДХОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА	422
Довжик Е. В., Дорняк А. Л. ЭТИКЕТ ОБЩЕНИЯ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ	425
Драговейко К. К., Дорняк А. Л. ФАКТОРЫ УСПЕШНОГО ОБЩЕНИЯ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ	428
Исакова М. В., Дорняк А. Л. ФОНЕТИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ЭКСПРЕССИИ В ЯЗЫКЕ РЕКЛАМЫ (на материале русского и английского языков)	429
Москаленко Ю. С. ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ ПРИ РАЗРЕШЕНИИ СПОРОВ, СВЯЗАННЫХ С РАЗДЕЛОМ ПРИНАДЛЕЖАЩЕЙ СУПРУГУ ДОЛИ В УСТАВНОМ ФОНДЕ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА	431
Омельянович Е. Н. ПОНЯТИЕ И ПРАВОВАЯ ПРИРОДА БРАЧНОГО ДОГОВОРА	433
Романовская А. О. ПРИЧИНЫ И УСЛОВИЯ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ	437
Романюк А.Г. ПРЕДЕЛЫ ДОПУСТИМОСТИ УЧАСТИЯ ПРОКУРОРА В РАССМОТРЕНИИ СУДАМИ ГРАЖДАНСКИХ ДЕЛ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ	439
Саплицкая А.Н. УСЫНОВЛЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И В ДРЕВНЕМ РИМЕ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ	443
Цырульникова Ю.А. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СУДЕЙ В РИМСКОМ ЧАСТНОМ ПРАВЕ И ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ	445
Романовская А.О. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ОТПУСКА В БЕЛАРУСИ, УКРАИНЕ, И КАЗАХСТАНЕ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ	446

7 СЕКЦІЯ / 7 SECTION	
Сучасні аспекти маркетингу та менеджменту підприємницької діяльності	
Современные аспекты маркетинга и менеджмента предпринимательской деятельности	
Modern aspects of marketing and business management	
Безносько Ю. В. РЕАЛІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	450
Агєєва Г. В. ДІЯЛЬНІСТЬ БЛОГЕРІВ У СОЦІАЛЬНІЙ МЕРЕЖІ INSTAGRAM	452
Бойко Б. О. СУТНІСТЬ І РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	454
Герасімчук М. О. МЕХАНІЗМ ВПЛИВУ БРЕНДІВ НА ЦІЛЬОВУ АУДИТОРІЮ	456
Гурський В. А. МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО РОЛЬ У СФЕРІ СПОРТУ	458
Сльчищева І. А. СТРАТЕГІЯ ПРОСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА НА КИТАЙСЬКИЙ РИНОК	460
Катілевська К. І. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ У СФЕРІ КОСМЕТОЛОГІЇ	463
Косач І. А. ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	466
Кос'яненко Д.С. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ КЛАСИФІКАЦІЇ І АНАЛІЗУ МЕТОДІВ ЦІНОУТВОРЕННЯ	468
Красій А.В. ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ	470
Готра В. В., Крупчинський А. І. ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ	472
Готра В. В., Тарлавіна К. А. КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦІЯ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЦІ	474
Матусевич Е. Р. ТРЕНДИ МАРКЕТИНГУ НА 2020 РІК	478
Мостипан Н. В. СПЕЦИФІКА МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ	480
Мурай А.О. РЕКЛАМА ЯК ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГУ	481
Мурай А.О. ПСИХОЛОГІЯ РЕКЛАМИ	483
Пономаренко А. А. МАРКЕТИНГ НА ВЛАСНОМУ ДОСВІДІ	485
Пономаренко С.І., Сахно М.С. АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ОРГАНАХ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ	488
Руденко Ю. В. ПІДХОДИ ДЛЯ ВИБОРУ ЗАРУБІЖНОГО РИНКУ	491
Хоменок М. В. ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФУТБОЛЬНОГО КЛУБУ	492
Пономаренко С.І., Ніколаєнко Ю.О. МЕТОДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ	494
Самойлович А. Г. РОЛЬ ОСВІТИ В УМОВАХ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ	496
Філіна О.В. ОСОБЛИВОСТІ ІНСТРУМЕНТАРІЮ СОЦІАЛЬНОЇ МЕРЕЖІ FACEBOOK ДЛЯ ПРОСУВАННЯ БІЗНЕСУ	499
Шворак В.В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	503
Шкулепіна А. В. ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ	505
Мурай А. О. ГЕОМАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО МАРКЕТИНГУ	508
Бондарева И.М. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГРУЗОПЕРЕВОЗКАМИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ТРАНСПОРТОМ	510
Гришай А.В. ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ МАРКЕТИНГА	511
Гришай А.В. СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКОЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ	514
Захаренко С.В. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КООРДИНАЦИИ ЗАКУПОК МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ	518
Зубович И.А. ОЦЕНКА И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	523
Каурова Т.М. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	526
Кобусева Е.А. ОРГАНИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА СКЛАДЕ	529
Кожак С.Г. АУТСОРСИНГ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК	534
Кострубай Е.М. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ФЕРМЕРСКОГО ХОЗЯЙСТВА «ВОЛЬГОТНОЕ»	537
Никитин А.О. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ С ПАРТНЕРАМИ В ЦЕПИ ПОСТАВОК	539
Шестакович Н.Н. АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	540
Котлобай А.Г. О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СХЕМ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ	544

Лапушкина Н.В. ОЦЕНКА ПОСТАВЩИКА, КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	548
Раковчук С.О. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	551
Сенько И.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАПАСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	554
Сергеенко В.В. СОДЕРЖАНИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ КАК ВАЖНЕЙШЕГО БИЗНЕС-ПРОЦЕССА В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК	557
Ткачев К.Д. ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ НА СКЛАДЕ	561
Якубов А.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «МИЛКАВИТА»	564
Івасенко В.О. МАРКЕТИНГОВА ПОЛІТИКА КОМУНІКАЦІЙ ПРАТ “ЧЕРНІГІВ-АВТО”	568
Рассказов О.І. ГЕНЕЗА НАУКОВОЇ ДУМКИ ЩОДО РОЛІ ТА ВПЛИВУ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИСКОРЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	570
Коробець О.М. МАРКЕТИНГОВІ ПЕРЕВАГИ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА	573
8 СЕКЦІЯ / 8 SECTION	
Сучасні проблеми розвитку туристичної індустрії	
Современные проблемы развития туристической индустрии	
Modern problems of development of the tourism industry	
Бабенко М.І. ІНСТРУМЕНТИ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	575
Багрицька Д.І., Алешугіна Н.О. АНАЛІЗ СПОЖИВЧОГО РИНКУ РЕСТОРАННИХ ПОСЛУГ м. ЧЕРНІГОВА	579
Вітер А.О. ОЦІНКА ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	581
Безугла Ю.В., Гонта О.І. СПЕЦИФІКА ОРГАНІЗАЦІЇ І ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОТЕЛЬНОЇ МОДЕЛІ ХІЛТОН	585
Демченко К.С., Панченко С.А., Алешугіна Н.О. МОДА І ТУРИЗМ: ЧОМУ І ЯК СУСПІЛЬНА ДУМКА ВПЛИВАЄ НА ВИБІР ДЕСТИНАЦІЇ	588
Клешня Я.О., Зеленська О.О. РИНОК ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ	589
Красій А. В. ОСНОВНІ ФАКТОРИ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ	592
Огнівенко Ю.А., Роговий А.В. НАПРЯМКИ ПОДОЛАННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ	593
Піпкун А.О., Роговий А.В. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ В'ІЗНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	595
Пришупа В.В., Зеленська О.О. СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ В ЧЕРНІГІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ	597
Сиротенко В.О. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	600
Мурай А.О. ПРОСУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ УКРАЇНИ НА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК	602
Лямзіна О.Г., Гонта О.І. ОСОБЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АВСТРАЛІЇ	604
Павленко М.М., Гонта О.І. ТУРИСТСЬКО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ АМЕРИКИ	606
Піпкун А.О., Гонта О.І. ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВОГО ТУРИЗМУ В СВІТІ: УРОК ДЛЯ УКРАЇНИ	607
Кибисова Е.И. ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	609
Тупиченко А.В. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ	611
9 СЕКЦІЯ / 9 SECTION	
Актуальні проблеми управління персоналом та економіки праці	
Актуальные проблемы управления персоналом и экономики труда	
Actual problems of human resources management and labor economics	
Бабак С.В., Назаренко Н.Г. СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ	615
Брежунова Д.О., Чубикіна А.О. ТРУДОВА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ І ПРОБЛЕМИ	617
Волкова А.М. ВРАХУВАННЯ ЦІННОСТЕЙ ТА МОТИВІВ СУЧАСНИХ ГЕНЕРАЦІЙ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	619
Дахно А.А. ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В УКРАЇНІ	621
Єрбома А.С. СУЧАСНІ МЕТОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ СПІВРОБІТНИКІВ РЕКЛАМНОЇ АГЕНЦІЇ	624
Живець О.М. РОЛЬ КРЕАТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СТРАТЕГІЇ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	627
Зуб В.О., Зуб О.В. ПЕРЕБУДОВА СТРАТЕГІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ В ЗАКЛАДАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	629

Костюченко І.А. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В УКРАЇНІ ТА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ	631
Кузьменко К.П. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	633
Кукса Ю.С. ОСНОВНІ МЕТОДИ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	635
Лисенко К.В. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	639
Махній-Дерев'янюк І.А. ПРОБЛЕМИ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ В ОРГАНАХ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ	641
Медвідь В.О. ЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ	644
Норець Д.О. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІГРАЦІЇ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ	646
Орлик В.В., Орлик О.М. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ	647
Павленко А.О. НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	649
Палєєва В.Р., Предко А.Ю. БЕЗРОБІТТЯ МОЛОДІ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМА РОЗВИТКУ КРАЇНИ	652
Побочій Б.В. СПЕЦИФІКА НЕМАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ	654
Ткаченко І.В. РОЛЬ МЕТОДІВ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ ТА АТЕСТАЦІЇ В СИСТЕМІ ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ	656
Шульга С. С. ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	658
Струговець П.О. СУЧАСНІ ТРЕНДИ В УПРАВЛІННІ ТА РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ	659
Хмельєвський С.М. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	661
10 СЕКЦІЯ / 10 SECTION	
Оптимізація та раціональне використання агроресурсного потенціалу	
Оптимизация и рациональное использование агроресурсного потенциала	
Optimization and rational use of agresource potential	
Бутурлим Д.А. ЗЕЛЕНЕ ДОБРИВО ТА ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ	665
Галенко К. О. ВПЛИВ СТІЙКОСТІ СОРТУ НА УРАЖЕННЯ КАРТОПЛІ НАЙПОШИРЕНІШИМИ ЗАХВОРЮВАННЯМИ ЗОНИ УКРАЇНСЬКОГО ПОЛІССЯ	667
Калекуст В.С. ЗАХОДИ ПОЛІПШЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ	670
Кашенкова В.І. ВПЛИВ СИСТЕМИ УДОБРЕННЯ, СИДЕРАТИВ ТА ПОПЕРЕДНИКА НА УРОЖАЙНІСТЬ КАРТОПЛІ	672
Ковальова К.С. ВПЛИВ РАННЬОВЕСНЯНОГО АЗОТНОГО ЖИВЛЕННЯ НА РОЗВИТОК ПШЕНИЦІ ОЗИМОЇ	673
Куролєс А.В. УРОЖАЙНІСТЬ КУКУРУДЗИ ЗАЛЕЖНО ВІД СТРОКІВ СІВБИ ТА ГУСТОТИ СТОЯННЯ РОСЛИН	675
Куролєс А.В., Щерба А.Ю. СЕЛЕКЦІЯ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	677
Кухаренко В. С. ВИГОТОВЛЕННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ КОМПОСТІВ	679
Михайленко Ю. Г., Ткаченко Є. Р. ПАРША ЯБЛУНИ ТА ЗАХОДИ БОРОТЬБИ З НЕЮ	680
Ткаченко А.В. ПОРІВНЯННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ТА ІМПОРТНИХ ДОБРІВ НА ПРИКЛАДІ ВИРОЩУВАННЯ ОЗИМОЇ ЦИБУЛІ РІПЧАСТОЇ В УМОВАХ ПОЛІССЯ	682
Чмель О.П., Петрова Є.М. СЕГЕТАЛЬНА РОСЛИННІСТЬ В ПОСІВАХ СОНЯШНИКУ: АГРОТЕХНІЧНІ, ХІМІЧНІ ТА БІОЛОГІЧНІ МЕТОДИ ЇЇ КОНТРОЛЮ	684
Чмель О.П., Шамшур О.О. ФІТОПАТОГЕННІ ХВОРОБИ СОНЯШНИКУ МІКОЗНОГО ПОХОДЖЕННЯ	686
Шумейко А.Г. ВИРОБНИЦТВО ГІБРИДНОГО НАСІННЯ НА ОСНОВІ ЦИТОПЛАЗМАТИЧНОЇ ЧОЛОВІЧОЇ СТЕРИЛЬНОСТІ	690

1 СЕКЦІЯ / 1 SECTION

Сталий розвиток регіональних та національних соціально-економічних систем

Устойчивое развитие региональных и национальных социально-экономических систем

Sustainable development of regional and national socio-economic systems

Коваль К. П., аспірант спеціальності «Менеджмент»,
кафедра менеджменту та державної служби
Науковий керівник: **Оліфіренко Л. Д.**, д.держ.упр.,
професор кафедри менеджменту та державної служби
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: kristy80kv@ukr.net

РЕГІОНАЛЬНІ ІНДИКАТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Сталим розвиток можна вважати за умови, коли цей розвиток не лише відповідає потребам сьогодення, а й не обмежує при цьому майбутні покоління у можливості задовольняти потреби, що виникнуть.

Основними індикаторами, що мають вирішальне значення для добробуту громадянина та суспільства загалом, є економічне зростання, соціальна інтеграція та охорона навколишнього середовища. Для досягнення сталості регіонального розвитку всі ці взаємопов'язані компоненти мають бути гармонізовані.

Задля досягнення цієї мети першочерговим завданням є викоринення бідності у всіх її формах та на всіх рівнях, необхідність інституційного забезпечення всеохоплюючого та рівного економічного зростання добробуту населення, яке б забезпечувало більші можливості для всіх громадян, зменшувало розшарування суспільства, підвищувало базові стандарти життя, сприяло справедливому соціальному розвитку та реалізації потенціалу особистості, а також інтегрованому та розумному управлінню природними ресурсами.

Одним з факторів регіональних ризиків найближчого десятиліття в економічній сфері згідно з дослідженням, що викладено у «УКРАЇНА 2030: Доктрина збалансованого розвитку», є безробіття або неповна зайнятість [1].

Таблиця 1 - Динаміка кількості безробітного населення у віці 15-70 років за регіонами України [2]

Адміністративні одиниці України	2016 рік		2017 рік		2018 рік		Рейтинг 2018 рік	Зміна рейтингу 2016/2018
	тис. осіб	у %	тис. осіб	у %	тис. осіб	у %		
Україна	1678,2	9,3	1698,0	9,5	1578,6	8,8		
Вінницька	71,0	9,7	76,5	10,7	71,6	9,9	10	-1
Волинська	49,7	11,5	52,1	12,5	47,9	11,4	4	-1
Дніпропетровська	121,7	7,9	129,2	8,5	121,5	8,0	15	1
Донецька	122,9	14,1	125,3	14,6	120,4	14,0	2	0
Житомирська	63,7	11,2	62,0	10,8	59,8	10,4	7	0
Закарпатська	56,3	10,0	58,2	10,5	56,1	10,0	9	-1
Запорізька	81,4	10,0	86,2	10,7	80,4	9,9	10	0
Івано-Франківська	53,5	8,8	51,9	8,5	47,9	7,8	17	3
Київська	53,5	6,8	51,9	6,5	51,1	6,3	20	2
Кіровоградська	53,1	12,4	52,6	12,2	49,9	11,6	3	-1
Луганська	57,0	16,0	58,3	16,6	53,2	15,1	1	0
Львівська	87,9	7,7	85,8	7,5	78,7	6,9	18	1
Миколаївська	53,3	9,7	56,3	10,3	52,8	9,6	12	1

Адміністративні одиниці України	2016 рік		2017 рік		2018 рік		Рейтинг 2018 рік	Зміна рейтингу 2016/2018
	тис. осіб	у %	тис. осіб	у %	тис. осіб	у %		
Одеська	72,5	6,8	77,2	7,3	68,7	6,4	19	1
Полтавська	82,6	12,6	78,3	12,0	73,3	11,2	5	2
Рівненська	56,3	10,6	60,1	11,6	50,6	9,7	11	3
Сумська	48,8	9,3	48,0	9,1	46,4	8,7	13	0
Тернопільська	52,8	11,5	53,9	11,9	47,8	10,4	7	2
Харківська	84,6	6,4	80,4	6,1	70,7	5,3	22	2
Херсонська	55,9	11,2	55,0	11,1	51,3	10,3	8	1
Хмельницька	53,0	9,4	50,2	8,9	48,0	8,4	14	2
Черкаська	59,8	10,4	59,2	10,2	55,8	9,6	12	3
Чернівецька	35,7	8,7	34,8	8,4	33,0	7,9	16	1
Чернігівська	53,9	11,3	53,5	11,2	51,0	10,6	6	0
м. Київ	97,3	6,7	101,1	6,9	90,7	6,2	21	2

Аналізуючи дані, що наведені в таблиці 1, можна зазначити, що найгірші показники у сфері зайнятості у 2018 році була у Луганській, Донецькій та Кіровоградській областях, які займають перші три позиції у рейтингу; найкраща, відповідно, у Харківській, Київській областях та м. Києві.

Порівняно з рейтингом 2016 року у 2018 році ситуація у сфері зайнятості дещо покращилась Дніпропетровській, Івано-Франківській, Київській, Львівській, Миколаївській, Одеській, Полтавській, Рівненській, Тернопільській, Харківській, Херсонській, Хмельницькій, Черкаській, Чернівецькій областях та м. Києві; залишилась без змін у Донецькій, Житомирській, Запорізькій, Луганській, Сумській та Чернігівській областях; дещо погіршилась Вінницькій, Волинській, Закарпатській та Кіровоградській областях.

Серед загальної кількості незайнятого населення:

- вивільнені з економічних причин – 20,7%;
- звільнені за власним бажанням, за угодою сторін – 38,0%;
- звільнені у зв'язку з закінченням строку контракту або договору найму – 9,5%;
- не працевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів – 9,8%;
- робота має сезонний характер - 9,4%;
- не зайняті через виконання домашніх (сімейних) обов'язків тощо – 4,7%;
- звільнені за станом здоров'я, через оформлення пенсії – 1,1%;
- демобілізовані з військової строкової служби – 0,9%;
- інші причини – 5,9%.

Серед глобальних ризиків у соціальній сфері виділяють поляризацію та диференціацію доходів населення:

Таблиця 2 - Розподіл населення із середньодушовими еквівалентними грошовими доходами на місяць нижче фактичного прожиткового мінімуму за місцем проживання (частка у чисельності населення відповідної групи) [3]

Адміністративні одиниці України	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Рейтинг 2018 рік	Зміна рейтингу 2016/2018
Україна	51,1	34,9	27,6		
Вінницька	58,8	47,2	45,3	8	13
Волинська	75,1	65,9	49,8	5	1
Дніпропетровська	62,6	45,0	25,4	22	-2
Донецька	68,0	52,5	39,9	12	0
Житомирська	77,6	61,3	55,8	1	4
Закарпатська	58,5	51,6	48,5	7	15
Запорізька	64,9	51,3	35,0	18	-1
Івано-Франківська	73,0	42,7	41,5	11	3
Київська	67,4	56,6	47,0	8	6

Адміністративні одиниці України	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Рейтинг 2018 рік	Зміна рейтингу 2016/2018
Кіровоградська	63,3	42,3	32,2	19	0
Луганська	71,7	56,7	43,0	9	1
Львівська	57,4	45,9	30,9	20	3
Миколаївська	65,6	54,5	41,7	10	5
Одеська	48,5	41,5	29,2	21	3
Полтавська	65,0	45,8	38,8	14	2
Рівненська	79,2	64,2	55,2	2	0
Сумська	70,5	61,5	53,3	3	8
Тернопільська	77,9	51,1	39,3	13	-9
Харківська	67,5	45,0	35,5	17	4
Херсонська	64,2	53,9	48,8	6	12
Хмельницька	79,4	52,1	52,2	4	3
Черкаська	78,1	51,9	47,6	7	4
Чернівецька	73,4	57,1	37,9	15	8
Чернігівська	72,5	48,3	36,7	16	6
м. Київ	44,2	29,2	20,5	23	2

Виходячи з даних, наведених у таблиці 2, бачимо, що у 2018 році найменша частка населення із середньодушовими еквівалентними грошовими доходами на місяць нижче фактичного прожиткового мінімуму припадала на м. Києві, Дніпропетровській та Одеській областях; найбільша частка відповідно у Житомирській, Рівненській та Сумській областях.

Порівняно з рейтингом 2016 року ситуація з розподіл населення із середньодушовими еквівалентними грошовими доходами на місяць нижче фактичного прожиткового мінімуму за місцем проживання покращилась у Вінницькій, Волинській, Житомирській, Закарпатській, Івано-Франківській, Київській, Луганській, Львівській, Миколаївській, Одеській, Полтавській, Сумській, Харківській, Херсонській, Хмельницькій, Черкаській, Чернівецькій та Чернігівській областях і в м. Києві; погіршилася в Дніпропетровській, Запорізькій та Тернопільській областях; залишилася без змін – в Донецькій, Кіровоградській та Рівненській областях.

Щодо третього елементу системи, яка розглядається – охорони навколишнього середовища, заслуговує на увагу структура витрат на охорону навколишнього природного середовища за джерелами фінансування у 2018 році.

Згідно з даними Державної служби статистики [4] із загального обсягу фінансування 86,9;% є власними коштами підприємств та організацій; 6,7% припадає на кошти державного та місцевих бюджетів; 6,4% - є іншими джерелами фінансування.

Територіальні індикатори сталого розвитку належать до числа найбільш суттєвих ознак, що визначають специфіку розвитку усіх сфер діяльності суспільства. Недооцінка територіального чинника провокує ризики прийняття необґрунтованих рішень та знижує ефективність публічної політики дотримання соціальних стандартів, спрямованих на забезпечення сталого регіонального розвитку.

Список використаних джерел

1. УКРАЇНА 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Видання друге. – Львів: Кальварія, 2017. – 164 с.
2. Економічна активність населення України 2018: статистичний збірник. / Державна служба статистики України. – К.: 2019. – 205 с.
3. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2018 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): статистичний збірник. / Державна служба статистики України. – К.: 2019. – 379 с.
4. Довкілля України за 2018 рік: статистичний збірник. / Державна служба статистики України. – К.: 2019. – 2014 с.
5. Оліфіренко Л., Коваль К. Макроекономічні аспекти реформування системи соціального захисту населення в реалізації стратегії подолання бідності в Україні. Проблеми і перспективи економіки та управління: науковий журнал. Чернігів : ЧНТУ. 2018. № 1(13). С. 7-16. DOI: 10.25140/2411-5215-2018-1(13)-7-16.

Хоменко В. Р., студентка 1 курсу, група МЕ-1-8,
Соломка О. М., к.е.н., доцент
Національний університет харчових технологій (м. Київ, Україна)
e-mail: olga_solomka@ukr.net

ОРГАНІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО В УКРАЇНІ І СВІТІ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Традиційні методи ведення сільського господарства: широке використання хімікатів, вирощування певної культури тривалий час на одних і тих же площах, - часто призводять до зниження родючості ґрунтів, скорочення обсягів виробництва, підвищення вмісту залишків хімічних добрив та інших хімічних елементів в сільськогосподарській продукції.

Світовий досвід в області розробок систем стабільного забезпечення населення сільськогосподарською продукцією в довгостроковій перспективі, охорони навколишнього середовища і знаходження нових можливостей для розвитку сільгоспвиробників і сільських районів в цілому привів до ідеї органічного сільського господарства, основною метою якого є максимальне використання в землеробській практиці природних біологічних процесів і виробництво якісних продуктів харчування.

На сучасному етапі розвитку землеробства ступінь продовольчої безпеки, здоров'я населення і рівень якості його життя багато в чому визначаються новітніми розробками в галузі альтернативного сільського господарства, збереженням природних ресурсів і в першу чергу, основного засобу виробництва - землі. В той же час незаповнена ємність ринку органічної продукції та майже необмежений потенціал для розвитку екологічного виробництва в Україні створюють всі необхідні умови для підвищення конкурентоспроможності українських сільських товаровиробників. У зв'язку з цим в Україні стає актуальним обґрунтування механізму трансформації сільськогосподарських товаровиробників на органічні методи господарювання.

Виробництво органічних продуктів харчування можна віднести до галузей світової економіки, що найбільш динамічно розвиваються. Концепція виробництва екологічно чистої продукції сільського господарства отримала свій початок в середині минулого століття. Основною передумовою такої концепції послужила необхідність пошуку альтернативи традиційному і особливо інтенсивному сільськогосподарському виробництву, що обумовило активний і зростаючий вплив на навколишнє середовище.

За останні 17 років площі органічного сільського господарства збільшилися більш, ніж в 4 рази, сертифіковано понад 2,4 млн органічних виробників, понад три чверті з яких знаходяться в країнах, що розвиваються (Азія, Африка та Латинська Америка). В даний час під органічним виробництвом задіяно 1,1% світової площі сільськогосподарських земель. В цілому в світі під органічне сільське господарство відведені чималі площі, зокрема, в Північній Америці - 3,0 млн га, Латинській Америці - 6,6 млн га, Європі - 11,5 млн га, Азії - 3,4 млн га, Африці 1,2 млн га, Австралії і Океанії - 17,3 млн га [1, с.4].

Виробництво органічних продуктів харчування дає величезні можливості для бізнесу сільськогосподарських виробників.

В деяких розвинених країнах органічне сільське господарство займає значну частку продовольчої системи (10 відсотків в Австрії, 7,8 відсотка в Швейцарії), а в багатьох інших країнах темпи зростання перевищують 20 відсотків в рік (наприклад, США, Франція, Японія, Сінгапур). Деякі з країн, що розвиваються, мають невеликі внутрішні органічні ринки (наприклад, Єгипет), і деякі почали використовувати вигідні експортні можливості, що надаються органічним сільським господарством (наприклад, експорт мексиканського кави, бавовни з Уганди) [2].

Попит на екологічно чисті продукти створив нові експортні можливості для країн, що розвиваються. У той час як деякі споживачі віддають перевагу місцевим органічним продуктам, попит на різноманітні продукти харчування круглий рік не дозволяє певній країні отримувати

органічні продукти харчування повністю в межах своїх кордонів. В результаті багато країн почали успішно експортувати екологічно чисті продукти (наприклад, тропічні фрукти в європейську індустрію дитячого харчування, зімбабвійські трави в Південну Африку, шість африканських країн експортують бавовну в Європейське співтовариство). Як правило, органічний експорт продається зі значними надбавками, часто за цінами на 20 відсотків вище, ніж ідентичні товари, вироблені на неорганічних фермах.

Проведене дослідження свідчить, що в світі домінує органічна продукція продовольчого призначення, проте в деяких країнах прискореними темпами зростає непродовольчий органічний ринок (продукція, вироблена на основі органічного бавовни, льону, вовни, фармацевтична та косметична продукція).

Зарубіжний досвід свідчить, що типовими споживачами органічної продукції є міські жителі з високою купівельною спроможністю, що належать до середнього і вищого соціального класу, які піклуються про здоров'я сім'ї та орієнтуються на високоякісну продукцію. Основна маса органічної продукції реалізується в високорозвинених індустріальних країнах світу [1, с.11].

Для українського АПК зарубіжний досвід організації виробництва органічної продукції та її протекціонізм з боку держави представляє великий інтерес. Підтримка органічного сільського господарства розглядається як один з варіантів досягнення сталого розвитку сільських територій, а також як один із способів збереження і захисту навколишнього середовища.

Чинниками розвитку органічного ринку в Україні є: вигідне географічне розташування, родючі чорноземи, близькість ринків збуту для експорту.

Органічне сільськогосподарське виробництво має включати такі компоненти, як:

- національний реєстр дозволених і заборонених препаратів;
- система сертифікації та інспекційного контролю (аудиту);
- відповідна система реалізації продукції або ринку;
- обов'язковий розвиток тваринництва;
- переважне використання органічних і природних мінеральних добрив;
- формування стійких ландшафтів;
- використання біознака для маркування продукції.

Вважаємо, що сутність органічного сільського господарства можна сформулювати як поняття, що охоплює всі системи землеробства, що ґрунтуються на природних засобах і ресурсах, що враховують природні потреби рослинного і тваринного світу, навколишнього природного середовища, основною метою якого виступає процес виробництва екологічної (органічної) продукції, засвідченої міжнародними і національними екологічними сертифікатами.

Організаційно-економічний механізм державного управління розвитком сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної продукції повинен включати організаційні (державне регулювання, державний протекціонізм, сертифікація, екостандарти, нормативно-правова база, планування, прогнозування, контроль виробництва, підготовка кадрів, агротехніка, агроєкокластери) та економічні (інвестиції, кредит, лізинг, аграрні інновації оподаткування, субсидії, дотації, гранти, страхування, маркетинг, аналіз ринку, держзакупки) інструменти державного впливу.

Перехід на технології «органік» дозволить захистити навколишнє середовище від подальшого забруднення отрутохімікатами, населенню харчуватися нешкідливими для здоров'я продуктами харчування, а сільгоспвиробникам отримати високу додану вартість.

Незважаючи на наявність маси невирішених проблем на звичайному агропродовольчому ринку і вимог продовольчої безпеки України, необхідно розвивати ринок продукції органічного сільського господарства. Серед переваг даного вектору розвитку слід виділити: підвищення якості продовольчої продукції, внесок у забезпечення сталого розвитку сільських територій, розширення можливостей інноваційного розвитку, диверсифікацію експорту.

Список використаних джерел

1. Григорук В.В., Климов Е.В. Развитие органического сельского хозяйства в мире и Казахстане / под общ. ред. проф. Х. Муминджанова. Анкара: Изд-во ФАО, 2016. 168 с.
 2. Organic agriculture. URL: http://www.fao.org/3/X0075e/X0075e.htm#P81_1359 (дата звернення: 05.12.2019).
-

Мирний Є. В., студент гр. МН19-1м
Науковий керівник: **Грідін О. В.**, старший викладач
*Харківський національний технічний університет сільського
господарства імені Петра Василенка (м. Харків, Україна)*
e-mail: aleksandr.gridin2015@gmail.com

СУЧАСНИЙ СТАН МОЛОКОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ТА РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У ЙОГО ВІДРОДЖЕННІ

Однією з основних складових аграрного сектору економіки нашої держави, поза сумнівом, є молокопродуктовий підкомплекс, без успішного розвитку якого, в нинішніх надскладних реаліях, не можливо забезпечити повноцінну продовольчу безпеку, створити необхідний базис для розвитку аграрного сектору, покращити рівень та якість життя населення тощо. Зовсім не зайвим буде відзначити високу біологічну цінність та важливість у повноцінному та збалансованому раціоні людини молока та молочних продуктів, зокрема: вершкового масла, кефіру, твердого та інших видів сиру, сметани та інших молочних продуктів. З огляду на це, проблема відродження молочної галузі України на сьогодні є вкрай актуальною і вимагає здійснення невідкладних заходів [5, с. 51].

Як вже зазначалось вище, однією з найважливіших складових продовольчої безпеки нашої країни є ринок молока і молочної продукції. Він становить собою систему товарно-грошових відносин між економічно самостійними виробниками продовольчої сировини, суб'єктами переробної сфери і безпосередніми споживачами, що охоплює весь суспільний відтворювальний процес, включаючи виробництво, розподіл, обмін і споживання з метою безперервного повноцінного забезпечення найважливішими продуктами харчування та одержання відповідного економічного ефекту всіма операторами ринку. Надійне забезпечення населення продовольством – одне з основних завдань політики держави в галузі національної безпеки. Нажаль, в Україні на сьогодні спостерігається неухильне зростання частки імпортного продовольства, при цьому знижується споживання найбільш цінних харчових продуктів, у тому числі молочних [3, с. 45].

Тісний взаємозв'язок та взаємозалежність суб'єктів молочного ринку обумовлює спрямованість його розвитку, який має здійснюватися на інноваційній основі [2]. Лише в такому випадку ринок молока і молокопродуктів буде виступати самодостатнім та потенційно перспективним сегментом продовольчого ринку [1, с. 41].

Сучасний розвиток ринку молока в Україні характеризується багатьма особливостями. Зокрема, порівняно з іншими аграрнорозвинутими країнами, супроводжується негативними тенденціями, які охопили майже весь молокопродуктовий підкомплекс [5, с. 51].

Кризова ситуація, що охопила молокопродуктовий підкомплекс усіх регіонів України характеризується: суттєвим зменшенням обсягів виробництва молочної сировини і молокопродуктів внаслідок скорочення чисельності дійного поголів'я; високим рівнем захворюваності корів; погіршенням матеріально-технічного забезпечення галузі скотарства; внаслідок зниження платоспроможності споживачів, суттєвим скороченням рівня споживання молока і молокопродуктів; розбалансованою системою організованої торгівлі, яка сприяла формуванню стихійних ринків; недосконалим механізмом ціноутворення; погіршенням якості молочної продукції; низькою конкурентоспроможністю вітчизняних молокопродуктів тощо. Вирішення зазначених питань потребує здійснення як на державному, так і регіональному рівнях зусиль усіх суб'єктів ринку молока, спрямованих на відродження молокопродуктового

підкомплексу [5, с. 52].

Стратегія має будуватися на створенні економічного інтересу в розширеному відтворенні виробників сільськогосподарської і переробної мережі та передбачати повне задоволення потреб споживачів у якісному молоці та продуктах його переробки, що не можливо досягти без відповідної державної підтримки [5, с. 52].

Головною, на погляд авторів, проблемою ринку молока, яка повинна бути вирішена державою першочергово для забезпечення продовольчої доступності на даному ринку, є збільшення обсягів виробництва його продукції. Зважаючи на той факт, що виробництво молока щорічно зменшується, а сьогодні його обсяги майже удвічі менші у порівнянні з 1990 роком, продовольча забезпеченість населення у молоці поки що не може бути досягнута, а безліч проблем на ринку молокопродуктів, пов'язаних з недоліком сировини, теж не можуть бути вирішені без розширеного відтворення галузі молочного скотарства [5, с. 52].

Криза на ринку обумовлюється відсутністю ефективного збалансованого механізму взаємодії зазначених складових та узгодження інтересів виробників з потребами споживачів і суспільства у цілому [5, с. 52-53].

Виробництво молока в країні знаходиться на вкрай низькому рівні. Однією з основних причин є диспропорції в джерелах виробництва молочної сировини. Так, питома вага сільськогосподарських підприємств, що виробляють молочну сировину, зменшилась більш ніж у двічі в порівнянні з 90-м роком. Не менш важливим чинником зменшення пропозиції молокопродукції на ринку є нерозвиненість кооперації і організації роботи із закупівлі молока у населення [5, с. 53].

Збільшення пропозиції молочної сировини без відповідного розвитку торгово-закупівельної інфраструктури і каналів розподілу, доступних сільськогосподарським товаровиробникам, сприяє посиленню диспропорцій між попитом і пропозицією, що свідчить про доцільність державного впливу за наступними напрямками: забезпечення доступу виробникам молока та молочних продуктів до вибору каналів розподілу, розробка рекомендацій щодо модернізації та оптимального розміщення оптово-посередницьких організацій, логістичної інфраструктури, консигнаційних і митних сховищ; стимулювання попиту на молоко і молочні продукти, відповідно до темпів зростання пропозиції; здійснення закупівельних і товарних інтервенцій; підтримка раціонального рівня концентрації на регіональних ринках; будівництво та реконструкція складів, баз зберігання, холодильників молочних продуктів, використання інноваційних технологій зберігання і складування товарів, розвиток торговельно-посередницької мережі оптових і роздрібних сегментів [4, с. 27].

Система регулювання ринку молока і молочних продуктів включає в себе такі основні елементи: ринкове саморегулювання, що виражається в дії механізмів конкуренції та ціноутворення; управління господарською діяльністю суб'єктів ринку, включаючи злиття, поглинання, організацію внутрішньовиробничих взаємин, маркетинг, менеджмент тощо; державне регулювання, спрямоване на корекцію ринкового механізму, вироблення загальних правил поведінки господарюючих суб'єктів, підтримку розширеного відтворення у всіх каналах розподілу продукції [4, с. 27].

Інша важлива проблема – це цінова ситуація на ринку молочної сировини. Впродовж останніх років вона залишається складною. Існуючі закупівельні ціни на молоко, встановлені переробними підприємствами, не відшкодовують витрат сільськогосподарських товаровиробників, що зумовило втрату їх економічного інтересу до розвитку молочного скотарства. Проблема необхідного зростання обсягів виробництва молока не може бути розв'язана шляхом підвищення закупівельних цін для забезпечення виробникам можливості розширеного відтворення. Викликані цією обставиною збільшення собівартості молочної продукції і споживчої ціни знизить і без того низький попит, викликаний низькою купівельною спроможністю населення [5, с. 53].

Наступним важливим чинником, що визначає попит на молочну продукцію, є її якість. За тих умов, що в Україні 3/4 первинної молочної сировини виробляється господарствами населення, на переробні заводи молоко надходить переважно першого, другого ґатунків та не

відповідає нормам сучасних стандартів стосовно бактеріологічних показників, неповноцінне за вмістом жиру та білку [5, с. 54].

Проблема якості продукції тісно пов'язана з проблемою конкурентоспроможності вітчизняних виробників. На думку західних експертів, майже всі українські молочні продукти мають нижчу якість порівняно з аналогічними продуктами закордонних виробників країн з розвинутою економікою [5, с. 54].

Висновки. Основними завданнями регулювання ринку молока та молочної продукції в сучасних умовах, на думку експертів, є: збільшення обсягів сировини для внутрішнього ринку; згладжування сезонності виробництва молока (сировини) і коливань цін на нього; створення умов для підвищення зацікавленості сільськогосподарських товаровиробників у постачанні продукції на промислову переробку, а також розвиток власних потужностей з переробки. На даний час імперативом дій органів влади щодо стабілізації цін на агропродовольчому ринку має стати не регулювання цін на всі продовольчі товари, а забезпечення реальної конкуренції на цьому ринку, усунення зайвих посередників, головним чином тіньових; зниження адміністративного тиску на бізнес; розвиток сучасної інфраструктури тощо [4, с. 28]. Враховуючи стратегічну важливість ринку молока та молокопродуктів для забезпечення сприятливих умов життєдіяльності населення, виникає необхідність у розробці системи державного регулювання даного цільового ринку, яка має включати декілька блоків: зовнішньоторговельне регулювання: загальноекономічне регулювання; підтримку виробництва продукції; регулювання попиту і пропозиції продукції тощо [1, с. 42].

Список використаних джерел

1. Божидарнік Т.В. Державне регулювання національного ринку молока: вимога часу та обов'язкова умова. *Агросвіт*. 2011. № 21. С. 37-42. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2011_21_10
 2. Грідін О.В. Ключові проблеми формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку аграрної сфери економіки та шляхи їх вирішення. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2019. № 2. С. 11-20.
 3. Дудяк Р., Хірівський Р. Маркетингова сегментація світового ринку молокопродуктів. *Аграрна економіка*. 2015. Т. 8, № 3-4. С. 44-50. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ae_2015_8_3-4_9
 4. Одінцов М.М. Важелі стратегічного управління процесом розвитку ринку молока і молочних продуктів. *Агросвіт*. 2011. № 8. С. 26-28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2011_8_7
 5. Попова Т.В., Краснодєд Т.Л. Оптимізація функціонування економічного механізму вітчизняного ринку молока. *Агросвіт*. 2009. № 23. С. 51-57. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2009_23_13
-

Derii O. Y., Postgraduate student
Scientific management: **Margasova V. G.**, Doctor of Economic Sciences, Professor,
Kyryliuk Y. V., PhD, Associate Professor,
Lytvyn S. V., Ph.D., Associate professor
Chernihiv National University of Technology (Chernihiv, Ukraine)
e-mail: olchia@ukr.net

SUSTAINABLE DEVELOPMENT AS THE DOMINANT CONCEPT OF THE PRESENT

The concept of sustainable development is one of the most important and debating paradigms of the end of the XX – beginning of the XXI century, which focuses on the strategy of human development. The ideology of sustainable development in Ukraine proclaims a state strategy until 2030. However, the practical implementation and achievement of the goals of the strategy require a proper justification and assurance.

A considerable number of researchers were engaged in the study of this issue, namely, Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J., A. Leysenich, Kates R.V., Lang V.T., Gerasymchuk Z.V. etc. The concept can be interpreted in different ways, so we distinguish one thing in common - a development that meets the needs of the present generation without compromising the ability of future generations to meet their own needs [1].

In 2015 The United Nations Sustainable Development Summit, approved the Sustainable Development Goals (SDGs). For creating SDGs system in Ukraine, were used 86 targets and 172 indicators of monitoring to provide a sound basis for Ukraine's development, which was reflected in the report of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine and approved by the High-level Interagency Working Group to implement the Sustainable Development Goals process for Ukraine [2].

In order to ensure the national interests of Ukraine in the sustainable development of the economy, a civil society and the state in order to achieve growth in the standard and quality of life of the population, respect for the constitutional rights and freedoms of a man and citizen, the President of Ukraine Decree “On the Sustainable Development Goals of Ukraine for the Period up to 2030” was adopted [3].

In particular, the Sustainable Development Goals system includes the following objectives:

- 1) overcoming poverty;
- 2) overcoming hunger, achieving food security, improving nutrition and promoting sustainable agricultural development;
- 3) ensuring a healthy lifestyle and promoting well-being for all at any age;
- 4) providing inclusive and equitable quality education and promoting lifelong learning opportunities for all;
- 5) ensuring gender equality, empowering all women and girls;
- 6) ensuring the availability and sustainable management of water resources and sanitation;
- 7) ensuring access to affordable, reliable, sustainable and modern energy sources for all;
- 8) Promoting sustainable, inclusive and sustainable economic growth, full and productive employment and decent work for all;
- 9) creation of sustainable infrastructure, promotion of inclusive and sustainable industrialization and innovation;
- 10) reduction of inequality;
- 11) ensuring openness, safety, sustainability and environmental sustainability of cities and other settlements;
- 12) ensuring the transition to rational consumption and production models;
- 13) Immediate action to a combat climate change and its consequences;
- 14) conservation and sustainable use of oceans, seas and marine resources for sustainable development;

15) protecting and restoring land ecosystems and promoting their rational use, rational forest management, combating desertification, halting and reversing the process of land degradation and halting the process of biodiversity loss;

16) Promoting a peaceful and open society for sustainable development, ensuring access to justice for all and creating effective, accountable and participatory institutions at all levels;

17) strengthening the means of implementation and intensifying work within the global partnership for sustainable development.

The need for Ukraine's transition to a sustainable development model was conditioned by the crisis, which was the result of ineffective reforms that were carried out in the early years of independence during the transition from an administrative and command system to a market economy. Today, Ukraine is deeply aware of the need to create the preconditions for balancing the interests of society and the opportunities of nature, socio-economic development and the environment [4].

Through human activity, a number of economic, environmental and social problems have arisen. On the one hand, it is caused by a human negligence and, on the other, by a low awareness. With the help of the SDG it is possible to reduce the negative impact and start moving in a positive direction.

It is considered appropriate to move from a linear to a circular economy for ensuring a sustainable development. The “3R” (reduce, reuse, recycle) concept: reducing consumption, reuse and recycling will allow the sustainable development and the development of a competitive, socially-oriented economy.

References

1. Butlin, John (1989-04-01). Our common future. By World commission on environment and development. (London, Oxford University Press, 1987, pp.383 £5.95.). *Journal of International Development* (en) 1 (2). c. 284–287. ISSN 1099-1328. doi:10.1002/jid.3380010208. Quoted 2016-04-06.

2. National Sustainable Development Goals: Ukraine report. Kyiv, 2017. URL: <https://menr.gov.ua> (accessed: 1/12/2018).

3. <https://www.president.gov.ua/documents/7222019-29825>

4. http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/6_11_uk/8.pdf

5. <http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/142/Stalyi%20rozvytok%20susypilstva.pdf;jsessionid=97B079826F4B40A5B7100E7018825D49?sequence=1>

Бабаченко Л. В., к.е.н, доцент,

Грищенко Е. Н., студентка 3 курсу, група ОА-171

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: elviragrishchenko5@gmail.com

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ДО 2030 РОКУ

Соціально економічний розвиток країни – це безперервна зміна матеріальної бази виробництва, сукупності взаємовідносин між певними соціальними категоріями населення та суб'єктами господарювання, водночас, це суперечливий процес взаємодії позитивних і негативних факторів: від політичних утисків та війни до екологічних катастроф, які стрімко призупиняють розвиток будь-якої країни.

З часу отримання незалежності України пройшло 28 років, але досі йдуть протиріччя та вагання між соціалістичною та капіталістичною системами. Це має свій вплив на систему пільг та компенсацій – можемо прослідкувати розгалуження цих сфер, яке зароджувалося ще до отримання незалежності, соціалістичною системою господарювання, але яке й досі обмежує нас і не дає можливостей налагоджувати партнерські стосунки в суспільстві, порівняно з європейськими країнами. Саме тому актуальною темою є аналіз стратегії розвитку України.

Проект Стратегії сталого розвитку України до 2030 року та Національний план дій до 2020 року по впровадженню Стратегії є результатом аналітичної роботи, яка здійснена українськими експертами за підтримки Програми розвитку ООН в Україні та Глобального екологічного фонду в рамках проекту

"Інтеграція положень Конвенцій Ріо в національну політику України" [1]. Зазначимо, що необхідність розробки та впровадження даної стратегії викликана рядом чинників наведених на рис. 1.

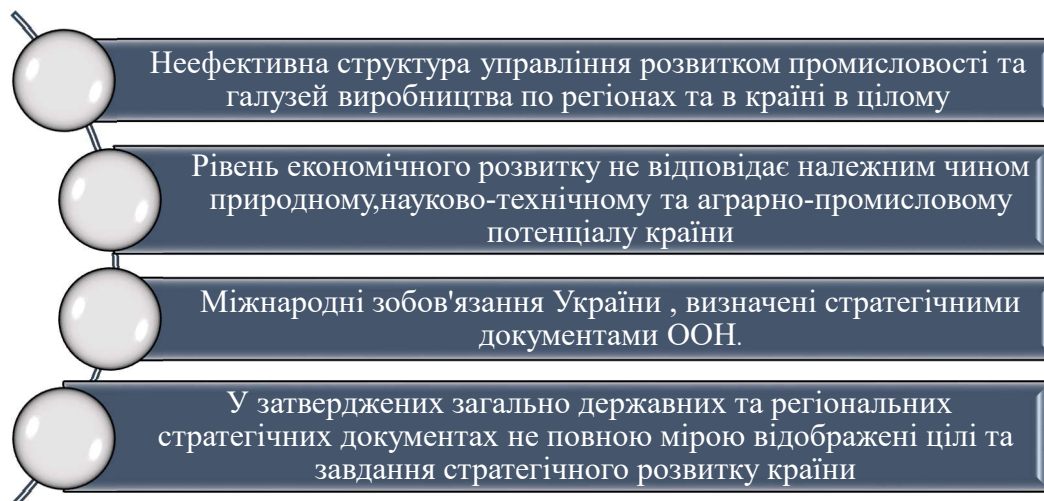


Рис.1 - Основні чинники, які спонукали до впровадження стратегії розвитку України до 2030 року

Основні національні цілі сталого розвитку включають в себе 7 пунктів, які стосуються соціально-економічного розвитку країни та наведені на рис.2.

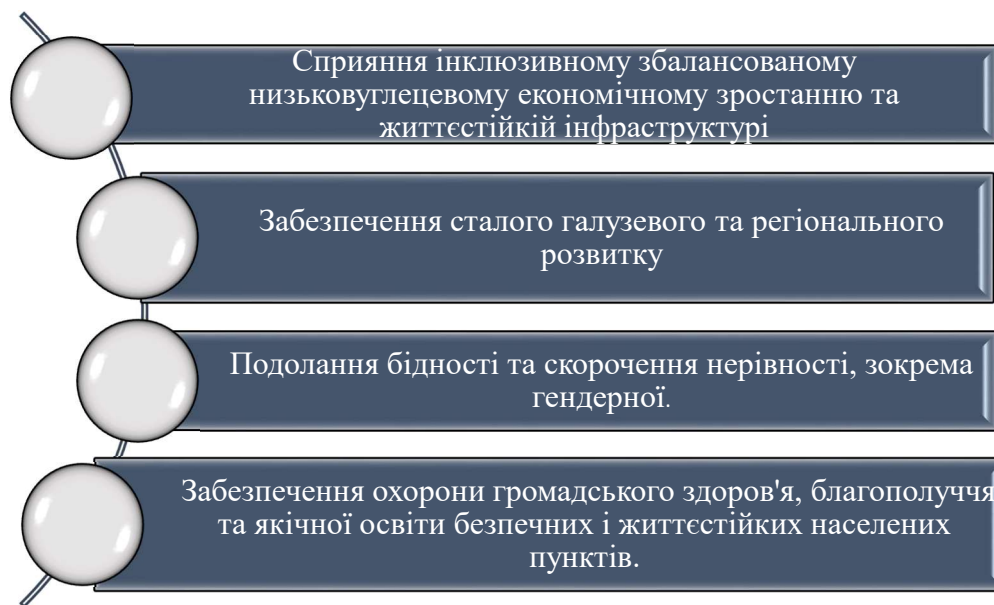


Рис. 2 - Стратегічні цілі соціально-економічного розвитку країни

Проаналізувавши стратегічну ціль №1, можна виділити, що основним завданням є розвиток якісної інфраструктури, формування та забезпечення належною матеріально-технічною базою: техно-парками, бізнес-інкубаторами підприємництва, створення окремої організаційної структури, а сприяння створенню та реалізації проектів щодо відтворення економіки регіонів, які опинилися на дуже низькому рівні регіонального розвитку через війну.

Стратегічна ціль №2 направлена в першу чергу на сприяння стабільного розвитку агропромислового комплексу, це і підвищення продуктивності людської праці у сільському господарстві, і створення малих сільськогосподарських підприємств; а також забезпечення сталого розвитку регіонів в цілому, за основу взято збереження національних цінностей та традицій.

Стратегічна ціль №3 стосується гендерної нерівності та подолання бідності серед населення, в дану ціль включають скорочення малих підприємств, які за оцінкою матеріального

добробуту належать до бідних за критеріями ООН; забезпечення всім чоловікам та жінкам рівний доступ та права на всі економічні ресурси та доступ до базових послуг(соціальних,освітніх,комунальних, тощо), ліквідувати всі форми дискримінації статті абсолютно в усіх сферах до 2030 року, а також забезпечити збільшення жінок-високопосадовців.

Стратегічна ціль №4 направлена на сприянні благополуччя серед усіх верств населення у будь-якому віці, забезпечення охорони громадського здоров'я та дуже важливим є забезпечення інклюзивної освіти та можливості отриманні якісних знань у будь-якому віці та будь-якому матеріальному становищі, а також зробити міста та населенні пункти інклюзивними, збалансованими та життєстійкими.

Державою розроблений чіткий план розвитку країни впродовж 2017-2030 роки, проаналізувавши кожен зі стратегій, можемо прослідкувати, що за ці 2 роки вже відбулися деякі зміни, особливо, що стосуються інлюзивної та якісної освіти, проаналізувавши дані з сайту Міністерства освіти і науки України, можна прослідкувати стрімке зростання шкіл з можливістю інклюзивної освіти, а також більш пристосування ВНЗ до навчання студентів з особливими потребами. В цілому, якщо дана стратегія буде реалізована якісно і чітко, то рівень життя в Україні максимально наблизиться до європейського. Стратегічні цілі цілком чітко описують завдання та шляхи подолання нагальних проблем українського суспільства.

Список використаних джерел

1. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року. URL: https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/UNDP_Strategy_v06-optimized.pdf.

2. Шляхи подолання гендерної нерівності в Україні. URL: <https://delo.ua/business/buti-bilshe-nizh-30-shljahi-podolannja-gendernoj-347615/>.

3. Як підтримати малий бізнес в Україні. URL: <https://eba.com.ua/yak-pidtrymaty-malyj-biznes-v-ukrayini/>

4.Інклюзія для всіх: освітня політика та практика.
URL:<https://mon.gov.ua/ua/prosto-pro-inklyuzivnu-osvitu/prezentaciyi-inclusivna-osvita>.

Попело О. В., д.е.н., доцент кафедри менеджменту та державної служби
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: popelo.olha@gmail.com

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ПЛАТФОРМА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ

Модернізаційні пріоритети розвитку економіки, загострення конкурентної боротьби, насичення ринків, обмеженість ресурсів вимагають від підприємств широкого новаторського підходу та максимального залучення інноваційного потенціалу продуктивних сил регіонів. Інновації є стимулом для конкурентоспроможного розвитку підприємств, формують лідируючі позиції та можливість виходу на світові ринки.

Основні індикатори оцінки ефективності функціонування національної інноваційної системи країн ЄС відображає Інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (Innovation Union Scoreboard – IUS) (рис. 1) [1].

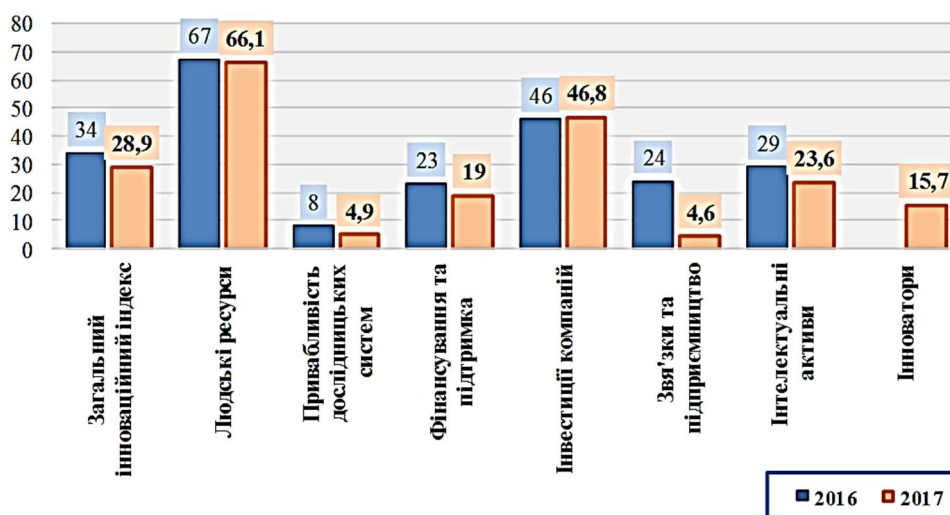


Рис. 1 - Значення складових інноваційного індексу за Європейським інноваційним табло
Джерело: [15].

Усі країни, які входять до табло, залежно від таких значень узагальнюючого індексу згруповані в 4 групи: «інноваційні лідери», «помірні новатори», «сильні новатори» та «повільні новатори».

Значення показника для України у 2017 р. становило 28,9 %, що свідчить про падіння на 4,1 % порівняно з 2016 р. Україна належить до групи «повільні новатори».

Україна відстає за всіма показниками, окрім показників охоплення вищою освітою. Відносно сильні сторони інноваційної системи України – людські ресурси та інвестиції компаній. Слабкі сторони – зв'язки та підприємництво, привабливість дослідницьких систем, новатори.

Інновації для підприємств є основою творчого процесу, вони змушують шукати нові форми й методи управління для забезпечення тривалої стабільності ефективного виробництва, стають тим фундаментом, який забезпечує конкурентні переваги та провідні позиції на внутрішньому і світовому ринках.

У 2017 р. інновації впроваджували 88,5 % підприємств, з яких 14,3 % обстежених промислових підприємств (рис. 2).

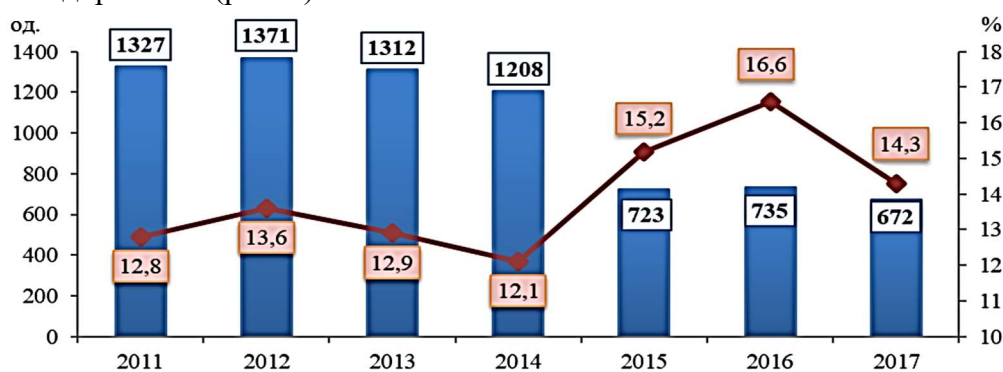


Рис. 2- Динаміка кількості підприємств, що впроваджували інновації (од.) та її питома вага в загальній кількості промислових підприємств (%)

Джерело: [10].

За кількістю промислових підприємств, що впроваджували інновації, у 2017 р. провідні позиції посідали Харківська (105 підприємств, 1-е місце), м. Київ (73 підприємства, 2-е місце), Львівська (47 підприємств, 3-є місце), Дніпропетровська (46 підприємств, 4-е місце), Запорізька (37 підприємств, 5-е місце) області (табл. 1).

Таблиця 1 - Динаміка кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації, 2010-2017 рр.

Регіон	Кількість підприємств, од.								Рейтинг			Зміна в рейтингу	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2010	2016	2017	2017/ 2010	2017/ 2016
Україна	1217	1327	1371	1312	1208	723	735	672	-	-	-	-	-
АР Крим	23	36	32	27	-	-	-	-	23	-	-	-	-
Вінницька	37	34	38	43	38	22	22	15	14	12	17	-3	-5
Волинська	23	25	27	22	25	11	11	16	24	22	15	9	7
Дніпропетровська	51	51	56	55	65	43	61	46	7	3	4	3	-1
Донецька	76	76	84	83	28	17	22	22	4	13	13	-9	0
Житомирська	34	46	51	56	33	27	24	23	16	8	10	6	-2
Закарпатська	23	20	14	12	12	11	10	12	25	24	20	5	4
Запорізька	19	77	69	72	75	45	45	37	26	5	5	21	0
Івано-Франківська	64	77	74	69	69	23	19	23	5	15	11	-6	4
Київська	35	35	39	49	50	43	44	37	15	6	6	9	0
Кіровоградська	29	33	34	33	33	22	14	15	18	21	18	0	3
Луганська	49	63	56	54	10	7	6	5	9	25	25	-16	0
Львівська	88	74	81	84	99	61	58	47	3	4	3	0	1
Миколаївська	39	39	53	38	34	22	18	16	11	16	16	-5	0
Одеська	51	49	52	44	39	32	36	35	8	7	7	1	0
Полтавська	38	28	26	28	28	27	23	23	12	9	12	0	-3
Рівненська	25	27	35	35	44	12	16	7	19	18	24	-5	-6
Сумська	38	37	37	30	32	22	21	18	13	14	14	-1	0
Тернопільська	33	38	39	25	23	16	23	25	17	10	9	8	1
Харківська	147	139	158	168	179	97	93	105	1	1	1	0	0
Херсонська	25	26	25	27	24	19	16	15	20	19	19	1	0
Хмельницька	57	74	77	57	34	18	17	8	6	17	22	-16	-5
Черкаська	48	53	48	46	35	25	23	31	10	11	8	2	3
Чернівецька	24	24	19	15	20	9	11	8	21	23	23	-2	0
Чернігівська	24	25	29	26	19	14	15	10	22	20	21	1	-1
м. Київ	109	112	108	109	160	78	87	73	2	2	2	0	0
м. Севастополь	8	9	10	5	-	-	-	-	27	-	-	-	-

Джерело: [2-9].

Останні три позиції в загальному рейтингу за цим показником належали Луганській (5 підприємств), Рівненській (7 підприємств) та Чернівецькій (8 підприємств) областям.

У порівнянні з 2016 р. у 2017 р. лише 7 регіонів поліпшили свої позиції. Найсуттєвіших змін зазнали: Волинська (+7 позицій – з 11-го на 16-е), Закарпатська та Івано-Франківська (по +4 позиції – з 10-го на 12-е та з 19-го на 23-є відповідно) області. Незначне збільшення кількості інноваційно активних підприємств було характерне: Черкаській (23 підприємства у 2016 р. і 31 – у 2017 р., або +3 позиції в загальному рейтингу) та Кіровоградській (14 підприємств у 2016 р. і 15 – у 2017 р., або +3 позиції в загальному рейтингу) областям. На одну позицію піднялись Львівська та Тернопільська області.

У 2010 р. у порівнянні з 2017 р. позитивними змінами характеризувались: Запорізька область – +21 позиція (з 26-го місця на 5-е), Київська та Волинська (по +9 позицій), Тернопільська (+8 позицій), Житомирська (+6 позицій) та Закарпатська (+5 позицій) області. Дніпропетровська, Одеська, Херсонська, Черкаська та Чернігівська області мали незначне збільшення кількості підприємств, які впроваджували інновації, і коливання показника становило 1-3 позиції.

Найбільш негативна тенденція за показником кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації, спостерігалась у Луганській та Хмельницькій областях (по -16 позицій), Донецькій (-9 позицій), Івано-Франківській (-6 позицій), Миколаївській та Рівненській (по -5 позицій) областях. Незначним зменшенням зазначеного показника характеризувались такі області, як Вінницька, Сумська, Чернівецька (1-3 позицій).

Зауважимо, що протягом 2010-2017 рр. перші дві позиції незмінно посідали Харківська область та м. Київ.

У 2017 р. було впроваджено 1831 новий технологічний процес, що у порівнянні з 2016 р. у 1,9 рази менше. Найбільше впровадили підприємства м. Києва (30,0 %), Харківської (12,6 %), Сумської (12,3 %), Запорізької (7,8 %) та Дніпропетровської (5,8 %) областей (рис. 3).

Впровадження нових технологічних процесів та інноваційних видів продукції. Найбільш активними з впровадження нових технологічних процесів були підприємства з виробництва машин та устаткування (18,8 %), з добування сирової нафти та природного газу (17,7 %), з виробництва готових металевих виробів, крім машин та устаткування (13,4 %).

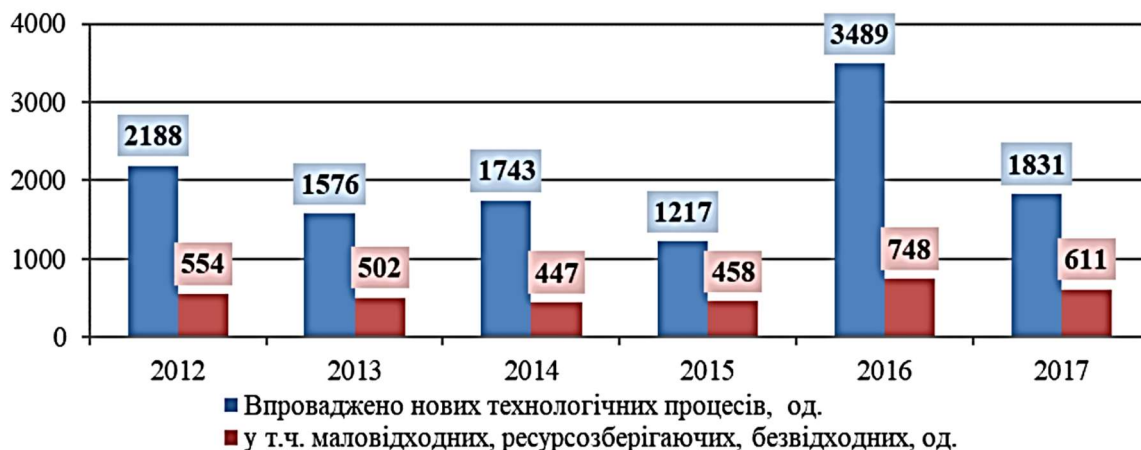


Рис. 3 - Динаміка впровадження нових технологічних процесів за 2010–2017 рр., од.
Джерело: [10].

Кількість маловідходних, ресурсозберігаючих, безвідходних технологічних процесів зменшилась на 18,3 %, що свідчить про зниження ролі раціонального використання ресурсів і збільшення відходів.

Кількість впроваджених у 2017 р. інноваційних видів продукції зменшилась на 42,3 % порівняно з 2016 р. Також зменшилась кількість впроваджених нових видів машин, устаткування, приладів, апаратів на 42,5 %. Кількість інноваційних видів продукції, які є новими для ринку, зменшилась на 51,2 % (рис. 4).



Рис. 4 - Динаміка впровадження інноваційних видів продукції за 2010–2017 рр., од.
Джерело: [10].

Аналіз розподілу загального обсягу фінансування інноваційної діяльності засвідчив наявність як позитивних, так і негативних тенденцій. До позитивних тенденцій слід віднести

нарощення у 2017 році відносно 2016-го обсягів фінансування в таких регіонах: Черкаська (+9 позицій), Запорізька (+7 позицій), Івано-Франківська, Кіровоградська (по +5 позицій), Донецька, Сумська, Тернопільська, Чернівецька (+4 позицій), Волинська, Чернігівська (по +3 позиції), Луганська (+2 позиції) області.

Водночас до негативних – зменшення досліджуваного показника у Вінницькій (-12 позицій), Житомирській (-10 позицій), Полтавській (-8 позицій), Дніпропетровській, Миколаївській (по -4 позиції), Київській (-3 позиції), Одеська, Рівненська (по -2 позиції), Львівській, Харківській, Херсонській, Хмельницькій (по -1 позиції) областях.

Порівняно з 2016 р. загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств зменшився й у 2017 р. становив 9117,54 млн грн, а частка фінансування інноваційної діяльності у співвідношенні до ВВП зменшилася з 1,0 до 0,3 % (рис. 5).

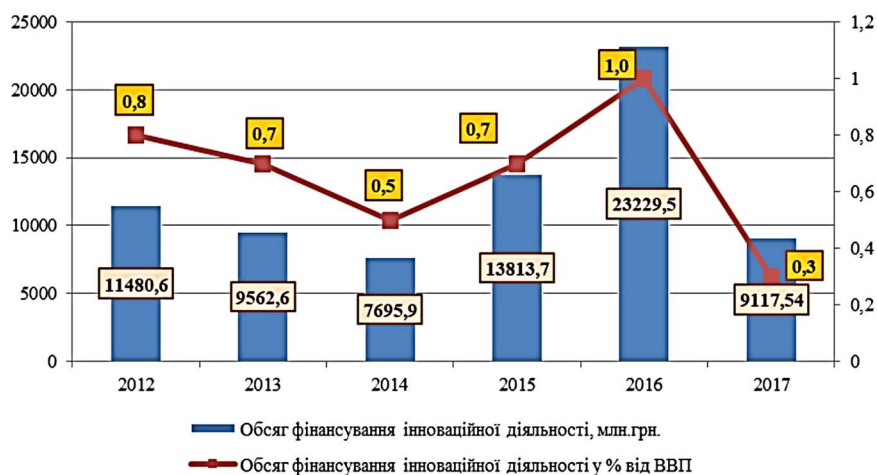


Рис. 5 - Динаміка обсягів фінансування інноваційної діяльності в Україні у 2012–2017 рр.
Джерело: [10].

В умовах падіння економічних показників гостра конкурентна боротьба диктує необхідність активізації інноваційної діяльності промислових підприємств як домінуючої складової регіонального розвитку, найбільш ефективного способу підвищення їхньої конкурентоспроможності та подальшого розвитку на інтенсивній основі.

Список використаних джерел

1. Карпінський Б. А., Васильків І. М., Шевців А. Б. Знаннева економіка та сталий розвиток: моделювання та порівняння. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015. Вип. 25.4. С. 223–234.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник / відп. за вип. І. В. Калачова. Київ: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2011. 282 с.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник / відп. за вип. І. В. Калачова. Київ: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. 305 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник / відп. за вип. І. В. Калачова. Київ: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2013. 287 с.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник / відп. за вип. О. О. Кармазіна. Київ: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2014. 314 с.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник / відп. за вип. О. О. Кармазіна. Київ: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2015. 255 с.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник / відп. за вип. О. О. Кармазіна. Київ: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2016. 257 с.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник / відп. за вип. О. О. Кармазіна. Київ: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2017. 141 с.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник / відп. за вип. О. О. Кармазіна. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 178 с.
10. Офіційний сайт Державного агентства з питань електронного урядування України. URL: www.dknii.gov.ua.
11. Попело О. В. Інноваційна активність як домінуюча складова модернізації продуктивних сил регіону. *Проблеми і перспективи економіки та управління: науковий журнал*. 2015. № 4 (4). С. 222-229.

12. Попело О. В. Інноваційно-інвестиційна домінанта в регіональному розвитку продуктивних сил. *Проблеми і перспективи економіки та управління*: науковий журнал. 2018. № 3 (15). С. 112-129.
13. Попело О. В. Регіональні особливості інноваційної спроможності промислових підприємств України. *Статистичне забезпечення управління сталим розвитком економіки та соціальної сфери*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Чернігів, 5 грудня 2015 р.). Чернігів: ЧНТУ, 2015. С. 144–145.
14. Попело О. В. Регіональні тенденції фінансування інноваційної діяльності підприємств України. *Інноваційний розвиток і транскордонна безпека: економічні, екологічні, правові та соціогуманітарні аспекти*: матеріали IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції студентів і молодих вчених (м. Чернігів, 21 грудня 2015 р.). Чернігів: ЧНТУ, 2015. С. 334–337.
15. European Innovation Scoreboard 2017. URL: [http://ec.europa.eu/ DocsRoom/documents/24829](http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/24829).
-

Хоменко І. О., д.е.н., професор
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
Волинець Л. М., к.е.н, доцент, **Бebesшко Ю. В.**, студентка групи групи ЛГ-П-1м
Національний транспортний університет (м. Київ, Україна)
e-mail: innakhomenko28@gmail.com

ЛОГІСТИКО-ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Досвід багатьох успішних підприємств розвинених промислових країн показує, що в умовах ринку з його жорсткою конкуренцією планування і правильна організація виробничо-господарської діяльності підприємств є найважливішою умовою їх виживання. У процесі розвитку, а також у міру зміни економічних умов всі підприємства стикаються з необхідністю вдосконалення своїх економічних структур. При цьому підприємства переслідують дві основні мети: підвищити ефективність використання внутрішніх ресурсів і адаптуватися до нових зовнішніх умов.

Роль транспорту невпинно зростає, особливо в період втілення в життя масштабних інтернаціональних інтеграційних планів. Будь-який продукт, щоб зберегти свою цінність, має бути доправлений до покупця в конкретні терміни. Саме транспорту і транспортній інфраструктурі належить важлива роль у виконанні цієї функції і прискоренні процесу відтворення [3, с. 32]. Розвиток транспортної логістики в Україні є однією з необхідних умов подальшої структурної перебудови економіки в державі, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг на світових ринках та інтеграції країни в систему міжнародних відносин, що динамічно розвивається. Україна, значною мірою є аграрною країною, характеризується складними соціально-економічними процесами створення ефективно діючої ринкової економіки, що закономірно потребує докорінних змін економічної політики. Організуючи транспортну логістику у сільському господарстві, оператори мають значні проблеми із забезпеченням якості всіх продуктів, які переміщуються, а також дотриманням строків, вказаних замовником. Важливість логістики для агропродовольчої індустрії стала ще більш актуальною в умовах сучасних глобальних викликів та розширення торгівлі між країнами.

Основні проблемами експорту українського зерна – значні витрати і тривалість внутрішніх перевалок і транспортування зерна. Через невідповідність логістичних маршрутів сучасним вимогам аграрного експорту нинішні витрати на переміщення зерна від лінійних елеваторів до портів Чорного моря приблизно на 40% перевищують подібні витрати у Франції або Німеччині, і на 30% такі ж витрати – в США. Тобто транспортування зерна на експорт обходяться їм у середньому на 20 дол. дорожче в порівнянні з такими ж послугами в європейських країнах. Як наслідок, вітчизняні виробники зерна на цьому щорічно втрачають близько 600 млн дол [1, с. 10].

Дослідження руху матеріально-зернового потоку показало наявність типових проблем на різних етапах. Усунення виявлених труднощів на ранніх стадіях сприяє їх уникненню в подальшому.

Основним інструментом державного регулювання зернового ринку є цінове регулювання, яке використовує інтервенційні заходи з метою стабілізації цінових коливань. При цьому значна увага приділяється підвищенню рівня урожайності продукції. Основою для підвищення рівня урожайності, якості та доступності зернової продукції пропонується вжиття комплексу термінових заходів щодо оновлення матеріально-технічної бази аграрних підприємств шляхом розробки і впровадження інновацій, особливо в таких сферах, як: селекційна робота; технологія вирощування, збирання та зберігання зерна. Реалізація інноваційних заходів в межах наукових парків, агротехнопарків, агробізнес-інкубаторів, дрібних венчурних підприємствах, агропромислових територіальних інноваційних центрах дозволить підвищити їх ефективність.

Інноваційний розвиток зернового ринку має особливе значення зважаючи на стратегічну важливість галузі. Сучасний стан інноваційної діяльності на ринку зерна є досить низьким. Він в основному стосується етапу матеріально-технічного та логістичного забезпечення, зокрема – розробка і впровадження нових сортів зернових культур, нових препаратів догляду за рослинами, нових технологій і технічних засобів виробництва, зберігання чи транспортування зерна [2, с. 303].

Значної оптимізації стану зернового ринку можна досягнути за рахунок узгодження логістичних процесів і формування єдиного інтегрованого підходу до управління інформаційними, фінансовими та матеріальними потоками на ринку. Це дозволить узгоджувати інтереси і діяльність усіх суб'єктів ринку, забезпечувати розвиток виробничих потужностей, потужностей зі зберігання і перевезення зерна. Реалізація такого механізму дозволить не тільки оптимізувати рух потоків, але й досягнути загального здешевлення його вартості за рахунок уникнення зайвих операцій і втрат.

Отже, зерновий сектор України є стратегічною галуззю економіки держави, що визначає обсяги, пропозиції та вартість основних видів продовольства для населення країни, зокрема продуктів переробки зерна і продукції тваринництва, формує істотну частку доходів сільськогосподарських виробників, визначає стан і тенденції розвитку сільських територій, формує валютні доходи держави за рахунок експорту. Зернова галузь є базою та джерелом сталого розвитку більшості галузей агропромислового комплексу та основою аграрного експорту.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Волинець Л.М. Забезпечення ефективної діяльності аграрних підприємств на засадах логістики / Л.М. Волинець, О.І. Ткачук // Тези доповідей ювілейної LXXV наукової конференції професорсько-викладацького складу, аспірантів, студентів та співробітників відокремлених структурних підрозділів університету Том 2 – К.: НТУ, 2019. – С. 600
3. Хоменко І.О. Вплив розвитку транспортної інфраструктури на економічне зростання/ І.О. Хоменко, Л.М. Волинець // Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених «Юність науки – 2018: соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку суспільства» (11-12 квітня 2018 року). – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2018. – С.32-33.
4. Хоменко І.О. Ухилення від податкового оподаткування як наслідок фіскальної спрямованості податкової системи в Україні /І.О.Хоменко, І.В. Горобінська, Матяш Л.М.// Вісник НТУ. – К.: НТУ, 2019. –Серія «Економічні науки». Випуск 2 (44), 2019. – С.161-170.

Хоменко В. Р., студентка 1 курсу, група МЕ-1-8,
Соломка О. М., к.е.н., доцент
Національний університет харчових технологій (м. Київ, Україна)
e-mail: olga_solomka@ukr.net

ОРГАНІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО В УКРАЇНІ І СВІТІ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Традиційні методи ведення сільського господарства: широке використання хімікатів, вирощування певної культури тривалий час на одних і тих же площах, - часто призводять до зниження родючості ґрунтів, скорочення обсягів виробництва, підвищення вмісту залишків хімічних добрив та інших хімічних елементів в сільськогосподарській продукції.

Світовий досвід в області розробок систем стабільного забезпечення населення сільськогосподарською продукцією в довгостроковій перспективі, охорони навколишнього середовища і знаходження нових можливостей для розвитку сільгоспвиробників і сільських районів в цілому привів до ідеї органічного сільського господарства, основною метою якого є максимальне використання в землеробській практиці природних біологічних процесів і виробництво якісних продуктів харчування.

На сучасному етапі розвитку землеробства ступінь продовольчої безпеки, здоров'я населення і рівень якості його життя багато в чому визначаються новітніми розробками в галузі альтернативного сільського господарства, збереженням природних ресурсів і в першу чергу, основного засобу виробництва - землі. В той же час незаповнена ємність ринку органічної продукції та майже необмежений потенціал для розвитку екологічного виробництва в Україні створюють всі необхідні умови для підвищення конкурентоспроможності українських сільських товаровиробників. У зв'язку з цим в Україні стає актуальним обґрунтування механізму трансформації сільськогосподарських товаровиробників на органічні методи господарювання.

Виробництво органічних продуктів харчування можна віднести до галузей світової економіки, що найбільш динамічно розвиваються. Концепція виробництва екологічно чистої продукції сільського господарства отримала свій початок в середині минулого століття. Основною передумовою такої концепції послужила необхідність пошуку альтернативи традиційному і особливо інтенсивному сільськогосподарському виробництву, що обумовило активний і зростаючий вплив на навколишнє середовище.

За останні 17 років площі органічного сільського господарства збільшилися більш, ніж в 4 рази, сертифіковано понад 2,4 млн органічних виробників, понад три чверті з яких знаходяться в країнах, що розвиваються (Азія, Африка та Латинська Америка). В даний час під органічним виробництвом задіяно 1,1% світової площі сільськогосподарських земель. В цілому в світі під органічне сільське господарство відведені чималі площі, зокрема, в Північній Америці - 3,0 млн га, Латинській Америці - 6,6 млн га, Європі - 11,5 млн га, Азії - 3,4 млн га, Африці 1,2 млн га, Австралії і Океанії - 17,3 млн га [1, с.4].

Виробництво органічних продуктів харчування дає величезні можливості для бізнесу сільськогосподарських виробників.

В деяких розвинених країнах органічне сільське господарство займає значну частку продовольчої системи (10 відсотків в Австрії, 7,8 відсотка в Швейцарії), а в багатьох інших країнах темпи зростання перевищують 20 відсотків в рік (наприклад, США, Франція, Японія, Сінгапур). Деякі з країн, що розвиваються, мають невеликі внутрішні органічні ринки (наприклад, Єгипет), і деякі почали використовувати вигідні експортні можливості, що надаються органічним сільським господарством (наприклад, експорт мексиканського кави, бавовни з Уганди) [2].

Попит на екологічно чисті продукти створив нові експортні можливості для країн, що розвиваються. У той час як деякі споживачі віддають перевагу місцевим органічним продуктам, попит на різноманітні продукти харчування круглий рік не дозволяє певній країні отримувати органічні продукти харчування повністю в межах своїх кордонів. В результаті багато країн почали успішно експортувати екологічно чисті продукти (наприклад, тропічні фрукти в європейську індустрію дитячого харчування, зімбабвійські трави в Південну Африку, шість африканських країн експортують бавовну в

Європейське співтовариство). Як правило, органічний експорт продається зі значними надбавками, часто за цінами на 20 відсотків вище, ніж ідентичні товари, вироблені на неорганічних фермах.

Проведене дослідження свідчить, що в світі домінує органічна продукція продовольчого призначення, проте в деяких країнах прискореними темпами зростає непродовольчий органічний ринок (продукція, вироблена на основі органічного бавовни, льону, вовни, фармацевтична та косметична продукція).

Зарубіжний досвід свідчить, що типовими споживачами органічної продукції є міські жителі з високою купівельною спроможністю, що належать до середнього і вищого соціального класу, які піклуються про здоров'я сім'ї та орієнтуються на високоякісну продукцію. Основна маса органічної продукції реалізується в високорозвинених індустріальних країнах світу [1, с.11].

Для українського АПК зарубіжний досвід організації виробництва органічної продукції та її протекціонізм з боку держави представляє великий інтерес. Підтримка органічного сільського господарства розглядається як один з варіантів досягнення сталого розвитку сільських територій, а також як один із способів збереження і захисту навколишнього середовища.

Чинниками розвитку органічного ринку в Україні є: вигідне географічне розташування, родючі чорноземи, близькість ринків збуту для експорту.

Органічне сільськогосподарське виробництво має включати такі компоненти, як:

- національний реєстр дозволених і заборонених препаратів;
- система сертифікації та інспекційного контролю (аудиту);
- відповідна система реалізації продукції або ринку;
- обов'язковий розвиток тваринництва;
- переважне використання органічних і природних мінеральних добрив;
- формування стійких ландшафтів;
- використання біознака для маркування продукції.

Вважаємо, що сутність органічного сільського господарства можна сформулювати як поняття, що охоплює всі системи землеробства, що ґрунтуються на природних засобах і ресурсах, що враховують природні потреби рослинного і тваринного світу, навколишнього природного середовища, основною метою якого виступає процес виробництва екологічної (органічної) продукції, засвідченої міжнародними і національними екологічними сертифікатами.

Організаційно-економічний механізм державного управління розвитком сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної продукції повинен включати організаційні (державне регулювання, державний протекціонізм, сертифікація, екостандарти, нормативно-правова база, планування, прогнозування, контроль виробництва, підготовка кадрів, агротехніка, агроєкокластери) та економічні (інвестиції, кредит, лізинг, аграрні інновації оподаткування, субсидії, дотації, гранти, страхування, маркетинг, аналіз ринку, держзакупки) інструменти державного впливу.

Перехід на технології «органік» дозволить захистити навколишнє середовище від подальшого забруднення отрутохімікатами, населенню харчуватися нешкідливими для здоров'я продуктами харчування, а сільгоспвиробникам отримати високу додану вартість.

Незважаючи на наявність маси невирішених проблем на звичайному агропродовольчому ринку і вимог продовольчої безпеки України, необхідно розвивати ринок продукції органічного сільського господарства. Серед переваг даного вектору розвитку слід виділити: підвищення якості продовольчої продукції, внесок у забезпечення сталого розвитку сільських територій, розширення можливостей інноваційного розвитку, диверсифікацію експорту.

Список використаних джерел

1. Григоруку В.В., Климов Е.В. Развитие органического сельского хозяйства в мире и Казахстане / под общ. ред. проф. Х. Муминджанова. Анкара: Изд-во ФАО, 2016. 168 с.
2. Organic agriculture. URL: http://www.fao.org/3/X0075e/X0075e.htm#P81_1359 (дата звернення: 05.12.2019).

Чубикіна А. О., студентка 3 курсу, група ОА-171
Науковий керівник: **Перетяцько Ю. М.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: annachubyskina@gmail.com

СУТНІСТЬ МОНЕТИЗАЦІЇ ПІЛЬГ НА ПРОЇЗД ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ ВВЕДЕННЯ ДЛЯ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У 2016 році вперше висунулася пропозиція про монетизацію пільг на проїзд в Україні, а в 2018 році було прийнято постанову Кабінету Міністрів України щодо надання пільг у готівковій формі з оплати проїзду усіма видами транспорту. Згідно цієї постанови безкоштовні послуги з перевезення більше надаватися не будуть, проте пільгові категорії населення отримують грошові компенсації, які вони зможуть витратити на свій розсуд: придбати продукти харчування, оплатити проїзд тощо.

Такі виплати будуть здійснюватись за місцем проживання особи. У разі коли людина має право на декілька пільг, виплати здійснюються за найбільшою сумою. Органи державної влади пропонують такий спосіб для нарахування: добуток середньої вартості проїзду в місцевому транспорті на соціальну норму поїздок (мінімум 30 на місяць). Кількість проїздів може бути і іншою, але не менше тридцяти [1].

Чернігівська область має відносно складну ситуацію з пільговим перевезенням населенням, що пояснюється фінансовим становищем, а саме не в повній мірі покриваються пільгові перевезення транспортним організаціям. Внаслідок цього транспортні підприємства відчувають брак грошових коштів, які б могли витратитися на модернізацію та поліпшення транспорту, покращення транспортно-пасажирських послуг тощо.

Проаналізуємо, яку суму витрат буде нести міський бюджет, якщо монетизацію пільг введуть в дію.

В місті Чернігові налічується 85,35 тис. пільговиків, які розподілилися наступним чином (табл.1).

Таблиця 1 – Розподіл пільговиків

Категорія пільговика	Кількість пільговиків, осіб
Учасники бойових дій та особи, прирівняні до них	4598
Інваліди війни	2303
Особа, яка супроводжує інваліда війни 1-ї групи — інвалідів 1-ї групи	321
Члени сімей загиблих (в т. ч., які пропали безвісти) військовослужбовців	114
Громадяни, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи віднесені до категорії 1	962
Громадяни-учасники ліквідації наслідків аварії на Чорнобильській АЕС, які належать до категорії 2	1688
Діти, яким встановлено інвалідність, пов'язану з Чорнобильською катастрофою	12
Інваліди 1-3 груп	12253
Діти-інваліди	942
Пенсіонери за віком	58133
Діти з багатодітних сімей	1946
Ветерани військової служби	2083
Всього	85355

Джерело: складено автором за [2]

Згідно Постанови Кабінету Міністрів України “Про встановлення державних соціальних нормативів у сфері транспортного обслуговування” визначено розподіл соціальної норми кількості поїздок усіма видами транспорту загального користування на міських та приміських маршрутах. Для Чернігівської області мінімальний проїзд складає на тролейбусі та автобусі міського сполучення – 11 разів, на транспорт приміського сполучення – 8 разів [3]. За офіційними даними веб-порталів КМУ та обласних держадміністрації встановлено розміри щомісячної готівкової виплати, яка для мешканців Чернігівщини становить 112,5 гривень [4].

Отже, якщо кожній пільговій категорії населення монетизують право на безкоштовний проїзд, то сумарні витрати будуть складати: $85355 \cdot 112,5 = 115,23$ млн. грн. Враховуючи, що у 2018 році було виділено 80,7 млн. грн на компенсацію перевезення пільговиків [2], то при введенні в дію монетизації пільг за проїзд, з міського бюджету необхідно буде залучити додатково 34,53 млн. грн.

Список використаних джерел

1. «Монетизація пільг для проїзду у транспорті: пояснення міністра Розенка», 2018. URL: https://24tv.ua/monetizatsiya_pilg_dlya_proyizdu_u_transporti_royasnennya_ministra_rozenka_n938859.
2. Хто буде безкоштовно їздити в транспорті наступного року. І як довго? URL: <https://www.gorod.cn.ua/news/gorod-i-region/86630-hto-bude-bezkoshtovno-yizditi-v-transporti-nastupnogo-roku-i-jak-dovgo.html>
3. Постанова Кабінету міністрів України “Про встановлення державних соціальних нормативів у сфері транспортного обслуговування” від 14 березня 2018 р. № 196. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/196-2018-%D0%BF>
4. «Монетизація пільг на проїзд: які виплати отримуватимуть пільговики». URL: <https://www.slovoidilo.ua/2018/06/08/infografika/suspilstvo/monetyzacziya-pilh-proyizd-yaki-vyplaty-otrymuvatymut-pilhoviky>

Хоменко І. О., д.е.н., професор,
Петренко Я. В., студентка гр. ЕП-171

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: yanapetrenko002@gmail.com

КЛАСТЕРНІ ФОРМУВАННЯ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Інноваційний розвиток підприємства є невід’ємною частиною його функціонування в умовах сучасної економіки. Для підтримки високої конкурентоспроможності продукція повинна постійно оновлюватися згідно з тенденціями сучасної науки, забезпечуючи високий рівень продуктивності праці та належний рівень життя. Для підвищення конкурентоспроможності підприємств та продукції і стійкості до впливу зовнішніх факторів необхідний перехід до інноваційної економіки, який включає застосування нових інструментів та підходів управління певною галуззю. Також необхідна оцінка пріоритетів, перехід від експортно-сировинної до інноваційної моделі економічного розвитку, яка базується на ефективній взаємодії підприємств із суб’єктами інноваційної системи, профільними державними структурами та науково-навчальними закладами [1]. Така форма взаємодії можлива у форматі кластерного розвитку економіки.

Типовий кластер зазвичай включає наступні групи учасників, представлених підприємствами з різними формами власності:

- учасники виробничого сектору;
- науковий сектор;
- державні організації і регіональні органи влади;
- науково-дослідницькі та навчальні заклади;
- фінансовий сектор;

- сектор ринкової інфраструктури.

Виробничий сектор включає великі, середні та малі підприємства, які взаємодіють у межах одного або декількох виробничих ланцюгів. Фінансовий сектор відповідає за забезпечення кластера фінансовими ресурсами та може бути представленим інвестиційними компаніями, банками та іншими фінансовими організаціями. Сектор державної участі може включати як держкорпорації і регіональні органи влади, так і державні інститути розвитку. У науковий сектор входять науково-дослідницькі організації, заклади вищої освіти, організації, які спеціалізуються на перепідготовці кадрів та підвищенні кваліфікації. Сектор ринкової інфраструктури складається з компаній, які забезпечують оптимальне функціонування кластера в ринкових умовах та надають учасникам страхові, консультаційні, юридичні та інші види послуг.

Визначальним у високій конкурентоспроможності кластерних формувань є:

- з одного боку - використання конкурентних переваг територій, на яких концентрується те або інше виробництво (наявність та якість ресурсів, кваліфікація і вартість робочої сили, територіальне розміщення, природно-кліматичні умови тощо), що дає змогу використати дані переваги для виробництва конкурентоспроможного продукту й підвищення доходів жителів і бюджетів цих територій. З такого погляду кластери виконують функцію своєрідних «точок зростання» регіональних економік, а подекуди й держав у цілому;

- з іншого боку - посилення конкурентних переваг через налагодження прямих зв'язків між учасниками кластера (як формальних, так і неформальних), що формуються для спільної діяльності з великотоварного виробництва конкурентоспроможного і продукту - окремий учасник без співпраці з іншими та спеціалізації не може налагодити ефективне виробництво. Одночасно це й конкуренція партнерів та інтенсивний обмін інформацією і взаємними вимогами, які спонукають їх до запровадження інновацій [2].

В ході дослідження проведено SWOT-аналіз розвитку кластерних формувань в економіці України (табл.1).

Таблиця 1 - SWOT-аналіз розвитку кластерних формувань в економіці України

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none">- розвиток процесу кластеризації в межах реалізації регіональних стратегій економічного та соціального розвитку на період до 2015 року;- наявність значного виробничого потенціалу вітчизняних підприємств, що мають незадіяні потужності;- наявність значного наукового та кадрового потенціалу, розгалуженої системи навчальних закладів та науково-дослідних установ;- наявність транспортно-логістичної інфраструктури, вдале географічне розташування окремих регіонів та країни в цілому, геополітична складова;- здатність економічних суб'єктів якнайкраще розподілити свої певною мірою обмежені ресурси, досвід роботи в складних умовах, швидкість прийняття рішень.	<ul style="list-style-type: none">- відсутність досконалої законодавчої бази щодо кластеризації національної економіки; недосконалість механізмів реалізації правових норм і правил відносно регіональних ініціатив;- недосконалість реальної державної підтримки й програм розвитку кластерних систем;- слабка зацікавленість у впровадженні реальних інновацій в економіку, відсутність навичок партнерства із закордонними колегами у представників вищого ешелону влади;- відсутність навичок та досвіду ефективного партнерства й нерозуміння їх необхідності для успішного розвитку у представників великого, середнього та малого бізнесу;- низький рівень інформованості щодо методології становлення об'єднань кластерного типу.

Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> - створення значного синергетичного ефекту в економіці; - підвищення конкурентоспроможності учасників кластера завдяки впровадженню нових технологій; - зниження витрат і підвищення якості продукції за рахунок ефекту синергії й уніфікації підходів до якості, у логістиці, інжинірингу, інформаційних технологіях; - консолідоване лобювання інтересів учасників кластера в органах влади; - зростання продуктивності, більша гнучкість та ефект великого масштабу; - підвищена сприйнятливість до можливостей інновації та високої спеціалізації; - розширений доступ до ринків збуту; - можливість більш ефективного та раціонального використання як наявних ресурсів так і залучених інвестицій; - взаємне збагачення знаннями, ідеями, що сприяє нарощуванню інтелектуального потенціалу; - фінансова підтримка між членами кластеру, формування єдиних фінансових ресурсів; - взаємодоповнюваність та гармонія складових частин кластеру завдяки реалізації спільних організаційно-економічних заходів та проведенню ефективного маркетингу. 	<ul style="list-style-type: none"> - рецесія галузі, ринкові кризи, стагнація економіки регіону (становлення повноцінного конкурентоспроможного економічного кластеру - складне й довготривале завдання для держави); - законодавчий та політичний ризики; - значний рівень адміністративного регуляторного впливу; - обмеження та перепони податкового і митного законодавства.

* Джерело [3]

Перехід на нову парадигму економічного зростання в умовах глобалізації вимагає від країни модернізації її економіки, активізації інноваційної діяльності, створення сприятливого інвестиційного клімату, постійного удосконалення ринкових механізмів господарювання.

Інструменти та напрями досягнення конкурентоспроможності залежать від багатьох факторів, в тому числі темпів економічного зростання конкретної країни. Але одним із універсальних засобів підвищення конкурентоспроможності економіки вважається використання кластерних моделей розвитку. Саме тому в останні роки все більшого поширення в розвинених країнах світу дістають кластерні форми господарювання як механізми ефективної конкуренції на світових ринках.

В умовах новітніх викликів, глобалізації, зростання конкуренції, впровадження та функціонування кластерів і кластерних технологій вважається одним із перспективних засобів забезпечення конкурентоспроможності національної та регіональної економіки.

Ефективність кластерної моделі досягається за рахунок інноваційності, розвитку взаємодопомоги, поєднання кооперації з конкуренцією та поширення взаємообміну інформацією, знаннями, ноу-хау.

Список використаних джерел

1. Макаров С.Л. Промислові кластери як ефективний елемент інноваційної інфраструктури та фактор успішного розвитку // Сучасні наукові дослідження та інновації. 2017. № 5 [Електронний ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2017/05/82246>.
2. Кропивко М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. - № 11. – С. 3-13.
3. Ю. Є. Кирилов, Кластери як інструмент підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації // ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет, Харків. – 2013.
4. Хоменко І. О. Методологічні основи кластеризації транспортної галузі: монографія / І. О. Хоменко. – К. : Кондор-Видавництво, 2015. – 300 с.

5. Хоменко І.О. Перспективи кластеризації транспортного ринку регіону: методологічний підхід / І.О. Хоменко // Економіка та управління на транспорті. – К.: НТУ, 2016. – Вип. 2. – 231-238 с.

6. Хоменко І.О. Кластеризація у формуванні виробничого потенціалу підприємств реального сектору економіки / В. П. Ільчук, І. О. Хоменко // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – № 4 (8). – С. 7-15.

Поліч А. С., магістрант 2 курсу, група МЕД-181, ЦПта ЗН
Науковий керівник: **Дерій Ж. В.**, д.е.н., професор,
завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: Lider577@gmail.com

ЯКІСТЬ МІСЬКОГО ЖИТТЯ – ЗАПОРУКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

Сучасні міста, як форма існування та повсякденної діяльності спільнот є соціально-просторовою формою існування суспільства. Процеси урбанізації зараз знаходяться на етапі значного прискорення концентрації населення в великих і мільйонних містах, їхніх агломераціях. Сьогодні у містах проживає 69% населення країни [1], формується міський спосіб життя, протікає велика кількість соціально-виробничих процесів. Урбанізація (від лат. urbanos – міський) як процес зростання міст і міського населення, а також збільшення їхньої ролі в соціально-економічному і культурному житті суспільства, в свою чергу породжує значні проблеми екологічного та соціального спрямування, та ставить на порядок денний питання сталого розвитку міських територій. Останнім часом в Україні спостерігається загострення проблем функціонування економічних систем міст, що проявляється у наявності асиметрій. Рівень розвитку окремих територій безпосередньо відображається на загальному стані економічної системи та порушення принципів сталого розвитку.

Герасимчук З.В. визначила сталий розвиток як процес забезпечення функціонування територіальної системи із заданими параметрами в певних умовах, протягом необхідного проміжку часу, що веде до гармонізації факторів виробництва та підвищення якості життя сучасних і наступних поколінь за умови збереження і поетапного відтворення цілісності навколишнього середовища [2]. Концепція сталого розвитку ввібрала в себе позитивні ознаки всіх попередніх концепцій суспільного розвитку і має три основні центри спрямування цілей – природа, суспільство і виробництво. В цьому аспекті відбувається поступове розгортання концепту сталого розвитку з проєкцією на міські системи, у процесі якого визначаються нові орієнтири, що пов'язані з питаннями участі у вирішенні проблем бізнесу, створення зеленої економіки, урахування проблем зміни клімату, якості життя у міських поселеннях тощо.

У ряді документів міжнародного рівня зазначено, що місто не має права експортувати проблеми і порушення рівноваги на зовнішнє середовище або в майбутнє. Всі проблеми мають врегульовуватися всередині міста або за певних умов виноситись на територіальні системи регіонального (національного) рівня.

Тому ключовими завданнями сталого розвитку міст можна визначити:

- відновлення і подальше збереження в потрібному обсязі на необхідній площі природних екосистем та їхньої здатності до самовідтворення;
- забезпечення випереджального розв'язання проблеми: економічного, соціального, демографічного і інтелектуального розвитку;
- узгодження темпів економічного розвитку з господарською ємністю міської екосистеми.

Розв'язання даних завдань спрямоване на підвищення якості міського життя, під яким ми розуміємо ступінь відповідності основних параметрів і умов життєдіяльності людини її життєвим потребам та особистим уявленням про гідне життя.

Ускладнення міського середовища призводить до змін характеристик самої людини та суспільства, а формування якості життя людини у місті багато в чому залежить від стану соціально-культурного середовища, що визначається поряд з іншими і такими чинниками, як

наявність і якість житла та комунальних послуг, доступність транспорту та зв'язку, торгівлі і громадського харчування, побутового обслуговування, охорони здоров'я, освіти, культури тощо. Для оцінки якості життя у міських системах пропонуємо оцінювати елементи середовища та оцінювати стан цього середовища та поточної ситуації (табл. 1).

Таблиця 1 - Оцінка якості життя у міських системах

Середовище	Блоки		
	Об'єктивна оцінка		Суб'єктивна оцінка
	Стан	Поточна ситуація	
Екологія	Природне середовище	Екологічна ситуація	Оцінка екологічної ситуації
Здоров'я	Охорона здоров'я	Здоров'я населення	Оцінка системи здоров'я
Освіта	Система освіти	Освіта населення	Оцінка системи освіти та власної освіти
Безпека	Криміногенне середовище	Криміногенна ситуація	Оцінка особистої безпеки
Культура, відпочинок	Сфера культури, мистецтва, рекреації	Активність населення у даній сфері	Ставлення до культури, мистецтва, відпочинку, туризму
Житло	Ринок житла	Житлові умови	Оцінка благоустрою та умов проживання
Транспорт	Транспортна інфраструктура	Безпека на транспорті	Оцінка роботи транспорту
Економіка	Стан економіки	Добробут	Оцінка матеріального становища
Зайнятість	Ринок праці	Зайнятість та умови праці	Оцінка ситуації щодо зайнятості
Громадянська активність	Розвиток громадянського суспільства	Суспільно-політична ситуація	Оцінка суспільно-політичної ситуації
Суспільне середовище	Стан суспільного середовища	Соціальне уособлення	Соціальне самопочуття
Загальна оцінка якості життя визначається індексом структурного елемента			$I = \sum_{i=1}^k w_i z_i$

Таким чином, поряд з загальними принципами вибору шляхів стабілізації вітчизняної економіки великого значення набуває обґрунтування напрямів підвищення якості життя зокрема на міських територіях, основним завданням якої є задоволення економічних, екологічних, культурних та інтелектуальних потреб міської спільноти. При цьому ефективність розвитку міського соціуму визначається адекватною системою стратегічних засад сталого розвитку, яка враховує складність і високу динамічність процесів, що здійснюється всередині і зовні міста як соціально-економічної системи, та забезпечує участь в стратегічному процесі всіх зацікавлених сторін.

Список використаних джерел

1. Дані з сайту Державної служби статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації [Текст] / З. В. Герасимчук; НАН України, Ін-т регіон. дослідж. – Луцьк: Надстир'я, 2001. – 528 с.
3. Тригуб Р. М. Проблеми та перспективи сучасного міста (на прикладі міст України) / Р. М. Тригуб // Сучасні проблеми архітектури та містобудування. – 2017. – Вип. 49. – С. 363-369. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Spam_2017_49_49.
4. Дерій Ж.В. Регіональні особливості людського розвитку в Україні / Ж.В. Дерій // Вісник Хмельницького національного університету: Зб. – Хмельницький, 2013. – №3, Т.3. – С. 154-159.
5. П'яте всеукраїнське муніципальне опитування // Режим доступу: <https://drive.google.com/file/d/1ZcYmQ4lthgwMFdk6A8jQpYmqH9RowTYM/view>
6. Дані з сайту Чернігівської міської ради: <https://chernigiv-rada.gov.ua/news/id-40345/>

Костюченко І. А., студентка 3 курсу, група ОА-171
Науковий керівник: **Поленкова М. В.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: irinakostyuchenkoblog45@gmail.com

УТИЛІЗАЦІЯ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА ДО ЕНЕРГЕТИЧНОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ

Проблема побутових відходів на сьогоднішній день є однією з актуальних екологічних проблем сучасного суспільства. З початком НТП кількість відходів невпинним кроком зростає і станом на 2019 р. в Україні зосереджено понад - 1267 млн. м³. відходів. Річна кількість відходів на душу населення становить близько 300 - 350 кг, при цьому спостерігається суттєва різниця в показниках утворення відходів між міською та сільською місцевостями. На даний час в Україні для розв'язання вказаної проблеми переважно використовують технологію захоронення відходів на полігонах, на яке припадає - 97%, а на утилізацію лише - 3%. Також запропоновано новий варіант поводження з відходами, яке розподіляється порівну між захороненням та утилізацією [6]. Основним недоліком використання полігонів є їх значний негативний вплив на навколишнє середовище – атмосферне повітря, ґрунти та підземні води, а також необхідність вилучення на тривалий час з господарського обігу великих земельних ділянок.

Побутові відходи є одним з найбільш вагомих факторів забруднення довкілля і негативного впливу фактично на всі його компоненти. Інфільтрація сховищ, горіння териконів, пилоутворення, інші фактори, що зумовлюють міграцію токсичних речовин, призводять до забруднення підземних та поверхневих вод, погіршення стану атмосферного повітря, земельних ресурсів тощо. Таким чином, збільшення побутових відходів є першопричиною накопичення промислових відходів.

Енергетична утилізація побутових відходів - це використання відходів як вторинних ресурсів для виробництва енергії шляхом їх спалювання. У 2017 році в Україні енергетичної утилізації піддалися двісті п'ятдесят тисяч тонн побутових відходів - це близько 2,5% з 11 мільйонів тонн, зібраних протягом року. Більша ж частина зібраних побутових відходів вирушила на звалища [3].

У Великобританії планують встановити один з найбільших в Європі заводів з енергетичної утилізації сміття потужністю 60 МВт. Завод перероблятиме близько 600 тисяч тонн сміття на рік і генерувати електроенергію, якої буде достатньо для близько 110 тис. домогосподарств [7].

Для багатьох країн Європи енергетична утилізація побутових відходів є наступним кроком після їх сортування. Вона дозволяє не тільки ефективно використовувати залишок відходів, який не підлягає подальшій переробці, а й виробляти електричну і теплову енергію якомога ближче до її споживачам. Саме тому багато хто з сміттєспалювальних заводів розміщені поблизу районів щільної забудови - завод Шпіттелау у Відні, новий завод Амагер Бакке в Копенгагені, три заводи в містах-сателітах Парижа тощо [3]. Серед іншого, близьке розміщення до центрів утворення побутових відходів дозволяє зменшити витрати на їх доставку.

В Україні сьогодні працює тільки один завод з енергетичної утилізації сміття - завод "Енергія" в Києві, який забезпечує теплом і гарячою водою частину багатоповерхівок житлового масиву Позняки. До 2018 року в Україні, в порівнянні з 2016 роком, планувалося майже вдвічі збільшити обсяг утилізації побутових відходів термічним шляхом, в тому числі завдяки спорудженню двох нових сміттєспалювальних заводів, що закладено в Національній стратегії управління відходами в Україні до 2030 року [2]. Також, Держагентством енергоефективності розроблена Концепція законодавчих змін для створення умов енергетичної утилізації побутових відходів в Україні. Незважаючи на спрямованість держави на збільшення обсягів енергетично утилізованого сміття, ми не спостерігаємо будівництва нових заводів.



Рис. 1 – Зростання біогазових потужностей в Україні

Джерело: створено на основі даних Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України.

Пошвавленню розвитку цієї сфери сприяв розроблений та прийнятий у 2015 р. Закон України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії [5]. Цим Законом збільшено на 10 % «зелений» тариф для електроенергії з біомаси та біогазу до рівня 12,38 €ст/кВт·год. Також прийнято стимулюючий тариф на тепло, вироблене не лише з біомаси, а й з біогазу.

Виробництво біогазу з твердих побутових відходів є одним із найперспективніших напрямків, адже щороку в Україні утворюється приблизно 10 млн тонн відходів. З однієї тонни можна видобути 150-250 м³ звалищного газу, що містить 60-80 % чистого біометану. Отже, переробляючи відходи, щороку можна зміщувати близько 1 млрд м³ газу [5].

На кінець III кварталу 2019 р в Україні встановлено 70 МВт біогазових потужностей на агровідходах та сміттєзвалищах, що майже у 4 рази більше, ніж наприкінці 2015 року (18 МВт). Зокрема - 47 МВт – працюють на агровідходах, а - 23 МВт – на сміттєзвалищах [2]. Встановлення біогазових потужностей стало більш привабливим для інвесторів, а громади отримали додаткові можливості для вирішення проблем із відходами.

Компанія “Зорг Біогаз” завершила будівництво найбільшої біогазової станції потужністю 7,5 МВт на цукровому заводі за новою технологією в Україні [4]. На відміну від звичайної класичної, новітня технологія забезпечує кращий тепло- і масо обмін і, як наслідок, більш глибоку ступінь переробки відходів. Відмінною особливістю є вертикальні металеві реактори з центральної мішалкою. Підігрів сировини виконується в зовнішньому спіральному теплообміннику, що в сукупності дозволяє зменшити споживання тепла в 2-3 рази в порівнянні з підігрівом сировини трубами на стінках класичних реакторів, - відзначили в прес-службі [1].

Інноваційним є газопідготовка, в якій застосоване двостадійне очищення газу від сірководню: використання хімічних реагентів для первинного грубого видалення і колони з активованим вугіллям для тонкого очищення. Завдяки високій чистоті біогазу, термін служби масла в генераторах в рази довше.

За новою технологією всі комунікації доступні і знаходяться не під землею, а на поверхні, що дуже зручно для ремонтів та обслуговування. Станція відрізняється і обладнанням: це єдина українська станція з завантажувачем твердої сировини (хвостиків буряків), подвійною фільтрацією біогазу, особливими економними теплообмінниками, а також сучасною лабораторією.

Таким чином, Україна може досягти значних успіхів в енергетичній незалежності шляхом утилізації побутових відходів. Більшість країн вже перейняли таку практику і цілком задоволені

її результатами. Звичайно, потрібно вкласти неабиякий початковий капітал, але згодом всі витрати будуть окуплені.

Список використаних джерел

1. Біогазові потужності на агровідходах в Україні. [Електронний ресурс]. - Режим доступу:<https://agropolit.com/news/12131-u-2019-rotsi-v-ukrayini-vstanovleno-51-mvt-biogazovih-potujnostey-na-agrovidhodah>
2. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/news/derzhenergoefektivnosti-v-ukrayini-pracyuyut-biogazovi-ustanovki-zagalnoyu-potuzhnistyu-70-mvt>
3. Енергетична утилізація відходів: як в Україні виробляють тепло і електроенергію із побутових відходів: . [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://thepage.com.ua/experts/energeticheskaya-utilizaciya-musora-kak-v-ukraine-vyrabatyvat-teplo-i-elektroenergiyu-iz-bytovyih-othodov>
4. Зорг Биогаз построила крупнейшую биогазовую станцию. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://delo.ua/business/v-ukraine-postroili-krupnejshuju-biogazovuju-stanci-359399/>
5. Потужності біогазових установок в Україні. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://ecotown.com.ua/news/Potuzhnosti-biohazovykh-ustanovok-v-Ukrayini-za-ostannikh-try-roky-zrosly-mayzhe-vtrychi/>
6. Тверді побутові відходи в Україні: потенціал розвитку. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/504c5765-89d4-4be1-916e-ea27aa94feaf/22.+%D0>
7. Утилізація побутових відходів в Україні: прибутковий бізнес. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/v-ukraine-utilizaciju-musora-hotjat-prevratit-v-351650/>

Коструб Л. М., студент гр. МЕДп-181

Науковий керівник: **Поленкова М. В.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ УТИЛІЗАЦІЯ ХАРЧОВИХ ВІДХОДІВ У БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКАХ

Масштабна проблема харчових відходів зосередила на собі багато уваги за останні роки, цифри цих відходів приголомшують. Проблема відходів існувала завжди, але на сьогоднішній день людина споживає набагато більше, ніж кілька десятків років.



Рис. 1 – Структура ТПВ в Україні

Харчові відходи являють собою глобальну екологічну проблему сучасності, яка несе загрозу здоров'ю людства, а також забруднює навколишнє середовище. З ростом населення в місті відповідно збільшується кількість побутових відходів. Нерегулярні вивезення відходів,

накопичення їх в контейнерах викликає неприємний запах, розмноження різних видів бактерій, вірусів, мух, які є переносниками різних інфекційних захворювань.

За середньостатистичним показником кількості побутових відходів Україна не поступається Європі, але на жаль переробкою сміття тут займаються на низькому рівні і тому екологічна ситуація прирівнюється до критичної. В цілому кожна сім'я, яка в середньому складається з 4-х чоловік кожен день викидає 2 кг харчових відходів, а за цілий місяць близько 70-80 кг. На сьогодні частка харчових відходів у всій кількості ТПВ становить близько 45%. У той же час морфологічний склад харчових відходів ділиться: картопля і її очищення 60-65%, овочеві відходи 9-15%, фруктові відходи 5-8%, м'ясні відходи 2,3-2,7%, рибні відходи 1,8 2,5%, відходи хліба та інших хлібобулочних виробів 1,6%, відходи молочних і сирних продуктів 0,4%, відходи ячної шкаралупи 0,4%, тваринних і рослинних жирів 4-12% і ін. У зв'язку з цим вище наведеним переліком харчових відходів виникає необхідність виявлення можливостей розвитку поновлюваних джерел додаткової енергії.

Утилізація харчових відходів стосується не тільки різних сфер харчового виробництва, але і домашніх господарств. Переробка харчових відходів має велике значення, основна маса яких зосереджена на полігонах і несанкціонованих звалищах, які небезпечні джерелами забруднення, створюючи в таких місцях напружену екологічну та техногенну ситуацію.

Основні причини виникнення даної проблеми:

1) недосконалість механізму збору, перевезення, зберігання, оброблення, утилізації, видалення, знешкодження і захоронення відходів, що призводить до збільшення обсягів їх накопичення;

2) відсутність екологічно безпечних методів і засобів поводження з відходами, що призводить до підвищення техногенних і екологічних ризиків;

3) низькі темпи впровадження маловідходних технологій, створення інфраструктури в сфері поводження з відходами, зокрема небезпечними;

4) недосконалість законодавства і системи державного регулювання в сфері поводження з відходами.

Однак, сьогодні відходи розглядаються не тільки як негативний фактор, але і як джерело вторинних, паливно-енергетичних ресурсів.

Сплата тарифів за захоронення відходів населенням та підприємствами - основне джерело фінансування галузі в Україні. На поточний момент мешканці багатоквартирних будинків та деякі підприємства повинні сплачувати за послуги збирання та транспортування відходів як окремо, так і в межах комунальних платежів (за обслуговування приміщень).

Загальноприйнята практика передбачає визначення спектру необхідних послуг, виходячи з певного коефіцієнта за одиницю площі (норми накопичення). Тарифи встановлюються по-різному залежно від регіону і включають відшкодування витрат на транспортування та видалення сміття. Відповідно до зазначеної вище постанови КМУ № 1010, комунальні послуги з утилізації відходів включають в себе всі операції, що стосуються поводження з побутовими відходами (збирання, накопичення, використання, знезараження, транспортування та утилізацію). Це означає, що чим вищий ступінь переробки відходів, тим вищий тариф [1].

Загалом поточну ситуацію в Україні можна охарактеризувати таким чином:

- підвищення питомих обсягів утворення ТПВ попри зменшення кількості населення;
- підвищення частки фракцій, що переробляються, у структурі ТПВ та, відповідно, розбудова потужностей у сфері переробки відходів;
- низьке охоплення населення в сільській місцевості послугами зі збирання відходів;
- низький рівень переробки відходів (менше 8%) попри швидке зростання кількості міст, в яких реалізується їх роздільне збирання;
- збільшення обсягу вивозу ТПВ на полігони та несанкціоновані звалища [2].

В нетрадиційній енергетиці особливе місце займає переробка біомаси з твердих побутових відходів задля отримання біогазу. Біомаса дозволяє отримати сьому частину світового об'єму палива, а по кількості отриманої енергії займає поряд із природним газом третє місце. З біомаси отримують учетверо більше енергії, ніж виробляє ядерна енергетика. Домінуючим напрямом

енергетичного використання біогазу в ЄС є виробництво електроенергії з подальшим постачанням до електричної мережі. Анаеробна ферментація харчових відходів визнається екологічним законодавством країн ЄС найбільш прийнятним способом їх утилізації. У порівнянні з компостуванням, ця технологія дозволяє запобігти викидам в атмосферу парникових газів – двоокису вуглецю і метану, а також додатково виробляє з харчових продуктів зелені електроенергію, тепло або моторне паливо – біометан.

Утилізація відходів, згідно з вимогами Директиви ЄС про відходи від 19 листопада 2008 р. - це будь-які операції, в результаті яких відходи приносять користь, замінюючи інші матеріали. У Європі застосовується термін – “відходи в енергію”, що відображає різні види технологій обробки відходів для отримання енергії у формі теплової, електричної чи альтернативного палива [3].

Подібні установки з видобутку біогазу в Україні дуже перспективні і в якості очисних споруд, оскільки дають можливість переробляти відходи і запобігають скупчення гниючих відвалів поблизу великих виробництв, природне бродіння яких призводить до виділення газів і виникненню пожеж. Переробка відходів супроводжується викидом енергії, яку можна використовувати для побутового газопостачання та перетворення в електричну або теплову енергію. Проекти з виробництва біогазу та його подальшого використання як джерела енергії здатні не тільки підвищити рентабельність підприємств, дозволяючи економити на утилізації відходів і заробляючи на виробництві надлишків тепла та електроенергії, а й перетворюють донедавна розрізнені виробничі процеси та енергозабезпечення в єдиний технологічний цикл.

Список використаних джерел

1. Тверді побутові відходи в Україні. Потенціал розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/504c5765>

2. Надія на очищення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://lb.ua/society/2018/04/28/395698_nadiya_ochishchennya_yak_ukraina_mozhe.html

3. Біогаз – реальна альтернатива природному газу [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://agro-business.com.ua/agro/idei-trendy/item/8373-biohaz-realna-alternatyva-pryrodnomu-hazu.html>

Голобородько Я. О., студентка 3 курсу, група ОА-171
Науковий керівник: **Хоменко І. О.**, д.е.н., професор
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: innakhomenko28@gmail.com

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ І КОНТРОЛЬ В СФЕРІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Державне фінансове регулювання є одним з важливих інструментів впливу як на соціальний, так і на економічний розвиток країни. Щоб збільшити темп і якість економічного зростання потрібно сформувати відповідну систему фінансового регулювання спрямовану на фінансово-економічні перетворення. Одна з головних причин для необхідності державного фінансового регулювання - забезпечення фінансовими ресурсами тих потреб, які не можуть бути задоволені через ринковий механізм.

Спочатку потрібно визначити рівень втручання держави в господарську діяльність, а також рівень зобов'язань держави в питаннях соціального забезпечення громадян, а вже потім створювати відповідну оптимальну модель перерозподілу фінансових ресурсів. Мета цієї моделі забезпечити матеріальний добробут виробництва, а також населення. Питання формування та функціонування таких моделей наведено у наукових працях вчених, а саме: Л.Албакіна, В.Бакуменка, І.Булеєва, Ю. Древалія, О.Сидорчука, О.Стельмаха та інші. Деякі з них, досліджуючи модель державного управління розбивали її на підтеми, стимули, засоби. Модель державного фінансового управління – це система, призначена для здійснення державного

управління та виконання поставлених цілей, яка має визначені методи, характер, інструменти, які дають можливість впливати на управління правовими та інформаційними забезпеченнями.

Таблиця 1 - Розподіл компонентів моделі державного регулювання фінансово-економічних процесів

Модель державного регулювання фінансово-економічних процесів				
Бюджетно-фінансова модель	Інноваційно-інвестиційна модель	Організаційно-правова модель	Модель контролінгу	Модель економічного зростання
1. Грошова система 2. Бюджетна система	1. Формування інвестиційного клімату 2. Управління інноваційними ризиками 3. Система розвитку	1. Правова система 2. Організаційна система 3. Система планування і розподілу	1. Система оцінювання 2. Система контролю 3. Система модернізації процесів	1. Система економічної підтримки 2. Система безпеки

Завдяки тому, що в нас є система оцінки інноваційного потенціалу держави за умови стабільної політики ми можемо розробити декілька ідей розвитку національної економіки з стратегічними напрямками і пріоритетами. Зміст мети державного регулювання фінансово-економічних процесів полягає у формуванні ефективної системи упорядкування.

Вплив на об'єкти державного регулювання здійснюється за допомогою деяких чинників, а саме:

- пільгові чинники, які повинні підвищувати доступність кредитних (фізичних) ресурсів, на розвиток малого бізнесу;
- податкові чинники, які мають впливати не тільки на ріст економічних процесів, а й мати соціальну орієнтацію;
- інвестиційні чинники, які спрямовані на зміцнення інвестиційного клімату;
- інноваційні чинники, які допомагають розвитку сучасної інфраструктури за умови підтримки наукового та технологічного розвитку держави.

Список використаних джерел

1. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залого. Державне регулювання економіки. - ЛНУ ім. Франка, Львів: "Українські технології", 1999. - 640с.
2. Дідківська Л. І., Головка Л. С. Державне регулювання економіки. -- К., 2000. -- 213 с.
3. Жаліло Я.-А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: Монографія. -- К: Вид-во НІСД, 2003. -- 363 с.
4. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки. -- К.: МАУП, 2004. -- 262 с.
5. Хоменко І.О. Пріоритетні напрямки підвищення фінансової стійкості підприємств транспортної інфраструктури України/ В.М. Гурнак, І.О. Хоменко, Л.М. Волинець // Фінансові дослідження. – 2018. – № 1 (4). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fr.stu.cn.ua/tmppdf/110.pdf>.
6. Хоменко І.О. Сучасний стан та проблеми державного фінансування авіатранспортної галузі /І.О. Хоменко, Л.М. Волинець, І.О. Середюк// Вісник НТУ. – К.: НТУ, 2018. – Вип. 2 (41). – С.128-137.

Ребенок Д. В., студент 2-го курсу, група МЕДп-181
Науковий керівник: **Самко О. О.**, к.е.н, доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: DenRebenok@ukr.net

ВИКОРИСТАННЯ БІОПОЛІМЕРНОГО ПАКУВАННЯ З МЕТОЮ ЗМЕНШЕННЯ АНТРОПОГЕННОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ДОВКІЛЛЯ

ротягом свого життя людина прагне до максимального задоволення власних потреб, при цьому враховуючи свої обмежені ресурси. Але кої мова йде про природні ресурси, то їх обмеженість ігнорується індивідом, тому що немає чіткого визначення права власності на подібні об'єкти. Але зміни у свідомості, відчуття необхідності відповідального споживання зумовили зростання уваги до виснаженості природних ресурсів, до проблеми підвищення антропогенного навантаження на довкілля в сучасних умовах. Людина завжди прагне мати комфортний побут, дуже часто не аналізуючи те, чим вона користується, що і в якій кількості вона споживає, і яким чином виробництво і використання споживчих товарів впливає на довкілля. У свою чергу, виробники намагаються отримати швидкий прибуток часто за рахунок виробництва і реалізації екологічно небезпечних, але високо рентабельних товарів, на які сформований значний попит.

Реальним прикладом подібного роду товарів є пакувальна тара та матеріали, виготовлені зі штучних полімерів з використанням продуктів нафтопереробної промисловості. Їх виробництво та проблемна утилізація чинять значний негативний вплив на навколишнє середовище. Так, за даними Держкомстату України у 2018 році було утворено 47,2 тис. т тільки пластикових відходів, з них 15,6 тис. т утилізовано, 0,4 т спалено, 2,8 тис. т видалено у спеціальні відведені місця та об'єкти, місцезнаходження решти 28,4 тис. т невідоме [1]. Одним з найпоширеніших товарів побуту, що виготовляється з екологічно небезпечних полімерів, є поліетиленові пакети. Основні факти щодо них:

- щосекунди в світі використовується 160 000 поліетиленових пакетів, за рік - це 5 трильйонів пакетів;
- в середньому пакет служить 20 хвилин;
- розкладається пакет сотні років;
- менше 1% поліетиленових пакетів переробляється, решта забруднює ґрунти та води, потрапляє до лісів, річок, морів, опиняється в шлунках тварин, призводячи до їх загибелі;
- більшість пакетів непридатні для переробки через високу забрудненість і, зрештою, ці пакети опиняються на сміттєзвалищах [3].

Реальною альтернативою, яка дала б змогу зменшити навантаження на довкілля, може стати використання біополімерних матеріалів (біопластику) для виробництва пакувальної тари як для побуту, так і для промисловості. Біопластик – це не один матеріал, до нього відносять ціле сімейство матеріалів з різноманітними властивостями і сферами застосування. За визначенням Європейської асоціації виробників, постачальників та споживачів біопластиків та інших біорозкладних матеріалів European Bioplastics, біопластиком є матеріал, що має біологічне походження та/або є біорозкладним [2].

Наведені в таблиці 1 види біополімерів доповнені основними характеристиками сировини, з якої вони виготовляються, способами утилізації та основними властивостями [2].

В Україні вже існують реалізовані проекти з виробництва біопосуду. Наприклад, ТМ «Альфа Пак» пропонує споживачам біопосуд, що має значні переваги в порівнянні зі звичайним пластиковим посудом, виготовленим зі штучних полімерів, а саме:

- не містить шкідливих речовин, безпечний при контактуванні з продуктами харчування;
- витримує значні перепади температур;
- забезпечує більш тривале зберігання продуктів;
- комфортність використання та низька вага тари;
- практичність та стійкість до механічних пошкоджень.

Таблиця 1 - Характеристики основних біополімерних матеріалів

Вид біополімерів	Сировина	Властивості	Утилізація
Віо-РЕТ (поліетилен терефталат) частково зроблений з відновлювальних ресурсів	Етиленгліколь замінюється тростинним цукром	Як і звичайний РЕТ, підходить для виробництва пляшок	Не розкладається біологічно, але переробляється як РЕТ
РНА (полігідроксиалканоати), сімейство біологічних пластиків, зроблених на основі жирних кислот	Синтезується бактеріями, дріжджами з рослинних речовин	Широко використовується для виробництва пакетів, плівок, покриттів та медичних товарів	Розкладається біологічно у більшості середовищ
РЕФ (поліетилен фураноат), новий біологічний пластик, може замінити РЕТ	Глюкоза з буряка, кукурудзи та інших зернових	В лабораторних умовах показав властивість утримувати СО ₂ довше	Не розкладається біологічно, переробляється як РЕТ
PLA (полілактид), один з найдешевших матеріалів з біологічної сировини	Цукри з буряка, очерету, кукурудзи	Пористий та дихаючий, може замінити поліетиленову упаковку для фруктів та овочів	Біологічно розкладається у промислових компостувальних потужностях

Поряд із властивостями, важливими для споживача з точки зору комфортного і здорового споживання, такий посуд мінімізує негативний вплив на довкілля, оскільки виробляється зі спеціальної біополімерної плівки, яка, в свою чергу, створена на основі натурального кукурудзяного крохмалю. Такий посуд повністю біологічно розкладається впродовж декількох місяців, при цьому не чинить негативного впливу на навколишнє середовище. Це дуже перспективний напрям у виробництві з точки зору еколого-економічної ефективності, але він не позбавлений недоліків. Одним з таких можна назвати значно вищу ціну на біопосуд у порівнянні з його дешевими штучними аналогами, що гальмує зростання попиту на екологічно безпечний посуд. Це, в свою чергу, не дає можливості якомога більше реалізувати потребу у відповідальному споживанні всім населенням, враховуючи низький рівень його доходів в Україні в цілому.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. Економічна статистика. Економічна діяльність. Навколишнє середовище. Утворення та поводження з відходами I-IV класів небезпеки за категоріями матеріалів у 2018 році. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 12.12.2019).
2. Екостале пакування: біопластики. 21.05.2018. – URL: <https://rethink.com.ua/uk/materials/mindful-consumption/ekostale-pakuvannya-bioplastiki> (дата звернення 12.12.2019).
3. Мінімізація використання поліетиленових пакетів в Україні. 15.02.2018. – URL: <https://rethink.com.ua/uk/projects/servis-u-vistavkovomu-biznesi> (дата звернення 12.12.2019).

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Однією із необхідних умов стабільної економіки України є розвиток та становлення фінансового ринку України.

Фінансовий ринок – це найважливіша складова фінансової системи держави [1], яка має забезпечити перетворення вільних грошових коштів у інвестиційний капітал.

Уряд будь-якої країни регулює фінансовий ринок через законодавче забезпечення його функціонування, регулювання і визначення правил емісії та обігу цінних паперів, ліцензування професійної діяльності учасників і посередників фінансового ринку, контроль за здійсненням їх професійної діяльності, захист прав інвесторів, контроль за виконанням антимонопольного законодавства та системою ціноутворення на фінансових ринках [3]. Враховуючи світову практику, можна зробити висновок про необхідність державного регулювання фінансової системи України.

На фінансовий ринок України мають вплив як внутрішні так і зовнішні чинники. А отже, щоб уникнути кризових явищ та нестабільності в економіці для довгострокового стійкого зростання економіки України потрібні дієві заходи державного регулювання фінансового ринку України. Адже саме держава визначає та контролює законодавчу базу регулювання ринкових відносин. В першу чергу це стосується права власності та правил економічних відносин учасників ринку.

Отже, якщо на фінансовому ринку працюють учасники, які мають потреби у фінансових активах і ті, що мають надлишки цих активів, то держава повинна підтримувати рівновагу інтересів усіх учасників. Також на фінансовому ринку інвесторами можуть бути приватні особи, які надлишкові грошові кошти надають у користування. І без створення надійної системи захисту прав та інтересів цих інвесторів фінансовий ринок взагалі не буде працювати[4].

Так як, фінансовий ринок дає необмежені можливості для інвестицій, то він постійно перебуває у центрі уваги Верховної Ради України, Кабінету Міністрів, Президента України та інших структур.

В Україні механізм державного регулювання фінансового ринку побудований на основі секторальної моделі. В основі цієї моделі покладено регулювання фінансових секторів:

- 1) банківського;
- 2) страхового;
- 3) фондового.

Тобто, нагляд за кожним сектором здійснює окремий орган. Відповідно до цього, державний механізм регулювання фінансового ринку в Україні складається з трьох органів нагляду[4].

- 1) НБУ – Національний Банк України – здійснює банківське регулювання.
- 2) ДКЦПФР – Державна Комісія з цінних паперів та фондового ринку – регулює ринок цінних паперів.
- 3) НКФП – Національна Комісія фінансових послуг – регулює страховий ринок, фінансові кампанії та ринок кредитних спілок [5].

Як державний регулятор, НБУ економічно самостійний та незалежний від уряду. Що ж стосується двох інших, то ці організації перебувають на бюджетному фінансуванні, вони підзвітні Верховній Раді, координуються Кабінетом Міністрів України та підпорядковуються Президенту України. І це може негативно відобразитися на ефективності державного регулювання фінансової сфери. Адже світова практика довела, що державний регулятор повинний мати операційну, інституційну та фінансову самостійність [5].

Отже, у майбутньому потрібно працювати, опираючись на світовий досвід, над удосконаленням державного регулювання фінансового ринку України для подальшого сталого економічного зростання України.

Список використаних джерел

1. Грушко В. І., Наконечна О. С., Чумаченко О. Г. Національні фінанси: підручник. Київ: Університет економіки і права «КРОК», 2017. 660 с. URL: https://library.krok.edu.ua/media/library/category/pidruchniki/grushko_0002.pdf.
2. Д'яконова І. І., Макаренко М. І., Журавка Ф. О. [та ін.] Моделі фінансового ринку. *Міжнародні фінанси*. Київ, 2013. URL: https://pidruchniki.com/1800070844221/finansii/modeli_finansovogo_rinku
3. Еш С. М. Державне регулювання фінансового ринку України: сутність, сфери та важелі регулювання. *Фінансовий ринок*. Київ, 2009. С. 53-58. URL: https://pidruchniki.com/10931123/finansii/derzhavne_regulyuvannya_finansovogo_rinku_ukrayini_sutnist_sferi_vazheli_regulyuvannya
4. Стойко О. Я., Дема Д. І. Державне регулювання фінансового ринку. *Фінанси*. Харків, 2013. С. 328-332. URL: http://4vuz.com.ua/book_37_glava_70_11.5_Derzhavne_regulyuvannja_.html
5. Сьомченков О.А., Кузьменко А.В. Необхідність та шляхи реформування механізму державного регулювання фінансового ринку. *Advanced technologies of science and education: матеріали XIV міжнародної наукової інтернет – конференції*. URL: <http://intkonf.org/ken-somchenkov-oa-kuzmenko-av-neobhidnist-ta-shlyahi-reformuvannya-mehanizmu-derzhavnogo-regulyuvannya-finansovogo-rinku/>
6. Хоменко І.О. Управління бюджетним дефіцитом в сучасних умовах /І.О.Хоменко, А.О. Порицька // *Економіка та управління на транспорті*. – К.: НТУ, 2018. – Вип. 6. – С.160-166.
7. Khomenko I. O. Current approaches to the analysis of the borrowers (creditworthiness ukrainian and world experience) / I.V. Sadchykova, I. O. Khomenko, Y.V. Krasnyanska // *Economics. Ecology. Socium*, . – Odessa, 2019. – Vol. 3, No.1. – P. 48-55.

Соловйова О. В., студентка 3 курсу, група Мен-171

Науковий керівник: **Самійленко Г. М.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: lenasolovyova555@gmail.com

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАСЛІДКИ ЗОВНІШНЬОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Політична та економічна нестабільність в Україні, низький рівень заробітної плати у всіх секторах економіки, зростання безробіття, поширення бідності й високий рівень майнового розшарування населення, штовхають українців в еміграцію у пошуках кращого життя. Такий стан речей призводить до збільшення кількості населення працездатного віку, виїжджаючих за кордон та негативно впливає на формування та функціонування вітчизняного ринку праці.

Однією з важливих соціально-економічних проблем країни є зайнятість населення. Вона забезпечує підтримку економічного розвитку країни, відображає внесок живої праці в досягнення виробництва. Проте коли настають несприятливі умови в соціальному, економічному та політичному житті держави, починає зростати частка безробітних, які змушені емігрувати в пошуках роботи.

Проблема міграційних процесів гостро постає перед Україною. Кожного року тисячі громадян емігрують до інших країн через безробіття. І хоча трудова міграція має свої позитивні моменти, але сьогодні все частіше українці залишаються за кордоном назавжди.

Нині Україна вважається країною-експортером робочої сили. Частіше трудовими мігрантами стають особи, які за кордоном зайняті некваліфікованою роботою, навіть за наявності вищої освіти. В основному в таких випадках мігранти мають набагато нижчу заробітну плату, ніж корінні жителі, проте більшу, ніж в Україні [1].

До основних мотивів виїзду громадян за кордон з метою працевлаштування відносять [2]:

- 1) поліпшення житлових умов та задоволення життєвих потреб;
- 2) заробіток коштів для сплати навчання дітей;
- 3) отримання дозволу на постійне проживання в іншій країні;
- 4) розширення фахового досвіду;

- 5) створення своєї «суспільної моди» на заробітчанство;
- 6) підвищення свого соціального статусу за рахунок розширення партнерських контактів.

Причини трудової міграції є те що населення України постійно демонструє незадоволення як власним життям, так і ситуацією в країні. Значною мірою це обумовлене дійсно низьким рівнем життя і низькими темпами та незадовільною якістю соціально-економічних трансформацій. Але видається, що не менше значення має величезний розрив між завищеними очікуваннями в контексті наслідків Революції гідності і фактичною ситуацією [3].

Події на Донбасі не тільки позбавили Україну значної суми надходжень до бюджету і фондів загальнообов'язкового соціального страхування, а водночас і значно збільшили бюджетні витрати на підтримку вимушених переселенців, на переозброєння армії, на періодичне відновлення об'єктів інфраструктури на територіях, прилеглих до зони ОРДЛО, що систематично руйнуються внаслідок обстрілів, на облаштування і підтримку функціонування численних контрольно-пропускних пунктів уздовж лінії розмежування тощо.

Безперечно, це не може не позначитися на фінансовій спроможності держави виконувати свої зобов'язання щодо населення. Даються взнаки і традиційні для молодого демократії, якою є Україна, політичні спекуляції, прагнення популізму з боку політиків і патерналізму з боку значної частини громадян [4].

Велика частина активного, мобільного і конкурентоспроможного населення пов'язують можливості радикальних змін із зовнішньою міграцією, і загальна низька оцінка і ситуації в країні, і свого індивідуального життя, що акумулюється індексом соціального самопочуття, трансформується в бажання багатьох українців, особливо молодих, активних і конкурентоспроможних, виїхати за кордон на постійне місце проживання або на роботу чи навчання. Принаймні таке зазначають 29–35 % осіб віком від 18 років, опитаних наприкінці 2017 року [13]. Проте тільки 62 % з 7 % українців, які мають наміри упродовж найближчих шести місяців виїжджати на тривалий (понад три місяці) термін, здійснюють необхідні кроки (4,5 % загальної чисельності населення 18+) – це близько 1,5 млн осіб 18–64 років [14]. Безперечно, це значна сукупність населення. Але все ж таки не більшість, про яку часто говорять і політики, і ЗМІ [7].

В українських офіційних та неофіційних джерелах, зокрема, можна знайти різні оцінки кількості українських трудових мігрантів, які протягом останніх років виїхали з України. При цьому діапазон таких оцінок коливається від 4 до 7 млн осіб. Це не дивує, адже вирахувати точно або хоча б приблизно кількість українських заробітчан закордоном надзвичайно важко, зважаючи на переважно нелегальний характер їхнього перебування там та небажання ставати на облік. Аналіз міграційного руху українців протягом 2009-2017 рр представлено на рисунку.

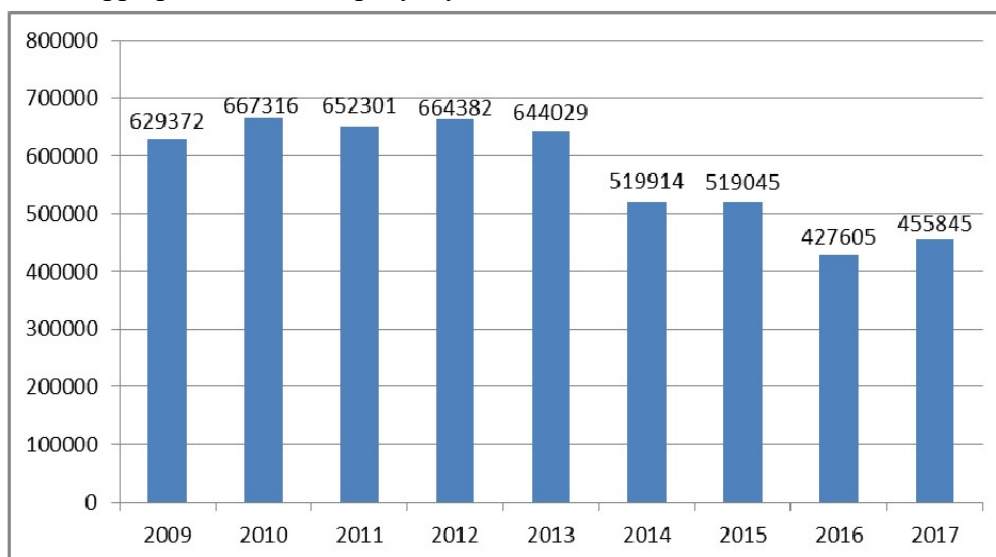


Рис. 1 - Міграційний рух українців, 2009-2017 рр.

У сучасних умовах ці тенденції міграційного руху посилюються внаслідок погіршення економічної та політичної ситуації в Україні, як бачимо, що сотні тисяч працездатних людей не можуть реалізовувати свій потенціал на своїй батьківщині, тому змушені шукати гарне життя на чужині.

Трудова міграція є негативним наслідком для економіки нашої країни, оскільки, по-перше, виїзд висококваліфікованих спеціалістів призводить до гальмування науково-технічного потенціалу, а по-друге, впливає на зниження темпів відновлення економіки. міграція – це переміщення громадян України, пов'язане з перетинанням державного кордону, з метою здійснення оплачуваної діяльності в державі перебування [8]. В табл. 1 представлено позитивні та негативні наслідки зовнішньої міграції населення за кордон.

Таблиця 1 - Позитивні та негативні наслідки зовнішньої трудової міграції

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Послаблення проблеми безробіття	Поширення проблем, пов'язаних із соціальним сирітством у сфері виховання, додаткового соціального нагляду
Збільшення рівня доходів сімей та домогосподарств трудових мігрантів	Беззахисність і дискримінація трудових мігрантів зв кордоном внаслідок незнання ними правових норм, прав, мови
Зменшення дефіциту платіжного балансу країни внаслідок отримання сім'ями валютних переказів від трудових мігрантів	Збільшення попиту на імпорتنі товари, що поглиблює дефіцит платіжного балансу і послаблює національну валюту
Збільшення платоспроможного попиту	У майбутньому можливо проблеми із соціальним захистом (пенсійне забезпечення) трудових мігрантів

З метою зменшення еміграції робочої сили необхідне впровадження системи заходів, які на думку фахівців повинні мати чітке внутрішнє і зовнішнє спрямування. До числа перших належать заходи макроекономічної стабілізації та оздоровлення економіки - створення робочих місць, розширення іноземного інвестування тощо. Зовнішні заходи мають забезпечити цивілізовані форми виїзду працівників за кордон та можливість їх вільного повернення додому, ввезення валюти, а також гарантії нашим співвітчизникам захисту їхніх трудових прав за кордоном [10, с 47].

А також у наш час важливим є посилення інформування населення про умови і ризики працевлаштування за кордоном, а також про можливості добровільної участі в системі пенсійного страхування. Таке інформування повинно охоплювати соціальну рекламу, видання спеціальних випусків ЗМІ, телепередач, систему факультативних занять у вищих навчальних закладах України [9].

За останні роки Україна стала країною-донором трудових мігрантів і в подальшому потік трудової міграції буде збільшуватись, що створює загрозу суттєвих втрат людського капіталу нації, знижує рівень міжнародної конкурентоспроможності країни та ставить під сумнів реалізацію інноваційної моделі розвитку. Ураховуючи значне погіршення можливостей зайнятості та заробітків в Україні, навряд чи варто очікувати зменшення інтенсивності зовнішніх трудових міграцій у найближчому майбутньому. Тому для цього потрібно, щоб державна міграційна політика в сучасних умовах була спрямована на створення умов для підвищення конкурентоздатності національного ринку праці та зменшення масштабів зовнішньої трудової міграції, а також забезпечила захист інтересів громадян України за кордоном.

Список використаних джерел

1. Про зовнішню трудову міграцію : Закон України від 05.11.2015 р. № 761-VIII (зі змінами та доповненнями).
 2. Римаренко Ю. Міграційні процеси в сучасному світі: світовий, регіональний та національний виміри / Ю. Римаренко. К., 1998. 912 с.
 3. Офіційний веб-сайт Міжнародної організації праці Україна. URL: <http://www.ilo.org.ua>
 4. Офіційний веб-сайт Міжнародної організації з міграції Україна. URL: <http://www.iom.org.ua>
 5. Зуй М. М Особливості сучасних міграційних процесів. К., 2008. С. 94 – 97.
 6. Міграція в Україні :факти і цифри [Електронний ресурс] // К. 2017. 16 с. URL: http://iom.org.ua/ua/pdf/UKR%20FF_F.pdf
 7. Офіційний веб-сайт Міжнародної організації з міграції Україна. URL: <http://www.iom.org.ua>
 8. Зовнішні трудові міграції населення України /за ред. Е. М. Лібанової, О. В. Позняка. – К. : РВПС України НАН України, 2002. 206 с.
 9. Король Г. М. Проблеми сучасної міграційної політики в Україні / Г. М. Король // Вчені записки. К., 2005. Вип. 12. С. 89–94.
 10. Міграційні процеси в Україні: сучасний стан і перспективи / За ред. О.В. Позняка. Умань, 2007.
 11. Про зовнішню трудову міграцію : Закон України від 05.11.2015 р. № 761-VIII (зі змінами та доповненнями).
 12. Позняк О. Групові міграції в Україні: сучасний стан, проблеми, перспективи / О. Позняк // Економічний часопис. 2014. № 2. С. 34 - 48.
 13. Динаміка міграційних настроїв українців. — 03.10.2017 / Соціологічна група «РЕЙТИНГ». URL: http://ratinggroup.ua/research/ukraine/dinamika_migracionnyh_nastroeniy_ukraincev.html (дата звернення: 05.07.2018).
 14. Міграційні настрої населення України у квітні 2018 року / Київський міжнародний інститут соціології. URL: <http://kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports- &id=765&page=1> (дата звернення: 05.07.2018).
 15. Настрої серед українців-заробітчан. – 01.02.2017 / Соціологічна група «РЕЙТИНГ». URL: http://ratinggroup.ua/research/ukraine/nastroeniya_sredi_ukraincevzarobitchan.html (дата звернення: 05.07.2018).
-

Кузнецова-Молодчая Т. С., студентка 2 курсу, група ЗМДСп-181

Науковий керівник: **Бутко М. П.**, д.е.н., професор

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

МОДЕРНІЗАЦІЯ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У вересні 2015 року Генеральна Асамблея прийняла Порядок денний сталого розвитку до 2030 року. Нова програма основана на принципі «не залишати нікого осторонь» та акцентована на цілісному підході до досягнення сталого розвитку (економічного, екологічного та соціального) для всіх. Незважаючи на те, що словосполучення «особи з інвалідністю» не згадується безпосередньо в усіх цілях, вони є актуальними для розвитку та включення даної категорії людей. Посилання на проблеми інвалідності міститься в різних цілях сталого розвитку: освіта, зростання, зайнятість, подолання нерівності, розвиток міст і громад, а також збір даних та моніторинг цілей сталого розвитку.

Варто зазначити, що на всіх етапах історичного розвитку суспільства соціальний захист був індикатором громадянської позиції держави. Ефективна організація системи соціального захисту є гарантією стабільності суспільства.

У складний час, який переживає наша країна, головним пріоритетом державної соціальної політики у сфері соціального захисту осіб з інвалідністю є забезпечення соціальної підтримки і захисту, соціального об'єднання, створення рівних можливостей для самореалізації, навчання та працевлаштування, повноцінного життя, участь у духовному, культурному, спортивному житті. Звідси випливає потреба ефективного вдосконалення системи соціального захисту, здатної вирішувати нагальні й перманентні соціальні проблеми.

Система соціального захисту осіб з інвалідністю в Україні робить акцент на матеріальному забезпеченні таких осіб. Від такої практики потрібно відмовлятися на користь європейських соціальних стандартів, за якими надаються такі соціальні послуги, що спрямовані на розвиток будь-якого члена суспільства, у тому числі особи з інвалідністю як суб'єкта соціально-трудова відносин [5].

Саме тому, проведення виваженої соціальної політики, спрямованої на забезпечення стабільності суспільного життя, створення передумов функціонування його основних інститутів та покращення якості життя населення, актуалізується в сучасних умовах господарювання [4].

Наразі в Україні, як на державному, так і на місцевому рівнях сформована розгалужена система органів, які забезпечують соціальний захист осіб з інвалідністю. Ці органи наділені значним колом повноважень. Система соціального захисту осіб з інвалідністю включає широкий перелік видів соціальних допомог і послуг, а також шляхів їх отримання.

В той же час, проведений аналіз стану та тенденцій системи соціального захисту осіб з інвалідністю та SWOT-аналіз системи соціального захисту осіб з інвалідністю свідчить про наявність значної кількості проблем, які гальмують подальший розвиток сфери соціального захисту осіб з інвалідністю.

З року в рік кількість осіб з інвалідністю збільшується. Станом на 2019 рік кожний шістнадцятий громадянин нашої країни має ознаки інвалідності. Так, у 2018 році за статистичними даними налічувалось 2659,7 тис. осіб з інвалідністю, що на 91,2 тис. осіб або на 3,6 % більше 2014 року.

Суми допомог, які отримують особи з інвалідністю, щорічно зростають. Так, у 2018 році соціальної допомоги потребували 129,5 тис. осіб, які не мають права на пенсію, та осіб з інвалідністю, що на 63,9 тис. осіб або майже у 2 рази більше 2014 року. При цьому середній розмір місячної допомоги хоча й зростає, але залишається настільки низьким, що не може забезпечити навіть мінімальних потреб громадян. Так, якщо у 2014 році середній розмір місячної допомоги становив 949,66 грн., то в 2018 році – 1511,19 грн. При цьому за ці роки ціни та вартість житлово-комунальних послуг зростали в рази швидше. Таким чином, навіть при намаганні держави надавати допомогу, умови життя осіб з інвалідністю тільки погіршуються.

При цьому, окрім матеріальної складової мають місце інші, не менш важливі проблеми.

Так, складною і тривалою залишається процедура визнання особи особою з інвалідністю. Спостерігається майже повна непристосованість об'єктів житлового фонду, транспорту, соціально-побутового обслуговування, охорони здоров'я, органів влади. Низькою також є забезпеченість осіб з інвалідністю засобами реабілітації та автотранспортом. Все це призводить до соціальної ізоляції осіб з інвалідністю.

Спостерігається щорічне зменшення осіб з інвалідністю, які навчаються в закладах професійної (професійно-технічної) освіти та серед студентів вищих навчальних закладів. Протягом 2014-2018 років кількість осіб з інвалідністю у закладах професійної (професійно-технічної) освіти зменшилась на 481 особу або на 9,4 %, а серед студентів закладів вищої освіти - на 3629 студентів або на 22,1 %. Це в свою чергу призводить до того, що по завершенні шкіл все менше осіб з інвалідністю отримують подальшу освіту, що в майбутньому призводить до скорочення вірогідності забезпечувати себе за рахунок власної праці, а не за рахунок допомоги держави.

Зменшується також і кількість працевлаштованих осіб з інвалідністю. Це свідчить про те, що люди з інвалідністю не мають роботи і тим самим не можуть забезпечити собі і своїм сім'ям гідний рівень життя.

До існуючих проблем, які негативно впливають на ефективність системи публічного управління у сфері соціального захисту осіб з інвалідністю, можна віднести: складність і тривалість процедури визнання особи особою з інвалідністю; орієнтація на матеріальне забезпечення осіб з інвалідністю, а не на адаптацію і інтеграцію у суспільство; незабезпеченість роботою; соціальна ізоляція осіб з інвалідністю; непристосованість об'єктів житлового фонду, транспорту, соціально-побутового обслуговування, охорони здоров'я, органів влади; непристосованість об'єктів освіти та навчального процесу в них; недостатній рівень освіти, компетентності, відсутність професійного досвіду, психологічна неготовність до роботи, невпевненість у власних силах, брак навичок спілкування у осіб з інвалідністю; упереджене ставлення роботодавців щодо здатності людей з інвалідністю виконувати ті чи інші роботи; неефективне стратегічне прогнозування і планування, та надання соціальних послуг з урахуванням існуючих потреб; недостатньо ефективні механізми моніторингу, контролю та оцінки якості соціальних послуг, соціальні послуги не орієнтовані на запобігання виникненню

складних життєвих обставин, не формують у осіб навичок реінтеграції у суспільство, що призводить до утримання значної кількості таких осіб у стаціонарних інтернатних закладах; через недосконалу систему фінансування соціальних установ та закладів у органів місцевого самоврядування недостатньо стимулів для деінституалізації – пошуку альтернатив неефективним великим інтернатним закладам, розвитку інтегрованих соціальних послуг; недостатня співпраця та залучення установ та організацій недержавного сектору, що надають соціальні послуги особам з інвалідністю; нерозвиненість системи благодійності та спонсорства на користь осіб з інвалідністю.

У бюджеті на 2019 рік помітно збільшення видатків у сфері соціального захисту та соціального забезпечення – на 27 млрд грн (з 151 до 178 млрд грн). Але на жаль, це не забезпечує гідного рівня соціального захисту. Не завжди є чіткі критерії визначення громадян, які потребують захисту, що часто призводить до того, що допомогу отримують не всі, хто її потребує.

Важливість модернізації та формування ефективної системи публічного управління у сфері соціального захисту осіб з інвалідністю пов'язана з тим, що, починаючи з 2014 року в Україні триває реформа децентралізації. Складовою реформи є реформа місцевого самоврядування з передачею значних повноважень та джерел ресурсів від органів виконавчої влади до органів місцевого самоврядування (об'єднаних територіальних громад). В ході реалізації реформи на рівень об'єднаних територіальних громад будуть передані в тому числі і повноваження в сфері соціального захисту осіб з інвалідністю [2, 3, 7, 8].

З огляду на вищевикладене, можна виокремити основні, ключові напрями розвитку соціального захисту осіб з інвалідністю в Україні: загальна спрямованість на розвиток інклюзивного суспільства; пріоритет підвищення рівня та якості життя осіб з інвалідністю; адресність соціального захисту; мотивація долучення до ринку праці; доступність видів соціального захисту; єдність загальних принципів правового регулювання.

Тому, з метою вирішення наявних проблем необхідно впровадити інституційні механізми удосконалення системи публічного управління у сфері соціального захисту осіб з інвалідністю:

1. Забезпечення доступності об'єктів житлового фонду, об'єктів соціальної, інженерно-транспортної інфраструктури для осіб з інвалідністю.

2. Забезпечення для осіб з інвалідністю доступності та безоплатності здобуття освіти в державних і комунальних навчальних закладах дошкільної, середньої, позашкільної, спеціалізованої, професійної (професійно-технічної), фахової передвищої, вищої освіти.

3. Професійно-фахова підготовка та працевлаштування осіб з інвалідністю.

4. Забезпечення доступності послуг соціального захисту осіб з інвалідністю.

5. Підвищення спроможності органів державної влади та органів місцевого самоврядування у забезпеченні соціальних потреб осіб з інвалідністю.

6. Сприяння деінституалізації системи соціального захисту осіб з інвалідністю.

7. Роздержавлення та розвиток соціального партнерства у сфері соціального захисту осіб з інвалідністю.

Запровадження інституційних механізмів удосконалення системи публічного управління у сфері соціального захисту осіб з інвалідністю та шляхів їх реалізації сприятиме:

- забезпеченню доступності об'єктів житлового фонду, об'єктів соціальної, інженерно-транспортної інфраструктури для осіб з інвалідністю;

- забезпеченню для осіб з інвалідністю доступності та безоплатності здобуття освіти в державних і комунальних навчальних закладах дошкільної, середньої, позашкільної, спеціалізованої, професійної (професійно-технічної), фахової передвищої, вищої освіти;

- професійно-фаховій підготовці та працевлаштуванню осіб з інвалідністю;

- удосконаленню та розвитку ринку соціальних допомог та послуг;

- покращенню якості соціального обслуговування осіб з інвалідністю за рахунок впровадження сучасних та ефективних методик;

- скороченню витрат на надання соціальних послуг, що дозволить здешевити соціальні послуги для держави без шкоди до якості таких послуг;

- створенню можливості особам з інвалідністю самостійно вибирати заклади і форми отримання соціальних послуг;
- підвищенню ефективності розподілу централізованих і нецентралізованих фінансових ресурсів між установами соціального захисту за рахунок визначення потреб адміністративно-територіальної одиниці в соціальних послугах, їх видах та обсягах;
- більш раціональному розподілу фінансових ресурсів залежно від пріоритетів і потреб територіальних громад;
- найбільш повному соціальному охопленню послугами осіб з інвалідністю, ранньому виявленню їхніх проблем та своєчасному наданню їм адресної та якісної підтримки;
- розвитку системи нестационарних закладів соціального захисту, де соціальне обслуговування осіб з інвалідністю відбувається за місцем їхнього проживання;
- забезпеченню доступності, ефективності розподілу та використання фінансових, матеріальних, кадрових ресурсів завдяки кращому реагуванню на потреби осіб з інвалідністю;
- збільшенню кількості працевлаштованих осіб з інвалідністю, що є працездатними;
- зменшенню різниці між середніми показниками заробітної плати осіб із інвалідністю і осіб без інвалідності за однаковими спеціальностями [1, 6].

Все наведене вище сприятиме поступовій побудові по-справжньому соціально орієнтованої держави, в якій наявність інвалідності не має бути причиною бідності та ізоляції від суспільства.

Список використаних джерел

1. Постанова Верховної Ради України «Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України» від 4 жовтня 2019 року № 188-IX.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 серпня 2012 року №556-р «Про схвалення Стратегії реформування системи надання соціальних послуг».
3. Проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про Стратегію розвитку системи соціальних послуг в Україні на період до 2022 року» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bureau.in.ua/downloads/news/2016-04-08/STRATEGYUA-ROZVYTKU-SYSTEMY-SOTSIALNYH-POSLUG.pdf>
4. Бендасюк О. Державне управління соціальним захистом населення в умовах ринкової економіки // Науковий журнал «Галицький економічний вісник» Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя. – 2010. – № 1 (26) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/615/2/TNTUB_2010_v26_No1-O_Bendasyuk-State_of_the_Social_Welfare_in_123.pdf
5. Завіновський І.С., Ковальчук Ю.І. Соціальний захист інвалідів в Україні/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/user22/Downloads/stvttp_2015_2_32.pdf
6. Клименко А.Л. Соціальний захист і соціальне забезпечення в умовах євроінтеграції України: окремі аспекти. // Електронне наукове фахове видання «Теорія і практика правознавства» Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. – 2017 рік. – Випуск 2 (12) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tlaw.nlu.edu.ua/article/viewFile/119583/114133>
7. Реформа децентралізації: Інформація з офіційного сайту Кабінету Міністрів України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/reforma-decentralizaciyi>
8. Стратегія розвитку системи надання соціальних послуг м. Чугуєва на 2017-2020 роки / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chuguev-rada.gov.ua/rdocs/file/2834/2/>

Півень І., студентка 3 курсу, група Мен-171
Науковий керівник: **Попело О. В.**, д.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: irinapiven15@gmail.com

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ НАРОДЖУВАНOSTІ НАСЕЛЕННЯ В ЧЕРНІГІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Проблема сучасного демографічного стану є надзвичайно актуальною. На думку провідних українських учених, одним із головних компонентів демографічної кризи є зниження рівня народжуваності. Сучасний процес дітонародження відбувається під впливом багатьох факторів, що діють прямо та опосередковано. До безпосередніх належать демографічні (шлюбна активність, кількість населення репродуктивного віку, віково-статевий баланс) та медико-біологічні (поширеність абортів, рівень безпліддя, передчасні пологи, мертво-народження). Важливу роль відіграють непрямі детермінанти: соціально-економічні (рівень доходів, житлово-побутові умови, зайнятість жінок у суспільному секторі економіки), культурно-психологічні (освітньо-професійний рівень населення жіночої статі, етнічно-релігійні традиції тощо), екологічні (стан природного довкілля впливає на репродуктивне здоров'я людей), а також заходи демографічної політики [4].

Дослідженням проблем сучасної демографічної ситуації та народжуваності займається велике коло науковців, серед яких слід виділити Е.М. Лібанову, С.Ю. Аксьонову, З.О. Пальян [4]; В.П. Мікловду, М.І. Пітюлича [3]; М.М. Дуран, Л.М. Федоришину [2], Б.Ц. Урланіс [6] та інших.

Нині налічено великий досвід прогнозування демографічного розвитку, розроблено науково обґрунтовані методичні підходи до оцінки перспективних параметрів народжуваності та смертності. Також спостерігаються значні зрушення у віковій структурі народжуваності, народжуваність «старішає», причини та наслідки даного явища, на даний час, недостатньо досліджені.

Доволі довгий період у дослідженнях народжуваності домінував так званий факторний підхід, суть якого полягає в тому, що демографічний показник народжуваності є такі коефіцієнти:

- загальний;
- спеціальний;
- вікові коефіцієнти народжуваності;
- сумарний;
- коефіцієнти шлюбної та позашлюбної народжуваності.

Усі показники пов'язані між собою, але кожний з них має самостійне значення, оскільки відображає той чи інший процес народжуваності.

Існує безліч класифікацій факторів. Один із прикладів однієї з таких класифікацій зображені на рис.1, автором якої був радянський демограф Б.Ц. Урланіс [6]:

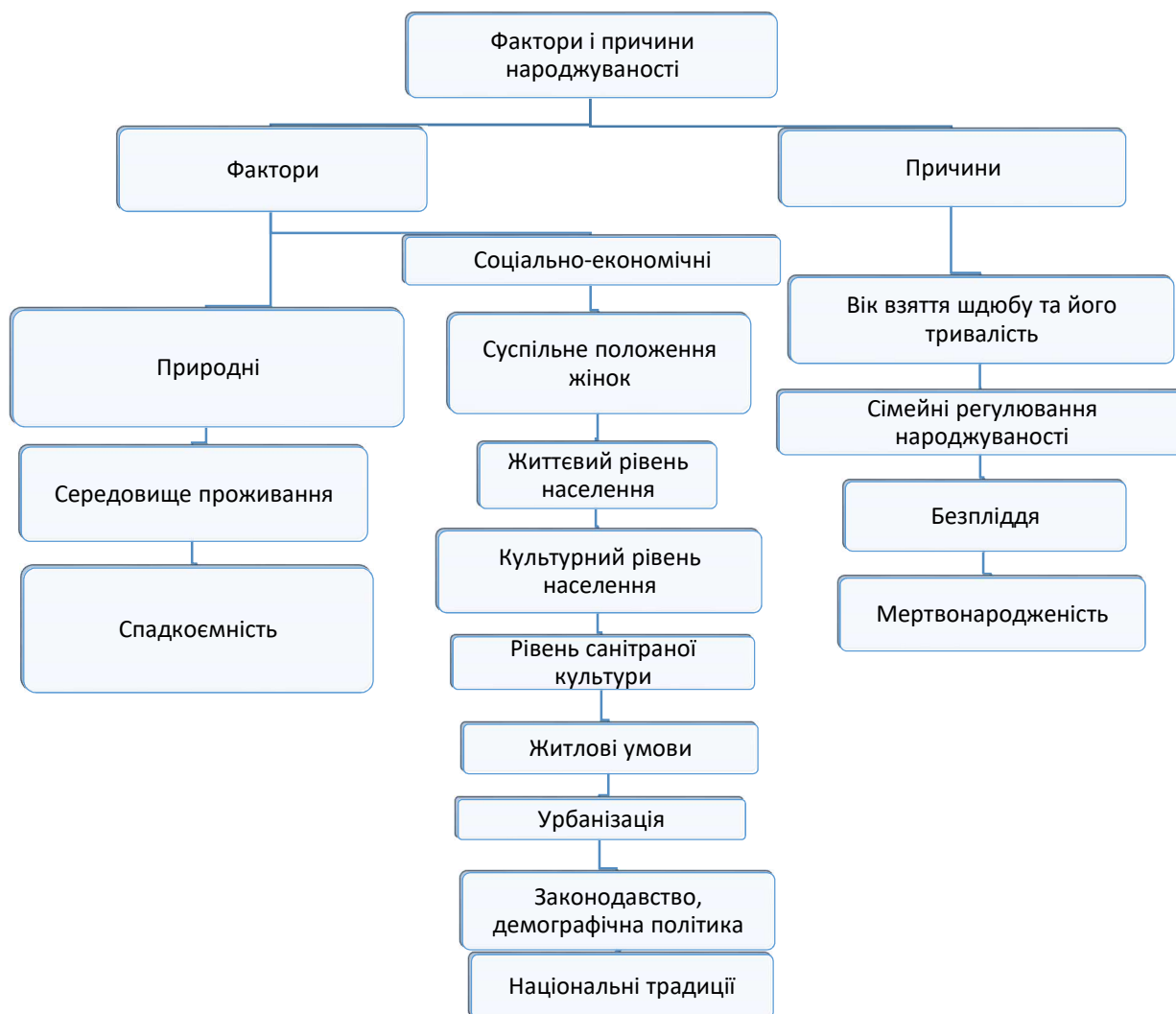


Рис. 1 - Класифікація факторів і причин народжуваності

Даний підхід нехтував по суті соціальну природу народжуваності, той факт, що кількість дітей в сім'ї є результатом поведінки людей, підсумком численних і під час суперечливих рішень. Не було знайдено пояснення протиріч зворотного зв'язку між доходом і кількістю дітей в сім'ї.

Важливе значення в вивченні народжуваності є дослідження репродуктивної поведінки населення. Дана поведінка має дві сторони як позитивну, так і негативну.

Позитивна сторона розкриває дії та відношення, які пов'язані з пориванням до народження відповідної кількості дітей в сім'ї.

Негативна сторона, навпаки, розкриває дії та відношення, спрямовані на відмову від народження. Ця сторона визначається як регулювання народжуваності, планування сім'ї, сімейний контроль народжуваності.

В основі репродуктивної поведінки лежить потреба в дітях, як один з елементів загальної системи потреб людини.

Потреба в дітях, за визначенням А.І. Антонова, «є соціально-психологічною властивістю індивіда, що виявляється в тому, що без наявності дітей і належного числа їх індивід відчуває труднощі як особистість» [1].

Другим важливим елементом демографічної поведінки виступають репродуктивні норми.

Протягом тисячоліть в історії людства існували норми багатодітності, які були детерміновані демографічно, економічно і соціально. Лише за нових часів на зміну їм прийшли соціальні норма малодітності, причина чому лежить в глибоких соціально-економічних

перетвореннях, що принесли з собою капіталізм і формування конкурентного ринкового середовища.

Індивідуальна потреба в дітях виявляється в тому чи іншому бажаному числі дітей в залежності від реальних або гіпотетичних умов життя та їх можливих змін (точніше кажучи, від того, як вони сприймаються конкретною людиною).

Аналізуючи демографічну ситуацію в Чернігівській області свідчить про те, що за період 1995-2019 рр. чисельність населення скоротилася на 361,5 тис. осіб. Це призводить до дефіциту трудових ресурсів, негативно впливає на ринок праці, що є проявом демографічної кризи. У Чернігівській області зниження народжуваності відбувалося до 2001 року (рис. 1). Тоді було зафіксовано мінімальний коефіцієнт народжуваності, який становив 6,7 ‰. З 2002 р. кількість народжених почала збільшуватися. Завдяки зростанню народжуваності природне скорочення населення області сповільнилося, а у 2013 році і на даний час знову спостерігається зниження. Якщо у 2002 р. природний приріст становив 15979 особи, то в 2012 р. – 9986 особу. Це насамперед пов'язано з демографічною політикою держави. З 2005 року було запроваджено досить вагомі виплати в разі народження дитини, а з 2008 р. вони суттєво зросли і стали диференційованими за черговістю дитини.



Рис. 2 - Динаміка сумарного коефіцієнта народжуваності в Чернігівській області (1995-2018 рр.)

Джерело: [5].

Як зазначено вище, на народжуваність впливає безліч факторів, такі як: демографічні, медико-біологічні, соціально-економічні, екологічні. Для проведення аналізу впливу найбільш важливих чинників на народжуваність населення Чернігівської області побудовано таблицю, у якій результативною ознакою є коефіцієнт народжуваності регіону, а факторами – кількість чоловіків на 1000 жінок, рівень зайнятості жінок, місячний дохід домогосподарства, забезпеченість населення житлом, зареєстровані випадки захворювань та викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря. Показники взяті або розраховані за даними Головного управління статистики у Чернігівській області за 2017 рік [5].

Таблиця 1 - Показники аналізу народжуваності населення у Чернігівській області

Фактор	Показник	Відносний показник
Коефіцієнт народжуваності, ‰	1,000	6,8145
Забезпеченість населення житлом, м ² на 1 особу	0,303	0,0313
Дохід домогосподарства за місяць, тис. грн.	0,104	0,052
Зареєстровані випадки захворювань, тис.	-0,7389	-0,1084

Отже, результативний показник залежить від трьох факторів, найвищий прямий зв'язок має дохід домогосподарства за місяць, на другому місці – забезпеченість населення житлом, а кількість зареєстрованих випадків захворювань має більш наближений показник до коефіцієнта народжуваності.

Результати дослідження засвідчують, що найбільш значущим фактором, що позитивно впливає на народжуваність, є рівень життя населення, а саме зі збільшенням доходів домогосподарства на 1000 грн. коефіцієнт народжуваності збільшується в середньому на 0,052 промільних пункти. Забезпечення населення житлом також позитивно впливає на рівень народжуваності. Так, збільшення житлової площі на 1 м² призведе до збільшення коефіцієнта народжуваності в середньому на 0,313 промільних пункти. Негативно на показник народжуваності впливає число зареєстрованих випадків захворювань. Збільшення зареєстрованих випадків захворювань на 1 тис. призведе до зменшення коефіцієнта народжуваності в середньому на 0,1084 промільних пункти. Таким чином, за допомогою коефіцієнтів відкривається можливість визначити фактори, які мають найбільший середній абсолютний вплив на величину показника, що досліджується. У нашому випадку це економічний фактор, а саме місячний дохід домогосподарства.

Висновки. Рівень народжуваності, що склався на тій чи іншій території (країна, регіон, континент, земна куля) в певний період часу і вимірюється демографічними показниками є функцією двох змінних. Перша – це демографічна структура, тобто розподіл населення за віком, статтю, шлюбному та стану. Друга змінна – це репродуктивна поведінка, виразом якої в демографії виступають середнє число дітей в сім'ї і середнє число дітей народжених жінкою за все її життя.

Побудована таблиця коефіцієнтів є досить ефективним інструментом факторного демографічного аналізу рівня народжуваності, що дозволяє визначити абсолютний вплив факторів на рівень народжуваності, а також отримати надійну оцінку майбутнього рівня результативної ознаки на перспективу з урахуванням різних умов соціально-економічного розвитку країни. Застосування запропонованої факторної моделі на практиці забезпечить більш обґрунтований підхід до вивчення демографічної ситуації в регіоні, надасть змогу прийняти правильні управлінські рішення при проведенні соціально-демографічної політики.

Список використаних джерел

1. Антонов А. І. Проблеми соціологічного вивчення репродуктивного поведінки сім'ї // Питання теорії і методів соціологічних досліджень. - М., 1974. С. 115
2. Дуран М.М. Демографічна ситуація Закарпатської області як фактор демографічного розвитку міст регіону / М.М. Дуран, Л.М. Федоришина // Сталий розвиток економіки. 2013. №3 [20]. С. 173–179.
3. Мікловда В.П. Регіональні проблеми розвитку і використання трудового потенціалу / В.П. Мікловда., М.І. Пітюлич // Регіональна економіка. 2003. №3. С. 244–245.
4. Населення України. Народжуваність в Україні у контексті суспільно-трансформаційних процесів: колективна монографія. – К.: АДЕФ–Україна, 2008. – 288 с.
5. Статистична інформація. *Головне управління статистики у Чернігівській області*: веб-сайт. URL: <https://www.chernigivstat.gov.ua/statdani/> (дата звернення: 02.11.2019).
6. Урланис Б.Ц. Рост населения в Европе: опыт исчисления /М.: Госполитиздат, 1941. - 174 с.

Палєєва В. Р., Предко А. Ю., студентки гр. ОА-171
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
Лакатош Є. В., студент групи ЛГ-П-2м
Національний транспортний університет (м. Київ, Україна)
Науковий керівник: **Хоменко І. О.**, д.е.н., професор
e-mail: innakhomenko28@gmail.com

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Сучасні тенденції економічного розвитку демонструють, що лідерами на світовому ринку є країни, які для забезпечення сталого розвитку національної економіки використовують інноваційну діяльність. Саме інновації є основою розвитку економіки. З огляду на це, держава зобов'язана всіляко стимулювати здійснення наукової діяльності для створення інноваційних продуктів.

Згідно Закону України "Про інноваційну діяльність" інноваційна діяльність - це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію наукових досліджень, яка зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг, які істотно поліпшують структуру та якість виробництва або соціальної сфери. Ефективна інноваційна діяльність дає безліч переваг для побудови ефективної економіки. Інновації завжди користуються попитом, тому для багатьох країн пріоритетним напрямком зростання економіки є саме інтенсифікація інноваційної активності [1].

Основними державними нормативно-правовими актами, які регулюють інвестиційно-інноваційну діяльність в Україні є закони України: «Про інвестиційну діяльність», «Про наукову та науково-технічну діяльність», «Про інноваційну діяльність», «Про наукову та науково-технічну експертизу» і т.д. Крім цього, в країні існує багато інших законів, актів, указів Президента України, які стосуються інвестиційно-інноваційних процесів. Верховна рада України, Міністерство освіти та науки України, місцеві державні адміністрації, виконавчі органи місцевого самоврядування є основними органами, які займаються регулюванням інвестиційної діяльності в Україні. Розвиток інноваційної діяльності фінансується за рахунок коштів Державного бюджету України, місцевих бюджетів, коштів державних та комунальних фінансово – кредитних установ тощо [4].

Через недосконалість виконання умов інвестиційної діяльності суб'єктами господарювання, країна в особі відповідних органів повинна регулювати інвестиційну та інноваційну діяльність країни задля задоволення економічних і соціальних потреб суспільства. Прийнято вважати, що державне регулювання інноваційної діяльності в Україні здійснюється за допомогою прямих та непрямих методів. Методи прямого регулювання в основному спрямовані на досягнення найголовніших цілей країни та виконання пріоритетних напрямів промислової політики, здійснюючи при цьому контроль за бюджетними фінансовими потоками. Для даного методу характерні більш значні ризики та адміністративні витрати. Субсидії являються однією з найбільш поширених форм фінансування інноваційної та інвестиційної діяльності. Хоча вони є безповоротними, але у відповідь ставлять значні вимоги перед одержувачами. Мета субсидій – залучити або, навпаки, обмежити збільшення обсягів виробництва, пропозиції, попиту та споживання. Окрім цього, до прямих методів регулювання інноваційної діяльності можна віднести пільгове кредитування суб'єктів господарювання, адже отримуючи значні фінансові ресурси підприємство має можливість використовувати їх у виробництві інноваційних ресурсів. Якщо підприємство бере кредит для того аби вкласти дані кошти в інноваційний проект, то за рахунок коштів державного та місцевого бюджету може бути або повне або часткове безвідсоткове кредитування. Крім цього, держава надає гарантії комерційним підприємствам, які здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів, а також частково або повністю покриває компенсації відсотків, які сплачувались даними підприємствами. Важливим інструментом прямого державного регулювання є розвиток інноваційної інфраструктури. Рівень розвитку інноваційної інфраструктури проявляється в створенні об'єктів, які будуть

забезпечувати інформацією (інформаційні мережі та бази), організації проведення перепідготовки та підготовки кадрів в напрямках менеджменту та фінансової структури (страхові фонди, банки, фінансово-промислові групи, що орієнтуються технологічні інновації), створенні системи патентування та ліцензування, а також використання інтелектуальної власності. Окрім цього, до методів прямого впливу, які здійснюються Україною можна віднести цільові закупівлі, які здійснюються державою, створення державних фондів впровадження інновацій, фінансування національних науково-дослідних програм.

Фінансування прямих методів регулювання інноваційної діяльності потребують більших вкладень з боку держави, тому використання непрямих методів в Україні стає більш актуальним, адже ними може бути охоплена значно більша кількість суб'єктів, які здійснюють інноваційну діяльність. Методи непрямого регулювання забезпечують автономність і визначають відповідальність суб'єктів господарювання за вибір і масштаби напрямків досліджень. Податкові пільги є найбільш поширеними серед інших методів непрямого стимулювання в Україні, для яких характерне нерівномірне оподаткування різних об'єктів та категорій платників податків. Змінюючи елементи оподаткування, держава може зменшити податкове навантаження у певному напрямі, а це призводить до розвитку інших видів діяльності. Основним джерелом формування доходів бюджету є податкові надходження, які створюють стимулюючі дії на економіку за рахунок видатків бюджету. До конкретних видів податкових пільг можна віднести: «податкові канікули» (підприємство може не сплачувати податок на прибуток, який був отриманий від інвестиційного проекту протягом декількох років), податковий кредит на здійснення інноваційної діяльності (тобто відтермінування податкових платежів у частині витрат з прибутку на інноваційні цілі), пільгове оподаткування дивідендів, які отримані фізичною або юридичною особою від інвестиційних організацій, пільгове оподаткування прибутку, який був отриманий за рахунок використання ліцензій, патентів чи інших нематеріальних активів, які входять до складу інтелектуальної власності і т.д. До непрямих методів можна віднести різні методи амортизації основних фондів або капітальних витрат пов'язаних з інноваційною діяльністю. Поряд з цим, розглядають «вільну» та прискорену амортизацію. «Вільна» амортизація характеризується списанням інноваційних витрат уже в перший рік, а прискорена амортизація передбачає штучне прискорення накопичення суми амортизації протягом перших років чи протягом всього терміну використання порівняно з реальними темпами втрати засобами вартості. Метою прискореної амортизації є заохочення до здійснення інвестицій, оскільки вкладаючи капітал компанія отримує право на відстрочку сплати податків.

Протягом останніх років в Україні з'являлися урядові програми, які декларували перехід економіки країни на шлях інноваційного розвитку, проте фактично інноваційний процес залишається в незадовільному стані. Наразі в Україні спостерігається низький рівень використання наукових знань та виробництва інноваційних продуктів. Вона значно відстає від передових країн світу. Показник інноваційної активності в Україні не перевищує 20%, тоді як середній показник по ЄС становить 44% [4].

Це спричинено тим, що у процесі реалізації економічної політики України, спостерігається недостатнє зосередження уваги з боку держави щодо питань інноваційної активності, а це призводить до стримування інноваційних ініціатив. Витрати держави на розвиток інноваційної діяльності протягом останніх 5 років є не стабільними. Протягом 2014 – 2016 років спостерігається стрімке збільшення витрат на розвиток інновацій і в 2016 році вони становили 23229,5 млн. грн., поряд з цим у 2017 році видатки держави на розвиток інновацій скоротилися більше, ніж у два рази і становили 9117,5 млн. грн. У 2018 році ситуація покращилася і цей показник зріс на 3062,6 млн. грн. і становив 12180,1 млн. грн. Тому державі необхідно якомога більше використовувати наявний науково – технологічний потенціал країни та забезпечити стабільне фінансування розвитку інноваційної активності [2].

Інноваційна діяльність є важливою умовою розвитку суб'єктів господарювання, а також країни в цілому. Для цього держава повинна формувати таку політику, яка б підвищувала зацікавленість суб'єктів господарювання у розробці інноваційних продуктів; здійснювала фінансову підтримку інвестиційних проектів; захищала права та інтереси суб'єктів інноваційної

діяльності; стимулювала діяльність підприємств, за рахунок впровадження інновацій у виробництво тощо. Державна політика в сфері інновацій повинна ґрунтуватись на використанні економічних механізмів, а інноваційна складова економіки має зростати, тому підтримка держави має стати пріоритетною на всіх державних рівнях. Створення сприятливих умов для розвитку інноваційної діяльності повинне сприяти залученню інвестицій та впровадженню нових вітчизняними підприємствами.

Список використаних джерел

1. Закон України "Про інноваційну діяльність" [електронний ресурс]: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/40-15>
2. Державна служба статистики України [електронний ресурс]: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [електронний ресурс]: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1981-19>
4. Державне регулювання інноваційних процесів [електронний ресурс]: <http://www.info-library.com.ua/books-text-5978.html>
5. Державного регулювання інноваційних процесів в Україні [електронний ресурс]: <https://pidruchniki.com/11510513/>
6. Хоменко І.О. Причини виникнення та наслідки подолання тіньової економіки в Україні /І.О.Хоменко, І.В. Горобіньська, С.А. Вовк // Вісник НТУ. – К.: НТУ, 2019. –Серія «Економічні науки». Випуск 2 (44), 2019. – С.151-160.
7. Khomenko I. O. Imperatives of multimodal transport development in accordance with the trends of the transformational changes of the national economy in the conditions of european integration/ V.M. Gurnak, I. O. Khomenko, L.M. Volynets // Economics. Ecology. Socium. – Odessa, 2018. – 2 (1). – P. 75-88.

Жабинська Н. Ю., Ковшута В. Г., студенти гр. МЕДп-181

Науковий керівник: **Поленкова М. В.,** к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

РЕЦИКЛІНГ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Проблема утилізації відходів сьогодні одна з найактуальніших в усьому світі. На сучасному етапі розвитку суспільства характеризується стрімке зростання потреби у транспортуванні. Із значним збільшенням кількості транспортних засобів зростає вплив відходів транспортування на довкілля та здоров'я людей.

Екологістика зорієнтована на навколишнє середовищу та скорочення або зменшення до мінімуму споживання не відновлюваних природних ресурсів на мінімізацію шкідливого впливу. При цьому під шкідливими впливами розуміється не тільки викид відпрацьованих газів, шум і вібрація, які створює наземний транспорт, відходи паливномастильних матеріалів, що потрапляють в землю і воду, використана упаковка і браковані вироби, які потрібно утилізувати.

Отже, екологістика - новий напрям, що передбачає застосування прогресивних технологій логістики та сучасного обладнання з метою мінімізації забруднень та підвищення ефективності використання логістичних ресурсів.

Відходи транспорту є джерелами антропогенного забруднення навколишнього середовища в глобальному масштабі і виникають як неминучий результат споживацького ставлення і недозволена низького коефіцієнта використання ресурсів. Відходи утворюються на всіх етапах життєвого циклу автомобіля – під час його виробництва, експлуатації, технічного обслуговування та виведення автомобіля з експлуатації. Після закінчення терміну експлуатації сам автомобіль стає відходом – це його корпус і частини, небезпечні матеріали, що входять до складу (важкі метали, свинець, цинк, стійкі пластикові частини, що містять гумові вироби з вмістом нафтопродуктів та інші). Середній термін експлуатації автомобіля складає близько 15-20 років. Слід зазначити, що частини автомобільного транспорту (акумулятори, шини, скло і т.д.) мають значно менший термін експлуатації і при виході з ладу являють собою небезпечний для навколишнього середовища матеріал [1].

Шкідливі речовини потрапляють в атмосферне повітря та більшість з них осідає на рослинність на 100 – 300 м. обабіч дороги та на поверхню ґрунту.

Таким чином, небезпечними відходами транспортних засобів є: старі кузови автомобілів, зношені шини, вибракувані акумулятори, відпрацьовані мастила (оливи), відпрацьовані фільтри. Масштаби утворення автомобільних відходів вражаючі, тому необхідно вживати необхідні заходи для організації системи поводження з ними, особливо що стосується утилізації з метою вилучення ресурсоцінних складових.

Під час вибору пріоритетного способу поводження з автомобілями, що вийшли з ладу слід враховувати можливість повторного використання компонентів, що входять до складу відходів, а також мінімізувати до граничного значення кількість речовин (відходів), що не мають подальшого використання. Тобто при поводженні з автомобільними відходами актуальними є технології рециклінгу. Рециклінг – надання матеріалам необхідних властивостей, що дозволять використовувати їх повторно [2]. Іншими словами, рециклінг – вторинне використання.

Авторециклінг (АР) - це:

- утилізація нестарих і старих автомобілів;
- повторне використання отриманих при утилізації автомобілів компонентів і відходів як сировини для промисловості.

Тому, автомобіль що вийшов з експлуатації, має стати джерелом вторинних ресурсів. Закон про авторециклінг прийнятий більш ніж у 50 країнах світу, де вважається, що відповідальність за утилізацію автомобілів повинна бути на підприємствах – виробниках.

Щорічно в країнах ЄС старіють і вилучаються з ужитку близько 9 млн автомобілів, що надходять в переробку. На сьогоднішній день у виробничий обіг промислово розвинених країн залучено від 30% до 60% вторинної сировини.

В усьому цивілізованому світі сформовані системи авторециклінга. В даний час власник старого автомобіля практично ні в одній країні не платить за здачу його на утилізацію. У багатьох країнах ЄС, а також в США та Японії, система авторециклінга за роки існування і розвитку з нерентабельної стала практично самоокупною. Стандартна процедура системи авторециклінга автомобілів, що вийшли з експлуатації в Європі - це збір старих транспортних засобів з видачею власникові автомобіля сертифіката про утилізацію: злив всіх експлуатаційних рідин, демонтаж обов'язкових і екологічно небезпечних компонентів, які можна використати для продажу як запчастини, або придатних для економічно ефективного рециклінгу матеріалів.

Авторециклінг (АР) - це:

- утилізація нестарих і старих автомобілів;
- повторне використання отриманих при утилізації автомобілів компонентів і відходів як сировини для промисловості.

Найважливіший стимул організації та функціонування системи авторециклінгу – механізм її фінансування. У різних країнах і регіонах світу були випробувані і реалізовані різні механізми оплати і збору грошових коштів для організації системи авторециклінгу:

- разова оплата за утилізацію, виробляється власником при здачі автомобіля, що відслужив, компанії-утилізатору;

- разова оплата, виробляється власником при покупці нового автомобіля (додатковий екологічний податок на утилізацію), яка перераховується виробникові автомобіля або до спеціального фонду;

- періодична оплата власником у вигляді щорічного податку на утилізацію (наприклад, при проходженні техогляду транспортного засобу) додатково до оплачуваного податку за володіння транспортним засобом;

- разова оплата за утилізацію, що відраховується виробником автомобілів або імпортером при першому продажі нового автомобіля;

- на виробників або імпортерів автомобілів покладаються конкретні обов'язки по участі в системі авторециклінгу відносно вироблених ними моделей (організація збору автомобілів, що відслужили, оплата переробки певних компонентів, надання спеціальної документації по утилізації).

Світовий парк легкових автомобілів в даний час складає ~ 800 млн. од., 40 - 50 млн. з них щорік оновлюються, тобто визнаються такими, що відслужили свій термін, знімаються з реєстрації і, як правило, поступають на утилізацію.

Як же відбувається сучасна утилізація? Не думайте, що до чергового автомобіля відразу підбігають робочі з гайковертами і газовими різакми. Цей процес складається з 11 технологічних операцій, які включають:

- огляд, складання калькуляції і технологічної карти;

- знешкодження піротехніки, розташованої відповідно до креслень в ейрбегів (повітряних мішках - подушках) і преднатяжителями ременів безпеки. Якщо почати розбирання без попереднього знешкодження цих піропатронів, то може статися біда. Тому фахівці проводять контрольоване підрих зарядів, при цьому "пороховий" дим обов'язково відсмоктується в витяжку, фільтрується і тільки потім викидається в атмосферу; слив експлуатаційних рідин;

- зняття:

- найбільш екологічно шкідливих компонентів: акумуляторів, балансувальних тягарців, галогенних лампочок і т.п. Вклеєні стекла виріжуть по периметру, знімуть оббивні матеріали і їх розсортують за видами майбутнього вторсировини (ось для чого складається технологічна карта утилізації);

- силового агрегату і відділення від випускної системи містить дорогоцінні метали нейтралізатора.

Німеччина – одна з перших країн, де була введена утилізаційна премія (2500 євро) і одна з небагатьох, де ця програма дала серйозний ефект (40000 чоловік вирішили замінити старий автомобіль на новий). Парк приватних автомобілів в Німеччині на сьогоднішній день складає близько 47,5 млн і приблизно з них щороку "вмирає" 3,5 млн. Основна маса цих автомобілів йде на смітник, число яких в останні роки неухильно скорочується через те, що в країні працюють потужні дробильні установки – шредери.

Шредер - це велетенський вітряк з потужним приводом до 2000 к.с., яка в змозі за пару хвилин у вас на очах перемолоти автомобіль на шматки розміром з куряче яйце.

Етапи авторециклінгу:

1-й етап. Приймання підприємством автомобіля на утилізацію і видача сертифіката (безкоштовно) про утилізацію власнику автомобіля. Пункти з прийому автомобілів для утилізації є в радіусі кожних 50 км;

2-й етап. Мийка автомобіля і розміщення його в спеціальному торговому комплексі підприємства з приймання автомобілів, в якому він знаходиться протягом місяця, і покупець може вибрати необхідний йому агрегат, вузол і тощо, самостійно зняти його і оплатити. Деякі вузли демонтуються заздалегідь і виставляються для продажу за зниженою ціною;

3-й етап. Автомобіль надходить на попередню розбирання, де з нього знімають колеса і акумулятор, зливають паливо і експлуатаційні рідини; потім вони проходять мийку, сортування по маркам. Те, що залишається, піддається остаточній розбирання: кузов складують в накопичувачі, звідки він у міру потреби надходить в шредер. Подрібнений продукт піддається сортуванню. Спочатку повітряним струменем видують "легкий сміття" - неметалева фракцію (скло, гума, шкіра, текстиль, дерево і ін.), Маса якого для одного автомобіля може бути більше 250 кг. З решти маси магнітні пастки витягають практично весь чорний метал, а потім методом флотації - кольоровий. 15% "легкого сміття" становить скло, а 32% - гума.

На сьогодні в Німеччині працюють близько 40 шредерів, вони переробляють на рік 1,5 млн т матеріалів, в тому числі до 900 000 т автомобільного брухту. Щоб завантажити німецькі шредери роботою повністю, автомобілі привозять з Голландії та Англії.

Перевага вторинного використання перед знищенням діє не завжди. Так, матеріали передаються на вторинну переробку тільки в тому випадку, якщо це можливо технічно, економічно та екологічно виправдане. В іншому випадку відходи знищуються, якщо їх знищення є рішенням, більш прийнятним з екологічної точки зору, і якщо вартість переробки відходів виявляється набагато більше вартості кінцевої виробленої продукції або сировини.

У Німеччині розроблена система рециклінгу шинного брухту “Regulant-600” - раціональна комбінація новітніх технологій. Шинний брухт поставляє на переробний завод фірма, що централізовано займається збором і транспортуванням цієї сировини. BMW під Мюнхеном створив Центр BMW з переробки й утилізації під назвою RDZ (Recycling & Dismantling Centre), що є лабораторією з розроблення технології утилізації. Німецька промисловість в 2010 р. утилізувала з регенерацією матеріалів 85% всіх автомобілів, що відслужили експлуатаційний термін (в 2015 р. кількість перероблених автомобілів планується довести до 95%).

В Україні на даний час існує так звана “часткова утилізація”, галузь промисловості по утилізації автомобілів лише починає зароджуватися. Організація системи утилізації автотранспортних засобів є актуальна для нашої країни, тому що вона не тільки запобігає утворенню звалищ зношених автомобілів, але і являється джерелом цінних вторинних ресурсів [2]. Для впровадження такої системи необхідно враховувати ступінь вторинної переробки автомобільних матеріалів і розробляти технології отримання вторинної сировини з автотранспортних відходів. Однак знову виникає екологічна проблема, що вимагає додаткових витрат.

Проаналізовані літературні джерела дають змогу зробити висновки про небезпечний вплив відпрацьованих автомобільних складових на всі компоненти довкілля. Тому існує потреба вирішити питання поводження з таким видом відходу, задля покращення стану навколишнього середовища.

Також необхідно впроваджувати ефективні способи використання відпрацьованих складових, як ресурсоцінного відходу, що в свою чергу дасть можливість зменшити використання природних ресурсів та енергоносіїв.

Список використаних джерел

1. Бойченко С. В. Європейський досвід і перспективи системи утилізації та рециклінгу транспортних засобів / С. В. Бойченко, К. Лейда // Вісник Національного транспортного університету. - 2015. - № 2. - С. 20-28. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vntu_2015_2_5
2. Аналіз нормативно-законодавчої бази щодо утилізації відходів експлуатації автотранспорту [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://www.khadi.kharkov.ua/fileadmin/P_vcheniy_secretar/%D0%90%D0%92%D0%A2%D0%9E%D0%9C_%D0%A2%D0%A0%D0%90%D0%9D%D0%A1%D0%9F/%D0%95%D0%91%D0%9A_%D0%90%D0%9D%D0%A1/VIDHOD_Y_AUTOTRANSPORTU.pdf

Петренко Я. В., студентка гр. ЕП-171

Науковий керівник: **Поленкова М. В.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

yanapetrenko002@gmail.com

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТАРТАП КЛУБУ

Підприємства, функціонуючи в нестабільних умовах мінливого зовнішнього середовища, підвищують вимоги до компетентностей спеціалістів та потребують інноваційні процеси, щоб протистояти конкуренції. Для задоволення даних вимог необхідно змінювати концепцію підготовки спеціалістів.

На сьогоднішній день в багатьох сферах потрібні спеціалісти, які не просто мають вузьконаправленими вміннями та навиками, але й можуть пристосовуватись до будь-якої ситуації – бути гнучкими, мобільними та швидко навчатись новому. Для цього необхідно вже під час навчання у закладах вищої освіти занурити студентів в таке середовище, яке б сприяло розвитку ряду компетенцій, які дозволяють продуктивно взаємодіяти у команді, розвивати креативне, аналітичне та критичне мислення і організаторські здібності, не залишаючи позаду професіональні знання, вміння та навички.

Така підготовка може бути втілена шляхом впровадження стартап клубів у закладах вищої освіти. Студенти зі своїм інтелектуальним потенціалом – це рушійна сила економіки будь-якої держави, а університети – головний механізм розвитку та стимулювання цієї сили. Саме стартап клуб може стати інноваційним інструментом навчання майбутніх спеціалістів, який зможе надати перший практичний досвід у втіленні ідей та розробки стартапів, допомогу в розвитку компетентностей, які будуть необхідні для майбутньої професійної діяльності.

Місія клубу - розвиток підприємницької культури та мислення у студентів, стимулювання стартап руху серед молоді та зародження тренду на створення стартапів в університетах. Головним завданням Клубу є просвітницька діяльність щодо основ підприємництва, проведення інформаційних кампаній, спрямованих на підвищення обізнаності студентів щодо базових понять про стартапи, про екосистему в Україні і світі, про можливості для студентів, які мають ідеї та бажання спробувати себе в підприємстві.

Характерною ознакою роботи клубів є постійна, активна взаємодія усіх учасників. Аналізуючи свої дії та дії своїх партнерів, кожен може змінювати модель своєї поведінки, більш усвідомлено засвоювати необхідні знання та вміння, відчувати себе в умовах, максимально наближених до майбутньої професійної діяльності. Найпоширенішими серед таких методів є метод проектів, групові обговорення, «мозковий штурм», ділові та рольові ігри, кейс-метод, тренінг-навчання, практичний експеримент тощо. Кожний з методів роботи клубу має свої переваги та недоліки. Наприклад, метод кейсів передбачає прийняття студентами конкретного рішення у запропонованій ситуації. Для ефективного використання цього методу інформація, що становить кейс («case» – випадок, ситуація), має відображати проблему стартапу, який вони розроблятимуть, що може бути розв'язана декількома варіантами. Кожна група студентів у результаті обговорення пропонує свій варіант розв'язання проблеми, обґрунтовуючи його з опорою на отримані знання з даної теми. Спікер, готуючись до такого заняття, систематизує матеріал, доповнює його міжпредметними зв'язками, спрямовує студентів на професійний, а не побутовий підхід до аналізу ситуації.

Для реалізації завдань роботи підприємницького стартап клубу і навчання кураторам клубу необхідно зацікавити кожного студента в роботі групи за допомогою чіткої мотивації, стимулювати студентів до вільного та коректного висловлення без страху за помилкову відповідь, проявляти високий професіоналізм у роботі.

Основними принципами роботи клубу є:

- швидка інтеграція та ефективна система для вдалої співпраці учасників клубу;
- створення єдиного середовища, яке об'єднує студентів із спільними інтересами та життєвою позицією;
- синергія учасників клубу, адміністрації закладу вищої освіти та підприємців для забезпечення ефективності діяльності клубу;
- розвиток сучасної стартап екосистеми на базі клубу;
- позитивна репутація серед студентства як пріоритетний напрямок діяльності;
- диверсифікація різних інститутів/факультетів, баланс поглядів, статей і віку;
- територія цілковитої довіри: нетворкінг і заходи – інструменти, а не мета.

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика інноваційних методів роботи клубу

Інноваційні моделі роботи клубу	Ключові особливості	Характеристика традиційної моделі, що розвивається
Контекстна робота	Інтеграція різних видів діяльності учасників клубу: навчальної, наукової, практичної. Створення умов, максимально наближених до реальних	Збільшення частки практичної роботи студента (з акцентом на прикладну)
Імітаційна робота	Використання ігрових та імітаційних форм роботи зі студентами	Збільшення частки активних методів навчання (імітації й імітаційні ігри)
Проблемна робота	Ініціювання самостійного пошуку (студентом) знань через проблематизацію матеріалу для розробки стартапів та втілення ідей	Зміна характеру завдання (з репродуктивного на продуктивне, творче)
Модульна робота	Зміст робочого матеріалу жорстко структурується з метою його максимально повного засвоєння, супроводжуючись обов'язковими блоками вправ і контролю за кожним фрагментом	Специфічна організація робочого матеріалу в найбільш стислому і зрозумілому для студента вигляді
Повне засвоєння знань	Розроблення варіантів досягнення результатів діяльності та роботи у клубі	Увага на фіксації результатів роботи
Дистанційна робота	Широкий доступ до ресурсів, гранично опосередкована роль керівників клубу та самостійна й автономна роль студента	Використання новітніх інформаційно-комунікаційних засобів і технологій

Сучасний соціально-економічний розвиток суспільства вимагає використовувати нові інноваційні методи та технології роботи клубу у закладі вищої освіти, які дозволять майбутнім розробникам стартапів набути необхідних знань, навичок та вмінь.

Таким чином, були зазначені методичні основи функціонування стартап клубу та визначені ключові принципи. Запропонована модель створення стартап клубу дозволить вирішити декілька освітніх проблем: закріпить теоретичні знання студентів на практиці, навички та практичні вміння щодо втілення ідей, здатності зацікавити інвесторів та формувати підприємницьку культуру. Втілення таких клубів в університети значно підвищить рівень обізнаності студентів та створить базу для подальшого розвитку стартап екосистеми країни, тим самим виведе її на новий рівень розвитку не тільки у сфері освіти, але й у сфері інноваційного та креативного розвитку, а також збільшить загальний потенціал країни.

Список використаних джерел

1. Берестова А. Інноваційні технології та методи навчання у професійній освіті [Електронний ресурс]. / А. Берестова // – Режим доступу: <http://nadoest.com/innovacijni-tehnologiyi-ta-metodi-navchannya-u-profesijnij-osv>
2. Плохая Е.Б. «Механизм проектного обучения в формате IT-стартапа» / Е.Б. Плохая // Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнецца, Харьков., - 2015. - 235 с.
3. YEP Entrepreneurship clubs concept // Bridge to entrepreneurship, Kiev. – 2018.
4. Руда М.В. Соціально відповідальні стартапи: сутність, світові тенденції та проблеми розвитку в Україні [Електронний ресурс] / М.В Руда, О.Б. Лагода // Економіка і суспільство. – 2017 - Випуск # 9 - С. 612-626. - Режим доступу: <http://www.economyandsociety.in.ua/>

Шевченко Ю. М., студент гр. МЕДп-181
Науковий керівник: **Шадура-Никипорець Н. Т.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: yulia.sheva@icloud.com

ПРОБЛЕМИ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ

Сучасний етап функціонування України характеризується її поступальним рухом до впровадження постулатів всезагальноновизнаної у світі концепції сталого розвитку у практику господарювання на мікро-, мезо- та макрорівнях. Ідеї, ментальність та принципи гармонійного виробництва і споживання лише проникають до національної свідомості і вимагають не простого запозичення інструментів їх реалізації, а адаптації до особливостей і реалій України.

Однією із ключових сфер, що вимагає нових підходів є лісокористування. Ліси займають важливе місце у розвитку економіки України, забезпеченні екологічного балансу довкілля та створ умови для здорового і якісного життя населення. Ліс входить у сферу вищого рівня інтеграції живої матерії як носій колосальної енергії, а лісовий комплекс тісно взаємопов'язаний з іншими галузями національної економіки.

Лісовий фонд – це територія лісів і земель, покритих лісом, які призначенні для потреб лісового господарства. Україна володіє лісовим фондом загальною площею близько 10,4 млн. га, з яких 9,6 млн. га вкриті рослинністю [2]. Лісовий фонд України представлений в основному цінними твердолистяними та хвойними породами.

Ліси України поділяються на дві групи:

а) водоохоронні, захисні, санітарно-гігієнічні і оздоровчі ліси, а також ліси спеціального цільового призначення;

б) ліси, які мають захисне і граничне експлуатаційне призначення.

Частка лісів першої групи становить 48%, а другої – 52% [2].

У складі лісового фонду України переважають державні ліси. Забезпеченість лісом населення України є однією із найнижчих в Європі і складає 0,17 га. на людину [2].

Українські лісові ресурси є зріджені та розміщені нерівномірно, це пов'язано з впливом природних умов, а також господарської діяльності людини. Найбільше їх зосереджено на Поліссі та в Карпатах. До особливостей лісів та лісового господарства України відносяться:

– відносно низький середній рівень лісистості території країни;

– зростання лісів у різних природних зонах, що містить істотні відмінності щодо лісорослинних умов, методів ведення лісового господарства, використання лісових ресурсів та корисних властивостей лісу;

– переважно екологічне значення лісів та висока їх частка (до 50%) з режимом обмеженого лісокористування;

– високий відсоток заповідних лісів (15,8%), який має стійку тенденцію до зростання;

– історично сформувалась ситуація закріплення лісів за численними постійними лісокористувачами;

– значна площа лісів зростає у зоні радіоактивного забруднення;

– половина лісів України є штучно створеними і потребують посиленого догляду.

Українські ліси класифікують на штучні та природні. До складу перших входять дерева, які були одночасно в один рік висаджені на певних ділянках, вони мають промислове значення, тому існує прагнення власника до одержання максимальної кількості деревини найкращої якості.

Але окрім товарної вартості, деревина має значно вищу цінність – екологічну. Це пояснюється унікальними функціями, а саме: водоохоронними, захисними, санітарно-гігієнічними, оздоровчими, рекреаційними, естетичними, виховними та іншими важливими функціями. Нині в Україні загальний стан лісів не відповідає еколого-економічним вимогам.

Зрілі насадження істотно зменшилась внаслідок рубок, коли ліси розцінювали як необмежений ресурс, як будматеріал або дешеве паливо. В результаті цього ліси стали виснаженими.

Значна частина лісів постраждала від вирубок для будівництва міст та промислових підприємств, при спорудженні водосховищ та прокладанні доріг, та при переведенні земель у категорію сільськогосподарських угідь. Щороку в Україні вирубується близько 14 млн. га лісів. Широколистяні ліси опинилися майже на межі зникнення із-за нераціонального користування, загибель викликають також хімічно-промислові викиди у повітря і кислотні дощі, неконтрольований випас худоби, нерегульована рекреація. Масштабне знищення виникає із-за лісових пожеж, під час яких втрачається лісова різноманітність. Лісосировинна база виснажена. Про це свідчать дані останнього державного лісового кадастру.

Яскравим прикладом загальних тенденцій у сфері лісокористування є стан лісів Чернігівської області. Так за останні десять років у області площі лісів носили доволі мінливий характер (рис. 1), що є віддзеркаленням не збалансованих та низько контрольованих процесів їх господарського використання. Це вимагає особливої уваги до моніторингу їхнього стану, площ рубок та процесів відтворення.

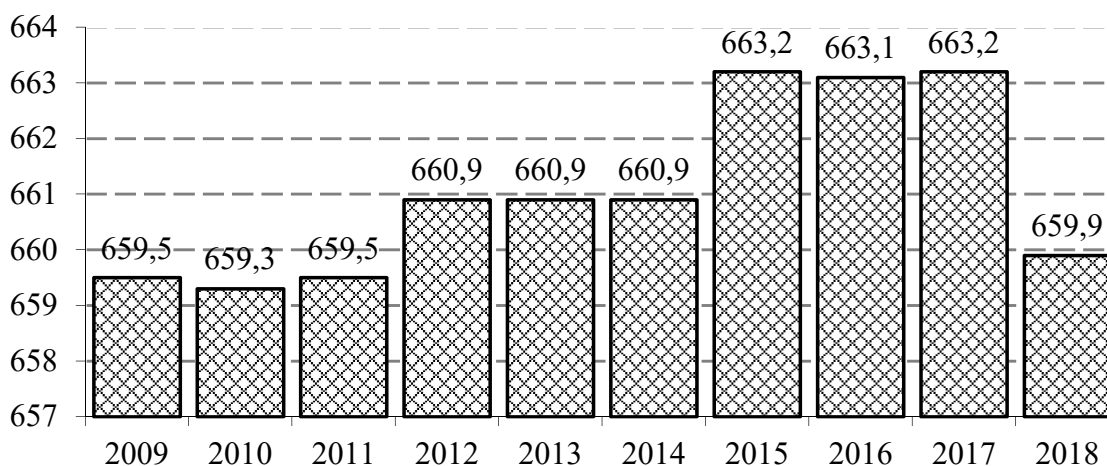


Рис. 1 - Динаміка площі лісів у Чернігівській області [1; 3], (тис. га)

За останнє десятиріччя в області сформувалася тенденція до нарощення обсягів заготовленої деревини: так, якщо у 2009 р. обсяг заготовленої деревини у області становив 1132,9 тис.м³, у 2013 р. він зріс до 1583,7 тис.м³, а у 2018 р. досяг 1768,1 тис.м³ [3]. Приріст становить 56%, що на думку експертів лісогосподарської галузі знаходиться в межах потенціалу даної сфери. Однак важливо узгоджувати виробничі процеси по заготівлі деревини із заходами по відновленню лісових ресурсів території.

Комплексно оцінити відповідність заходів із лісовідновлення та лісорозведення дозволяє коефіцієнт відтворення лісів (рис. 2) рівень та динаміка котрого в межах Чернігівської області вказують на формування екологічної загрози у разі збереження виявленого тренду.

Окрім господарської діяльності на стан лісів впливають і інші чинники природного та антропогенного характеру, ключову негативну роль серед котрих можна віддати лісовим пожежам (усереднено за 2010-2017 рр. 15,9% площ загиблих лісів), хворобам лісу (усереднено за 2010-2017 рр. 15,8% площ загиблих лісів) та впливу несприятливих погодних умов (усереднено за 2010-2017 рр. 57,6% площ загиблих лісів) [3].

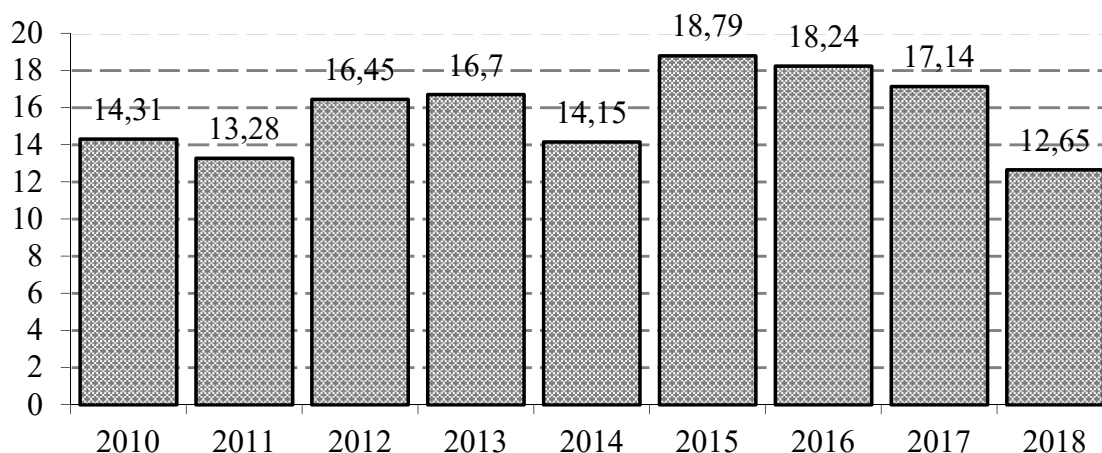


Рис. 2 - Динаміка коефіцієнта відтворення лісів у Чернігівській області [1; 3], (%)

Дослідження показують, що динаміка площі загиблих лісових насаджень (рис. 3) не виявляють усталеної тенденції, а носять випадковий характер, що ускладнює процеси планування діяльності у сфері лісокористування.

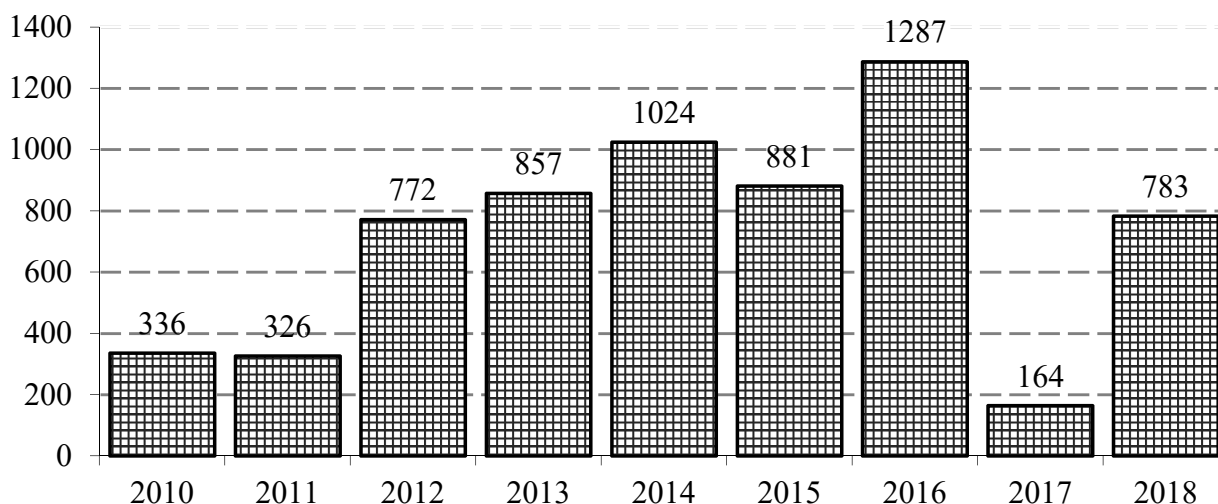


Рис. 3 - Динаміка площі загиблих лісових насаджень у Чернігівській області [1; 3], (га)

Проведені дослідження вказують, що для того аби примножити таке національне багатство, як ліс, необхідно істотно збільшити та покращити їх охорону, захист та сформувати модель раціонального збалансованого користування і відтворення.

Використання в розумних пропорціях як екологічних, так і господарських цінностей лісів, забезпечення лісовідтворення, збільшення площі лісів, недопущення зниження запасів деревини мають бути принципи лісогосподарської політики в Україні та її регіонах.

Список використаних джерел

1. Доповідь про стан навколишнього природного середовища в Чернігівській області у 2018 році. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eco.cg.gov.ua>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Головне управління статистики у Чернігівській області [Офіційний сайт]. – Режим доступу: <http://www.chernigivstat.gov.ua/books/silgosp.php>

СУЧАСНИЙ СТАН БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ЙОГО ОКРАЩЕННЯ

Безробіття є складною економічною та соціально-політичною проблемою, невід'ємною частиною життя населення сучасної України. Макроекономічна нестабільність призводить до змін у різних сферах життєдіяльності людей, у тому числі і до розширення масштабів безробіття. А це, в свою чергу, створює цілий комплекс проблем для країни: скорочується купівельна спроможність населення, бюджет втрачає платників податків, підприємство втрачає персонал, скорочується потенційний ВВП, збільшуються витрати на підтримку безробітних, зростають ризики соціального напруження, поглиблюється диференціація доходів населення. Саме тому проблема підтримання повної зайнятості населення, створення робочих місць повинна розглядатись як пріоритетна мета макроекономічної політики держави. Особливої уваги потребують питання щодо дотримання принципів гідної праці, гарантування соціального захисту, дотримання загальних прав людини в соціально-трудовій сфері, упорядкування міжнародних міграційних потоків.

Безробіття – це економічно-соціальна ситуація в житті суспільства, де працездатна людина не може відшукати собі роботу, яка б відповідала її вимогам та виконанням усіх зобов'язань до неї, яка зумовлюється зниженням попиту над пропозицією праці [1].

Проблема високого рівня безробіття є однією із ключових в економіці України, його динаміка за 2010 – 2018 роки відображена на рис.1.



*Рис. 1 – Рівень безробіття, у % до економічно активного населення працездатного віку
Джерело: побудовано автором за [2].*

Як свідчать дані рис.1, найбільшим рівень безробіття за досліджувані роки був у 2017 році, а найнижчим – у 2013 році. У 2018 р. порівняно із 2017 р. кількість безробітних зменшилась із 1,697 млн чол. до 1,578 млн чол. Більшу частку серед безробітних становлять чоловіки і жителі міської місцевості. Так, у 2018 р. частка чоловіків у структурі безробітного населення становила 59,7%, а жінок – 40,3%; міського населення – 67,3%, а сільського – 32,7% [2].

Якщо проаналізувати рівень безробіття за регіонами, зазначимо, що даний показник у 2018 р. був найбільшим у Луганській (15,1%) та Донецькій (14%) областях; а найменшим – у Харківській області (5,3%), м. Києві (6,2%), Київській (6,3%) та Одеській (6,4%) областях [2].

Протягом 2018 року безробіття скоротилося в усіх областях України. Найбільше скорочення спостерігалось у Харківській (-12,1%), Тернопільській (-11,3%) та Львівській (-8,3%) областях. Найменше – в Сумській (-3,3%), Житомирській (-3,6%) та Донецькій (-4,1) областях [3].

Подолання проблеми безробіття потребує реалізації комплексу заходів, починаючи від адекватного розподілу державного замовлення при підготовці спеціалістів у навчальних закладах і завершуючи проведенням економічних реформ та залученням інвестицій [4].

Зменшити рівень безробіття в Україні науковці пропонують завдяки таким заходам:

- створення спеціального податкового режиму шляхом зниження податків для підприємств за умови збереження робочих місць або створення нових робочих місць (для компенсації витрат на прийом нових працівників);
- зменшення податкового навантаження, що буде збільшувати ріст офіційного працевлаштування;
- надання державою пільгових кредитів, щоб роботодавці створили нові робочі місця;
- вдосконалення організації оплати праці;
- організація підвищення кваліфікації кадрів відповідно до потрібних галузей, які розвиваються й відповідають вимогам світового ринку праці;
- покращення роботи Державної служби зайнятості;
- проведення активної політики на державному рівні щодо працевлаштування молоді;
- сприяння зайнятості громадян, які потребують соціального захисту і не здатні на рівних умовах конкурувати на ринку праці;
- конкретні зміни в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття [5].

Вирішення проблем безробіття неможливо без втручання держави, яка може забезпечити створення нових робочих місць, поліпшення професіоналізму кадрів, надання якісної та доступної освіти і медичного обслуговування для всіх верств населення, поліпшення демографічної ситуації, зниження рівня відтоку професійних кадрів, поліпшення якості життя населення. Дані заходи можливо здійснити за допомогою розробки державних програм і державного фінансування зі здійсненням жорсткого контролю за цільовим використанням бюджетних коштів.

Список використаних джерел

1. Денисюк О.М. Безробіття: стан, тенденції, загрози та шляхи подолання. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. №2. С. 55–76.
2. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Як змінювався рівень безробіття в Україні з 2014 до 2018 року. URL: https://www.slovoidilo.ua/2019/04/16/infografika/suspilstvo/yak-zminyuvavsya-riven-bezrobittya-ukrayini-2014-2018-roku?gclid=Cj0KCQiA6IHwBRCJARIsALNjViUwx-ARzdGW3WQtBKcAtKjucsbwbhH3sp5z8ZqCk78_15NdAt_2x8aAlIJEALw_wcB
4. Слюсар С.Т. Аналіз рівня безробіття в Україні: проблеми і шляхи його подолання. *Економіка АПК*. 2018. № 5. С.85-92.
5. Шляхи подолання безробіття в Україні. URL: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/2179/>

Рудяк М. О., аспірант освітньої програми 073 «Менеджмент»
Науковий керівник: **Оліфіренко Л. Д.**, д. держ. упр., професор кафедри
менеджменту та державної служби
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: kochubei.m@gmail.com, rudiak.m@ukr.net

МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ ЯК ІНДИКАТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сучасну соціальну реальність неможливо уявити без міграції населення. Держави-лідери світового розвитку, застосовуючи селективний підхід і чітко визначаючи пріоритети, прагнуть використовувати міжнародну міграцію як вагомий чинник розвитку національного людського капіталу, економіки та всієї соціальної сфери. Яскравим прикладом є США, де за допомогою іммігрантів високої кваліфікації розвиваються наука, сфера високих технологій, медицина тощо, а низькокваліфікована робоча сила з-за кордону забезпечує дешевими робочими руками малий та середній бізнес. Не залишаються осторонь й інші економічно розвинені країни світу (Канада, Великобританія, Німеччина, Швейцарія та інші).

Активізація політики імміграції в країнах Європи та Північної Америки призводить до зростання трудової еміграції, зокрема з України, виникнення дефіциту трудових ресурсів. Ряд чинників робить український ринок праці надзвичайно привабливим для реалізації амбіцій міжнародного капіталу, а саме:

низький рівень конкурентоспроможності продукції, недостатній обсяг інвестицій, низький рівень залучення економіки до міжнародного поділу праці, дешева робоча сила [1].

За даними спеціальної комісії ООН з міграції Україна входить до десятки країн світу, що є найбільшими постачальниками трудових мігрантів у інші країни. Якщо у 2000 році Україна була на 5-му місці в цьому списку, то у 2017 році – 8-му. При цьому, в абсолютному вимірі показник зріс з 5,6 млн осіб до 5,9 млн осіб [1].

На превеликий жаль, Україна продуктивно не використовує інновації, науку та інноваційне підприємництво, які в передових країнах світу забезпечують усталене економічне зростання й ріст добробуту населення. Необхідною передумовою для інновацій є освіта, проте активність українців у здобутті освіти (зокрема, післядипломної) не є національною силою [1].

Освіта, як продукт економіки знань, без наступної ланки її продуктивного використання у загальному ланцюгу сучасного виробництва, є фактором додаткового міграційного відтоку молодих, талановитих кадрів за межі вітчизняної економіки. Україна зазнає збитків на етапі покриття витрат, пов'язаних з забезпеченням освітнього процесу, й на етапі знецінення людського капіталу [1]. Роки навчання, професійні навички і знання іноземних мов не гарантують випускникам ЗВО та ПТНЗ гідної роботи і достойної зарплати. Відсутність перспективи стимулює міграцію молодих українців за кордон.

Безвізовий режим з низкою країн ЄС, конкуренція в Європі за українського працівника й інші інструменти впливу на мігранта є ризиками для ринку праці України. Ще донедавна Польща була ледь не єдиною країною, де українці могли працевлаштуватися без отримання спеціальних дозволів. За останні роки до активної конкурентної боротьби приєдналися країни Балтії, в яких економіка динамічно розвивається й спостерігається гостра нестача робочих рук в проєктах будівництва, розширення інфраструктури. Чехія теж спрощує процедуру працевлаштування для українців.

Відкриття робочого ринку Німеччини з 2020 року, після ухвалення нового міграційного закону може стати найбільшою загрозою для ринку праці України. За прогнозами економістів, до півмільйона українців переїдуть на роботу до Німеччини з Польщі [2]. До них приєднуються ті українці, які працюють в інших країнах (Росія, Чехія та ін.), а також ті, що не можуть знайти гідну роботу в Україні. І якщо з поляками в українських роботодавців ще є шанси конкурувати за рівнем оплати праці, то з німцями таких шансів немає навіть теоретично.

Зовнішня трудова міграція має і позитивні, і негативні наслідки для економіки залежно від обсягів міграційних потоків, їх структури та тривалості. Переважна частина міграційного потоку з України має насамперед короткостроковий, «мятниковий» характер і поширюється на сусідні країни [3].

Через відсутність в Україні точних даних про обсяги, структуру, напрями міграційних переміщень населення важко оцінити чистий вплив міграції на ринок праці й на економіку країни в цілому. На кінець 2020 року запланований всеукраїнський перепис населення. Отримані реальні дані під час перепису, повинні стати двигуном для розробки виваженої міграційної та демографічної політики, що вкрай необхідні державі. Саме на основі об'єктивної оцінки соціально-демографічного стану суспільства будується ефективне управління державою через формування податкової політики та планування соціальних видатків.

Найважливішим позитивним наслідком для економіки України є доходи від емігрантів. Саме грошові перекази, стали одним з основних джерел ліквідності в Україні у розпал глибокої економічної кризи. За підрахунками НБУ загалом у 2018 році українці переказали близько 11 млрд доларів. У 2017 році цей показник становив 9,3 млрд доларів. У 2019 році ця сума оцінюється у понад 12,5 млрд доларів [4].

Такі грошові надходження стимулюють внутрішній попит та дозволяють розвиватися торгівлі, що призводить до росту ВВП. Потрапляючи в банківську систему ці гроші підтримують стабільність курсу національної валюти та платіжний баланс країни.

Проте значна частина грошових переказів від короткострокових мігрантів прийшла в Україну неформальними каналами. Недоотримання державою податкових надходжень та внесків до фондів соціального страхування, ускладнює фінансову підтримку пенсійної системи. Компенсація дефіциту Пенсійного фонду створює додаткове навантаження на державний бюджет.

Поки що ситуація на ринку праці свідчить про те, що охочих працювати все ж більше, ніж наявних робочих місць. Водночас, в регіонах масового відпливу мігрантів спостерігається дисбаланс на ринку праці та брак кадрів окремих професій, а саме: медичних та педагогічних працівників, будівельників, зварювальників, водіїв тощо. Найсерйознішу проблему становить «відплив мізків», що обумовлює погіршення якісних характеристик зайнятих. За умови продовження чи посилення чинних міграційних тенденцій, а також через негативну демографічну динаміку дефіцит робочої сили може стати фактором, що буде стримувати розвиток української економіки в довгостроковій перспективі.

Через брак достовірних даних про обсяги міграційних переміщень з України важко робити однозначні висновки. В короткостроковій перспективі, попри наявні негативні наслідки, ефект від міграції під час економічної кризи можна вважати позитивним. Але в довгостроковій перспективі міграція може стати фактором, що буде стримувати економічний розвиток України.

З огляду на чинні світові тенденції міграційних процесів, Україна має приготуватися до проблеми дефіциту трудових ресурсів і буде корисно вчитися у сусідів. Демографічні показники свідчать про те, що з кожним роком частка економічно активного населення знижується. Подолати цю проблему можна двома шляхами:

- ✓ залучати трудову силу ззовні – імміграція;
- ✓ повертати українських емігрантів додому.

Сусідні держави ведуть політику не лише залучення заробітчан, але й політику інтеграції, асиміляції іноземних трудових мігрантів. Також робиться акцент на притягнення висококваліфікованих мігрантів, які є спеціалістами у сферах високих технологій. Наприклад, у співпраці з кількома іншими урядовими установами у Польщі реалізується пілотна програма Start in Poland, спрямована на висококваліфікованих працівників.

Досвід сусідніх країн запрошувати чужих громадян працювати на запропоновані їм заробітні плати може стати у пригоді Україні. Але, поки що не зрозуміло, які країни можуть стати «донорами» трудових ресурсів для України. Це питання дуже дискусійне і залишається відкритим.

Чинна влада України поставила собі за мету зменшити потік трудової міграції та повернути частину українців додому. 3 грудня 2019 року президент України Володимир Зеленський заявив про запуск нової державної програми «Повертайся і залишайся. За його словами, програма створена для тих, хто хоче повернутися в Україну із-за кордону, або тих, хто планує шукати кращої долі за кордоном.

Перший етап – запуск в Україні з 1 лютого 2020 року урядової програми з підтримки мікро- та малого підприємництва «Доступні кредити». Сума кредиту буде однаковою для всіх – 1,5 млн грн і видаватиметься терміном на п'ять років під 5%-9% річних.

Для реального сегменту національної економіки, який створюватиме більше двох робочих місць, закладається ставка у 5%. Для діючого або відкриття нового бізнесу з прибутком до 25 млн грн, який не збільшує обсяг робочих місць, – 7% (за умови найму нових працівників ставка знижується на 0,5% за кожного). Для діючого бізнесу, що має прибуток понад 25 млн грн і щорічно зростає, – 9%.

Учасник програми має інвестувати 20% власних коштів від усіх витрат, розробити бізнес-план, мати позитивну фінансово-кредитну репутацію та платіжну дисципліну. Новий бізнес зможе брати участь лише від початку своєї діяльності, а діючий бізнес – тільки той, що працює мінімум 12 місяців. Кредити можна буде брати в будь-якій сфері діяльності.

Передбачається, що механізм отримання кредиту буде доволі простим: підприємець заповнює спеціальну анкету з питаннями, звертається до банку, банк розглядає заявку про видачу кредиту. Якщо банк схвалює заявку, підприємцю надають кредит. Різницю між ринковою ставкою і ставкою кредиту покриватимуть із держбюджету (наприклад, від 20% відняти 5% – 15% покриває держава). Гроші надходять в банк, а не підприємцю. Відповідно, банки від програми ніяк не постраждають [5].

Програма кредитів «Повертайся і залишайся» працюватиме на базі Німецько-українського фонду, через який буде здійснюватися компенсація кредитних ставок. Видавати дешеві кредити з фонду планують через більшість українських банків. Зокрема наразі відомо, що у програмі візьмуть участь всі державні банки.

Попри всі оптимістичні прогнози чинної влади, фінансування програми доступних кредитів створить додаткове навантаження на державний бюджет України і складе мінімум 5 млрд грн у 2020 році. Чинній владі необхідно формувати інституціональний механізм розв'язання проблем національного ринку праці та трудових відносин щодо зміни природи міграційних процесів, джерелом яких є система організаційно-економічних і суспільно-економічних інститутів, направлених на нарощування трудового потенціалу країни, що є індикатором успішності проведення реформ в Україні, а не політичного популізму.

Список використаних джерел

1. Українська міграція в умовах глобальних і національних викликів XXI століття: наукове видання / наук. ред. У.Я.Садова. Львів. 2019. 110 с.
2. Как вернуть трудовых мигрантов домой и нужно ли это делать сейчас. – URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2019/10/8/652359/>
3. Скільки українців поїхали за кордон і що державі з цим робити. Аналітична записка. – Центр економічної стратегії. – URL: <https://ces.org.ua/migration/>
4. Люди на експорт. Як трудова міграція впливає на економіку України. Центр економічної стратегії. – URL: <https://ces.org.ua/>
5. Устенко: Програма "Повертайся і залишайся" має допомогти зупинити еміграцію і повернути назад частину тих, хто вже виїхав з України. – URL: <https://gordonua.com/ukr/news/money/-ustenko-programa-povertajsja-i-zalishajsja-povinna-dopomogti-zupiniti-emigratsiju-i-povernuti-nazad-chastinu-tih-hto-vzhe-vijihav-z-ukrajini-1478232.html>

6. Програма "Повертайся та залишайся": Чи реалістична пропозиція Зеленського заробітчанами. – URL: https://zik.ua/news/2019/12/04/prohrama_povertaisia_ta_zalyshaisia_chy_realistychna_propozytisia_zelenskoho_zarobitchanam_948167

7. На дешеві кредити для бізнесу держава готова витратити 5 млрд грн. – URL: <https://hromadske.ua/posts/na-deshevi-kredyty-dlya-biznesu-derzhava-gotova-vitratiti-5-mlrd-grn>

8. Повернення трудових мігрантів: що не так робить держава? – URL: <https://www.slovoidilo.ua/2019/10/18/kolonka/aleksandr-radchuk/suspilstvo/povernennya-trudovux-mihrantiv-ne-tak-robyt-derzhava>

9. Оліфіренко Л., Коваль К. Удосконалення методичних підходів оцінювання ефективності соціальної допомоги у контексті політики подолання бідності та нерівних можливостей населення України. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2019. Вип. 3. с. 99-110.

Викторович К. Л., гр. 19М-БУАА, факультет бухгалтерського учета, анализа и аудита
Научный руководитель: **Данилкова С. А.**, к.э.н., доцент, ДіпІРФМ (УК)
Полесский государственный университет (г. Пинск, Республика Беларусь)
kopyl.kristina@mail.ru

ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В настоящее время потребность в безопасности – это базовая, основополагающая потребность, как жизни отдельного человека, так и различных объединений людей, включая общество и государство. В условиях формирования новой системы международных отношений сфера безопасного существования ограничена, а постоянное и массовое неудовлетворение данной потребности оказывает негативное воздействие на развитие и функционирование отдельных граждан, организаций, государства и общества в целом. По мнению автора, наиболее эффективным инструментом в обеспечении потребности в безопасности является становление и развитие национальной безопасности каждого государства в отдельности.

Согласно Указу Президента Республики Беларусь "Об утверждении Концепции национальной безопасности Республики Беларусь" от 09.11.2010г. № 575, национальная безопасность – это состояние защищенности национальных интересов Республики Беларусь от внутренних и внешних угроз [2]. Уровень национальной безопасности определяется степенью развития областей деятельности государства: политическая, экономическая, научно-технологическая, военная, социальная, экологическая, информационная, демографическая.

Наиболее важной областью обеспечения национальной безопасности каждого государства, в том числе для целей исследования данной научной работы, является экономика страны, поскольку она представляет собой совокупность отношений между людьми в сфере производства, обмена, распределения и потребления, материальных благ. В связи с этим у государства возникает необходимость обеспечения экономической безопасности. Согласно концепции национальной безопасности, под экономической безопасностью следует понимать состояние экономики, при котором гарантированно обеспечивается защищенность национальных интересов Республики Беларусь от внутренних и внешних угроз [2]. По мнению автора, главным инструментом обеспечения экономической безопасности государства является совершенствование деятельности предприятий в данной области. Для обеспечения экономической безопасности организации необходимо использование тех инструментов, которые способны охватить все принципы и способствовать решению соответствующих задач. В результате этого автором предложено применение инструментов экономической безопасности, представленных на рисунке 1.

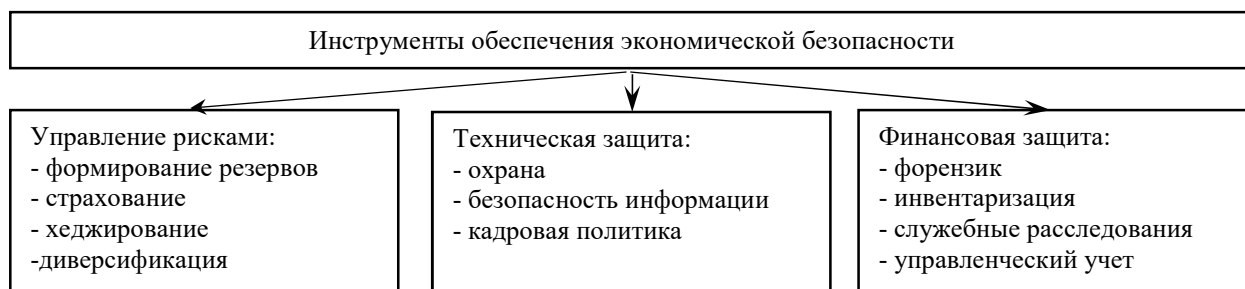


Рис. 1 – Инструменты обеспечения экономической безопасности организации

Таким образом, можно сделать вывод, что инструменты, представленные на рисунке 1 охватывают все принципы и задачи системы обеспечения экономической безопасности. При этом выбор инструментов зависит от вида и степени влияния той или иной угрозы на экономическое состояние организации.

Управление рисками представляет собой процесс определения, анализа и выполнения решений, направленных на сдерживание и снижение вероятности возникновения негативного результата и минимизацию потенциальных потерь от реализации проекта. Управление рисками представлено автором такими следующими элементами:

1. Формирование резервов. Резервы выступают промежуточным звеном, которое противодействует или ослабляет негативное влияние источников угроз безопасности организации. Резервные средства необходимо формировать в таком количестве, чтобы в случае необходимости покрыть текущие расходы и обеспечить организации большую гибкость в управлении ресурсами, то есть устранить влияние угроз без привлечения заемных средств.

2. Страхование представляет собой защиту интересов организации и ее работников при наступлении определенного страхового случая. В процессе страхования организации обеспечивается страховая защита по всем основным видам его рисков. При этом объем возмещения негативных последствий определяется стоимостью объекта страхования и размером уплачиваемой страховой премии.

3. Хеджирование. Отличие хеджирование от страхования в том, что данный элемент является системой заключения срочных контрактов и сделок, учитывающей вероятностные в будущем изменения обменных валютных курсов и преследующая цель избежать неблагоприятных последствий этих изменений.

4. Диверсификация представляет собой процесс распределения капитала между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой. Принцип действия диверсификации основан на разделении рисков, чтобы препятствовать их концентрации. Примерами диверсификации выступают расширение ассортимента выпускаемой продукции, переориентация рынков сбыта, освоение новых видов производства.

Техническая защита – это совокупность технических средств и мероприятий по их использованию, целью которых является отразить влияние внешних и внутренних угроз. Элементами технической защиты являются:

1. Охрана организации подразумевает систему организационно-правовых мер, обеспечивающих гарантированную защищенную деятельность хозяйственного субъекта. При этом основными задачами выступают пресечение попадания посторонних людей в охраняемую зону, выявление попыток попадания на территории со специальным режимом пропуска, предотвращение опасных событий и устранение результатов этих событий вовремя.

2. Безопасность информации – это состояние защищенности информации от перехвата, утечки, блокирования, уничтожения, несанкционированного доступа к ней, а также от нарушения функционирования или вывода из строя технических и программных средств сбора, обработки, хранения и предоставления информации.

3. Формирование кадровой политики в организации обеспечивает выявление, решение и прогнозирование проблем внутри трудового коллектива, а также нацелено на подбор квалифицированных кадров путем подбора согласно профессиональным и личным качествам, на проведение мероприятий по закреплению кадров, на организацию работы с резервом кадров по выдвижению на вышестоящие должности.

Финансовой защитой является совокупность приемов, способов и действий, направленных на выявление конкретных видов угроз и рисков экономической безопасности, а также их предотвращение и недопущение в последующих периодах. Финансовая защита организации формируется с помощью следующих элементов:

1. Инвентаризация. Проведение инвентаризации активов на каждой организации имеет большое значение, поскольку с помощью ее проведения устанавливается фактическое наличие ценностей и денежных средств, неполноценного и ненужного имущества, а также выявляются ошибки, допущенные в бухгалтерском учете, обеспечивается сохранность активов, предупреждаются потери, хищения, недостачи.

2. Ведение управленческого учета дает возможность выявить все тонкости и особенности хозяйственного ведения, позволяет упорядочить систему по сбору, регистрации, обобщению и представлению информации о хозяйственной деятельности организации и ее внутренних структурных подразделений, необходимой для принятия управленческих решений.

3. Форензик. Для обеспечения экономической безопасности в организации необходимо создание форензика, поскольку его цель является обнаружение различных фактов мошенничества, финансовых махинаций, иных неправомерных действий как со стороны управленческого аппарата, так и со стороны других сотрудников, а также иных третьих лиц, которые наделены правом давать указания в отношении данного хозяйствующего субъекта, кроме того выявить риски мошенничества и предложить систему мер по их минимизации [1, с. 113].

4. Служебные проверки. Несмотря на важность проведения служебных расследований, стоит разграничивать их с форензиком, поскольку служебные расследования – это деятельность в рамках дисциплинарного производства соответствующих должностных лиц по своевременному, всестороннему, полному и объективному сбору и исследованию материалов по факту дисциплинарного проступка работников, либо невыполнения ими функциональных обязанностей.

Перечисленные автором инструменты обеспечения экономической безопасности организации являются наиболее оптимальными, поскольку несмотря на развитие экономики и, соответственно, появление новые источники угроз, принципы обеспечения экономической безопасности и стабильности останутся прежними. Основным преимуществом предложенного подхода является то, что использование данных инструментов не допустит упустить возможность получения ресурсов из внешней среды или возможности повышения эффективности всей деятельности организации. Однако, руководством организации необходимо принять решение об использовании тех или иных элементов и способов обеспечения экономической безопасности, исходя из конкретных условий внутренней и внешней среды.

Список использованных источников

1. Albrecht W.S., Albrecht C.C., Albrecht Ch.O. Forensic accounting. Andover, Hampshire: South-Western cengage learning, 2012.

2. Указ Президента Республики Беларусь "Об утверждении Концепции национальной безопасности Республики Беларусь" от 9 ноября 2010 г., №575 // Консультант-Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр". – Минск, 2019.

Грибанов Е. Д., магистрант 2 курса, гр. 1873ДУЛС, факультет экономики и права
Научный руководитель: **Колесников С. Д.**, к.э.н., доцент
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Республика Беларусь)
e-mail: gribanove@gmail.com

ПЕРСПЕКТИВЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ МАГИСТРАЛЬНОГО ВОДНОГО ПУТИ Е-40 ПО РЕКАМ БЕЛАРУСИ, УКРАИНЫ И ПОЛЬШИ

Е40 – проект строительства судоходной трассы длиной более 2000 км, который хотят проложить по Висле, Припяти и Днепру, чтобы соединить Балтийское и Чёрное море. Инициаторы проекта говорят «восстановление», поскольку магистральный водный путь Е40 (по маршруту Гданьск-Варшава-Брест-Пинск-Мозырь-Киев-Херсон) существует на бумаге с 1996 года, в соответствии с Европейским соглашением о важнейших внутренних водных путях международного значения (СМВП), к которому Республика Беларусь присоединилась в 2008 году [1]. В данное соглашение входит 3 страны: Беларусь, Польша и Украина. Также следует отметить, что Европейский союз выделяет на реализацию проекта 12 млрд. долларов. При этом, на расчистку русел рек Польша получит 1,5 млрд, Беларусь – 400 млн., Украина – примерно 35 млн [2].

Водный путь, который еще называют новым маршрутом «из варяг в греки», мог бы принести странам-участницам огромную экономическую выгоду, однако, в процессе реализации данного проекта активизировались различные общественные объединения и активисты, выступающие против «восстановления» водного пути. Так, общественная компания «СТОП Е40» получила дорожную карту Министерства транспорта Беларуси и Министерства инфраструктуры Украины до 2021 года по улучшению

судоходства на реках Днепр и Припять в рамках проекта строительства международного водного пути E40 и меморандум о строительстве водного пути E40 между Администрацией морских портов Украины (АМПУ) и ЗАО «Белтопэнерго». Согласно этим документам, участок рек Днепр Нижние Жары – устье реки Припять – г. Киев планируется привести к классу судоходности международного значения Vb, соответственно увеличив габариты рек для прохода судов класса река-море и построив портовую инфраструктуру [3], [4].

Что касается польской части, экологическое сообщество Koalicja Ratujmy Rzeki вместе с другими организациями, учёными и местными властями опубликовали своё обращение к правительству Польши, президенту Всемирного банка, Европейскому банку развития и президенту Европейской Комиссии с просьбой пересмотреть своё участие в этом и подобных проектах. Они предлагают учесть то, должную оценку ущерба от проекта не произвели, что заявленные экономические эффекты абсолютно нереалистичны, выгоду получают только отдельные строительные и инженерные организации, разрушив при этом речные долины и поймы рек, нанеся огромный вред охраняемым природным территориям и местам обитания разных видов животных и птиц, а также местным жителям и всей Польше [5]. Также проблемой является то, что данный судоходный путь проходит через чернобыльскую зону.

Однако, не смотря на опасения экологов, страны-участницы соглашения продолжают реализацию проекта, так как это сулит экономическую выгоду, а для Республики Беларусь – это еще и возможность активизировать речное судоходство в стране, доля которого в ВВП республики, не соответствует потенциалу. E40 призван «оживить» торговлю Между Украиной, Беларусью и Польшей, общий объем рынков которых составляет почти 100 млн. человек. Следует отметить, что судоходство – это один из самых дешевых видов транспортировки. Так, баржа грузоподъемностью 900 тонн заменяет 18 вагонов или 45 двадцати тонных грузовиков.

В феврале 2019 года рабочей группой (Бизнес-союз предпринимателей и нанимателей имени профессора М.С.Кунявского, Республиканский союз промышленников и предпринимателей, Белорусская научно-промышленная ассоциация) было проведено исследование экономической стороны проекта строительства водного пути E40.

Проанализированы выгоды и затраты при строительстве E40, оценка спроса, расчёт тарифов и другие показатели. Приведённые в ТЭО E40 расходы, по мнению авторов исследования, являются неполными и существенно заниженными, в расчётах есть методологические ошибки, не проведён должный анализ финансовой устойчивости проекта. Экономическая и финансовая эффективность проекта не обоснована.

Также в исследовании проведён анализ конкурентоспособности E40 относительно автомобильного и железнодорожного транспорта.

На многих участках доставка по E40 даже при максимальной загрузке барж не будет иметь очевидных преимуществ по ценовому фактору.

Также между Гданьском и Херсоном по автомобильным и железным дорогам грузы доставляются в 7-14 раз быстрее, чем по рассчитанному для E40. Автомобильные и железные дороги в Польше, Беларуси и Украине обеспечивают перемещение грузов 24 часа в сутки 365 дней в году. Внутренний водный транспорт в рассматриваемом регионе имеет серьёзные сезонные ограничения: навигация в течение года может сокращаться до 3-4 месяцев.

Сомнения у авторов исследования вызывает социально-экономический эффект E40: создание новых рабочих мест в водном транспорте одновременно поставит под удар до нескольких тысяч рабочих мест в железнодорожном и автомобильном транспорте. При этом возникнут потери на гидротехнических сооружениях, возникнут риски при транспортировке нефтепродуктов. Если на суше аварию с нефтепродуктами можно относительно легко локализовать, то на проточной речной воде это практически невозможно. Попав в реку, нефтепродукты распространятся на десятки и сотни километров, что может привести к экологической катастрофе.

Авторы исследования обращают внимание на инвестиционные и экономические угрозы E40:

- риск сегментировать проект;
- угроза перехвата грузов и железнодорожных и автомобильных перевозчиков;
- угроза перехвата грузов у портов Балтийского моря;
- угроза для водозависимых секторов экономики;
- риски искажения конкурентной борьбы при помощи субсидий;
- риски политических решений;
- риск общего негативного эффекта для экономики.

Авторы исследования также приводят альтернативные варианты для развития трансграничной торговли и транспортной системы в Польше, Беларуси и Украине:

- модернизация погранпереходов и таможенных терминалов;
- модернизация действующих и строительство новых автомобильных дорог;
- модернизация железных дорог с целью увеличения пропускной способности и скорости передвижения поездов;

Авторы исследования приходят к выводу, что строительство Е40 не имеет явной экономической целесообразности на всём протяжении данного водного пути. Проект сопряжен со значительными инвестиционными и экономическими рисками, а также экологическими угрозами, в том числе угрозой негативного воздействия на климат, что не соответствует принципам устойчивого развития [6].

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что реализация Проекта восстановления магистрального водного пути Е-40, в том виде, в котором он существует сейчас представляется нецелесообразным как с точки зрения экономики, так и исходя из экономических показателей. Увеличение товарооборота между Беларусью, Украиной и Польшей может быть достигнута интенсивными, а не экстенсивными методами, за счет введения стимулирующих мер таможенного регулирования и модернизации логистических маршрутов.

Список использованных источников

1. Европейское соглашение о важнейших внутренних водных путях международного значения (СМВП) [Электронный ресурс]: соглашение от 19.01.1996 // ИПС «Бизнес-инфо». – Минск, 2019.
2. Проект Е 40 - путь к успеху или новый Чернобыль? Чем грозят планы по расчистке и углублению дна Припяти. [Электронный ресурс] // Таварыства Зяленая сетка. – Режим доступа: [http://greenbelarus.info/articles/29-04-2019/proekt-e-40-put-k-uspehu-ili-novyy-chernobyl-chem-grozjat-plany-po-raschistke-i](http://greenbelarus.info/articles/29-04-2019/proekt-e-40-put-k-uspehu-ili-novyy-chernobyl-chem-grozjat-plany-po-raschistke-i-uglublenniyu-dna-Pripyati) – Дата доступа: 06.12.2019.
3. Дорожная карта по улучшению судоходства на реках Днепр и Припять в рамках проекта по восстановлению Международного водного пути Е40. [Электронный ресурс] // Министерство инфраструктуры Украины и Министерство транспорта Республики Беларусь. – Режим доступа: http://ptushki.org/wp-content/uploads/660839/Dorozhnaya-karta_pouлучsheniyu-sudohodstva-v-ramkah-E40.pdf – Дата доступа: 06.12.2019.
4. Меморандум о взаимопонимании. // Государственное предприятие «Администрация морских портов Украины» – Режим доступа: <http://ptushki.org/wp-content/uploads/660839/Memorandum-AMPU-Beltopenergo.pdf> – Дата доступа: 06.12.2019.
5. Масштабный план — пустить крупнотоннажные корабли по Висле, Припяти и Днепру от моря к морю — угрожает уничтожить дикую природу Полесья. // Багна – общественная охрана дикой природы. – Режим доступа: <https://bahna.land/ru/reki-i-ozera/pokushenie-na-polesse-chno-izvestno-o-vodnom-puti-e40> – Дата доступа: 06.12.2019.
6. Экономическая оценка планов по реконструкции водного пути Е40. // Бизнес союз предпринимателей и нанимателей имени профессора М.С.Кунявского // Республиканский союз промышленников и предпринимателей // Белорусская научно-промышленная ассоциация. Режим доступа: <https://bahna.land/files/5d281e8d2a5d42397bc41dc9.pdf> – Дата доступа: 06.12.2019.

Прохоренко А. В., здобувач другого рівня вищої освіти, група ЗМДСп - 182

Науковий керівник: **Шабардіна Ю. В.**, к.е.н., доцент кафедри менеджменту та державної служби

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: andrew78@ukr.net

СТРАТЕГІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЯК МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СУЧАСНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

З моменту отримання суверенітету українська держава перебуває в постійно нестабільному соціально-економічному розвитку. Ці процеси обумовлені такими факторами як: зупинка та розвал промислових підприємств, які здебільшого були орієнтовані на виробництво продукції оборонного значення; використання застарілих технічних засобів та обладнання. Все це створило умови для виготовлення (надання) неконкурентоспроможних товарів і послуг. Несприятливі умови реалізації інвестиційних проектів, недосвідченість населення в процесах приватизації, що, в свою чергу, призвело до переходу прибуткових підприємств від державного до приватного управління, і на цій основі з'явився олігархічний клас, нестабільний політичний вектор розвитку держави.

Для поліпшення якості життя населення України, враховуючи його регіональну диспропорцію, необхідно впровадження ряду механізмів для забезпечення гідного розвитку як регіонів в цілому, так і їх населення зокрема. Одним з таких механізмів може виступати стратегія сталого розвитку регіонів України.

В Україні термін “сталий розвиток” здебільшого застосовують для означення неухильного зростання економічних показників країни, розвитку окремих галузей економіки, розвитку її регіонів, міст, сіл та

селищ, але соціальна та екологічна складова майже ігнорується або їй приділяється незначна увага, що означає неповне його розуміння.

Що ж означає термін “сталий розвиток”? Для цього необхідно розкрити поняття цього терміну.

Із розвитком суспільства та стрімких економічних зростань країн все більш гостро постає проблема охорони природного середовища для збереження життєдіяльності теперішнього та майбутніх поколінь. Ці процеси не могли бути не помічені світовим товариством та, щоб уникнути екологічної кризи, назривала необхідність внесення до питань забезпечення економічного прогресу та ефективності впровадження соціальної політики нагальну проблему збереження довкілля.

Вперше це питання було порушено на Конференції ООН з довілля людини (1972, м. Стокгольм), яка визнала актуальність екологічної проблематики та необхідність створення дієвих міжнародних механізмів для її розв’язання. Термін «сталий розвиток» з’явився у 1980 році, коли вийшла «Всесвітня стратегія охорони природи» (ВСОП), підготовлена Міжнародною спілкою охорони природи (МСОП) [8].

Сталий розвиток – такий розвиток країн і регіонів, коли економічне зростання, матеріальне виробництво і споживання, а також інші види діяльності суспільства відбуваються в межах, які визначаються здатністю екосистем відновлюватися, поглинати забруднення і підтримувати життєдіяльність теперішніх та майбутніх поколінь [8].

Отже сталий розвиток — це збалансованість всіх процесів життєдіяльності суспільства.

Суспільно-політичні події в Україні 2014-2015 років призвели до значних змін у розвитку регіонів та громад і зумовили необхідність чіткого окреслення напрямів подальших змін державної регіональної політики.

Так, в сучасних умовах впровадження децентралізаційних процесів, законодавче унормування основоположних засад державної регіональної політики, зростання самостійності громад у формуванні перспектив розвитку – ці та інші характерні риси сучасного розвитку України є підставою для ретельного аналізу і розроблення низки пропозицій щодо використання позитивного потенціалу запроваджуваних змін.

В той же час, поглиблення євроінтеграційних процесів в Україні на фоні здійснення економічних реформ, відповідно до державної регіональної політики, *Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом* зумовлює необхідність трансформації соціально-економічних систем і явищ та сприяли формуванню сучасної моделі регіонального розвитку.

Тому відповідно до новітніх тенденцій розвитку регіонів та громад на перший план виходять механізми, здатні стимулювати пошук власних ресурсів, активізувати внутрішні резерви розвитку.

Механізм реалізації державної регіональної політики – це система конкретних державних важелів та організаційно-економічних засобів, за допомогою яких здійснюється державний вплив на просторову організацію суспільства, забезпечується соціально-економічний розвиток регіонів, вдосконалюється структура їхнього господарського комплексу.

Основними складовими цілісного механізму державної регіональної політики України, як визначено діючими нормативними документами, виступають [1]: відповідна законодавчо-нормативна база, бюджетно-фінансове регулювання регіонального розвитку, прогнозування і програмування, розвиток різних форм територіальної організації продуктивних сил (створення спеціальних економічних зон, міжрегіональне та прикордонне співробітництво тощо).

На сучасному етапі все частіше саме планування стає інструментом підвищення конкурентоспроможності територій і регіонів, засобом згуртування різних суб’єктів територіального розвитку навколо нових цінностей і довгострокових пріоритетів. Така активізація планувальної діяльності, з одного боку, є закономірним етапом розвитку регіонів, з іншого – намаганням регіонів знайти адекватні інструменти, які б допомагали відповісти на виклики сучасного глобалізованого світу, коли істотно пришвидшуються різноманітні зміни, в тому числі політичні, економічні, соціальні, технологічні, екологічні тощо.

Тому актуальність теми полягає в дослідженні такого механізму реалізації регіонального розвитку як стратегічне планування, яке дозволяє ухвалювати найважливіші рішення щодо місцевого розвитку, визначати бажаний майбутній стан території та спосіб його досягнення. Це все базується на аналізі зовнішнього середовища території та її внутрішнього потенціалу і полягає у формуванні узгоджених дій, на реалізації яких концентруються зусилля, ресурси основних суб’єктів місцевого розвитку.

Так, одним з найпоширеніших механізмів державного регулювання розвитку регіонів є розробка відповідних середньо- та довгострокових програм.

Зокрема, такими механізмами є Державна стратегія сталого розвитку, що визначає пріоритети розвитку всієї території держави, та регіональні стратегії, що базуються на конкурентних перевагах регіону і орієнтовані на збалансований розвиток відповідного регіону [6].

Існує думка, що стратегії розроблюються тільки для того, щоб краще освоїти кошти. Але наявність ефективно розробленого стратегічного документу визначає, перш за все, концепцію послідовних дій. І тому завдання, закладені в Державній стратегії регіонального розвитку, не завжди можуть бути повністю реалізованими навіть при наявності достатньої кількості бюджетного фінансування. Тобто стратегічний документ має бути зорієнтований на зміцнення спроможності регіонів, і не лише генерувати, але й залучати кошти. Тобто бути конкурентоспроможними – як за власними ресурсами, так і за зовнішніми інвестиціями [4].

Тож, сучасна регіональна політика за своєю суттю відходить від занадто централізованого підходу «згори вниз», який був притаманний в минулому, до раціонального партнерства між центральними органами виконавчої влади та місцевою владою для впровадження багаторівневого управління розвитком регіонів.

Державна стратегія сталого розвитку до 2020 року [7], яка наразі впроваджується в Україні, запровадила, так званий, інтегрований підхід за трьома взаємопов'язаними складовими: секторальний (галузева), територіальний (просторовий розвиток) та управлінський.

Так, загальними пріоритетами стратегії було визначено: підвищення конкурентоспроможності регіонів, територіальну соціально-економічну інтеграцію та ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку.

Водночас діюча модель формування та реалізації державної регіональної політики в Україні має низку недоліків: неспроможність бачити нагальні проблеми найнижчого рівня, що унеможливило формування реальних планів заходів з реалізації регіональних стратегій розвитку; відповідність регіональних стратегій до державної не повинно бути примусовим, директивним, а лише задавати напрямки руху та окреслювати стратегічні цілі.

Тому головне завдання державної та регіональних стратегій розвитку – забезпечення конкурентоспроможності економіки регіонів України. А оскільки в сучасних умовах зростання економіки відбувається у просторі, то в першу чергу наступні стратегії мають базуватися на принципах децентралізації, європейської та євроатлантичної інтеграції, а також нових технологічних підходах та інструментах для об'єднання роботи місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування, залучення бізнесу і громадськості для забезпечення регіонального розвитку, як то smart-спеціалізація, digital-інструменти, міжрегіональна та транскордонна співпраця, розвиток малого та середнього бізнесу, розбудова інфраструктури та посилення кадрового потенціалу для оптимізації державного управління регіональними розвитком.

При цьому головний акцент із забезпечення ефективності управління регіональним розвитком зміщується від ефективного адміністрування бюджетних коштів до здатності зосередити місцеві ресурси для впровадження розвитку регіону та його інновацій.

У той же час, відповідно до стрімких змін сьогодення змінюється сама сутність регіону як об'єкту державної політики. Зміцнення спроможності регіональних спільнот самостійно та ефективно вирішувати значну частину проблем територіального розвитку посилює інклюзивність локальних економік, формує консолідовані інтереси територій, формує суспільний запит на встановлення прозорого зв'язку між результатами економічного розвитку регіону - й конкретними зрушеннями в якості життя людей та регіональної громади в цілому [3].

Регіон повинен виступати не свого роду пасивним «глядачем» положень державної стратегії, а співавтором її розробки та реалізації. Посилення суб'єктності розширює можливості підкріплення ефективного управління на регіональному рівні «знизу» - через реалізацію стратегічного завдання поширення партнерства бізнесу та громад, еволюцію соціальної відповідальності бізнесу до інвестицій у місцевий розвиток. На засадах партнерства вибудовується соціальний капітал регіону, який і є тим необхідним підґрунтям позитивної регіональної ідентичності [4].

Так, наразі виникають нові пріоритетні завдання при стратегуванні регіонального розвитку. Серед них можна виділити:

- використання значного потенціалу Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з

іншої сторони, а також забезпечення євроінтеграційних процесів, в тому числі через впровадження європейської моделі нової регіональної політики,

- стійкість на регіональному рівні в контексті наявності постійного рівня загроз гібридного характеру – на основі стрес-тестування регіонів різних типів та макрорегіонів за різних викликів;

- секторальні реформи: координація їх реалізації, залучення регіонального та місцевого рівня, використання потенціалу дієвості ОТГ. Участь різного роду установ із забезпечення регіонального розвитку, як то Офісів реформ, Центрів розвитку місцевого самоврядування, АРР да АМР. Врахування регіонального виміру секторальних реформ, поряд з іншим, розширює функціональність самих ОТГ, наповнюючи децентралізацію новим змістом;

- зміна регіональних та локальних ринків праці. І суть полягає не лише в спущенні на місцевий рівень профтехосвіти, а в тому, що людський капітал стає головним ресурсом конкурентоспроможності регіону. Тож важливим питанням є прогнозування та забезпечення пропозиції праці, партнерство з бізнесом у професійній підготовці, кооперування громад тощо;

- реалізація тих цілей сталого розвитку, що визначено Порядком денним ООН-2030, які мають виражений локалізований вимір. Цілі сталого розвитку конкретизують концептуальні засади інклюзивного розвитку територій шляхом визначення якісних підходів до забезпечення житлом та відповідними послугами, мобільності населення, територіальної інтеграції, розвитку міст та їхньої ролі у згуртуванні спільнот тощо [4].

Враховуючи відповідні перспективи, впровадження реформ повинно забезпечити створення нових можливостей для регіонального та місцевого розвитку. І саме тому ефективність від запровадження нової регіональної політики в значній мірі залежить від рівня відповідальності, спроможності та активної участі в процесі її реалізації місцевих органів влади [5].

В даному контексті реалізація ДСРР-2020 [7] дозволила створити в Україні юридичну основу для забезпечення стратегічного планування та фінансування регіонального розвитку, а децентралізація створила нові можливості для розвитку об'єднаних територіальних громад та територіальних громад міст обласного значення. При цьому, області змогли отримати нові податкові надходження, а застосування нового підходу до процесу бюджетного вирівнювання ліпше мотивувало органи місцевого самоврядування територіальних громад та регіонів забезпечувати розвиток підзвітних територій.

У той же час, дійсного перетворення новітніх можливостей для забезпечення розвитку громад в частині покращення якості життя населення, усталення взаємовідносин між регіонами, та зменшення диспропорції у їх розвитку не відбулося.

Загалом, реалізація ДСРР-2020 [7] дозволила перерозподілити бюджетні ресурси в бік місцевого самоврядування і наразі необхідно рухатися далі, вирішуючи завдання із забезпечення економічного зростання, збільшення валового регіонального продукту, забезпечення зайнятості населення. Відповідні задачі дозволять забезпечити сталий розвиток регіонів, зростання якості життя людини не залежно від місця її народження і проживання [2].

Тому варто якомога швидше пройти шлях формування спроможних територіальних громад, які мають стати новими точками соціально-економічного зростання, надавши їм максимальний обсяг повноважень, ресурсів та підвищеної відповідальності за своє майбутнє. Правильність такої стратегії підтверджується позитивними результатами діяльності переважної більшості об'єднаних територіальних громад, які взяли на себе основну відповідальність за свій розвиток і не чекають команд «зверху» [5].

Список використаних джерел

1. Бондарчук Н.В. Механізми реалізації державної політики, спрямованої на забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів/ "Державне управління: удосконалення та розвиток». Електронний ресурс]/Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=119>.
2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2027 року: «Розвиток та єдність, орієнтовані на людину» проєкт https://carpathia.gov.ua/sites/default/files/imce/191101_dsrg_2027.pdf.
3. Децентралізація влади: порядок денний на середньострокову перспективу: аналіт. доп. / [Жаліло Я. А., Шевченко О. В., Романова В. В. та ін.] ; за наук. ред. Я. А. Жаліло. – Київ : НІСД, 2019. – 192 с. Режим доступу: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-05/Децентрал_влади_друк_блок_обкладинка_0.pdf.
4. Жаліло Я. Перспективні завдання регіонального розвитку в зміцненні конкурентоспроможності регіонів України. [Електронний ресурс]/Режим доступу: <https://www.niss.gov.ua/sites/default/files/2019-06/Я.Жаліло.pdf>.
5. Негода В. Нова державна регіональна політика в Україні/Інформаційний вісник РЕГІОНЕТ «Стратегія розвитку». - №2, 2017. С.4-8. [Електронний ресурс]/Режим доступу: https://regionet.org.ua/ua/Nova_derzhavna_regionalna_polituka_v_Ykrayini_shlyah_do_yspihy_1537.html#page_title.
6. Про засади державної регіональної політики. Закон України від 5.02.2015 № 156-VIII. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України // Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.

7. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020. Указ Президента України від 12.01.2015 №5/2015. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України // Офіційний сайт. – Режим доступу: <https://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

8. Що таке сталий розвиток?//Сталий розвиток для України// Режим доступу: <http://www.sd4ua.org/shho-take-stalij-rozvitok/>.

Зінкевич О., здобувач

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: maksim-32@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

Ліс – це багатство народу, його власність. У Лісовому кодексі України у статті 1 зазначається, що ліси України є її національним багатством і за своїм призначенням та місцерозташуванням виконують переважно водоохоронні, захисні, санітарно-гігієнічні, оздоровчі, рекреаційні, естетичні, виховні, інші функції та є джерелом для задоволення потреб суспільства в лісових ресурсах [5]. З економічного аспекту ліс в більшості випадків розглядається як ресурс для виробництва товарів, надання послуг з метою отримання доходу. Таким чином в економічній науці прийнято оперувати поняттям «лісові ресурси». Під цією дефініцією прийнято розглядати «деревні, технічні, лікарські та інші продукти лісу, що використовуються для задоволення потреб населення і виробництва та відтворюються у процесі формування лісових природних комплексів» [5].

Особливості господарського використання лісів в країні обумовлюють складнощі розгляду їх виключно як економічних ресурсів. Насамперед, це пов'язано, як було зазначено вище, з тим, що ліси відіграють також важливі функції у розвитку інших суспільних, біологічних, екологічних систем. Це обумовлює важливість організації ефективного та оптимального використання лісів, особливо в господарській діяльності. Ліси – це відновлювальний ресурс, проте час їх відтворення є тривалим і саме це обумовлює існування об'єктивної специфічної особливості їх використання.

Враховуючи окреслене, варто констатувати той факт, що і здійснення господарської діяльності у сфері використання лісів супроводжується сукупністю відмінностей. Розглянемо з початку сутність лісового господарства як складової національної економіки. Зауважимо, що в наукових працях зустрічається значна кількість концепцій розгляду його сутності. Проаналізуємо їх зміст. Ніколаюк А., Семенченко Н. пропонують розглядати сутність лісового господарства наступним чином: лісове господарство – галузь суспільного виробництва, що здійснює вивчення, облік, відтворення і вирощування лісів, охорону їх від пожеж, шкідників і хвороб, регулювання користування лісом в цілях задоволення потреб народного господарства в деревині і ін. лісової продукції при збереженні захисних і біорегулюючих функцій лісу, організацію використання лісів в рекреаційних і ін. спеціальних цілях [8]. У свою чергу Пиріг К.М. пропонує наступне трактування: лісове господарство – це первинний сектор економіки, який забезпечує охорону, захист, відтворення лісів, веде їх облік, а також задовольняє потреби народного господарства у деревині й іншій лісовій продукції [9].

В Енциклопедичному словнику Брокгауза та Ефрона наводиться таке трактування даної галузі: лісове господарство – має на меті одержання від лісу, що росте на даній площі, продуктів прямого користування і деяких побічних продуктів. Продукти прямого користування доставляє деревина і в деяких випадках кора дерев, що ростуть в лісі, побічні ж користування поширюються на деякі продукти, які є в лісі попутно при вихованні дерев, як а саме: траву, гриби, ягоди, лісову підстилку і ін. [1]. У Великому Енциклопедичному словнику наводиться наступне трактування: лісове господарство – галузь народного господарства, яка займається вивченням, обліком і відтворенням лісів, охороною їх від пожеж, хвороб і шкідників, лісовідновленням і лісорозведенням, регулюванням лісокористування, підвищенням продуктивності лісів [6]. Подібне тлумачення наводиться і в Великій Радянській Енциклопедії, зокрема: лісове господарство – галузь суспільного виробництва, що здійснює вивчення, облік, відтворення і вирощування лісів, охорону їх від пожеж, шкідників і хвороб, здійснює регулювання користування лісом з метою задоволення потреб народного господарства в деревині і ін. лісовій

продукції при збереженні захисних і біорегулюючих функцій лісу, організацію використання лісів в рекреаційних і ін. спеціальних цілях [5].

Таким чином, розглядаючи сутність лісового господарства, враховуючи розповсюджене використання у науковій літературі сукупності пов'язаних економічних категорій, зокрема: лісова галузь, лісове виробництво, лісовий комплекс, лісовиробничий комплекс, лісова діяльність, проаналізуємо зміст економічної дефініції «господарство». Ця категорія є універсальним поняттям і використовується у всіх наукових дослідженнях, що стосуються вивчення окремих галузей національної економіки.

Господарство або господарська діяльність безпосередньо пов'язана з основними економічними процесами, а саме: виробництвом, розподілом, обміном та споживанням продуктів і послуг. Відповідно, в контексті дослідження особливостей розвитку лісового господарства, основний акцент здійснюється на особливостях реалізації цих процесів у даній сфері. Таким чином, можна констатувати, що лісове господарство як окрема галузь національної економіки являє собою сукупність відносин, які виникають між економічними суб'єктами з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг, котрі пов'язані з використанням лісових ресурсів. У даному випадку такі ресурси пропонуємо розглядати не лише з матеріальної точки зору, але і враховувати існування нематеріальних ресурсів при здійсненні лісової діяльності.

Варто зауважити, що лісове господарство як окрема галузь економіки держави розвивається з урахуванням власних, об'єктивно існуючих передумов та особливостей. До їх числа варто віднести наступні:

1) тривалий період вирощування лісу, що прямо впливає на потенціал галузі до формування ресурсів, а, відповідно, виробництва продукції та надання послуг;

2) у межах галузі розвивається значний спектр суміжних підгалузей, діяльність частини з яких спрямована на розвиток як самого лісового господарства (лісорозведення, лісовідновлення), так і створення додаткових послуг і суміжних товарів і послуг;

3) галузь лісового господарства є в цілому сферою продукування матеріальних ресурсів неглибокої первинної обробки;

4) лісове господарство є об'єктивно необхідною сферою для функціонування та розвитку інших галузей національного господарства;

5) функціонування лісового господарства пов'язано не лише із економічною діяльністю, але також тісно корелює із забезпеченням належного розвитку екологічних систем. Наприклад, Дубас Р.Г. стверджує, що ліс відіграє важливу роль у кругообігу вуглецю і кисню, регулює водообмін, сприяє збереженню і розвитку біорізноманіття, виконує еколого-економічні та соціальні функції, є цінним сировинним ресурсом [2, с. 271; 7, с. 74].

Таким чином, питання дослідження теоретичних та практичних особливостей функціонування лісового господарства потребує проведення додаткових наукових досліджень у сфері виявлення місця лісового господарства в системі всього національного господарства, його впливу на розвиток економіки держави. Недостатньо обґрунтованими залишаються питання визначення змісту системи лісового господарства та її ролі у розбудові окремих галузей економіки.

Список використаних джерел

1. Добровлянський В. Лісове господарство. Енциклопедичний словник Брокгауза та Ефрона. URL: <http://www.vehi.net/brokgauz/>
2. Дубас Р.Г. Економіка природокористування. – К., 2009. – 448 с.
3. Дубина М.В. Проблеми активізації формування та залучення інвестицій у розвиток національної економіки / М.В. Дубина, Д.С. Пілевич // Науковий Вісник: фінанси, банки, інвестиції. Науково-практичний журнал. – Сімферополь: Національна академія природокористування та курортного будівництва. – 2014. – № 1(26). – С. 94-101.
4. Дубина М.В. Формування комплементарної інвестиційної політики України: виклики глобалізації та вимоги економічної безпеки: Монографія / О.І. Гонта, Д.С. Пілевич. – Чернігів: 2013. – 184 с.
5. Лісове господарство. Велика Радянська Енциклопедія. URL: <http://bse.sci-lib.com/article069825.html>
6. Лісовий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3852-12>
7. Макаренко С.С. Лісове господарство як суб'єкт економіко-суспільного інтересу. Агросвіт. 2018. № 24. С. 73-80.
8. Ніколаюк А., Семенченко Н. Лісове господарство. Vseslova. http://vseslova.com.ua/word/%D0%9B%D1%96%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B5_%D0%B3%D0%BE%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE-57210u
9. Пиріг К.М. Економічні аспекти розвитку лісового господарства в Україні. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2012. № 2 (58). С. 116-120.

ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Світові тенденції економічного розвитку свідчать необхідність переорієнтації з понад лімітного споживання всіх типів ресурсів до розвитку з рахуванням принципів сталого розвитку та ощадливого споживання. Лідерами країн задекларовано стратегію досягнення цілей сталого розвитку до 2030 року. Дана програма передбачає досягнення 17 основних цілей, кожна з яких включає низку таргетів. Ціль 7 передбачає поширення альтернативних джерел енергії та забезпечення рівного доступу до енергоресурсів. Дана ціль передбачає досягнення п'яти таргетів, кожен із яких має відповідний індикатор (таблиця 1).

Таблиця 1 - Таргети та індикатори щодо енергоефективності у рамках цілей сталого розвитку до 2030 року

Таргет	Індикатор
7.1. Рівний доступ до енергопослуг	7.1.1. Питома вага населення з вільним доступом до електроенергії
	7.1.2. Питома вага населення з вільним доступом до електроенергії
7.2. Зростання питомої ваги відновних джерел енергії у енергетичному балансі	7.2.1. Питома вага відновних джерел енергії у кінцевому споживанні енергії
7.3. Зростання темпів енергоефективності	7.3.1. Енергоємність ВВП (на основні первинного енергоспоживання)
7.А. Розширення міжнародного співробітництва у сфері досліджень зеленої енергетики, включаючи відновні джерела енергії, енергоефективність та передові екологічно чисті технології обробки викопного палива, а також сприяння інвестиціям в енергетичну інфраструктуру та зелені технології	7.А.1. Міжнародні фінансові потоки до країн, що розвиваються, на підтримку досліджень зеленої енергії та виробництва енергії з відновних джерел, в тому числі гібридними системами.
7.В. Розширення інфраструктури та модернізація технологій надання енергетичних послуг для всіх країн, що розвиваються, зокрема, найменш розвиненим країнам, малим острівним державам, що розвиваються та ін.	7.В.1. Інвестиції в енергоефективність у відсотках до ВВП та обсягу прямих іноземних інвестицій у фінансовий трансфер для інфраструктури та технологій сталого розвитку

Джерело: систематизовано автором.

Відповідно ціль 7.3. передбачає підвищення енергоефективності національної економіки. Результати аналізу статистичних даних щодо рівня енергоефективності країн ЄС та України можна зробити висновок, що Україна входить до країн лідерів за рівнем енергоефективності поряд і такими країнами як: Німеччина, Франція, Великобританія, Італія, Туреччина, Іспанія та Польща. Слід відмітити, що протягом 2009-2016 років Туреччина зміцнила свої позиції за рівнем енергоефективності.

Як вже зазначалось, Україна входить до топ-10 країн за рівнем енергоефективності. Однак, результати дослідження свідчать, що це, у першу чергу, пов'язано зі зниження темпів промислового виробництва в країні, а не впровадження зелених технологій та розбудови відповідної інфраструктури. Слід відмітити, що у період 2009-2016 роки Україна знизилася свої позиції за рівнем енергоефективності. Так, у 2009 році дане значення становило 110,34 млн тон нафтового еквіваленту, тоді як у 2016 році даний показник становив 90,84 млн тон нафтового еквіваленту.

Результати аналізу динаміки рівня енергоефективності по країнам свідчать, що країнами аутсайдерами є: Мальта, Кіпр, Чорногорія, Албанія та Македонія. Графічна інтерпретація динаміки зміни рівня енергоефективності країн ЄС та України представлено на рисунку 1.

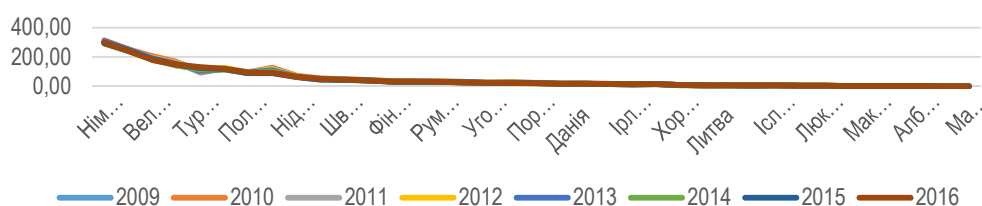


Рисунок 1 - Динаміка рівня енергоефективності країн ЄС та України

Джерело: систематизовано автором.

Відповідно до даних - Німеччина, Франція та Великобританія за 2009-2016 роки також знизили свої позиції за рівнем енергоефективності.

Порівнюючи результати досягнення цілей сталого розвитку (таблиця 2), що запропоновано експертами вимірювати використовуючи *SDG Index*, Україна знаходиться в списку аутсайдерів серед Європейських країн. При цьому Німеччина, Польща та Великобританія зберігають свої перші позиції.

Таблиця 2 - Рейтинг країн за *SDG Index* у 2016 році

Місце	Країна	Значення <i>SDG Index</i> 2016	Місце	Країна	Значення <i>SDG Index</i> 2016
1	Швеція	85.6	6	Німеччина	81.7
2	Данія	84.2	7	Австрія	81.4
3	Фінляндія	84.0	8	Швейцарія	81.2
4	Норвегія	83.9	9	Словенія	80.5
5	Чехія	81.9	10	Франція	80.3

Джерело: систематизовано автором.

Результати дослідження свідчать, що у подальшому доцільним є підтвердження гіпотез про взаємозалежність між рівнем енергоефективності та сталого розвитку національної економіки.

Список використаних джерел

1. Chygryn, O. Y., & Krasniak, V. S. (2015). Theoretical and applied aspects of the development of environmental investment in Ukraine. *Marketing and management of innovations*, (3), 226-234.
2. Eurostat. (2017). Energy efficiency. URL: <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/>
3. Pimonenko, T., Lyulyov, O., & Us, Y. Feed-in tariff like an incentive instrument to enlarge renewable energy using by households. " *economics for ecology*"(ISCS'2016), 78.
4. Pimonenko, T., Yu, M., Korobets, O., & Lytvynenko, O. (2017). Ecological stock indexes: foreign experience and lessons for Ukraine. *Bulletin of Sumy State University. Economy Ser*, 4, 121-127.
5. Sachs, J., Schmidt-Traub, G., Kroll, C., Durand-Delacre, D. and Teksoz, K. (2017): *SDG Index and Dashboards Report 2017*. New York: Bertelsmann Stiftung and Sustainable Development Solutions Network (SDSN).
6. State Statistics Service of Ukraine. (2017). Energy balance. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/energ/en_bal/arh_2012.htm
7. Сабадаш, В. В., Люльов, О. В. (2012). Науково-методичні підходи до розроблення варіантів ефективної стратегії розвитку підприємства. Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств: монографія. – Суми: ВВП «Мрія-1» ТОВ, 2010. – С. 392-412.
8. Цілі сталого розвитку (2017). URL: <https://sustainabledevelopment.un.org/sdg7>

Москаленко Б. А., аспірант кафедри маркетингу
Сумський державний університет (м. Суми, Україна)

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЯКОСТІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

В сучасних тенденціях розвитку світової економіки конкурентну перевагу становить привабливість національної економіки для прямих іноземних інвесторів. Однією з головних причин низького рівня прямого іноземного інвестування в Україні поки що залишається несприятливий, порівняно з іншими країнами інвестиційний клімат.

Теоретичні та емпіричні дослідження показують, що розподіл інвестицій відчутно впливає на місцевий економічний розвиток. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є життєво важливими для сталого економічного зростання, створення нових робочих місць та науково-дослідної та дослідницької діяльності.

Інвестиційна потенціал на макроекономічному рівні зосереджується на таких факторах, як: розмір ринку та його темпи зростання, прибутковість, інтенсивність конкуренції, умови розвитку, вплив сезонності та циклічності, вимоги до капіталу та технологій, а також характеристики соціальних і політичних середовище. Інвестиційний потенціал характеризується не тільки кількісними макроекономічними показниками, але й характеристикою внутрішнього ринку, його інфраструктури.

З метою дослідження та оцінки якісних показників, що впливають на притік прямих іноземних інвестицій групою авторів під керівництвом Д. Кауфманна [1] було запропоновано показники якості

державного управління – Worldwide Governance Indicators (WGI). Індикатори WGI узагальнюють дані, отримані із понад 30 окремих джерел, за участі інститутів дослідження суспільної думки, аналітичних центрів, неурядових організацій, міжнародних організацій та фірм приватного сектору.

Так, згідно цього підходу пропонується шість основних індексів, що мають оцінити основні напрямки впливу держави як суб'єкта інвестиційного процесу на рішення зовнішнього інвестора.

1. Право голосу і підзвітність влади (Voice and Accountability – VA). Даний показник включає в себе готовність уряду звітувати перед народом за допомогою механізмів зворотнього зв'язку, демократичних інституцій та незалежні ЗМІ.

2. Політична стабільність і відсутність політичного насилля (Political Stability and Absence of Violence – PS). Відображає наявність реальної опозиції, захист від проявів тероризму та насилля, а також забезпечення зміни/передачі влади конституційним шляхом без потрясінь та революцій.

3. Ефективність державного управління (Government Effectiveness – GE). Включає компетентність представників державних органів, легкість користування державними послугами, незалежно від політичних уподобань та відсутність політичного тиску, захист прав виробників, доступу до природних ресурсів, на які держава має монополію тощо.

4. Якість регулювання (Regulatory Quality – RQ). Здатність уряду та чиновницького апарату формулювати та реалізовувати раціональну внутрішню політику, створювати нормативно-правові акти, що дозволяють ефективно розвивати приватний сектор.

5. Верховенство права (Rule of Law – RL). Забезпечення існування чітких правил та норм соціально-економічної поведінки в країні, незалежність та незаангажованість судової гілки влади, силових структур.

6. Боротьба з корупцією (Control of Corruption – CC). Недопущення використання адміністративних важелів впливу на економічні процеси з метою надання переваг тому чи іншому суб'єкту економічної діяльності.

Дані показники вимірюють від -2,5 (вкрай негативна оцінка) до +2,5 (оптимальна оцінка якості показника). Динаміка показників WGI для України за період з 1998 по 2018 наведено у табл. 1.

Таблиця 1 - Показники якості державного управління (WGI) України у період з 1996 по 2018 [2]

Показник WGI	Роки																			
	1996	1998	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Право голосу і підзвітність влади (VA)	0,32	0,24	0,61	0,52	0,59	0,67	0,29	0,05	0,06	0,09	0,06	0,08	0,13	0,28	0,32	0,14	0,09	0,00	0,01	0,01
Політична стабільність і відсутність політичного насилля (PS)	0,15	0,12	0,41	0,30	0,36	0,47	0,29	0,04	0,17	0,04	0,30	0,01	0,07	0,09	0,78	2,02	1,96	1,86	1,87	1,83
Ефективність державного управління (GE)	0,67	0,88	0,70	0,62	0,58	0,60	0,64	0,49	0,67	0,72	0,83	0,78	0,82	0,58	0,65	0,41	0,52	0,57	0,46	0,42
Якість регулювання (RQ)	0,42	0,76	0,53	0,58	0,56	0,40	0,54	0,52	0,43	0,53	0,57	0,52	0,60	0,60	0,62	0,63	0,59	0,43	0,32	0,22
Верховенство права (RL)	0,82	1,00	1,11	0,81	0,78	0,76	0,78	0,80	0,73	0,68	0,76	0,81	0,82	0,78	0,80	0,79	0,81	0,77	0,71	0,72
Боротьба з корупцією (CC)	1,11	1,27	1,15	1,05	0,93	0,93	0,72	0,75	0,80	0,84	1,04	1,03	1,05	1,08	1,13	0,99	0,98	0,81	0,78	0,87

Прослідковуючи динаміку показників WGI за даними таблиці 1 можемо зробити висновок про кореляцію між загальним рівнем оцінки якості державних інституцій та інвестиційною привабливістю вітчизняної економіки. Так, несприятливі та загрозливі для ведення бізнесу характеристики внутрішнього середовища не дозволяють залучати прями іноземні інвестиції на реалізацію довгострокових інфраструктурних та великих бізнес-проектів з низькою рентабельність та значним терміном окупності.

Таким чином, показники WGI є комплексним результатом оцінки всього внутрішнього середовища країни, тому може бути використаним у моделях оцінки інвестиційного потенціалу на макроекономічному рівні. Варто зазначити, що показники WGI, недоцільно приводити до певного середньозваженого індексу, що включає всі інші. Не зважаючи на те, що всі показники стосуються державного управління, і характеризують результати внутрішньої політики діючої влади в країні, кожен із шести показників відповідає за свій напрямок державної політики та роботи інституцій.

Список використаних джерел

1. Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2010). The Worldwide governance indicators: Methodology and analytical issues. World Bank Policy Research Working Paper. No. 5430.
2. WGI. The Worldwide Governance Indicators. World Bank. URL: <https://info.worldbank.org/governance/wgi>.

2 СЕКЦІЯ / 2 SECTION

Детермінанти інноваційного розвитку національної економіки

Детерминанты инновационного развития национальной экономики

Determinants of innovative development of national economy

Брежунова Д. О., Чубикіна А. О., студентки 3 курсу, гр. ОА-171

Науковий керівник: **Клименко Т. В.**, к.е.н, доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: dashabrehunova@gmail.com

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ

Вирішення проблем розвитку сільського господарства України та активізації інноваційних процесів в ньому є особливо актуальним в сучасних умовах господарювання. Під впливом технічного прогресу наш світ змінюється неймовірними темпами. Те, що ще вчора здавалося фантастикою, сьогодні активно впроваджується у повсякденне життя суспільства. Аграрний сектор не став винятком. З кожним роком у цій галузі впроваджується все більше і більше нових технологічних розробок, винаходів і пристроїв, що забезпечує виконання ряду завдань, реалізація яких до сих пір входить в обов'язок людини [1].

Взагалі, на сучасному етапі розвиток будь-якої галузі неможливий без використання інновацій, науково-технічних новинок як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Не винятком стало і сільське господарство, де впровадження інновацій дозволяє покращити економічні показники, зокрема продуктивність праці, фондоозброєність, рентабельність, а також знизити собівартість, збільшити обсяги виробництва при більш ефективному використанні ресурсів і збалансованих витратах, а це, у свою чергу, сприяє розширенню конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції.

Сільське господарство України є однією з головних галузей економіки, яка складає 44,9% валової продукції, при цьому праця у ній стає все далі менш престижною, цим самим погіршується демографічна ситуація на селі. Це є ще одна з причин вагомості введення інновацій в агросфері [2].

Україна має дуже великий сільськогосподарський потенціал, тому є завжди відкритою для інноваційних проєктів, але, на жаль, вони не застосовані належним чином через нестачу коштів для фінансування техніки і устаткування, спеціалістів. Тому на інноваційному шляху важливу роль відіграє інвестиційна підтримка, яка залежить від факторів, наведених на рис. 1.



*Рис.1 - Визначальні фактори інвестиційної підтримки**

**Джерело: узагальнено авторами*

Наразі, щоб зробити певні висновки щодо розвитку інновацій в сільському господарстві,

необхідно оцінити витрати на фінансування науково-дослідних робіт (табл. 1).

Таблиця 1 – Внутрішні витрати на виконання НДР в сфері сільськогосподарських наук в Україні за 2014-2018 роки за видами робіт, млн грн.

Показники	Ретроспективний період, роки					Темп росту (2018/2014), %
	2014	2015	2016	2017	2018	
фундаментальні дослідження	221,8	235,2	221,3	276,1	327,0	147,45
прикладні дослідження	264,2	236,8	284,5	388,2	460,6	174,30
науково-технічні (експериментальні) розробки	53,7	62,7	136,9	157,7	188,3	350,46
Усього	539,7	534,7	642,7	822	975,9	180,82

*Джерело: узагальнено авторами на основі матеріалів статистичних збірників «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» [6]

До фундаментальних відносять наукову діяльність, спрямовану на отримання нових знань у сфері природи, людини, суспільства та їх взаємозв'язку. Прикладними дослідженнями є науково-технічна діяльність, основою якої є застосування знань для практичних цілей, наприклад розробка нових виробів і технологій в сільськогосподарському виробництві. Під науково-технічними розробками розуміється впровадження сучасних інформаційних технологій. У 2014 році найбільша частина витрат припадала на прикладні дослідження, а найменша на науково-технічні розробки.

Протягом 2015-2018 років розподіл витрат не змінювався. Проте обсяг витрат на виконання науково-дослідних робіт зростає з кожним роком. У 2018 році порівняно з 2014 роком витрати на фундаментальні дослідження зросли на 47,45%, на прикладні – на 74,3%, а на науково-технічні розробки – в 3,5 рази.

На рис. 2 наведена динаміка внутрішніх витрат на виконання НДР у сфері сільськогосподарських наук України протягом 2016-2018 років за секторами діяльності.

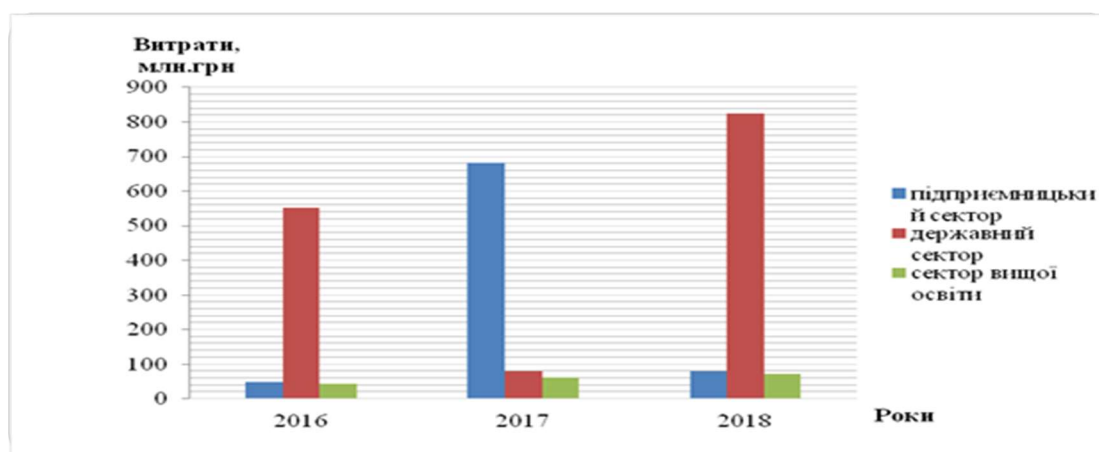


Рис. 2 - Динаміка внутрішніх витрат на виконання НДР у сфері сільськогосподарських наук України протягом 2016-2018 років за секторами діяльності

Зауважимо, що протягом досліджуваного періоду розподіл витрат є доволі неоднозначними. Так, у 2016 році із загальної суми витрат в обсязі 642,6 млн грн 86% склали витрати в державному секторі, 7,5% - в підприємницькому секторі та 6,5% - у секторі вищої освіти. У 2017 році фінансування НДР склало 821,9 млн грн, при цьому лише 9,5% та 7,5% відповідно – це витрати в державному секторі та у вищій освіті, а 83% - у підприємницькому секторі. У 2018 році обсяг досліджуваних витрат склав 975,9 млн грн і, знов таки, майже 85% витрат профінансовано в державному секторі, а у підприємницькому секторі та секторі вищої освіти лише 8% та 7% відповідно. Можемо стверджувати, що роль держави у фінансуванні

наукових досліджень і розробок для потреб сільського господарства щороку посилюється.

Чимало науковців займаються питаннями дослідження іноземних інвестицій в сферу сільського господарства. До речі, під час інвестиційної кризи в Україні іноземний капітал був одним із джерел фінансування, яке дало можливість покривати тимчасові потреби вітчизняного сільськогосподарського виробника у фінансових ресурсах [3]. Найчастіше, це інвестиції у вигляді техніки, технологій, ноу-хау, патентів для проведення реконструкції і модернізації сільського господарства, матеріальних засобів [2].

Станом на кінець 2018 року обсяг прямих іноземних інвестицій, що фактично надійшли в сільське господарство України, становив 560,9 млн дол. США, що складає лише 1,7% в загальному обсязі цих інвестицій у вітчизняну економіку. Це зумовлено високими інвестиційними ризиками, недостатньою прибутковістю на вкладений капітал, а також політичною і економічною нестабільністю.

Хоча таких коштів недостатньо для постійного розвитку і технічного вдосконалення, про що свідчить відсоток проникнення високих технологій в агросектор країни, який становить майже 10-12%, в сільському господарстві країни відбуваються вагомі зрушення [4].

Зокрема, активно використовуються вітчизняні і світові технологічні розробки, спостерігається значний розвиток у сфері біологічних інновацій, поряд з цим, стрімко зростає кількість сільськогосподарських компаній, що створює сприятливі умови для зародження інновацій.

Найбільш корисні розробки, які знайшли використання у сучасному сільському господарстві, тісно пов'язані з розвитком технологій штучного інтелекту або AI (англ. Artificial intelligence). До таких винаходів відносяться дрони, розумна робототехніка для збору врожаю, технології для ідентифікації тварин і контролю стану їх здоров'я, GPS-трекінг техніки і контроль за використанням палива.

Дрони, наприклад, дозволяють поглиблювати аналіз сільськогосподарських культур, здійснювати аерозйомку з метою контролю якості посівів, регулярно і системно оприскувати врожай, вести історію полів для вибору оптимальної культури. Зокрема, українськими розробниками було винайдено гігантський дрон для оброблення полів.

Щодо робототехніки для збору врожаю, то набувають неабиякого попиту розумні трактори, оснащені системами GPS, програмним забезпеченням, які не потребують наявності водія для свого функціонування.

Для ідентифікації тварин і контролю їх здоров'я створені інтелектуальні системи, які здійснюють контроль дій конкретної тварини, фіксуючи її основні звички, формуючи після цього базу даних про стан її фізичного здоров'я [5].

Слід зазначити, що в вітчизняному сільському господарстві інноваційні розробки більш розповсюджені на створення нових сортів та гібридів рослин і порід тварин, штамів мікроорганізмів, марок і модифікацій сільськогосподарської техніки, технологій, хімічних та біологічних препаратів (вакцини). Зокрема, за останні роки було розроблено метод створення нових нанорозмірних полімерних лікувально-профілактичних препаратів для тваринництва [7]. Відтворенням новацій займаються машинобудівні підприємства, племінні заводи (розведення худоби), біологічні станції, а також мережа науково-дослідних інститутів УААН та Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. За останнє десятиріччя в Інституті фізіології рослин і генетики НАНУ, де, до речі, отримано перші в Україні трансгенні рослини кукурудзи, і в Миронівському інституті пшениці ім. В. Ремесла створено десятки сортів озимої пшениці, багаторічних бобових і злакових трав, сої, занесених до Державного реєстру сортів і рекомендованих для вирощування в усіх зонах України. При цьому визнається, що вітчизняні сорти у виробництві суттєво перевершують зарубіжні за всіма показниками. Водночас у селекційній роботі в Україні основний акцент зроблено на виведенні більш продуктивних сортів і порід та, на жаль, практично відсутні розробки в сфері підвищення якісних показників сільськогосподарських рослин і тварин [8].

Отже, сільське господарство є привабливим об'єктом для інвестицій, залучення нових технологій, продукції (послуг) та використання наукових досліджень для управлінських

організаційно-технічних рішень. Разом з цим, інновації нерозривно пов'язані з інвестиціями, адже для забезпечення інноваційного процесу необхідно мати матеріально-технічну базу задля здійснення науково-дослідних робіт.

Список використаних джерел

1. Сільське господарство країни очима експертів. URL: <http://smartfarming.ua/ua-blog/selskoe-hozyajstvo-glazami-ekspertov>
2. Патица Н.В. Іноземні інвестиції в сільському господарстві України: сучасний стан та вплив на його розвиток. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. №5. С. 26-31. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/5_2018/7.pdf
3. Безп'ята І.В. Особливості залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. № 4. С. 67-71.
4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Технології AI в агро-комплексі. URL: <https://www.everest.ua/ai-platform/ai-business/tehnologiyi-ai-v-agro-kompleksi-yak-rozum/>
6. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні». К.: Держстат. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_nay_zb.htm
7. Звіт про підсумки діяльності Національної академії аграрних наук України за 2016 рік. Економіка АПК. 2017. № 3. С. 10.
8. Шубравська О.В. Розвиток селекційної діяльності та ринку селекційної продукції в Україні та світі. *Економіка і прогнозування*. 2012. № 2. С. 86-98.

Грузд А. Р., студентка 3 курсу, група Мен-171
Науковий керівник: **Самійленко Г. М.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: annayanovich0810@gmail.com

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Впровадження та розвиток інноваційної діяльності – це один із головних факторів успішного зростання компанії. Інтеграція у виробництво інноваційних розробок веде за собою не лише підвищення конкурентоспроможності, а й допомагає вирішити низку економічних, соціальних та екологічних питань [1]. Інновації стають визначальними чинниками, які спонукають підприємства до пошуку нових або вдосконалених технологій управління та забезпечення зростання прибутку та розвитку підприємства.

Поняття «інновація» вперше ввів австрійський та американський економіст Й. Шумпетер як «утілення наукового відкриття, технічного винаходу в новий технології або новому виді виробу». Інновація розглядалася Й. Шумпетером як «нова функція виробництва, її нова комбінація» [2, с. 120]. Він перший, хто розкрив зміст та сутність інновації і дав повний опис інноваційного процесу [3, с. 245].

Більшість учених схиляється до визначення інновації як до процесу, що призводить до появи чогось нового - новації, тобто будь-якого соціального або економічного нововведення, яке ще не отримало загальнодоступного поширення в галузі праці, виробництва й управління [4, 5].

У Законі України «Про інноваційну діяльність» - це «новостворена (застосована) і (або) вдосконалена конкурентоздатна технологія, продукція або послуги, а також організаційно-технічне рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшує структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [6].

Важливим показником, що характеризує рівень інноваційності економіки, є глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index). В рейтингу країн світу за глобальним інноваційним індексом відбулись позитивні зрушення позицій, що займає Україна (рис. 1) [6].

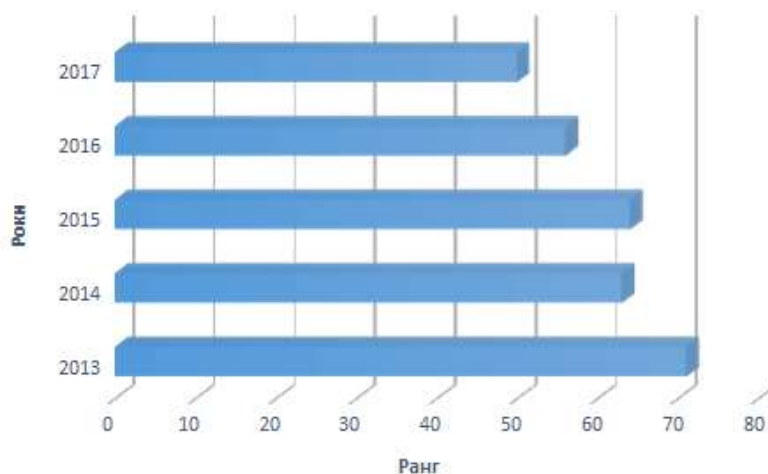


Рис. 1 - Місце України в рейтингу 127 країн світу за глобальним інноваційним індексом

За результатами аналітичного дослідження Україна перемістилася з 71 місця у 2013 р. до 50 місця у 2017 р. у рейтингу серед 127 країн світу.

Але позитивні зрушення в світовому рейтингу можуть відбуватись як в результаті власного інноваційного розвитку, так і за рахунок погіршення ситуації в інших країнах. Тому для більш детального дослідження інноваційного розвитку України розглянемо динаміку такого значущого показника, як відсоток витрат на НДР у ВВП, та проведемо за ним порівняльний аналіз України з 28 країнами ЄС (рис. 2) [9].

У країнах ЄС відсоток витрат на НДР у ВВП щорічно зростає – з 1,93% у 2010 р. до 2,03% у 2016 р. В Україні, навпаки, спостерігається від’ємна динаміка даного показника. Так, відсоток витрат на НДР у ВВП в Україні зменшився з 0,75% у 2010 р. до 0,48% у 2016 р.

Наукові дослідження в країні надають економічний результат за умов, якщо показник наукоємності ВВП перевищує 0,9% [5], й чим інтенсивніші вкладення в НДР, тим вище їх ефективність. Зважаючи на це, для реалізації інноваційного потенціалу України НДР потребують збільшення фінансування.

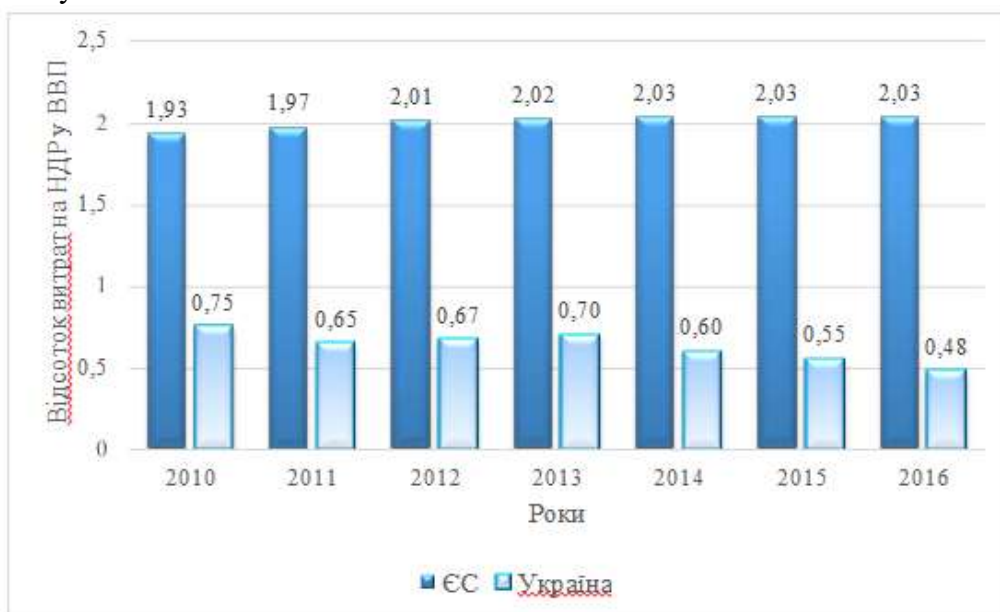


Рис. 2 - Витрати на НДР у ВВП у країнах ЄС та Україні, 2010-2016 рр.

Розглянемо більш докладно динаміку витрат на інновації в Україні та їх структуру за джерелами фінансування (рис. 3) [10].

Аналіз показав, що в цілому за період 2010-2016 рр. спостерігається позитивна тенденція зростання, на яку, наразі, впливає фактор інфляції, бо показник витрат на інновації наведені у фактичних цінах. Серед джерел фінансування інноваційної діяльності значно переважають власні кошти, а кошти держбюджету та іноземних інвесторів займають незначну частку в загальній сумі витрат на інновації і є непостійними, що негативно впливає на планування та здійснення інноваційної діяльності. Таким чином, перетворення інноваційної діяльності в пріоритетну сферу державного інвестування, сприяння залученню іноземних коштів уможливають побудову керованого процесу стимулювання фінансування інноваційної діяльності в країні.

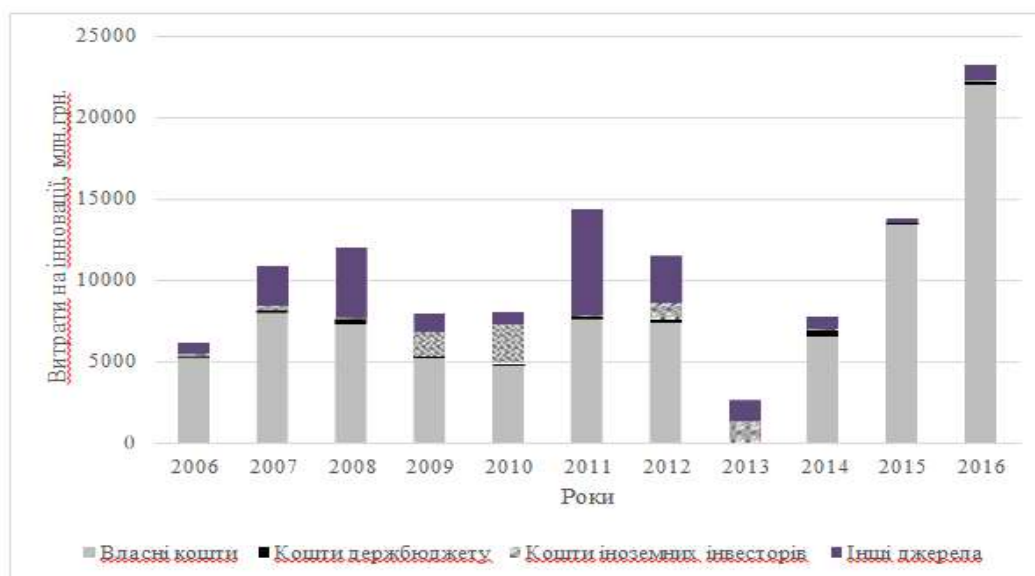


Рис. 3 - Динаміка і структура фінансування інноваційної діяльності в Україні за період 2006-2016 рр.

Розглянемо структуру виконання наукових досліджень і розробок (рис. 4).



Рис. 4 - Структура виконання наукових досліджень і розробок за секторами діяльності в Україні в 2016 р.

Найбільшу питому вагу займає державний сектор – 46%; 38% приходить на підприємницький сектор й 16% – сектор вищої освіти. Хоча інноваційно активні українські підприємства здійснюють управління інноваційною діяльністю [10, 11], але їх кількість не

відповідає сучасним світовим тенденціям. В той же час, в країнах ЄС виконавцем найбільшої частини НДР є підприємницький сектор [12]. Найінтенсивніші вкладення в НДР, як правило, здійснюються в країнах походження глобальних корпорацій.

Основними перешкодами реалізації проголошеного курсу на інвестиційно-інноваційний розвиток є політична нестабільність, відсутність належної державної уваги інвестиційно-інноваційним процесам, недостатнє фінансування, відсутність сприятливих умов кредитування тощо [13]. Проте Україна належить до тих країн світу, що мають достатній науково-технічний потенціал у таких напрямках дослідження як: металургія, створення й виробництво найсучасніших моделей авіаційної техніки, суднобудування та машинобудування, ракетно-космічній сфері та інших галузях.

У сучасному світі інноваційний фактор стає визначальним у розвитку національної та світової економіки. Хоча Україна має потужний науковий потенціал, сфера наукових досліджень і розробок, характеризується наявністю певних проблем, які потребують нагального вирішення. Для підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу України необхідним є збільшення обсягу та забезпечення стабільності фінансування інноваційної діяльності, особливо за рахунок державних та іноземних коштів. Для досягнення цієї мети доцільним є, з одного боку, збільшення частки державного бюджету, що виділяється на НДР, та забезпечення її стабільності, з іншого – розробка системи заходів, що сприятимуть припливу коштів іноземних інвесторів. Беручи до уваги світовий досвід та ринкові основи функціонування української економіки, саме підприємницький сектор має стати локомотивом здійснення наукових досліджень і розробок в країні для отримання економічно значущих результатів. Для досягнення цієї мети необхідно розробити виважену економічну політику держави, спрямовану на посилення зацікавленості підприємців в інноваційній активності.

Список використаних джерел

1. Яшкіна О.І. Інноваційна діяльність підприємств України: тенденції розвитку та чинники впливу: веб сайт. URL: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2013_4_181_189.pdf
2. Феріна О.С. Інновація як об'єкт економічних досліджень / О.С. Феріна // Історія народного господарства та економічної думки України. 2013. Вип. 46. 119–128 с.
3. Григор'єва Л.В. «Аспекти застосування на підприємстві інноваційних технологій в управлінні персоналом при наданні послуг з переробки давальницької сировини» / Л.В. Григор'єва // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку, 2016. 244–251с.: веб-сайт. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_769_38.
4. Касич А.О. «Інноваційна продукція як основа підвищення конкурентоспроможності підприємств України» / А.О. Касич, М.В. Назарова, Т.А. Климович // Держава та регіони. 2008. № 2. 66–69 с.
5. Діденко Є.О. Інноваційна діяльність підприємства як основа його стабільного та безпечного розвитку / Є.О. Діденко // Формування ринкових відносин в Україні. 2014. № 11(162). 77–82 с.
6. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 18.02.2002 // Офіційний вісник України. 2002. № 31.145 с. веб-сайт. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15/print1477376382546226>.
7. The Global Innovation Index 2017: веб-сайт. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>.
8. Крамской Д. Ю. Формирование механизма инновационного развития предприятия / Д. Ю. Крамской // Вестник Нац. техн. ун-та "ХПИ": сб. науч. тр. Темат. вып. : Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков : НТУ "ХПИ", 2009. № 36. 7-16 с.
9. Ляшенко О. М. Результативність бюджетного фінансування наукових досліджень в Україні. Аналітична записка / О. М. Ляшенко // Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень : веб-сайт. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/biudzhet_fin-58b32.pdf.
10. Джерела фінансування інноваційної діяльності .Офіційний сайт Державної служби статистики України, 2018 : веб-сайт. URL:
11. Веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html.
12. Максименко Я. А. Організаційно-методичне забезпечення управління формуванням та використанням портфеля об'єктів інтелектуальної власності на машинобудівних підприємствах / Я. А. Максименко, Т. О. Гусаковська // Механізм регулювання економіки. 2009. № 3, Т.1. С.134 – 139..
13. Андрусєва В.Г. Проблеми фінансування інноваційного розвитку в Україні та шляхи їх вирішення: веб-сайт. URL: <https://knute.edu.ua/file/ODc0Mw==/53ec8a30e688165ab46cb806c8831614.pdf>

Емельянченко Я. В., старший преподаватель факультет экономики и права
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Республика Беларусь)
e-mail: yanina-email@yandex.by

СИСТЕМА ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В Республике Беларусь, начиная с 2000 года, проводится планомерная работа по созданию и развитию национальной инновационной системы. Согласно данным статистики в стране за последние 10 лет увеличилось число инновационно-активных организаций промышленности на 146 ед. и составило в 2018 г. 380 ед. [1]. При этом, под инновационно-активной организацией понимается организация, которая за отчетный период осуществляла затраты на технологические инновации (продуктовые и процессные). В ходе данного исследования автором предлагается трактовать инновационную восприимчивость организации как ее способность и готовность осуществлять инновационный процесс (т.е. воспринимать инновации), заниматься коммерциализацией нововведений, а также осуществлять стратегическое предвидение в инновационной сфере с целью повышения конкурентоспособности организации.

В процессе реализации механизма управления инновационной активностью организаций в стране сталкиваются с проблемой адекватной оценки инновационной восприимчивости промышленной организации как одного из ключевых показателей ее деятельности, в том числе и формирования ее конкурентного преимущества. Решение указанной задачи в первую очередь требует фиксации ключевых особенностей инновационной восприимчивости промышленной организации как особой ее функциональной способности адаптации к динамике среды на основе осуществления инновационных преобразований.

Во-первых, по мнению автора, так как инновационную восприимчивость организации можно рассматривать как актуализированную форму ее инновационной активности, то показатели инновационной активности производственных систем, широко применяемые на практике, должны быть включены в систему оценки инновационной восприимчивости организации.

Во-вторых, инновационная восприимчивость организации трактуется автором как потенциальная способность и готовность производственной системы к выделению в информационном поле инноваций и внедрению их в деятельность организации. Поэтому система оценки инновационной восприимчивости организации должна включать в себя оценку этой способности.

Существующие на сегодняшний день подходы к определению критериев оценки инновационной восприимчивости производственных систем акцентируют внимание исключительно на оценке свойства «инновационная восприимчивость» в его актуализированной форме. Поэтому автором предлагается рассмотреть возможность создания такой системы оценки, которая предполагает привязку результатов актуализации свойства «инновационная восприимчивость» к результатам достижения носителями этого свойства (субъектами инновационной активности) конечных целей своего функционирования (формирование конкурентного преимущества).

Итак, разработка системы оценки инновационной восприимчивости промышленной организации будет строиться на показателях, представленных в статистических сборниках о научной и инновационной деятельности в стране, и доступных для проведения анализа.

При этом, существующие показатели инновационной восприимчивости организации автором были упорядочены и представлены в виде двух групп показателей, нашедших отражение на рисунке 1.



Рис. 1 – Показатели системы оценки иновационной восприимчивости организаций промышленности Республики Беларусь

Примечание – Разработано автором в рамках исследования [2].

Подводя итог, отметим, что существующая политика засекречивания отдельных показателей эффективности деятельности организации касается не только промышленных секретов, но и показателей иновационной деятельности, проводимой той или иной организацией. Поэтому автором и была предложена система оценки, основанная на показателях, представленных на рисунке выше. Перечень предложенных показателей был обоснован существующей методологией белорусской статистики в области науки и иноваций, а также доступности исходных данных для проведения анализа иновационной восприимчивости промышленных организаций страны.

Список использованных источников

1. Наука и иновации: Официальная статистика [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/nauka-i-innovatsii/>. – Дата доступа: 20.11.2019.

2. Емельяненко, Я.В. Оценка иновационной восприимчивости промышленных организаций Республики Беларусь / Я.В. Емельяненко // Цифровая трансформация. – 2019. – № 3 (8). – С. 48–56.

Козлянченко О. М., к.е.н., докторант кафедри
фінансів, банківської справи та страхування
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ

В умовах сьогодення частка традиційної економіки зменшується, а цифрової – збільшується, надаючи могутні переваги як для країн та бізнесу. Україна розпочала масштабну цифровізацію всіх галузей економіки та базових сфер життєдіяльності, максимально інвестуючи в розвиток цифрових інфраструктур, інновації та сучасні технології, що безпосередньо відображається на банківському секторі.

На даному етапі розвитку банківського сектору України неможливо уявити функціонування банків без використання сучасних інформаційних технологій. Якщо раніше банку для того, щоб займати лідируючі позиції на ринку слід було розширювати мережу своїх відділень, то сьогодні банку слід нарощувати кількість та якість послуг системами електронного забезпечення.

Сьогодні банки перестають бути тільки банками у традиційному розумінні і виходять за рамки фінансової галузі. Якщо раніше банки отримували прибуток лише за рахунок покращення стандартних моделей обслуговування клієнтів, то вже зараз змінюються самі моделі взаємодії банків з клієнтами. На думку аналітиків [1], незабаром більше 99 % транзакцій будуть здійснюватися онлайн. Крім того, доступ до цифрових технологій також робить сучасних користувачів більш обізнаними, вимогливими і вони весь час знаходяться у пошуку фінансово привабливих і технологічно зручних додатків. За даними опитувань 49 % клієнтів у віці від 26 до 36 років готові змінити банк на інший, якщо у нього буде більш зручний мобільний додаток. Це підштовхує фінансові організації до постійної роботи на покращення якості своїх цифрових сервісів.

З розвитком інформаційних технологій, що супроводжується глобальним проникненням мобільного доступу до Інтернету та цифрових послуг, змінюється і процес надання послуг, в тому числі фінансових. Банківський сектор тривалий час вважали досить консервативним у контексті використання новітніх технологій. Однак сьогодні банківські установи та фінансові компанії не можуть дозволити собі залишатись осторонь технологічного прогресу, насамперед, через істотне підвищення конкуренції з боку фінансових компаній та стартапів, сфера діяльності яких безпосередньо стосується надання банківських та інших послуг [2, с. 141].

Цифровізація – важливий напрям розвитку всіх сфер економіки України, у тому числі і банківської діяльності. Цифровізація в банківстві – це комплекс сучасних економічних, організаційно-управлінських, інституційних нововведень в будь-якій сфері функціонування банку. В умовах зростаючої конкуренції цифровізація сприяє розширенню клієнтської бази, збільшенню частки ринку банківських послуг, скороченню витрат, підвищенню фінансової стійкості та безпеки банку [3; 4].

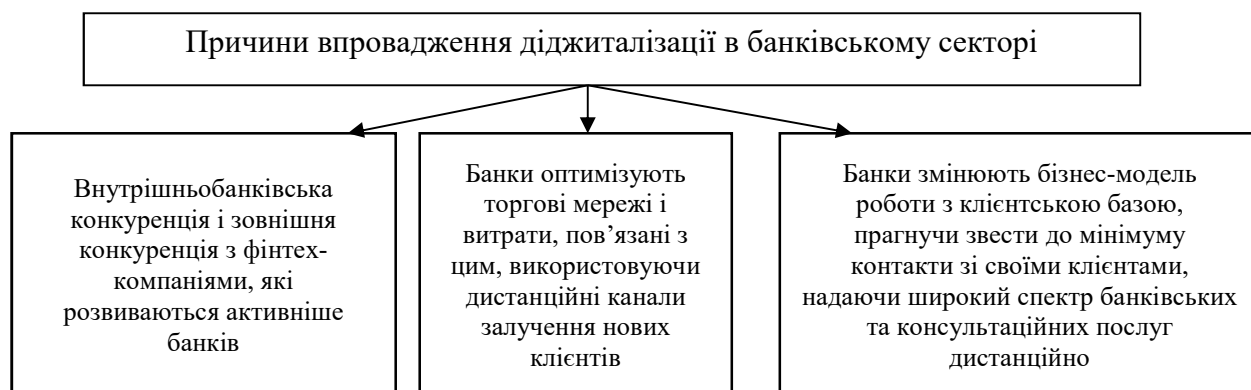
Все більше банків надають увагу не стільки нарощуванню активів і пасивів, скільки якості обслуговування своїх клієнтів через спрощення процедур надання своїх банківських послуг, надання особливих кредитних ліній і депозитів на вигідних умовах. У час цифрових технологій все більше банків у різних країнах світу віддають перевагу переходу надання онлайн-послуг клієнтам, таким чином відбувається поступова діджиталізація банківського сектору.

Діджиталізація діяльності банку – це система заходів, спрямованих на поглиблення співпраці з фінтехстартапами з метою досягнення довгострокових цілей розвитку пов'язаних з упровадженням інноваційних методів роботи, нових банківських продуктів і послуг для збільшення та розширення клієнтської бази і підвищення конкурентоспроможності банку. Для вітчизняних банків цифровізація діяльності на даному етапі потребує такого стилю роботи, в основі якого лежить пошук нових можливостей, вміння залучати і використовувати для вирішення поставлених завдань ресурси із різних джерел, добиваючись бажаного результату при мінімальних затратах.

Діджиталізація є необхідним процесом розвитку сучасної банківської системи в умовах неоекономіки. Вона покликана спростити та прискорити роботу з великими базами даних, забезпечити автоматизацію усіх видів діяльності (основної та допоміжної операційної, інвестиційної, фінансових), покращення комунікації з клієнтами, постачальниками та партнерами та усіма інститутами зовнішнього середовища, формування нових засад взаємодії в межах підприємства - між підрозділами, працівниками, менеджментом, перехід до нових організаційних форм господарювання (мережева та віртуальна економіка).

Діджиталізація в банківському секторі України з кожним роком набирає обертів. І якщо ще сім-вісім років тому лише деякі банки могли похвалитися наявністю інтернет-банкінгу та різноманітністю дистанційних каналів обслуговування клієнтів, то наразі практично всі банки розуміють важливість цього напрямку і більшість активно модернізують і розвивають інтернет-і мобільні додатки, які дозволяють клієнтам швидко і зручно отримувати банківські послуги [5, с.196-197].

Завдяки автоматизованим програмним сервісам і відсутності затрат на забезпечення доступу клієнта до банківської установи цифрові фінансові установи отримують значні переваги перед традиційними банками, адже їх кредитні умови значно цікавіші, ніж у класичних банків. Крім того, такі фінансові установи активно використовують соціальні мережі для систематизації і контролю за споживчою та фінансовою поведінкою клієнта. Тому вони більш мобільні, більш чутливі до фінансових потреб клієнтів, але в той же час і більш впливові на нього. Банк на цифровому етапі розвитку перестає бути посередником, він стає агентом, який надає клієнту послугу доступу до рахунку й операцій по ньому. Комунікація з банківською установою обмежується поданням відповідних команд, які виконуються в системі цифрових технологій. Клієнт стає певним чином автономним, самостійним щодо банку [6, с. 255]. На рис.1. наведено основні причини впровадження діджиталізації в банківському секторі.



*Рис.1 - Причини впровадження діджиталізації в банківському секторі
Джерело: складено на основі [5, с. 197; 7]*

З кінця 2016 року в Україні розпочав свою роботу проект Агентства США з міжнародного розвитку «Трансформація фінансового сектору в Україні» з метою підтримки та здійснення реформ в Україні, він триватиме до грудня 2020 року. Основні компоненти Проекту на перший погляд досить прозорі, логічні та вірні:

- підвищення довіри до банківської системи та підвищення рівня користування банківськими послугами;
- трансформація регуляторного середовища небанківського фінансового сектора;
- розширення доступу до фінансових послуг та активніше використання цифрових фінансових рішень;
- збільшення доступу до фінансування для малого та середнього бізнесу;
- підтримка збалансованості та стабільності пенсійної системи [6].

Становлення і розвиток діджиталізації, яке зараз відбувається, призводить до перегляду

ролі банківської сфери в забезпеченні процесів економічного функціонування і розвитку. Банківська система за умов впровадження діджиталізації має наступні проблеми:

- наявність різних систем регіональних та міжнародних стандартів, що стосуються забезпечення інформаційної взаємодії в трансграничному просторі інформаційної економіки;
- низький рівень сумісності інформаційних систем як банків, так і наданими ними банківських послуг, що знижує ефективність їх інформаційної взаємодії;
- невисокий рівень цифрового суверенітету;
- недостатній ступінь транспарентності банківської діяльності та захищеності інформації.

Діджиталізація відкриває банкам ряд переваг, основою цього є запровадження Open Banking. В Україні діє Open Banking Lab – перша в Україні інкубаційна програма для відкритого банкінгу. Існує три етапи цифровізації банків у рамках підготовки до Open Banking [7].

Перший етап включає в себе обмін даними як всередині, так і за межами банку. Протягом багатьох років банки використовували приватні API та інші інтернаціональні технології, для того, щоб об'єднати додатки та дані, що використовуються. Це, звісно, буде непросто, але значно полегшить найбільш прості та часті операції, скажімо, платежі. Таким чином, роль API виходить далеко за межі внутрішньої інтеграції і стає ключовою технологією, яка забезпечить швидке надання послуг клієнтам.

Другий етап – обмін послугами. Банки повинні надавати послуги, базуючись на динамічному, контекстному, масштабному дослідженні досвіду клієнтів в режимі реального часу, аналогічно до споживацького досвіду в інших галузях.

Третій етап – обмін знаннями. Існує багато теорій щодо краху банківських послуг, тому, щоб такого не сталося, банки повинні максимально інтегруватись до повсякденного життя споживачів.

«Цифровий банкінг є важливим локалізатором клієнтської бази, недооціненим джерелом доходу (в першу чергу комісійного) та способом досягнення конкурентної переваги на ринку банківських послуг. І керівництво вітчизняних банківських установ повинно розуміти, що саме якість цифрових банківських послуг та зручність використання банківських сервісів поступово витіснить у свідомості клієнтів такий важливий на сьогодні критерій як ціна. Цифровий банкінг – це нова перспективна концепція в сфері електронного банкінгу, мета якої збагатити стандартний онлайн-і мобільний банкінг, інтегрувати цифрові технології з використанням різних платіжних каналів, соціальних медіа, інноваційних платіжних рішень» [8].

З розвитком діджиталізації банківського сектора з'являються цифрові гібриди банків. Цифрові гібриди – це більш сучасний підхід, його основи заклали ще NetBank в 1996-му році, і в цьому напрямку йдуть Fidor, Atom, LHV Bank (Естонія) і DBS Digibank (Сінгапур). Подібні банки використовують прицільно спроектовану IT-інфраструктуру, яку на 60–80 % дешевше реалізувати і на 30–50 % дешевше підтримувати, ніж інфраструктуру класичного банку. Однак гібриди все ще застосовують централізовані бази даних, сховища і примітивні протоколи взаємодії.

Цифрові банки – це банки, що використовують нові технології і тісно інтегруються з повсякденним життям сучасних людей віком до 50 років, тих, хто постійно використовує комп'ютер і мобільні пристрої. Нові банки відмовляться від єдиного централізованого сховища даних, яке легко може стати метою для зловмисників, на користь безпечних зашифрованих розподілених сховищ і використовуватимуть біометрії для контролю доступу до цінної інформації [5, с. 198].

З кожним роком цифрові технології в банківському секторі вдосконалюються. З'являються нові послуги, покращується сервіс, так і з'явилися роботизовані консультанти, які з часом будуть витіснити реальних фінансових спеціалістів. Аналітики з компанії з управління активами Bernstein переконані, що роботизовані фінансові консультанти стануть одним з найпопулярніших явищ у банківській сфері. Цифрові роботи-консультанти будуть допомагати клієнтам управляти активами і капіталом, також дають поради щодо інвестування – і все це за скромну плату. Наразі вони набувають все більшої популярності серед інвесторів. З їх допомогою можна легко відкрити рахунок, а зв'язок між оцінкою ризиків і розміщенням активів вибудована логічно. Такий цифрово-технологічний прогрес може негативно позначитися на ринку праці, оскільки замість

кваліфікованих спеціалістів будуть працювати роботи-консультанти. Якщо банки не зможуть знайти ресурси на автоматизацію та діджиталізацію, на допомогу клієнтам прийдуть фінтех-компанії, які будуть зменшувати доходи банківського сектора (згідно з оцінками компанії «McKinsey», під ризиком перебуває до 40 % банківських доходів). Крім того, на ринок виходять великі гравці: мобільні оператори вже давно надають квазібанківські послуги всередині своїх мереж (переказ грошей між рахунками, короткі овердрафти) та планують впровадити технології в роздрібних торгових мережах, не залучаючи до цього банки й платіжні системи.

Степаненко О., вважає що «для досягнення поставлених цілей необхідно виконати такі завдання: розвиток єдиного цифрового простору банківського сектора; інтеграція єдиного цифрового простору банківського сектора з інформаційними системами бізнес-організацій, органів державного управління; використання банками централізованої архітектури автоматизованих банківських систем; створення умов для використання банками аутсорсингу в сфері інформаційних технологій; широке впровадження клієнторієнтованих технологій і рішень, таких як контакт-центри та системи підтримки взаємовідносин з клієнтами; впровадження сучасних технологій управління банківськими ризиками; використання методів інтелектуального аналізу даних для оброблення великих масивів інформації та підтримки прийняття управлінських рішень; забезпечення розширення лінійки банківських продуктів з банківського обслуговування; впровадження ефективних методів і прогресивних технологій міжбанківської взаємодії в єдиному цифровому просторі банківського сектора» [9].

Серед глобальних тенденцій їхнього розвитку варто відзначити:

- переведення ділової інформації у цифрову форму;
- спільне використання ділової інформації, комп'ютеризацію діловодства в Інтернет;
- зняття фізичних обмежень у зв'язку з використанням електронних мереж;
- побудову усієї виробничої інфраструктури на застосуванні комп'ютерів як інформаційних пристроїв;
- витіснення готівкового методу оплати за товари і послуги, передачу інформації про номери електронної пластикової карти через телефонні мережі або електронною поштою;
- відкриття і розширення можливостей для посередництва нового типу: електронна комунікація починає виконувати аналітичні функції, забезпечуючи покупців інформацією про характер ринків і торгів, зміну попиту і пропозиції, появу унікальних або рідкісних товарів.

Підсумовуючи вищевикладене, ми дійшли наступних висновків. Діджиталізація – це процес приведення вихідних для провадження банківської діяльності елементів до цифрової форми. У свою чергу – діджиталізація банківського сектору – це впровадження нових технологій та даних у бізнес-процеси з метою підвищення ефективності його діяльності. Для підтримки конкурентоспроможності банку необхідно використовувати сучасні можливості діджиталізації за всіма напрямками та формами. Широкомасштабне впровадження та використання електронних технологій, системи Інтернет-банкінгу є перспективними напрямками обслуговування клієнтів, що зробить банки більш клієнтоорієнтованими та успішними в сучасному ритмі життя.

Список використаних джерел

1. Digitization of the Economy of Ukraine: Strategic Challenges and Implementation Technologies /Natalia Pantielicieva ; Sergii Krynitsia ; Yulia Zhezherun ; Mykhailo Rebyk ; Liudmyla Potapenko // 2018 IEEE 9th International Conference on Dependable Systems, Services and Technologies (DESSERT), 24-27 May, 2018, Page(s):508-515.
2. Кириленко С.А. Зміна парадигми продажу банківських послуг в умовах розвитку цифрових каналів дистрибуції [Текст] / С.А. Кириленко // Світ фінансів. - 2016. - Вип. 4. - С. 140-147.
3. Банковская цифровизация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://firstlinesoftware.ru/news/blog/306-bankovskaya-tsifrovizatsiya>.
4. Кльоба Л. Г. Цифровизация – інноваційний напрям розвитку банків. Ефективна економіка. 2018. № 12. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
5. Андрушків І. П., Надієвць Л. М. Діджиталізація в банківському секторі: світовий та вітчизняний досвід. Проблеми економіки. 2018. №4. С. 195–200. <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2018-4-195-200>
6. Коренівська В. О. Цифровий банкінг: ризики фінансової дигіталізації / В. О. Коренівська // Проблеми економіки. - 2017. - № 3. - С. 254-261.
7. Open Banking Lab [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finance.liga.net/all/novosti/open-banking-lab-kak-startapy-pobediteli-sotrudnichayut-sbankami-4139033>.

8. Якимів А.М. Цифровий банкінг: необхідність територіальної організації [Електронний ресурс] / А. М. Якимів // Економічний форум. - 2015. - № 1. - С. 244-250.

9. Степаненко О. П. Перспективні напрями цифрової трансформації в контексті розбудови цифрової економіки / Степаненко О. П. // Моделювання та інформаційні системи в економіці : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; редкол.: В. К. Галіцин (голов. ред.) [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2017. – № 93. – С. 120–131.

Кулешова М. А., студентка 2 курсу магістратури, група ЗМДСп-181
Науковий керівник: **Оліфіренко Л. Д.**, д.е.н., професор
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
k.maria86@ukr.net

ВИВЧЕННЯ ПОТРЕБ ТА ІНТЕРЕСІВ ГРОМАДИ ЯК КРИТЕРІЇВ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджуючи особливості діяльності та розвитку територіальних громад, актуальним питанням є вивчення їх самодостатності. Самостійність громад відповідає інтересам сучасної держави, оскільки вона забезпечує розвиток і свободу суспільства, особистості і держави, забезпечує їх самодостатність.

Розглядаючи процес муніципалізації суспільного життя, слід констатувати розширення кола потреб населення, які задовольняються на локальному рівні. В законодавстві України не визначено загального переліку потреб суспільства, на які мають бути розраховані та передбачені відповідні ресурси.

Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р, визнано, що система місцевого самоврядування на сьогодні не задовольняє потреб суспільства [1].

Потреба – необхідність життєдіяльності організму, людської особистості, соціальної групи, історичної спільноти, суспільства загалом, з метою спонукання, активності діяльності або прояву інших форм реакцій внаслідок відчуттів відсутності предметів (інформації, речовини, енергії), недостачі або надлишку, які можуть бути як позитивні, так і негативні [2, с. 505].

Задоволення існуючих та виникнення нових потреб пов'язане з появою нових предметів, а також з процесом споживання. Потреби є явні та приховані, реальні та перспективні, індивідуальні та групові тощо.

Одним із напрямів діяльності органу місцевого самоврядування для реалізації потреб та інтересів жителів громади є забезпечення населення у соціальних послугах відповідно до Закону України «Про соціальні послуги» [3], Порядку визначення потреб населення адміністративно-територіальної одиниці у соціальних послугах, затвердженого наказом Міністерства соціальної політики України від 20.01.2014 № 28 [4] та інших нормативних актів. Але в цій сфері необхідним є перегляд існуючої правової основи, що прискорить процес реформування державної соціальної політики та побудови ефективної системи надання послуг, програмних засобів їх обліку, установ надання, суб'єктів отримання, джерел фінансування, критеріїв результативності, як єдиної базиреалізації потреб населення [5].

Населення є не лише демографічною, але й соціально-економічною категорією, яка характеризує потенціал підприємства, громади чи регіону. Особливість цих людських ресурсів полягає в тому, що люди наділені здатністю до розвитку, самореалізації.

Завжди існувала потреба для надання послуг, але вимоги часу вимагають надавати усі ці послуги якісно. Для забезпечення надання якісних публічних та комунальних послуг громади мають створити більший фінансовий потенціал та більше можливостей для забезпечення належного утримання об'єктів інфраструктури, функціонування закладів, установ комунальної власності, тощо.

Тому поєднати ресурси (активи) та потреби в громаді допоможе поєднання двох підходів до розвитку територіальних громад, які можуть бути покладені в основу відповідної державної політики, зокрема: needs-based community development (NBCD) (традиційний підхід, що полягає у визначенні питань, проблем і потреб громад) та asset-based community development (ABCD) (зворотний бік традиційного підходу, що полягає в розвитку громади на основі сильних сторін і можливостей (ресурсів, навиків, досвіду). А розвиток громади відбудеться тоді, коли збільшаться можливості для задоволення багатоманітних потреб людей.

Вибірковим ставленням до можливих способів задоволення потреб є інтерес. Інтерес – властивий людині мотив, що виражає позитивну чи негативну мету її діяльності, активності, історичної творчості на пошук, вибір, використання існуючих або створення нових норм, способів, шляхів, засобів, соціальних інститутів, здатних задовольнити людські потреби. Реалізувати інтереси не можливо без їх осмислення завдяки процесам постійного протиставлення, порівняння життєвого становища індивідів, соціальних груп, певних історичних спільнот між собою [2, с. 246].

Для цього необхідно, по-перше, розробити систему критеріїв самодостатності окремо для малого міста, селища і селищної ради на базі інформації, яка підлягає державній реєстрації і може бути зафіксована у статистичних звітах. Це дозволить узагальнити інформацію, а також вивчити процеси не тільки у статистиці, але й у динаміці. По-друге, законодавчо унормувати і запровадити у практику методику оцінки економічної самодостатності територіальної громади, що дозволить у подальшому розрахувати її рівень на певний час за допомогою сукупного (єдиного) індексу і визначити місце кожної територіальної громади у обласному рейтингу.

В основу встановлення цих рейтингів, як умову самодостатності закладені критерії (показники росту). Поняття «критерій» (в перекладі з грецького *kriterion* – міра, здатність розрізнення, засіб судження) – це мірило для визначення, оцінки предмета чи явища; ознака, взята за основу класифікацій [6, с. 94].

Чинна Методика формування спроможних територіальних громад, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 8 квітня 2015 р. № 214 передбачає, що «спроможна територіальна громада – територіальні громади сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці» [7]. В цих критеріях визначення спроможної громади не враховано прогнозування (зміну) потреб в показниках росту інноваційної сфери, збереження екологічного стану міст, рівнях співпраці відповідних громад, та інші важливі напрямки економіки, що є ознаками конкурентоздатності адміністративної одиниці.

Побудова потреб громади, узагальнених шляхом зрозумілих підходів активізації громадянського суспільства (місцеві ініціативи, проведення опитувань, організація конкурсу ідей, електронні опитування громадської думки чи електронні звернення громадян та інше), мотивують кожного мешканця до залучення власних зусиль в місцевий розвиток.

Ці ідеї та пропозиції є важливими при реалізації колективної відповідальності за дії громади і за результати їх [8].

Впровадження підходу «SmartCity», гугл-картування мереж надання різних послуг (як синтез інформації про потреби громадян та можливості муніципалітету їх задовольнити) буде стимулювати бізнес заповнити ніші у ринку послуг або шукати нові засоби для якісного їх надання.

Враховуючи вищевикладене, вивчення потреб та інтересів громади можливе завдяки використанню різних інструментів управління громадою. А ефективність управління буде визначена досягнутим рівнем задоволення інтересів та потреб кожного мешканця.

Список використаних джерел

1. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р [Електронний ресурс]. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/333-2014-%D1%80>.
2. Філософський енциклопедичний словник / В. І. Шинкарук (голова редколегії) та ін.; Л. В. Озадовська, Н. П. Поліщук (наукові редактори); І. О. Покаржевська (художнє оформлення). – К.: Абрис, 2002. – 742 с.
3. Про соціальні послуги: Закон України від 19.06.2003 №966-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/966-15>.
4. Порядок визначення потреб населення адміністративно-територіальної одиниці у соціальних послугах, затверджений наказом Міністерства соціальної політики України від 20.01.2014 № 28 [Електронний ресурс]. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0253-14>.
5. Olifirenko L., Koval K. Improving of the normative and legal mechanism of providing social protection services in Ukraine. *Публічне адміністрування: наукові дослідження та розвиток: електронний науковий журнал*. Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т. 2018. – № 1 (5). – с. 21-30.
6. Етимологічний словник української мови: В 7 т. / АН УРСР. Інститут мовознавства ім. О. О. Потебні; Редкол. О. С. Мельничук (головний ред.) та ін. – К.: Наук. думка, 1983. – Т. 3: Кора – М/Укл.: Р. В. Болдирев та ін. – 1989. – 552 с.
7. Методика формування спроможних територіальних громад, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 8 квітня 2015 р. № 214 [Електронний ресурс]. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>.
8. Оліфіренко Л.Д., Кулешова М.А. Управлінські інструменти підвищення самодостатності територіальних громад. Юність науки – 2019: соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку суспільства: збір. тез Міжнар. наук.-практич. конф. студентів, аспірантів і молодих вчених (м. Чернігів, 17-18 квітня 2019 р.): у 2-х ч. Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т. 2019. – Ч. 1. с. 240-241.

Лавров Р. В., д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Ремньова Л. М., к.е.н., професор кафедри управління персоналом та економіки праці
Садчикова І. В., к.е.н., доцент кафедри фінансово-економічної безпеки
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: aspirant_chstu@ukr.net

ІННОВАЦІЙНІ ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК УМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ

В умовах розбудови постіндустріального суспільства фінансова стійкість і конкурентоздатність банківських установ у довгостроковому часовому горизонті значною мірою залежить від їх спроможності до впровадження інновацій, що в новій глобальній реальності перетворюється на передумову та вирішальний чинник стабільного економічного зростання.

Водночас, банківські установи завдяки своїй сприйнятливості до введення новітніх фінансових технологій значним чином обумовлюють трансформаційні зміни всієї фінансової системи країни. Пояснюється це тим, що в обставинах зміни контуру сучасного банківництва під інтегрованим впливом глобалізації, фінансіалізації, розвитку телекомунікаційних технологій на фоні негативних наслідків глобальної фінансової кризи й поглиблення кризових явищ у вітчизняному банківському секторі банки змушені вдосконалювати та оновлювати спектр послуг згідно з вимогами фінтех-революції, нової безпекової реальності, а також потребами клієнтів задля досягнення високих стандартів якості обслуговування.

Дослідженню проблем запровадження інновацій в банківську діяльність присвячено багато праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених: Г. Азаренкова, І. Балабанова, Б. Бернанке, Е. Долана, А. Зверева, К. Кемпбелла, О. Кириченка, О. Лаврушина, М. Міллера, В. Міщенко, П. Роуза, Дж. Сінкі, П. Туфано, В. Федоренка, М. Фрідмена та ін. Теоретичні й практичні аспекти фінансових інновацій в контексті формування і реалізації інноваційних стратегій банківських установ розкрито в працях вітчизняних науковців: О. Барановського, І. Бурденко, Т. Васильєвої,

М. Крупки, А. Мороза, Т. Смовженко та ін. Проте, незважаючи на значний вплив і ґрунтовні дослідження сутності та впровадження інноваційних фінансових технологій в банківську сферу, неповною мірою знайшли відображення сучасні тенденції та практика розвитку фінансових інновацій в банківському секторі в умовах розвитку цифрової економіки.

Роль фінансових інновацій особливо актуалізується за умов, коли кризові економічні потрясіння для вітчизняних банків стали відголоском потужного звуження контурів їх функціонування. Так, зокрема, в умовах нарощення політичної нестабільності, розгортання військового конфлікту на Сході України у вітчизняному банківництві з'явився помітний пласт "лежачих банків", що знаходяться в "повільному напіврозпаді". Посилення державного банківського регулювання з боку НБУ призвело до суттєвого скорочення кількості банків (зі 180 у 2013 р. до 77 у 2019 р.) та збитковості банківського сектору станом на 01.01.2019 р. [1]. Аналітики банківництва характеризують менеджмент сучасних банків як ієрархічну складну сферу економічних відносин, що в обставинах кризи опинилася в самому центрі деформаційних трансформацій.

У сенсі вищезазначеного, активізацію інноваційних процесів у вітчизняних банках варто розглядати як платформу для створення конкурентоспроможної моделі сучасного банківництва і важливий драйвер подолання збитковості та ефективного поступу банківського сектору України в якісно новому економічному середовищі.

Банківська фінансова інновація є синтезом новітніх фінансових інструментів і технологій. Залежно від призначення вона має вирішувати різноманітні проблеми щодо реалізації банківських продуктів чи надання нових видів банківських послуг, які важливі для клієнтів банку. У цьому випадку банківські інновації можна окреслити як формування банківського продукту чи послуги, яким притаманні привабливіші споживчі та якісні характеристики порівняно з пропонованими раніше, що здатні задовольнити неохоплені запити потенційних клієнтів й базуються на більш досконалих технологічних рішеннях. У динамічному контексті банківські інноваційно-фінансові технології слід визначити як кінцевий результат інноваційного процесу, специфічний вид фінансових і банківських інновацій, освоєних банківськими установами на фінансових ринках або впроваджених в операційну діяльність, новий чи модернізований банківський продукт, послуга, процедура, організаційна структура або інструмент для більш дієвого формування та використання економічних можливостей банку.

Сучасні інновації в банківській сфері України, передусім, тісно пов'язані з впровадженням крипто-технологій, активізацією в сфері ІТ через стартапи та подальшим розвитком мобільного банкінгу. Саме тому банки проявляють неабиякий інтерес до введення фінансових технологій в свою роботу. У табл. 1 наведені дані про залученість українських банків до співпраці з компаніями, які займаються розробкою фінансових технологій.

Дані табл. 1 свідчать про те, що частина вітчизняних банків має спільні проекти з фінтех-компаніями, однак жоден банк не вкладає інвестиції в стартапи. Загалом українські банки зацікавлені у взаємодії з компаніями, які пропонують інноваційні рішення, що здатні принести реальну користь для бізнесу, а також потребують значних ресурсів для створення інноваційного середовища всередині банку.

Таблиця 1 – Залученість банків України до співпраці з фінтех-компаніями

Банки	Спільні проекти			Власна розробка інноваційних проектів			Власна інкубація (акселерація)			Інвестиції в стартапи		
	так	планується	ні	так	планується	ні	так	планується	ні	так	планується	ні
ПриватБанк												
Ощадбанк												
Укргазбанк												
Райффайзен Банк Аваль												
Альфа-Банк												
Укрсиббанк												
ПУМБ												
Credit Agricole												
OTP Bank Ukraine												
ТасКомБанк												
Мегабанк												

Джерело: побудовано авторами на основі [6].

Основними сферами співпраці банків та фінтех-компаній, на думку експертів, у найближчий рік будуть платіжні сервіси, системи штучного інтелекту, великі дані, автоматизація бізнес-процесів і кібербезпека. Досить повільні темпи зростання й запровадження фінансових технологій в Україні гальмуються через надмірну регульованість, відсутність потрібної юридичної бази та низьку фінансову грамотність населення, а консерватизм банків є суттєвим фактором, який заважає розвитку ринку.

Активним впровадженням фінансових інновацій займаються закордонні банки, такі як: “CaixaBank” (Іспанія), “Fidor Bank AG” (Німеччина), “Wells Fargo” (США), “Alior Bank” (Польща), “Bank of East Asia, Limited” (Гонконг, Китай), “Mizuho Financial Group, Inc.” (Японія) та “MBank” (Польща). Ключові фінансові інновації, які були впроваджені цими банками наведені в табл. 2.

Таблиця 2 – Фінансові інноваційні продукції та послуги в різних сферах банківської діяльності

Банк-інноватор	Зміст інновації
“Alior Bank” (Польща)	“Online Credit Process by Alior Bank S.A.” – онлайн-кредитування, що дає змогу клієнту отримати кредит у рамках безпаперового процесу без виходу з Інтернет-магазину. Революційними є підтвердження доходів та онлайн-перевірка особистості клієнта
“MBank” (Польща)	“New mBank” – цифровий банк нового покоління, що інтегрує банківські функції з передовим персональним управлінням фінансами, керуванням відносинами з клієнтами в реальному часі, комерційним фінансуванням, інтеграцією соціальних мереж, платежів “P2P”, повнотекстовий пошук, імітацію та відео-банкінг
“Fidor Bank AG” (Німеччина)	“Fidor Smart Current Account” – розрахунковий онлайн-рахунок управління фінансами, пошуку найбільш вигідних банківських продуктів, формування додаткового доходу

“Bank of East Asia, Limited” (Гонконг, Китай)	“Digital Branch” – набір інноваційних банківських інструментів, що включає інтерактивний сенсорний екран (i-Counter), який перетворює на відео інтерфейс (i-Teller), забезпечуючи пряме спілкування з обслуговуючим персоналом віддаленого сайту, інтерактивний помічник для фінансового планування (i-Window), самозастосування кредитної картки (i-Zone), автоматичне заповнення форм за допомогою OCR і цифрових підписів (i-Kit) та браузер для завантаження продуктів і документів (i-Panel)
“CaixaBank” (Іспанія)	“Virtual Assistant in Foreign Trade WATSON” – ефективний фінансовий термінал із більш швидким доступом до інформації для співробітників і клієнтів – надання спеціалізованих консультацій та рекомендацій
“Wells Fargo” (США)	“CEO Mobile Biometrics” – новий стандарт безпеки мобільних банківських послуг для надання швидкого й безпечного доступу до сервісів. Функція “Mobile Eyepoint CEO” використовує мобільний пристрій клієнта для створення шаблону сітківки ока, який може застосовуватися для його ідентифікації під час входу в систему, що економить час і усуває необхідність запам’ятовувати паролі тощо
“Mizuho Financial Group, Inc.” (Японія)	“Pepper” – інноваційне галузеве рішення служби підтримки фізичного каналу (“Digital Omotenashi”), роботи-гуманоїди, які виступають у ролі консьєржа в традиційних японських філіях банку, здатні використовувати свої функції “AI” та “Big Data” для вивчення та аналізу інтересів клієнта, взаємодіючи під час гри чи спілкування з клієнтами

Джерело: згруповано авторами на основі [3; 7].

Аналіз даних табл. 2 свідчить про те, що впровадження інноваційних технологій має ряд переваг, а саме: спрощення банківських операцій; розширення можливості отримання найбільш вигідних послуг, зменшення витрат і часу на їх проведення; підвищення конкурентоспроможності банків; збільшення клієнтської бази; скорочення витрат на оренду та оплату банківського персоналу тощо [2].

Проте, як переконає вітчизняний і зарубіжний досвід, банкам досить складно створювати абсолютно нові фінансові інновації, тому інноваційні фінансові технології в банківському секторі найчастіше розвиваються шляхом їх запозичення в передових банків або інтеграції з іншими сферами (у першу чергу, сферою страхування), виходячи із запитів клієнта. Це пояснюється складною процедурою патентування інноваційних фінансових технологій. Як правило, банківські новатори обмежуються лише розробкою торгової марки, що за умов поширення Інтернет-технологій та збільшення рівня відкритості й прозорості вітчизняного економічного простору призводить до швидкого копіювання інноваційно-фінансових технологій, розроблених одним банком, у практику інших банківських установ із певними видозмінами, а отже, втрати унікальності впроваджених інновацій.

Разом із тим, висока конкуренція в банківському секторі та поява альтернативних провайдерів фінансових технологій за межами банківського сектору спонукає банки до постійного вдосконалення своєї діяльності на інноваційній основі. Адже в обставинах формування клієнтоорієнтованої банківської системи в Україні, “щоб не знизити конкурентоспроможність, банки мають постійно модернізувати свої послуги відповідно до викликів сьогодення і запитів клієнтів, впроваджувати інноваційні методи фінансового управління, які б дали змогу гнучко адаптуватись до коливань економічного простору, забезпечувати контроль над прибутковістю, витратами та ефективністю, ухвалювати умотивовані управлінські рішення” [5]. При цьому важливим чинником інноваційної конкурентоспроможності банків є диверсифікація напрямків їх запровадження:

- розробка нових і гібридних банківських продуктів та послуг шляхом інтеграції нововведень і традиційних фінансових інструментів;
- комплексне застосування новітніх телекомунікаційних технологій для цілей електронного та змішаного обслуговування;
- розвиток системи фінансового моніторингу з використанням цифрових технологій;

- введення нових банківських професій під впливом поширення інноваційно-фінансових технологій і підвищення рівня клієнтоорієнтованості банківського бізнесу (продукт-менеджер, онлайн-консультант, аналітик по операціям тощо);

- експлуатація омніканальної стратегії, що дозволяє клієнтам банку обирати зручний канал обслуговування й форму оплати в будь-якому місці та в будь-який час.

У свою чергу, впровадження фінансових інновацій в банківському секторі в епоху економіки знань переважно ґрунтується на принципах реінтеграції окремих банківських процесів у єдині (міжфункціональні) бізнес-комбінації. Мова йде про використання фінансового реінжинірингу бізнес-операцій, що за своєю суттю є ефективним методом оновлення існуючого бізнесу на базі фінансових інноваційних технологій.

Застосування концептуальних засад фінансового реінжинірингу обумовлено саме посиленням конкуренції банківських установ за клієнтів. Так, зокрема, суперництво між конкурентами в банківстві безпосередньо стосується їх фінансової потужності, а заходи банків досить часто зорієнтовані на одних і тих же клієнтів. “Конкурентні взаємини між банками окреслюються не тільки на міжбанківському ринку ресурсів, але й через систему пріоритетів їх клієнтів, які віддають переваги в обслуговуванні тому чи іншому банку” [4]. У такій ситуації фінансовий реінжиніринг може слугувати сучасним методологічним підґрунтям для формування креативних заходів щодо нарощування банками фінансових активів, залучення клієнтів та мінімізації їх відтоку через надання клієнтам широкого спектру послуг. Освоєння ж фінансового реінжинірингу дозволить збагатити перелік інноваційних фінансових технологій, мінімізувати можливість втрат й отримати додаткові прибутки від функціонування банків.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.
 2. Мельник О.І. Запровадження фінансових інновацій у вітчизняній банківській практиці / О.І. Мельник, О.А. Бондар // *Modern Economics*. – 2018. – № 8. – С. 102-111.
 3. Пантелеєва Н. Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики та загрози / Н. Пантелеєва // *Приазовський економічний вісник*. – 2017. – Вип. 3. – С. 68-73.
 4. Падалко О. Чинники сучасної банківської конкуренції та їх особливості в Україні / О. Падалко // *Банківська справа*. – 2004. – № 2. – С. 60-64.
 5. Пшик Б.І. Глобалізація та розвиток світових інтеграційних процесів як передумови зміни характеру банківського бізнесу / Б.І. Пшик // *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. – 2006. – Т. 17. – С. 89-99.
 6. Що відбувається на ринку фінтех України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imena.ua/blog/fintech-in-ukraine/>.
 7. The BAI Global Innovation Awards [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bai.org/globalinnovations/awards/>.
-

Лозова А. В., студентка 4 курсу, група ФК-161,
Кузьміна К. В., студентка 3 курсу, група ФК-171
Науковий керівник: Ніколаєнко Ю. В., д.е.н., професор
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН

Основою стійкого економічного зростання виступає інноваційний розвиток економіки України у цілому і, зокрема, промисловості. Інноваційність економіки полягає у можливості створювати та розповсюджувати нововведення, а також нарощувати потенціал в цьому напрямку за рахунок створення інноваційних технологій та інноваційної продукції, розвитку або ж масштабних змін у виробничому та фінансовому потенціалі складних високотехнічних виробництв. На сучасному етапі економічного розвитку провідних країн світу традиційна науково-технічна політика замінюється на інноваційну, оскільки перша довела досить обмежену ефективність у вирішенні задач модернізації економіки через фокусування на створенні нових знань, а не на реалізації їх в економіці.

Актуальність обраної теми полягає в тому, що в умовах нестабільних зовнішньоекономічних зв'язків та загострення конкуренції, трансформація соціально-економічної системи України повинна відбуватися шляхом нарощування та ефективної реалізації її інноваційного потенціалу, активізації інноваційної діяльності усіх суб'єктів господарювання. Перехід української економіки на інноваційний тип розвитку дозволить розширити її конкурентний потенціал за рахунок нарощення переваг в науці, освіті та високих технологіях – і на цій основі задіяти нові джерела економічного зростання та підвищення добробуту населення.

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність»: інноваційна діяльність спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [1].

Щорічно видання Bloomberg складає рейтинг інноваційних економік світу. Рейтинг інноваційних економік розраховується на підставі інформації про інтенсивність досліджень та розробок, виробництво інноваційних послуг та товарів, продуктивність праці, активність патентної діяльності та інших показників. У 2018 р. Україна зайняла 53 місце з 60 країн-учасниць, спустившись на 7сходинок порівняно з попереднім роком і опинилася поряд із Тунісом [2].

Проведене дослідження фінансового аспекту інноваційної політики у промисловості України протягом 2010-2018 рр. (табл. 1) свідчить, що інноваційна активність вітчизняних промислових підприємств є досить низькою. Зокрема, частка інноваційної продукції в українській промисловості майже з кожним роком падала і в 2018 р. становила лише 0,8%. Питома вага промислових підприємств, що займалися інноваціями, і що впроваджували інновації, нестабільно зростає та скорочується з року в рік, проте є незначною. Натомість у розвинених країнах 60-70% підприємств займаються інноваційною діяльністю.

Найбільша кількість підприємств, що впроваджували інновації у 2018 р., представляють промисловість у кількості 4060, що становить 13,94% до загальної кількості зареєстрованих в Україні підприємств (29129). Всього із загальної кількості юридичних осіб, які за видами економічної діяльності за КВЕД належать до секцій В, С, D, E, H, J, K, розділу 46 секції G, розділів 71-73 секції M та мають середню кількість працівників 10 осіб і більше, інноваційно активними є 8173 підприємств (28% від загальної кількості), а підприємств з технологічними (продуктовими та/або процесовими) інноваціями в Україні 2937 (10%) [3].

Таблиця 1– Динаміка показників інноваційної діяльності у промисловості України у 2010-2018 рр.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності України, млн грн	8045,5	14333,9	11480,6	9562,6	7695,9	13813,7	23229,5	9117,5	12180,1
Питома вага промислових підприємств, що займалися інноваціями, %	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3	18,9	16,2	16,4
Питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації, %	11,5	12,8	13,6	13,6	12,1	15,2	16,6	14,3	15,6
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5	1,4	-*	0,7	0,8

*Розрахунок показника не здійснювався.
Джерело: Складено автором на основі [3].

Водночас у 2018 р. порівняно з 2017 р. зросли обсяги фінансування інноваційної діяльності в Україні. Однак основним джерелом фінансування інноваційних витрат у 2018 р., як і в попередні роки, залишаються власні кошти підприємств – 10742,0 млн грн (або 88,2% загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету становлять 5,2%, місцевих бюджетів – 0,1%, загальний обсяг яких становив 652,5 млн.грн; кошти вітчизняних інвесторів, як і вітчизняних складають 0,9%, загалом їхній обсяг становив 2016,7 млн.грн; за рахунок кредитів профінансовано 3,9% витрат на інновації, обсяг яких становив 473,9млн.грн. [3].

На розвиток інновацій в Україні впливає ряд негативних чинників, зокрема:

- недостатній розвиток конкурентного середовища, що стримує попит на інновації;
- довготривала орієнтація економічної політики держави на дешеву робочу силу;
- відсутність цілеспрямованої і послідовної державної політики інноваційного розвитку;
- недостатність інституційного забезпечення інноваційної діяльності;
- незадовільний рівень захисту інтелектуальної власності, що позбавляє стимулів потенційних суб'єктів інноваційної діяльності;
- незавершеність формування та неповнота інфраструктури (в т.ч. високотехнологічної) інноваційного розвитку, що була б основою для включення країни у глобальний процес трансферу технологій;
- повільність реформ в економічній та адміністративній сферах, що зумовлює величезний розрив між наявним науково-технічним рівнем кадрового потенціалу і його продуктивністю [4; 5].

Варто звернути увагу також на те, що, незважаючи на велику кількість нормативних актів, на сьогодні законодавча база України з питань правового забезпечення інноваційної діяльності перебуває в розібраному стані – розрізнений, внутрішньо неузгоджений правовий матеріал не дає змоги досягти головної мети – забезпечити повномасштабне регулювання суспільних відносин, пов'язаних з інноваційними процесами [6].

Основними заходами активізації інноваційної діяльності в Україні на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки слід вважати та невідкладно запроваджувати:

- розробку і запровадження механізму надання пільг промисловим підприємствам, які впроваджують і реалізують інноваційну продукцію;
- поширення практики надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі знижкою кредитної ставки;

- збільшення витрат на підготовку фахівців високого класу, тренінги, курси; мотивацію працівників до інноваційної діяльності, зменшення міграції науковців;
- законодавчі зміни у галузі інноваційної діяльності щодо пільг і стимулів;
- розширення джерел фінансування тощо [7].

З метою повного, узгодженого та системного правового забезпечення функціонування національної інноваційної системи необхідний комплексний правовий акт, який би визначав правові засади функціонування інноваційної діяльності, найбільш оптимальною формою якого є Інноваційний кодекс України [6].

Таким чином, дослідження стану інноваційної діяльності свідчить, що інноваційні процеси в Україні є нестійкими, задекларований інноваційний розвиток реально не став пріоритетним завданням економічної стратегії держави. Економічна політика України повинна бути спрямована на реалізацію заходів щодо активізації інноваційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Про інноваційну діяльність. Закон України від 04.07.2002, № 40-IV, редакція від 05.12.2012, підстава 5460-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
2. Україна опустилась на 7 позицій в рейтингу інноваційних економік — Bloomberg [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-01-22/germany-nearly-catches-korea-as-innovation-champ-u-s-rebounds>
3. Державна служба статистики України, 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2019/zb/09/zb_nauka_2018.pdf
4. Дмитрук Ю.М. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку України [Електронний ресурс] / Ю.М.Дмитрук. – Режим доступу. <http://nauka.kushnir.mk.ua/>
5. Шевченко В.П. Перспективні напрямки інноваційного розвитку України [Електронний ресурс] / В.П.Шевченко. – Режим доступу. <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2015-1/doc/4/04.pdf>
6. Врублевська К.М. Інноваційне інвестування: проблеми господарсько-правового забезпечення [Електронний ресурс] / К.М.Врублевська // Економічна теорія та право. – 2016 – №1(24). – С.137-147. – Режим доступу. <http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/05/1-137-147.pdf>
7. Бондарчук Н. В. Аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні / Н.В.Бондарчук // Економіка та держава. – 2011. – №4. – С.143-145.

Ридзель Ю. М., старший викладач кафедри фізичної реабілітації
 Науковий керівник: **Забаштанський М.М.**, д.е.н., професор
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: yuriy_ridzel@ukr.net

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Поняття інновації лежить в основі процесів і закономірностей технічного, економічного, виробничого, екологічного та соціального характеру в розвитку держави і суспільства. Інновації здійснюють суттєвий вплив на всі сфери бізнесу і підприємництва, сприяють нарощуванню науково-технічного та виробничо-економічного потенціалу підприємства. Інновація виникає в результаті використання результатів наукових досліджень і розробок, спрямованих на вдосконалення процесу виробничої діяльності, економічних, правових і соціальних відносин в області науки, культури, освіти, в інших сферах діяльності суспільства. В даний час в літературі зустрічаються різні трактування дефініції «інновація», що обумовлено з існуванням різних точок зору фахівців на розуміння вихідної сутності інновації [2].

Найбільш поширені дві точки зору: в одному випадку нововведення представляється як результат творчого процесу у вигляді нової продукції (техніки), технології, методу; в іншому – як процес введення нових виробів, елементів, підходів, принципів в місце діючих.

Економіст і соціолог Дж. Шумпетер був одним з перших учених на Заході, які спробували осмислити інноваційну діяльність. Він виділяє чотири основні різновиди нововведення: нове, ще не відоме в сфері споживання, благо, або нову якість відомого блага; новий, більш ефективний метод виробництва відомої продукції, не пов'язаний з науковим відкриттям; відкриття нових

можливостей збуту відомої продукції; реорганізація виробництва, що веде до підриву усталеною монополією [6].

Сучасні науковці відзначають, що «інноваційні процеси, незалежно від їх формального визначення - розглядаються як процеси, що пронизують всю науково-технічну, маркетингову діяльність виробників і, в кінцевому рахунку, орієнтовані на задоволення конкретних суспільних потреб».

А. І. Пригожин дає наступне визначення нововведенню «Нововведення є таке цілеспрямована зміна, яка вносить в середу впровадження (підприємство, поселення, суспільство) нові, відносно стабільні елементи. Останні можуть бути чисто матеріальними або соціальними, але кожен з них сам по собі представляє лише нововведення, тобто предмет нововведення [4].

Соціолог-футуролог І.В. Бестужев-Лада пише, що «нововведення - це такий різновид управлінського рішення, в результаті якого відбувається суттєва зміна того чи іншого процесу, явища (технічного, економічного, політичного, соціального ін)». Він диференціює соціальні процеси в інновації і виділяє їх різні аспекти.

Пошук підстав для дослідження інновацій І.В. Бестужев-Лада починає з критичного аналізу деяких вже усталених уявлень:

- 1) нововведення - нецілеспрямований процес, а побічний продукт будь-якої діяльності;
- 2) різні приклади, які змушують засумніватися в прогресивності багатьох нововведень;
- 3) кінцевим результатом нововведення може бути не інтенсифікація функціонування тієї чи іншої сфери людської діяльності, а її різке погіршення [1].

Розрізняють інновації, що вивчаються суспільними науками, – це «соціальні» інновації та інновації, що вивчаються технічними науками - це «технологічні» інновації.

Виділяючи суть інноваційних процесів, В.С. Дудченко зазначає, що «це оновлення, перебудова, розвиток всіх аспектів нашого життя», і що «паростки нового породжуються в протиріччях, подоланні тупиків і розривів в процесі всього людського життя. У центрі соціальних інновацій не тільки процес, але і сама людина з його здатністю і розвитком розумових процесів» [2]. Його роботи в основному присвячені технології породження інновацій, що сприяють формуванню у людей нових підходів в ситуації тупикової, ризикової і невизначеною. Це технологія інноваційних ігор, спрямована на зміну, розвиток і породження нового в багатьох сферах людської життєдіяльності.

Таким чином, з аналізу наукових робіт видно, що вченими і практиками ведуться спроби визначити не тільки конкретні типи нововведень, але і виявити їх різновиди, джерела, характеристики, фактори, що впливають на інноваційний процес. Це говорить про те, що нововведення можна класифікувати і систематизувати по нескінченному безлічі критеріїв і підстав. І вибір залежить від мети і завдання дослідження.

Найбільш конструктивним представляється визначення І.В. Бестужева-Лади, яке дає можливість ввести поняття нововведення в контекст співвідношення форм конкретизації передбачення і управління. З цієї точки зору, нововведення можна операційно визначити, як такий різновид управлінського рішення, в результаті якого відбувається суттєва зміна того чи іншого процесу, явища технічного, економічного, політичного, соціального або іншого [1].

Узагальнюючи деякі підходи різних авторів до інноваційних процесів, можна зафіксувати наступні положення:

- 1) процеси в суспільному виробництві можуть бути традиційні і інноваційні;
- 2) інноваційна діяльність поділяється на «техніко-технологічну» і «соціальну»;
- 3) різні фактори (техніко-економічні, юридичні, організаційно-управлінські, соціально-психологічні та ін.) можуть сприяти або перешкоджати інноваційної діяльності;
- 4) інновації притаманні такі основні характеристики, як: високий ризик і високий ступінь невизначеності; гнучкість форм; загострення протиріч і конфліктів; наявність побічного, невизначеного продукту (результату), задоволення нової потреби; перехід на новий рівень розвитку системи.

Головною проблемою підтримки і розвитку науково-технічного потенціалу залишається проблема інвестування коштів в науково-дослідну діяльність. На сьогоднішній день зменшилися обсяги бюджетного фінансування, брак власних коштів у підприємств і відсутність стратегічного мислення у їх керівників не заповнюється надходженнями приватного капіталу. Особливо питання фінансування інноваційної діяльності загострюються в сфері охорони здоров'я, як одній з ключових сфер життєзабезпечення населення.

В даний час в якості основних джерел засобів, що використовуються для фінансування інноваційної діяльності у сфері охорони здоров'я, виступають:

- бюджетні асигнування, що виділяються на державному і регіональному рівнях;
- кошти спеціальних позабюджетних фондів фінансування інноваційної діяльності, які утворюються інноваційними підприємствами, регіональними органами управління;
- фінансові ресурси, які надходять у вигляді міжнародної технічної допомоги;
- фінансові ресурси різних типів комерційних структур (інвестиційних компаній, комерційних банків, страхових товариств, ФПГ);
- кредитні ресурси спеціально уповноважених урядом інвестиційних банків;
- іноземні інвестиції промислових і комерційних фірм і компаній;
- кошти національних і зарубіжних наукових фондів;
- приватні накопичення фізичних осіб [25].

Всі джерела беруть участь в господарському процесі і тим або іншим чином сприяють розвитку інноваційної діяльності сфери охорони здоров'я.

Дефіцит державного бюджету не дозволяє розраховувати на вирішення інноваційних потреб у сфері охорони здоров'я за рахунок централізованих джерел фінансування. Проте, недостатність фінансових ресурсів у процесі фінансування інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я унеможливить забезпечити належну якість медичних послуг, що в свою чергу буде мати негативний вплив на стан національної економіки та рівень життя населення країни.

Список використаних джерел

1. Гринев Б. В. Инноватика / Б. В. Гринев, В. А. Гусев. – Х. : ИСМА, 2010. – С. 11.
2. Онишко С.В. Фінансовезабезпеченняінноваційногорозвитку: Монографія. – Ірпінь: національнаАкадеміяДПСУкраїни, 2004.– 434 с
3. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. –896 с.
4. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики) / А.И. Пригожин. – М.: Политиздат, 1989. – 270 с.
5. Федішин І.Б. Етимологічне походження та теоретичні засади категорії «інновація» та її класифікаційні ознаки / І. Б. Федішин // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2012. – № 3. – С. 42-47.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития: (исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры): пер. с нем. / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. –455 с.

3 СЕКЦІЯ / 3 SECTION

Фінансова політика: сучасні проблеми та перспективи вдосконалення

Финансовая политика: современные проблемы и перспективы совершенствования

Financial policy: current problems and prospects for improvement

Белорус А. В., студентка 4 курсу, група ФК-161

Науковий керівник: **Панченко О. І.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: ArinaOrihovskaya@i.ua

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Фінансова безпека кожної людини, гідне пенсійне забезпечення, захист від фінансових проблем, заподіяних розладами здоров'я є запорукою високого рівня життя населення. Саме тому компанії по страхуванню життя пропонують послуги, які спрямовані на убезпечення життя та здоров'я людини.

Страхування життя – це підгалузь особистого страхування, що поєднує в собі дві важливі складові: соціальну та інвестиційну. Соціальна складова, як і в ризикових видах страхування, передбачає страховий захист майнових інтересів пов'язаних з життям, пенсійним забезпеченням або певною подією зі застрахованою особою. Інвестиційна складова передбачає накопичення коштів, подібно до банківського депозиту, але з певними особливостями. Тому поєднання цих двох складових дає мультиплікаційний ефект та ставить страхування життя на значно вищий рівень за привабливістю, порівняно з недержавним пенсійним забезпеченням та накопиченням на депозитних рахунках у банківських установах.

Страховий ринок України розпочав своє становлення у 1991 р.і на сьогодні є другим за рівнем капіталізації на фінансовому ринку. Станом на 01.01.2019 р. в Україні функціонує 281 страхова компанія, в т.ч. 30 компаній зі страхування життя. У таблиці 1 наведена кількість страхових компаній в динаміці протягом 2015-2018 рр.

Таблиця 1 –Динаміка кількості страхових компаній в Україні

Кількість страхових компаній	Роки			Зміни у 2018 р.		Рік 2018
	2015	2016	2017	Внесено в перелік	Виключено з переліку	
Загальна кількість, у т. ч.	361	310	294	4	17	281
СК "non-Life"	312	271	261	4	14	251
СК "Life"	49	39	33	0	3	30

Джерело: складено за даними [3]

Але незважаючи на переваги, поліси зі страхування життя не користуються попитом, тому кількість страхових компаній продовжує тенденцію до зменшення. Так, у 2018 р. порівняно з 2017 р., кількість компаній по страхуванню життя зменшилась на 3 компанії, а порівняно з 2016 р. зменшилась на 9 СК. Тобто кожного року кількість компаній по страхуванню життя знижується мінімум на 3 одиниці. При цьому існує досить складна процедура виплати викупної суми, тобто отримання назад вкладених коштів при ліквідації страхової компанії, що знижує зацікавленість потенційних клієнтів.

Розраховувати на отримання відшкодувань за страховими випадками можуть лише ті, у кого страховий випадок стався до відкриття ліквідаційної процедури. Решта страхувальників

можуть розраховувати на повернення частини сплачених ними премій – за той термін, протягом якого договір вже не діє, хоча був оплачений. Претендувати на погашення своїх вимог можуть лише ті страхувальники, які були включені до реєстру вимог кредиторів [1].

Оскільки страхування життя є джерелом довгострокових інвестицій в економіку країни, то важливо щоб страхові компанії «Life» були фінансово стійкими протягом тривалого часу та володіли відповідними резервами для здійснення страхових виплат. Обсяги та рівень страхових премій і виплат протягом 2017-2018 рр. наведені в таблиці 2.

Таблиця 2 – Динаміка обсягів страхових премій та виплат

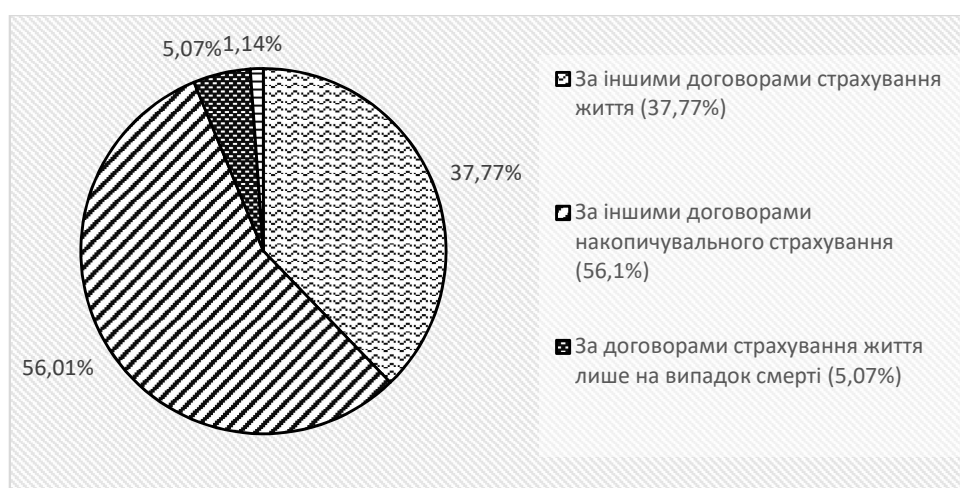
Страховання життя	Валові	Чисті	Валові	Чисті	Темпи приросту, %	
	2017		2018		2018/2017	
Страхові премії, млн.грн.	2 913,70	2 913,70	3 906,10	3 906,10	34,10	34,10
Страхові виплати, млн.грн.	556,3	556,3	704,9	704,9	26,70	26,70
Рівень страхових виплат, %	19,09	19,09	18,05	18,05	-	-

Джерело: складено за даними [3]

Приведені дані свідчать, що обсяги страхових премій та страхових виплат мають тенденцію до зростання, зокрема премії зросли на 34,10%, а виплати на 26,70%. Це можна пояснити прагненням населення зберегти власні заощадження, а також забезпечити себе на майбутнє, в т.ч. отримати виплату при настанні певної події або додаткову пенсію. Страхування життя може бути альтернативою для примноження коштів та фінансового захисту у разі непрацездатності, виходу на пенсію, оскільки держава не в змозі повноцінно забезпечити осіб похилого віку через гостру нестачу коштів Пенсійного фонду.

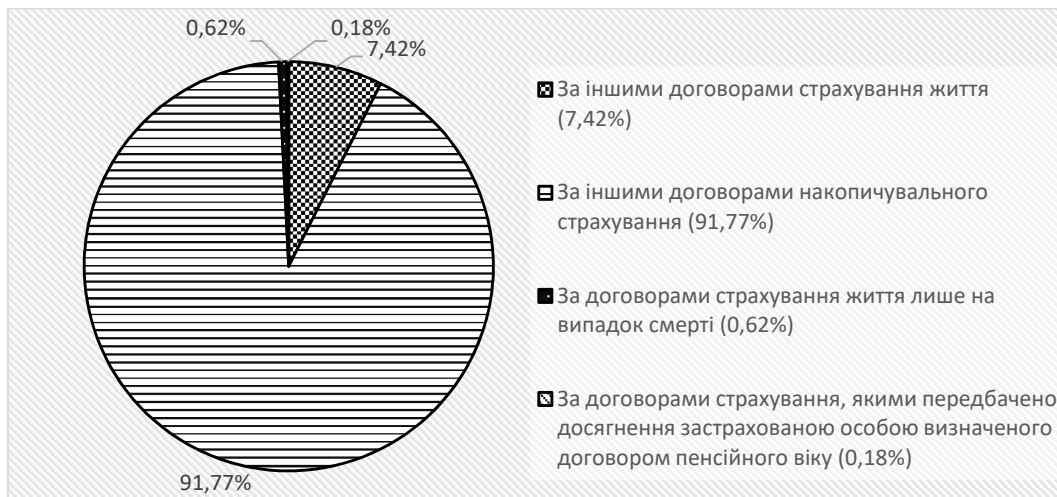
Рівень страхових виплат в цілому по страхуванню життя не перевищує 20%.

Розглянемо структуру страхових премій та страхових виплат по страхуванню життя на рис.1 та 2.



Джерело: складено за даними [3]

Рис.1 - Структура валових страхових премій із страхування життя станом на 01.01.2019, %



Джерело: складено за даними [3]

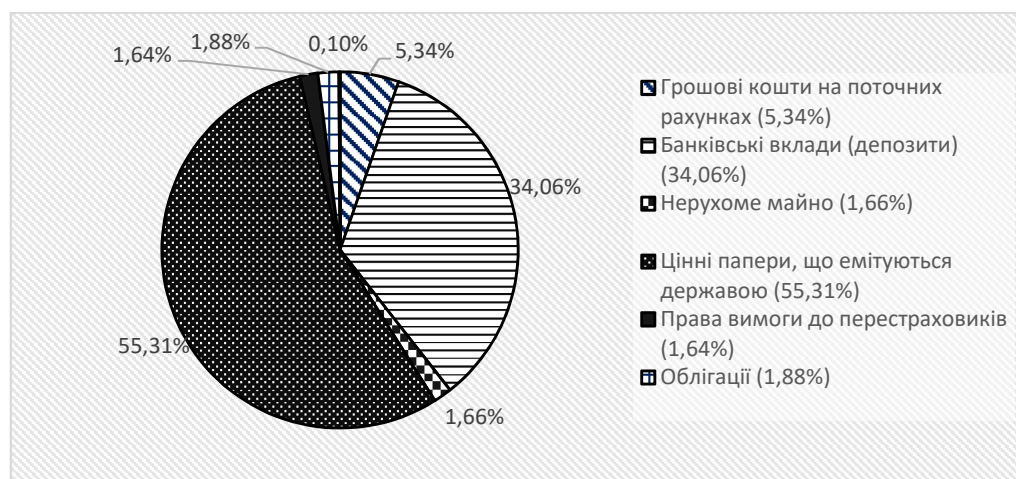
Рис.2 - Структура валових страхових виплат із страхування життя станом на 01.01.2019, %

Відповідно до приведених даних можна зробити висновки, що населення надає перевагу програмам накопичувального страхування життя – 56,1% страхових премій зі страхування життя. Найменшим попитом користуються поліси, за яким передбачена виплата при досягненні визначеного пенсійного віку – 1,14% страхових премій.

Сьогодні всі клієнти страхових компаній України захищаються українським законодавством, яке гарантує їм виконання страховою компанією всіх умов, описаних в договорі страхування життя. Це гарантована прибутковість по полісу і повне виконання зобов'язань за договорами страхування життя, і ряд інших переваг [2, с. 30].

Резерви, що сформовані страховиками за рахунок внесків за договорами страхування життя, призначені виключно для виплат страхових сум, які відтерміновані у часі, і стають вагомим джерелом зростання інвестицій в економіку [4, с. 6].

Розглянемо на рис.3 структуру резервів у 2018 р.



Джерело: складено за даними [3]

Рис. 3 - Структура резервів із страхування життя станом на 01.01.2019, %

У 2018 р. переважна частина страхових резервів – 55,31% вкладена у цінні папери, що емітуються державою, а також у банківські депозити – 34,06%. Оскільки страхові компанії є потужними інвесторами, то їх вкладення сприяють поживленню діяльності фондового та банківського ринків. У свою чергу, дані джерела капіталізації вважаються більш стабільними,

адже виплату за державними цінними паперами гарантує держава, а за банківськими депозитами – наявність високовартісних активів у банку.

Таким чином, страхування життя забезпечує інвестування коштів у економіку на тривалий термін, а страховикам та страхувальникам – додаткові доходи. При цьому інвестиційний потенціал страховиків, що надають послуги зі страхування життя, зростає із розширенням кола страхувальників [4, с. 6-7].

Подальший розвиток ринку страхування життя в Україні є необхідною умовою для мінімізації наслідків соціальних ризиків, отримання фінансового захисту у разі непередбачуваних подій та підвищення економічної стабільності в цілому. Нагромаджуючи резерви, страхові компанії стають інвесторами національної економіки й виконують функції як страхового захисту, так і примноження залучених коштів. Основними причинами повільного розвитку страхового ринку можна вважати макроекономічну нестабільність в країні, низький рівень життя населення, фінансову слабкість страхових компаній, складність отримання страхових виплат при ліквідації страховика, низьку прибутковість вкладених резервів тощо.

Список використаних джерел

1. Банкротство страховой компании в Украине: как себя вести страхователю, в случае ликвидации страховой компании. URL:https://www.prostobank.ua/finansovyy_gid/strahovanie/vse_novosti/bankrotstvo_s_trahovoy_kompanii
2. Лобова О. М., Кудря М. Г. Тенденції страхування життя в Україні. *Фінансові послуги: науково-практичний збірник*. 2017. № 2. С. 27–33.
3. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг). URL:<https://nfp.gov.ua>
4. Проблеми та перспективи розвитку страхування життя в Україні. URL:<https://kon-insurance.mnau.edu.ua/files/work/51.pdf>

Drahunov D.M., postgraduate student
Lytvyn S.V., Ph.D., associate professor
Chernihiv National University of Technology (Chernigiv, Ukraine)
email: corpdress@gmail.com

MEDICAL INSURANCE AS A SOURCE OF FINANCIAL PROVISION OF HEALTHCARE IN UKRAINE

The priority of every country in the world is to preserve the health of the nation and to build the labor potential necessary for its economic development. The solution to this problem is in the area of an adequate financial support for the health sector, which allows to maintain its technical and financial status at the proper level, to apply the advanced innovative technologies for preserving the health of the nation and prolonging life expectancy.

Currently, budget financing remains the most powerful source of financial support for the healthcare sector in Ukraine. The importance of addressing the problems associated with budgetary financing of health care is due to the limited volume and inefficient and imperfect use of available financial resources, which requires the development of new approaches to the organization of financing of the specified field. Currently, financial resources for health care in the country are divided into the following components: medical products and equipment; outpatient clinics and ambulances, first aid and emergency services, including general and outpatient clinics; specialized clinics; dental clinics; ambulance stations; medical and obstetric points; hospitals and health resorts: general hospitals; specialized hospitals and other specialized institutions; maternity homes; sanatorium and resort establishments; sanitary-preventive and anti-epidemic measures and establishments; research and development in the field of health; other health care activities, including homes for children; blood transfusion stations; other healthcare facilities and activities.

Health insurance is a form of social protection of the population health related to the compensation of citizens' expenses for health care and a system of organizational and financial measures for providing insurance medicine [1].

An important feature of health insurance is that reimbursement of losses to the insured when the insured event occurs is provided not by money but by medical services. These services are provided by the health insurance entity, a medical institution, because they are independent entities.

Health insurance is divided into compulsory and voluntary forms.

Compulsory health insurance is part of the social insurance system and a major form of health insurance in market economy countries.

Voluntary health insurance is a supplement to the compulsory health insurance and guarantees payment for medical services provided above its program [1].

Today, voluntary health insurance is a type of personal insurance that provides the possibility of full or partial payment of funds for the provision of medical and medical prophylactic services to insured persons in case of health disorders in accordance to the terms of the contract and the Insurance Rules. Voluntary health insurance is a good motivation for employees [2], but most Ukrainian citizens are still uninsured.

In order to determine the feasibility of introducing health insurance, as well as to determine which kind of medical system is preferred by Ukrainian residents, A. Skull conducted a study and found that virtually all respondents have an idea about the benefits of health insurance, with a minority favoring the current health care system, compulsory social health insurance - 24%, mixed type of medical system - 43% of respondents. People who are not interested in the type of medical system -21%. Therefore, it can be concluded that most people want to see a mixed kind of medical system in Ukraine [3].

Today in Ukraine more than 90% of people who do not have health insurance. That is, the prospects for the development of the health insurance system in Ukraine are great, since there are many potential consumers of insurance services. Health insurance is one of the most important components of an efficient economy and health care system. Health insurance is the guarantor of a healthy nation in the future. Health insurance is a form of protection of citizens interests in case of loss of health for any reason. Health insurance is now in a state of symbiosis, despite the fact that there is a long-standing problem in increasing the level of health care, which raises the question of increasing funding for health care, that requires the search for additional sources. At present, insurance medicine is a real alternative to budget financing, which is no longer able to secure the constitutional right of citizens to receive free health care.

Health insurance has many benefits, which in turn will increase the quality of health care and provide adequate financial support to the healthcare sector in Ukraine, thereby making affordable health care available to all segments of the population.

The restructuring of the health care economy must begin with the strengthening of the financial base of the industry; the change of the general scheme of financing, which implies a mandatory transition from the budgetary system of financing to the mixed budgetary-insurance system, financed with the active participation of enterprises, institutions, organizations of different forms of ownership with elements of voluntary health insurance of the population [2].

One of the important areas of health care reform is the introduction of a compulsory health insurance system. Compulsory health insurance initiatives in Ukraine are not new. Over the 25 years of independence, 21 bills have been tabled that have proposed health insurance. The draft laws were periodically presented to the public, but never crossed the line of adoption. In particular, participants in this process could not agree on who would manage the fund, which would accumulate insurance money, and on the basis of which algorithms they would distribute it [3].

Mandatory public health insurance is an alternative to improving and financing health services. But starting in 2017, it is planned to introduce a state-guaranteed package of medical services that will be provided for public funds by primary care physicians (pediatricians, family doctors, therapists) "attached" to them patients. In doing so, patients will be selected and changed by the patients themselves. Funding will come from the general fund of the budget, without the introduction of additional taxes and without the creation of intermediate funds. "Our goal is to be a doctor to every family. The family

physician must become a family agent in the health care system, direct, monitor and provide all primary diagnosis [3].

Initially, the reform was to introduce State Solidarity Health Insurance. It was at its expense in the first (author's) wording that the Bill defined the state financial guarantees for the provision of necessary medical services and medicines to insured persons. On June 6, this year, Bill No. 6327 was included on the agenda of the Verkhovna Rada of Ukraine, but for some reason the key concept - "State Solidarity Health Insurance" disappeared from its text. That is, the authors of the medical reform, which initially consisted of the introduction of a new mechanism for financing medical services, abandoned the very essence of their reform before the vote began [4].

For the introduction of insurance medicine, you must be obliged to pay insurance with deduction first to the insurance companies, then from them to the state budget, from each employee and employer according to his financial capacity and the desire to receive free or partial medical assistance. The amount of the mandatory contribution will be determined by the Cabinet of Ministers. If a person is unemployed, he will be paid by the local authorities, but the deputies believe that it should be not less than 400 UAH.

- 10% of payroll deductions - full health insurance (free medicine);
- 5% of payroll deductions - partial health insurance (incomplete health care);
- 1% of payroll deductions are compulsory health insurance (free diagnosis).

Therefore, in order to introduce compulsory health insurance in Ukraine, it is first of all necessary to prepare both the legislative and material base, to agree on all mechanisms in order not to further deteriorate, to take into account all the benefits and risks from the experience of other countries, and to create a Single State Bank health insurance, which will accumulate and dispose all receipts [3].

The purpose of compulsory health insurance is to achieve better quality of health care services and to prevent diseases. It is necessary to develop mechanisms of work of health insurance in public and private medical institutions and also to pay attention to the recommendations of the European community and tremendous experience of foreign countries in the introduction of health insurance.

References

1. http://bookwu.net/book_socialne-strahuvannya_1064/72_7.2-sutnist-zavdannya-i-formi-medichnogo-strahuvannya (accessed 03/11/2019).
2. Khmelnsky SI Medical reform in Ukraine. URL: http://hospital_sem@mail.ru (accessed 01/09/2019).
3. Mishchuk I. The current state of compulsory health insurance in Ukraine and ways of its development. I. Mishchuk, I. Vinnychuk. 2/2019 Administrative law and process. Pp. 111-112.
4. Ustinov O. Medical insurance. Towards a compromise. Weekly. URL: <https://www.apteka.ua/article/25524>

Гладченко Н. Л., студентка 2 курсу, група ЗМДСп-181,
Науковий керівник: **Самійленко Г. М.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

ВТРАТИ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ ПРИ ВИКОРИСТАННІ ЗЕМЕЛЬ КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД БЕЗ ПРАВОВСТАНОВЛЮЮЧИХ ДОКУМЕНТІВ

Не зважаючи на тривалий історичний розвиток нормативної бази земельного законодавства, в Україні і на даний час резервним джерелом збільшення доходів місцевих бюджетів залишаються кошти, які, з урахуванням вимог статті 206 Земельного кодексу України, підлягають сплаті користувачами земель комунальної власності без правовстановлюючих документів.

З 01 січня 2011 року Закон України «Про плату за землю» втратив чинність, але натомість Податковий кодекс України, як і Земельний кодекс України 2002 року (зі внесеними до нього подальшими змінами та доповненнями) та Закон України «Про орендну плату» не врегулювали питання обов'язковості сплати земельних платежів за відсутності у користувача земельної ділянки комунальної власності правовстановлюючих документів.

Закріплений у нормативних актах принцип типової форми договору оренди може бути лише скоріше базовим, оскільки створює обмеження принципу свободи договірних відносин та унеможливує в односторонньому порядку органу місцевого самоврядування захистити комунальну власність від її використання суб'єктами господарювання юридичними, фізичними особами, громадянами поза межами строку дії договору оренди. Такий недолік нормативної бази, в першу чергу, стосується земельних ділянок комунальної власності на яких розміщені об'єкти нерухомості, що належать орендарям на праві власності (в переважній більшості це не житлові будівлі, які використовуються у господарській діяльності). Крім того, законодавчо не врегульовано порядок оформлення земельної ділянки новим набувачем нерухомості в період коли договір оренди відчужувача вже спливає: відсутні чіткі строки звернення покупця (набувача) нерухомості до органів місцевого самоврядування з питання передачі в оренду земельної ділянки для обслуговування такої нерухомості, що в свою чергу є прогалиною законодавства, яка і дозволяє несумлінним користувачам ухилитися від оформлення договірних земельних відносин тривалий час.

Законодавча не врегульованість механізму відшкодування безпідставно збережених коштів на не сформованих, в розумінні статті 79¹ Земельного кодексу України та вимог статтей 1212-1214 Цивільного кодексу України, земельних ділянках комунальної власності територіальних громад, спричиняє значні втрати місцевих бюджетів.

Стаття 152 Земельного кодексу України передбачає право землекористувача вимагати усунення будь-яких порушень його прав на землю, навіть якщо ці порушення не пов'язані з позбавленням права володіння земельною ділянкою, і відшкодування завданих збитків.

Проте сформована у 2018-2019 роках судова практика тлумачить зазначену норму лише при наявності укладеного договору оренди, що в свою чергу, надає можливість застосувати до деліктних зобов'язань методіку визначення розміру збитків власнику земельної ділянки та іншим землекористувачам, заподіяних внаслідок недержання доходів за час невикористання такої землі.

Нажаль та всупереч вимогам статтей 152 та 206 Земельного кодексу України, Порядок визначення та відшкодування збитків власникам землі і землекористувачам, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 19.04.1993 № 284, не поширюється при допущенні землекористувачами комунальних земельних ділянок порушень земельного законодавства поза межами договірних відносин, що є черговим недоліком законодавчих актів України.

Верховний Суд розглядаючи спори господарського судочинства по справах щодо стягнення органами місцевого самоврядування коштів при незаконному використанні земель комунальної власності не ставить пріоритетним принцип права власності, беручи за основу виключно наявність кадастрових номерів на земельну ділянку, тоді як переважна частина спорів виникає у зв'язку з ухиленням користувача визначити площу земельної ділянки та внести відповідні відомості про право користування до реєстрів України.

Як приклад розрахунку втрат, розглянемо довільну земельну ділянку в межах міста обласного значення (з кількістю населення до 400 тис.), площею 0,0537 га, та обрахуємо такі кошти за період з 01.01.2017 року до 01.12.2019 року – 2 роки 11 місяців з мінімальною відсотковою ставкою орендної плати 3% та затвердженою технічною документацією з нормативної грошової оцінки на відповідні періоди без її змін.

Розмір нормативної грошової оцінки кожної земельної ділянки є індивідуально визначеним (впливають фактори розміщення, цільового використання, коефіцієнти, інші показники) та регулюються Порядком нормативної грошової оцінки земель населених пунктів, затвердженого Наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України №489 від 25.11.2016 року, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 19 грудня 2016 року за №1647/29777, проте орієнтовно можемо взяти за основу середній показник у розмірі 900,0 грн. за 1 кв.м., звідси нормативна грошова оцінка земельної ділянки площею 0,0500 га становитиме $500 \cdot 900 = 450000,0$ грн., відповідно розмір орендної плати за вказану земельну ділянку мав би становити 13500,0 грн. на рік, або 1125,0 грн. на місяць. За період 2 роки 11 місяців втрати територіальної громади становитимуть 39375,0 грн. Отже, при наявності навіть такої незначної площі земельної ділянки та ухилення її користувача від оформлення, у відповідності до вимог законодавства, права

користування та зобов'язання зі сплати коштів, є вагомим ресурсом місцевих бюджетів. В межах загальної території населених пунктів розміри втрат є мільйонними.

З серпня поточного року на території України працює інформаційний онлайн – сервіс з надання відомостей про власників земельних ділянок аграрного напрямку, проте землі комунальної власності потребують не менш вагомого за значення моніторингу та інвентаризації. Проведення аудиту землекористування надасть змогу виявити органам місцевого самоврядування як резервні запаси земель, так і привести у відповідність цільове використання земельного фонду, що також впливає на дохідну частину бюджету.

Підсумовуючи вищевикладене, необхідно також акцентувати увагу на подвійній правовій природі орендної плати за земельні ділянки комунальної власності, оскільки, по-перше, орендна плата є визначеним історичними умовами формування договору оренди платежем (сплата якого є фактичним виконанням договірних відносин), а по-друге це різновид передбаченого Податковим кодексом України, податком на майно. Але за наявності як першої, так і другої правової природи підстави для сплати орендної плати не можуть виникнути без укладеного договору оренди.

Лише при належному дотриманні чітко врегульованих законодавством норм за напрямком земельних відносин, а також забезпечення виконання договірних та податкових зобов'язань орендарями земельних ділянок комунальної власності можливо досягти повномірне надходження коштів до місцевих бюджетів.

Список використаних джерел

1. Земельний кодекс України – Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III (Електрон. ресурс) / Спосіб доступу : URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>;
 2. Цивільний кодекс України – Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. (Електрон. ресурс) / Спосіб доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15/ed20081014>
 3. Податковий кодекс України - Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI (Електрон. ресурс) / Спосіб доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> ;
 4. Закон України «Про плату за землю» від 03 липня 1992 року N 2535-XII (Електрон. ресурс) / Спосіб доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2535-12> ;
 5. Порядок визначення та відшкодування збитків власникам землі і землекористувачам, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 19.04.1993 № 284 / (Електрон. ресурс) / Спосіб доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/284-93-%D0%BF> ;
 6. Порядок нормативної грошової оцінки земель населених пунктів, затверджений Наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України №489 від 25.11.2016 року/ (Електрон. ресурс) / Спосіб доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1647-16> .
-

Дубина М. В., д.е.н., доцент,
Губко Н. В., магістр, гр. МФКп-181
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: maksim-32@ukr.net

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ (INSURTECH)

Ринок страхових послуг є важливим компонентом розбудови економіки країни. Формуючи довгострокові інвестиційні ресурси для національного господарства за допомогою специфічних інструментів, такий ринок дійсно відіграє ключову роль у забезпеченні фінансовими ресурсами реального сектору економіки. Проте, зазначений механізм працює ефективно лише в тих країнах, де розвиток фінансового ринку відбувається у конкурентному середовищі функціонування різних видів фінансових установ та при наявності ефективно діючої інституційної системи регулювання страхових відносин.

Однак, світові тренди глобальної діджиталізації, які на сьогодні спостерігаються в різних сферах суспільства, змінюють звичний, усталений розвиток багатьох суспільних систем. Досить вагомий вплив нові інноваційно-інформаційні технології відіграють у розвитку економічних систем та процесів. Особливо активно трансформації відбуваються у фінансовій системі, зокрема, на ринку фінансових послуг. Діджиталізація поступово змінює класичний процес надання таких послуг, спрощуючи доступ споживачів до окреслених послуг, підвищуючи вимоги до якості роботи фінансових установ.

Ринок страхових послуг також зазнає значних трансформацій в результаті розробки та впровадження нових інновацій у його роботу. Змінюються бізнес-процеси в страхових компаніях, поступово трансформується сам процес надання страхових послуг під впливом сучасних технологій дистанційного обслуговування, розробки нових інновацій для підвищення не лише якості надання відповідних послуг, але і ефективності роботи страховиків (InsurTech).

Питання діджиталізації ринку фінансових послуг на сьогодні є надзвичайно актуальними, а, відповідно, перебувають у центрі уваги багатьох вчених. Особливості розвитку цифрової економіки та її вплив на сучасні бізнес-процеси вивчалися у наукових роботах наступних вчених: В. Базилевич, О. Білорус, В.Г. Бодрова, В. Гейц, Н.М. Краус, О. Кузьмін, Р.М. Лісова, А. Савченко, В. Ткачук, Г. Чмерук, В. Шевченко та ін.

Перспективи трансформації саме ринку фінансових послуг як цілісної макроекономічної системи у середовищі активного впровадження нових інформаційних технологій розглядалися у роботах наступних науковців: Ю. Бенклер, Г. Боуман, О. Вайт, В. Ворабер, Д. Крейс, К. Лінц, С. Лунд, Марк де Ревер, Г. Мюллер-Стівенс, А. Остервальдер, М. Флемінг та ін.

На сьогодні також існують вже дослідження вітчизняних вчених про трансформаційні процеси у сфері страхування. До їх числа варто віднести Л.М. Алексеєнко, М.П. Денисенко, Ю.М. Клапкова, Н.В. Кричинську, О.Є. Новікова, О.Д. Сафонова, Д.Д. Третьак, В.К. Хлівний. У своїх працях вчені розглядають теоретико-методологічні засади зародження, поширення інноваційних технологій у страхуванні, особливості їх впровадження та перспективи впливу на весь страховий ринок країни.

Проте, незважаючи на значні напрацювання у сфері впровадження цифрових технологій на ринку страхових послуг, сформульовані наукові результати є досить фрагментарними, несистематизованими та розрізненими. На сьогодні відсутнє чітке розуміння серед вчених сутності InsurTech, передумов виникнення цих технологій у роботі страховиків, потенціалу, який вони мають для трансформації функціонування загалом ринку фінансових послуг, включаючи страхові послуги. Саме окреслена ситуація вимагає проведення додаткових досліджень у даній сфері.

Сучасна епоха розвитку суспільства характеризується високим рівнем інформатизації та автоматизації. Такі тенденції, зумовлюють необхідність розробки та впровадження інноваційних технологій у всіх секторах економіки, з метою забезпечення їх відповідності сучасним потребам світового ринку. Висока конкуренція властива переважній більшості секторів господарства й виступає своєрідним каталізатором трансформацій в них. Все, дедалі більша популярність

інновацій пов'язана з адаптацією національних господарств, окремих ринків до умов цифрової економіки для збереження конкурентоспроможності та нарощення потенціалу до швидкого економічного зростання [8].

Таким чином, діджиталізацію можна розглядати, як глобальний процес переходу до «цифрової економіки», що передбачає низку трансформацій в чинних економічних системах, бізнес-процесах і бізнес-моделях, в основу яких покладено інтеграцію цифрових даних і технологій у всі сфери суспільного життя.

Актуалізація процесу впровадження сучасних технологій у сфері функціонування страхових компаній вимагає уточнення і самого терміну InsurTech. У табл. 1 представлено окремі підходи до розгляду цього поняття.

Таблиця 1 – Актуальні підходи до трактування сутності категорії «InsurTech»

Зміст трактування категорії	Автор, джерело
Insurtech – це впровадження інноваційних рішень, покликаних максимізувати ефективність використання нових технологій на страховому ринку [4].	Краус Н. М., Голобородько О. П., Краус К. М. Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку. Ефективна економіка. 2018. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/8.pdf
InsureTech – стартап у сфері страхових технологій, що пропонує ринку повністю автоматизовані страхові продукти, зокрема мобільні додатки, взаємодію на рівні Інтернету речей, P2P-страхування, автоматизацію регресних виплат [3].	Дудинець Л. А. Розвиток фінансових технологій як фактор модернізації фінансової системи / Л. А. Дудинець // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2018. - Вип. 22. - С. 794-798.
InsurTech – це сфера FinTech, в якій інноваційні технології використовуються учасниками страхового ринку для задоволення потреб споживачів страхових послуг на основі оптимізації своєї діяльності [1].	Волосович С. Технологічні інновації на страховому ринку / С. Волосович, О. Фоміна // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2018. – № 5. – С. 124-137.
InsurTech – це новий напрям у страхуванні, що передбачає використання нових технологій (Інтернету, мобільних пристроїв або інших каналів електронної доставки) у страховій діяльності (для поширення контенту, інформації, реалізації страхових послуг та ін.) [5].	Моташко, Т. П. Розвиток світового ринку страхування в умовах діджиталізації / Т. П. Моташко // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2016. – № 182. – С. 18-24.
InsurTech – комплекс системних заходів, спрямованих на гармонізацію всіх етапів страхового процесу з метою отримання фінансово-економічного і соціально правового ефекту від страхування [2].	Денисенко, М. П. Інновації на страховому ринку України / М. П. Денисенко, О. П. Коргун // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 21. – С. 79-82.

Джерело: складено авторами

Таким чином, враховуючи сформовані наукові підходи до розгляду сутності InsurTech, вважаємо, що дану категорію варто розглядати наступним чином: InsurTech – сукупність інноваційних технологій, які розробляються та використовуються на ринку страхових послуг з метою підвищення ефективності роботи страховиків. В цілому InsurTech – це результат поєднання класичних страхових послуг та нових технологій для підвищення кості надання таких послуг.

Основною передумовою активізації інтересу страховиків до нових інноваційних стартапів є усвідомлення ґрунтовних позитивних рис впровадження таких технологій. На сьогодні інноваційний розвиток страхової компанії безпосередньо пов'язаний з InsurTech і є основною забезпечення рівня її конкурентоспроможності.

Особливу роль нові технології відіграють у процесі акумуляції, опрацювання та аналізу інформації різних типів. Зокрема, інноваційні продукти у сфері страхування дають можливість детально аналізувати фінансовий стан клієнтів страховиків, використовувати актуарні розрахунки, більш правильно прогнозувати потенційні ризики настання страхових випадків. Це у свою чергу підвищує ефективність операційної діяльності таких установ та забезпечує зростання їх прибутку. Окрім того, завдяки впровадженню зазначених технологій з'являється можливість використання нових каналів продажу страхових продуктів, створення індивідуальних страхових продуктів.

Завдяки розвитку і зростанню популярності InsurTech консервативний сектор страхування переживає еволюцію, яка супроводжується виникненням трансформаційних процесів на ринку страхових послуг та у робт коремих тахових компаній. Відповідно до звіту «Світовий ринок InsurTech», підготовленим АМА, ключовими гравцями на ринку InsurTech є: Friendsurance (Німеччина), Oscar (США), ZhongAn (Китай), Shift Technology (Франція), Quantemplate (Великобританія), Analyze Re (Канада), GetInsured (США), Bayzat (ОАЕ), Trov (США), Allay (Великобританія) [7].

Спираючись на дані звіту консалтингової компанії PwC в даний час на ринку страхування формується чотири тренди, які описують загальні перспективи розвитку індустрії InsurTech:

1) постійне дослідження змін, відстеження нових тенденцій та інновацій, відповідно до яких можна адаптувати й створювати нові високотехнологічні продукти й послуги;

2) зростання популярності стратегічного партнерства між страховиками та технологічними компаніями для створення пілотних рішень, які виправдають очікування споживачів;

3) технологічні інкубатори та стратегічні поглинання стануть ефективним методом роз'язання проблем для страхових корпорацій;

4) кооперація страховиків з технологічними компаніями надає змогу краще визначати поточні та потенційні загрози для свого ринкового середовища, даючи можливість швидко реагувати на зміни попиту і створюючи передумови для розробки нового диверсифікованого портфеля страхових продуктів, ефективного управління пропозицією [6].

Розглядаючи перспективи розвитку передових технологій у страхуванні, варто зазначити наявність перешкод, що стримують їх зростання, а саме: високі бар'єри виходу на ринок страхування, проблеми законодавчого регулювання InsurTech, застаріла страхова інфраструктура, необхідність наявності достатніх фінансових ресурсів для розробки та впровадження нових технологій, наявність кваліфікованих працівників, тривалий час окупності вкладених коштів.

Однак, не зважаючи на окреслені проблеми впровадження InsurTech, страховики в партнерстві з технологічними компаніями і надалі розробляють та впроваджують нові інновації у свою діяльність, що загалом призводить до виникнення та поглиблення системних трансформацій на ринку страхових послуг. Зацікавленість страхових компаній у підвищенні рівня власного інноваційного розвитку обумовлюється також необхідністю постійного вдосконалення їх діяльності з метою забезпечення конкурентоспроможності та можливості конкурувати у досить змінному середовищі.

Список використаних джерел

1. Волосович С. Технологічні інновації на страховому ринку / С. Волосович, О. Фоміна // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2018. – № 5. – С. 124-137.
2. Денисенко, М. П. Інновації на страховому ринку України / М. П. Денисенко, О. П. Коргун // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 21. – С. 79-82.
3. Дудинець Л. А. Розвиток фінансових технологій як фактор модернізації фінансової системи / Л. А. Дудинець // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2018. - Вип. 22. - С. 794-798.
4. Краус Н. М., Голобородько О. П., Краус К. М. Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку. Ефективна економіка. 2018. № 1. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/1_2018/8.pdf
5. Моташко, Т. П. Розвиток світового ринку страхування в умовах діджиталізації / Т. П. Моташко // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2016. – № 182. – С. 18-24.
6. Annual Report PwC. Retrieved from : www.pwc.com/us/insurance
7. InsurTech Market to Witness Astonishing Opportunity by 2024. (2019, May 6). URL: <https://www.advancemarketanalytics.com/press-release/94105-global-insurtech-market>
8. Shkarlet, S.M. Basic descriptors of the information economy development / S. M. Shkarlet, M. V. Dubyna, A. V. Tarasenko // Scientific bulletin of Polissia – . – 2017. - № 3 (11). P. 1. – P. 8-15.

Дубина М.В., д.е.н., доцент,
Шеремет О.М., магістр, гр. МФКп-181
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: maksim-32@ukr.net

СУТНІСТЬ E-BANKING ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Нині питання використання інформаційних технологій стають дуже актуальними та важливими для подальшого розвитку економіки країни. Уряди держав намагаються створити якомога більш сприятливі умови для продукування інновацій у різних сферах господарства. Це загалом сприяє побудові нового типу економіки – інформаційної економіки. Інформаційні технології вже пронизують більшу частину сфер життєдіяльності людини, активно вони розвиваються й у фінансовій системі, зокрема, у банківському секторі. Комерційні банки відіграють ключову роль у розвитку економіки України. На сьогодні в банківській сфері спостерігається високий рівень конкуренції між окресленими установами, оскільки спектр їхніх послуг є досить однотипним, і вони можуть конкурувати між собою лише через підвищення якості надання фінансових послуг, впровадження нових технологій обслуговування клієнтів. Така ситуація й зумовлює значну зацікавленість банків у розробці та впровадженні нових технологій, які б сприяли як підвищенню ефективності роботи самих установ, так і забезпечували зростання якості обслуговування клієнтів. На сьогодні ці установи активно інвестують власні кошти в розробку передових фінансових технологій, до яких можна віднести й e-banking (електронний банкінг).

Питання сутності та розвитку електронного банкінгу розглядаються вже із середини ХХ ст. Цій темі присвятили свої дослідження українські науковці, серед яких можна відзначити І. В. Домінова, Л. В. Капінус, Н. П. Скригун, О. Д. Вовчак, І. В. Пасічник та інші. Окремі аспекти розвитку фінансових інновацій досліджуються в роботах таких учених: М. Залеска, Дж. Еванс, С. Голден, С. Муту, Д. Вілсон, Д. Паун.

Незважаючи на численні дослідження розвитку e-banking, враховуючи постійну трансформацію цього виду послуг у швидкозмінному цифровому суспільстві, поглиблення вимагають теоретичні та прикладні аспекти подальшої активізації e-banking в Україні, визначення трендів майбутньої зміни надання цих послуг клієнтам банківських установ.

Визначимо сутність категорії «e-banking». Дослідження розпочнемо з визначення сутності e-banking. Зауважимо, що в науковій літературі вже сформовано певну сукупність трактувань цієї категорії. Зокрема, О. М. Томашевський, Г. Г. Цегелик, М. Б. Вітер, В. І. Дудук зазначають, що електронний банкінг є складовою системи електронної комерції, яка виникла з появою механізмів здійснення безготівкових операцій із віддаленим доступом до систем оплати [5]. У законодавчому полі нині немає чіткого визначення змісту категорії e-banking.

У табл. 1 представлено декілька концепцій розгляду цієї дефініції.

Таблиця 1 – Підходи до трактування сутності категорії «електронний банкінг»

Зміст трактування категорії	Автор, джерело
Електронний банкінг – інноваційний спосіб здійснення банківських бізнес-процесів, сутність якого полягає у здійсненні банківських операцій та наданні широкого спектра послуг комерційних банків за допомогою електронних мереж [2]	Домінова І. В. <i>Форми електронного банкінгу: еволюція, переваги та недоліки. Облік і фінанси.</i> 2016. № 2. С. 104-109.
Електронний банкінг – це повністю автоматичний сервіс для традиційних продуктів клієнтів банку на основі платформ інформаційних технологій [7]	Bojan Daniela & Mutu Simona & Paun Dragos. <i>Electronic Banking – Advantages For Financial Services Delivery.</i> December 2010. Vol. 1(2), p. 672-677.
Електронний банкінг – послуга банку, що передбачає дистанційне керування рухом фінансових коштів на картковому рахунку за допомогою електронних мереж і обладнання [10]	Kapinus L. V., Skryhun N. P. <i>Development of electronic banking technologies in Ukraine. Economic Annals-XXI.</i> 2014. № 3-4 (1). P. 55-58.
Електронний банкінг – процес заміни традиційної моделі обслуговування споживачів у відділенні банку шляхом дистанційних форм надання банківських послуг [15]	Zaleska M. <i>Bankowość.</i> Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck, 2013. 20 s.

Джерело: складено авторами.

Для клієнтів електронний банкінг є способом отримання фінансових послуг, оскільки в цьому випадку відбувається здійснення електронних платежів, переказу коштів та інших розрахунково-касових операцій он-лайн, тобто без особового відвідування фізичними особами відділень банківських та небанківських фінансових установ. Також уже нині значна кількість банків за допомогою e-banking продають кредитні та депозитні продукти, пропонують послуги обміну валюти та інші можливості придбання товарів та послуг. На сьогодні e-banking вже є невід'ємною складовою розвитку всієї сфери фінансових послуг, оскільки для цієї послуги притаманна значна кількість переваг, яких не мають традиційні способи продажу банківських і небанківських продуктів. З іншого боку, існує також сукупність і загроз, що стримують подальшу активну розбудову e-banking як в Україні, так і у світі (табл. 2). Фінансові установи досить швидко опанували сучасні інновації й засоби комунікації, тому сьогодні складно уявити роботу будь-якого банку без мережі Інтернет. Нині перспективним напрямом діяльності для фінансових установ є інтернет-банкінг та мобільний банкінг у смартфоні, що став невід'ємним засобом комунікації в житті людей.

Таблиця 2 – Переваги та недоліки e-banking для клієнтів та банків

	Переваги	Недоліки
З позиції клієнтів	Економія часу, здійснення операцій не вимагає прямої взаємодії з банками. Зручність використання за допомогою комп'ютера чи смартфона. Швидкість проведення транзакцій Постійний доступ до інформації про операції. Скорочення витрат на обслуговування Багатофункціональність у використанні	Ризик перенавантаження системи та наявності технічних складнощів здійснення платежів. Залежність від якісної мережі Інтернет Неможливість здійснення платежів без комп'ютера або інших гаджетів Незаконне отримання власних персональних даних іншими особами Ризик стати жертвою шахрайства Ризик втратити грошей
З позиції банків	Скорочення витрат на утримання персоналу, що не вимагає розширення кількості відділень Зростання операційних доходів Зростання різних видів послуг. Підвищення рівня конкурентоспроможності	Вимагає постійного фінансового забезпечення для оновлення та підтримки програмного забезпечення Вимагає кваліфікованих спеціалістів в ІТ-сфері Ризики шахрайства та кібератак, що можуть зашкодити системі Залежність від інтернет-провайдерів та якості мережі Інтернет

Джерело: складено авторами на основі [6; 11; 12, 13].

Розглянемо динаміку частки населення ЄС, які користуються internet-banking. Відповідні дані представлені в табл. 3.

Таблиця 3 – Динаміка частки населення ЄС, які користувалися internet-banking протягом 2008-2018 рр., %

Країна	Рік										
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ЄС: 28 країн	29	32	36	36	40	42	44	46	49	51	54
Бельгія	39	46	51	54	56	58	61	62	64	67	69
Болгарія	2	2	2	3	4	5	5	5	4	5	7
Чехія	14	18	23	30	35	41	46	48	51	57	62
Данія	61	66	71	75	79	82	84	85	88	90	89
Німеччина	38	41	43	45	45	47	49	51	53	56	59
Естонія	55	62	65	68	68	72	77	81	79	79	80
Франція	40	43	50	51	54	58	58	58	59	62	63
Нідерланди	69	73	77	79	80	82	83	85	85	89	89
Австрія	34	35	38	44	45	49	48	51	53	57	58
Польща	17	21	25	27	32	32	33	31	39	40	44
Румунія	2	2	3	4	3	4	4	5	5	7	7
Фінляндія	72	72	76	79	82	84	86	86	86	87	89
Швеція	65	71	75	78	79	82	82	80	83	86	84
Великобританія	38	45	45	45	52	54	57	58	64	68	74

Джерело: складено автором на основі [9].

Відповідно до табл. 3 більше ніж половина жителів ЄС (54 %), використовують інтернет-банкінг і за останні роки цей показник постійно зростає. Серед країн-учасниць Європейського Союзу інтернет-банкінг найбільш поширений у Данії та Нідерландах, у північній частині Європи першість посідають Фінляндія, Швеція. Серед країн Балтії ця послуга найбільш поширена в Естонії, де уряд пропонує громадянам значний спектр різних електронних послуг. Найменша частка користувачів інтернет-банкінгу в Болгарії та Румунії. Високий рівень використання e-banking обумовлюється, насамперед, активним розвитком цифрових інновацій та інформаційних технологій. Зокрема, це підтверджується даними індексу цифрової економіки й суспільства (DESI). Для таких країн, як Данія, Швеція, Фінляндія та Нідерланди притаманний більш високий рівень розвитку цифрових технологій, ніж для Греції, Румунії та Болгарії [8].

На ринку фінансових послуг України провідні банки досить швидко почали запроваджувати послуги дистанційного обслуговування. У 2002 р. була введена банком «Приватбанк» система віддаленого банкінгу – Приват24 [4]. На сьогодні цей банк випускає найбільшу кількість платіжних карток і кожному клієнту пропонує безкоштовно інтернет-банкінг та мобільний банкінг. Іншими найбільшими емітентами платіжних карток, які також пропонують інтернет-банкінг своїм клієнтам, є «Ощадбанк», «Райффайзен Банк Аваль», «Альфа-банк» та інші (табл. 4). Успішною інновацією в Україні стало створення першого необанку банку – «Монобанк», що вже налічує понад 1 млн клієнтів. Відповідно, всі операції здійснюються через мобільний додаток у смартфоні, служба підтримки дозволяє отримувати консультації в режимі телефонного зв'язку [3]. За дослідженнями GfK Ukraine 2018 р., 15 % населення користується інтернет-банкінгом веб-версії, а 11 % користується мобільною версією, до того ж 47 % використовує інтернет-банкінг кількох банків. До найбільш популярних операцій, що здійснюються клієнтами у цій сфері, можна віднести такі: оплата комунальних послуг, мобільного зв'язку, переказ грошових коштів та оплата товарів і послуг [1]. Також банківські установи активно використовують власні онлайн-платформи для надання інших фінансових послуг, зокрема, продажу кредитних та депозитних продуктів.

Цифрові технології є на сьогодні важливою складовою розвитку всієї сфери фінансових послуг. Вагому роль вони відіграють у функціонуванні банківських установ. Для забезпечення належного рівня власної конкурентоспроможності банківські установи вже не мають змоги ігнорувати сучасні тренди процесів цифровізації суспільства та фінансової системи загалом.

Важливу роль у розвитку банківських установ на сьогодні відіграє e-banking, серед способів надання послуг якого прийнято виділяти три форми:

- 1) послуги, що пов'язані з розрахунками за допомогою банківських карток;
- 2) internet-banking;
- 3) mobile-banking.

Отже, цифрові технології є на сьогодні важливою складовою розвитку всієї сфери фінансових послуг. Вагому роль вони відіграють у функціонуванні банківських установ. Для забезпечення належного рівня власної конкурентоспроможності банківські установи вже не мають змоги ігнорувати сучасні тренди процесів цифровізації суспільства та фінансової системи загалом.

На сьогодні інтернет-банкінг, мобільний банкінг є найпопулярнішими та доступними формами електронного банкінгу. Це насамперед зумовлено високою часткою безготівкових розрахунків та бажанням клієнтів швидко та надійно здійснювати фінансові операції.

Останні дослідження також засвідчують поступове зростання розрахунків клієнтів за допомогою смартфонів, у тому числі й на українському ринку банківських послуг. Активізації інших небанківських способів отримання фінансових послуг, що надаються фінансовими установами, окремими інноваційними компаніями, FinTech установами, спонукає банки постійно підвищувати власний рівень інноваційності, змінювати моделі функціонування. Інформаційні інновації та нові способи взаємодії з клієнтами вже змінюють усі традиційні сфери економічного розвитку підприємства, зокрема й банківських установ: маркетинг, менеджмент, аналіз, інжиніринг. Такі тенденції будуть відбуватися і у подальшому, а, отже і популярність e-banking буде постійно зростати.

Список використаних джерел

1. Для чого українці використовують інтернет-банкінг (інфографіка). URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/440612/dlya-chego-ukrainsy-ispolzuyut-internet-banking-infografika>.

2. Домінова І. В. Форми електронного банкінгу: еволюція, переваги та недоліки. *Облік і фінанси*. 2016. № 2. С. 104–109.
3. Офіційний сайт Monobank. URL: <https://www.monobank.ua/?lang=ru>.
4. Офіційний сайт ПАТ «ПриватБанк». URL: <https://privatbank.ua/ru>.
5. Томашевський О. М., Цегелик Г. Г., Вітер М. Б., Дудук В. І. Інформаційні технології та моделювання бізнес-процесів: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 296 с.
6. Шкарлет С. М., Дубина М. В., Жук О. С. Теоретичні аспекти визначення сутності категорії «FinTech». *Науковий вісник Полісся*. 2019. № 1 (17). С. 148-157.
7. Bojan Daniela & Mutu Simona & Paun Dragos. *Electronic Banking – Advantages For Financial Services Delivery*. December 2010. Vol. 1(2). P. 672-677.
8. Digital Economy and Society Index 2018. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>.
9. Individuals using the internet for internet banking. European Commission. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tin00099&plugin=1>.
10. Kapinus L. V., Skryhun N. P. Development of electronic banking technologies in Ukraine. *Economic Annals-XXI*. 2014. № 3-4 (1). P. 55-58.
11. Sheremet O. M., Dubyna M. V., Lytvyn S. V. Global and domestic experience in the development of e-banking. *Youth science – 2019: socio-economic and humanitarian aspects of society development: International Scientific-Practical Conference of Students and Young Scientists (April 17-18, 2019)*. Chernihiv, 2019. Part 1. P. 114–117.
12. Shkarlet S., Dubyna M., Vovk V., Noga M. Financial service markets of Eastern Europe: a compositional model. *Economic Annals-XXI*. 2019. № 176(3-4). P. 26-37.
13. Shkarlet S., Prokopenko V., Dubyna M. Directions of development of the financial services market of Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4, no. 5. P. 412-420.
14. The Way We Bank Now: It's in your hands June 2014. URL: https://www.bba.org.uk/wp-content/uploads/2014/07/BBA_TWWBN_WEB.pdf.
15. Zaleska M. Bankowość. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck, 2013. 20 s.

Кобзар К. М., студентка 2 курсу група ФК-181
Науковий керівник: **Шишкіна О. В.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail:shyshkina.olena.v@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Одним із основних макроекономічних показників, що визначає купівельну спроможність грошей та рівень навантаження і перенавантаження економіки грошовою масою по відношенню до сукупних обсягів товарів і послуг за певний період часу є рівень інфляції. Інфляція є складним і неоднозначним явищем, що відображає економічні процеси нашої держави з часів її становлення та суттєво впливає на добробут українського населення і визначає рівень соціальної напруги у суспільстві. Саме тому визначення особливостей інфляції у національній економіці, передумов виникнення, наслідків впливу на соціально-економічний розвиток є досить актуальним в умовах сьогодення.

Природу інфляційних процесів, особливості їх прояву у різних економічних системах, причини і наслідки впливу на соціально-економічний розвиток досліджували такі відомі науковці як: Базилевич В., Барановський О., Гальчинський А, Кейбелл Р., Кейнс Дж., Мишкін Ф., Фішер С., Фрідман М., Савлук М. та інші.

Інфляція являє собою явище досить комплексне й складне. Особливості економічних процесів певної економічної системи визначають специфіку впливу інфляційних процесів на економіку загалом та на виробничі і на споживчі ринки, зокрема. Економічна теорія виходячи з різних економічних підсистем та стадій економічного циклу визначає різні причини і характерні особливості інфляції. Так, представники політекономії, зокрема Адам Сміт та Девід Рікардо, розглядали інфляцію як похідну від зростання пропозиції грошей, що було пов'язано із сферою виробництва та супроводжувалося підвищенням цін. Марксистська теорія поклала причини підвищення цін, перш за все, на монопольні суб'єкти господарювання. Представниками цієї теорії зазначалось, що коли в умовах класичного капіталізму ціни регулювались шляхом вільної конкуренції, то за монопольного ладу в економіці рівень цін залежав від підприємств, що

«керували» тим чи іншим ринком. З огляду на це наголошувалось на необхідності переходу до державного монополістичного капіталу. Кейнсіанська теорія інфляції ґрунтується на тому, що «надмірний споживчий попит спричиняє розвиток інфляційних процесів» [1, с 217]. Подальший розвиток кейнсіанської ідеї пов'язував виникнення інфляції з надмірними витратами у процесі виробництва, що визначав як «негрошова її причину» [1, с 218]. Тобто в умовах даного типу інфляційних процесів зростання цін розглядалось як наслідком, а не першопричиною на противагу інфляції, викликану монетарними факторами.

На даному етапі економічного розвитку української економіки відсутнє чітке структурне формулювання та немає спільних підходів до визначення причин, основних методів подолання та мінімізації негативних наслідків інфляційних процесів. Не викликає сумнівів, що до основних форм прояву інфляції варто віднести падіння купівельної спроможності грошей щодо вартості товарів і послуг, тобто підвищення рівня цін як на споживчі товари і послуги, так і на фактори виробництва, збільшення цінового розриву між внутрішнім і зовнішнім ринками, а також підвищення курсу національної валюти відносно іноземної. Але варто відзначити, що не всяке зростання цін свідчатиме про початок інфляційних процесів. Крім того інфляційні процеси можуть і не супроводжуватися зростанням цін [1, с 248]. Пояснюючи вищенаведене, зауважимо, що не можна назвати інфляційним явищем ситуацію, коли одні види товарів і послуг можуть підвищуватися в ціні, наприклад, за рахунок зростання їх якості, а інші – залишатися на тому ж рівні або суттєво знижувати свою вартість (або унаслідок зниження якості, або за рахунок зниження витрат виробництва), при цьому середній рівень цін в цілому суттєво не зміниться. Непомітна інфляція (без зростання цін) може відбуватися через «вимивання» державою асортименту товарів, через зростання якості продукції, через запровадження досягнень науково-технічного прогресу тощо.

Зауважимо, що не всі стадії інфляції негативно впливають на сукупний добробут населення. В економіках сучасних розвинених країн допускається інфляція на рівні 2-3% за рік, що не несе негативних наслідків і одночасно сприяє активізації процесів економічного розвитку та підтримує економічну активність суб'єктів господарювання.

За темпами інфляційного процесу виділяють:

1. Повзучу інфляцію, за якої темпи зростання цін становлять 5-10% за рік. При цьому ціни відносно стабільні, а суб'єкти ринку не відчують надмірного випуску грошей в обіг і використовують їх для нагромадження або збереження, що стимулює підприємницьку активність та розширення виробництва;

2. Галопуючу інфляцію, яка характеризується зростанням цін у межах 20-200% на рік, що спричиняє спад виробництва та скорочення товарообігу, при цьому швидкість обігу грошей збільшується, що стає додатковим стимулятором інфляційного процесу.

3. Гіперінфляція характеризується зростанням цін на 1-2% щоденно і при цьому гроші перестають виконувати свої функції і замінюються переважно бартером, одночасно зростає загальноекономічна та політична нестабільність [1, с.221-224].

До основних причин інфляції варто віднести: зростання цін на світових ринках; скорочення надходжень від зовнішньої торгівлі; від'ємне значення зовнішньоторговельного балансу; деформація економіки; монополія держави на грошову емісію; монополне становище великих виробників та їх диктат цін на ринках; непомірно високі податки або процентні ставки за кредит; порушення пропорцій відтворення між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією [2].

Рівень інфляції відображається в динаміці цін на товари та послуги, а також рівні економічної активності суб'єктів господарювання, рівні явного та прихованого безробіття, життєвого рівня населення, рівні реальної заробітної плати, девальвації національної валюти тощо [5].

Індекс споживчих цін (ІСЦ) відповідає поточному рівню інфляційних процесів в країні й характеризує зміну цін на товари та послуги у порівнянні з попереднім періодом і слугує основним показником рівня інфляції. Варто відзначити, що інфляція на споживчому ринку у жовтні 2019р. порівняно із вереснем 2019р. становила 0,7%, з початку року ж 2019 р. – 4,2%. Базова інфляція в жовтні 2019р. порівняно із вереснем 2019р. становила 0,7%, з початку року – 4,1%. На споживчому ринку в жовтні ціни на продукти харчування та безалкогольні напої зросли

на 0,9%. Найбільше (на 27,2%) подорожчали гречані крупи. Ціни на алкогольні напої та тютюнові вироби підвищилися на 0,8%, у т.ч. на тютюнові вироби – на 1,5%, алкогольні напої – на 0,1%. Зниження цін (тарифів) на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива на 0,4% відбулося за рахунок зниження цін на природний газ на 4,3%. Ціни на транспорт у цілому знизилися на 0,7% в основному через здешевлення проїзду у залізничному пасажирському транспорті на 5,3% і автомобілів на 1,8%. У сфері зв'язку ціни зросли на 4,2%, що пов'язано з подорожчанням мобільного зв'язку на 10,7%. [2].

В таблиці 1 зображені індекси споживчих цін на деякі категорії товарів і послуг, що відносяться до товарів першої необхідності впродовж з 2014 по 2018 рік.

Інфляція на споживчі товари та послуги станом на кінець 2014 становила 24,9%, в той час як у 2015 цей показник вже становив 43%. Починаючи від 2016 року починається тенденція спаду індексу споживчих цін, який у 2016, 2017 році відповідно становив 12,4%, 13,7%, а у 2018 році досяг позначки 9,8%.

Відповідно до прогнозів Національного банку України рівень інфляції на початку 2020 році становитиме 6,3% , а до кінця року знизиться до позначки 5% [4].

Таблиця 1 – Динаміка змін індексів споживчих цін за деякими категоріями товарів і послуг протягом 2014-2018 років у порівнянні з груднем попереднього року

Групи товарів	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6
Всі товари та послуги	124,9	143,3	112,4	113,7	109,8
Продукти харчування та безалкогольні напої	112,2	141,5	103,3	117,7	107,8
М'ясо та м'ясопродукти	127,5	122,5	105	129,4	109,4
Хліб	126,4	145,7	107,4	120,1	121,5
Фрукти	155,9	148,2	93,5	134,5	83
Овочі	89,4	166,7	71,4	124,7	127,8
Цукор	122,8	169,8	98,8	92,6	90,7
Одяг і взуття	114,5	135,0	105,5	100,9	102,0
Алкогольні напої, тютюнові вироби	125,9	122,7	122,5	120,7	117,9
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	134,3	203,0	112,6	110,6	118,5
Транспорт	141,6	120,4	111,4	116,7	110,6
Освіта	104,7	124,2	113,7	114,9	113,4

Джерело: сформовано автором на основі [3]

Передбачається, що цьому сприятиме впровадження більш жорсткішої монетарної політики, зниження цін на енергетичні ресурси, уповільнення зростання темпів змін заробітної плати в різних секторах і галузях економіки. Запровадження означених заходів обумовлено вимогами Міжнародного валютного фонду, у наслідок чого планується забезпечити необхідні темпи економічного зростання.

Підсумовуючи вищенаведене, зазначимо, що інфляційні процеси в економіці кожної країни є досить складним і неоднозначним явищем, яке немає єдиного і несуперечливого трактування. До того ж на даний момент не існує чітких методів та заходів щодо врегулювання рівня інфляції які б були стандартизовані і дієвими в будь-яких економічних умовах.

Аналіз динаміки рівня інфляції в Україні за останні роки дозволив виявити зниження індексу споживчих цін, який не перевищував 10%. Проте стан економічного зростання в Україні є нестабільним і досить важко робити певні прогнози на довготривалу перспективу, тому для розробки антиінфляційної політики держави є доцільним врахування результативного досвіду минулих років, коли рівень інфляції коливався в межах, наприклад, 43% та іноземний досвід країн світу, адаптований до умов нестационарної економіки України.

Список використаних джерел

1. Шишкіна О.В. Гроші та кредит: навч.посібник./ О.В. Шишкіна, М. В. Дубина. – Чернігів: Видавець Брагинець О.В., 2016 – 692 с.

2. Головні причини та наслідки інфляції URL:
https://pidruchniki.com/18340719/finansii/golovni_prichini_naslidki_inflyatsiyi

3. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua

4. НБУ зберіг прогноз інфляції до 2020 року на рівні 6,3%. URL:
<https://www.epravda.com.ua/news/2019/07/26/650014/>

5. Шишкіна О.В., Корицька А.Є. Ризики, загрози та соціально економічні наслідки інфляційного процесу у нестационарній економіці України. *Фінансові дослідження* 2018. № 2(5). URL: <http://fr.stu.cn.ua/tmppdf/118.pdf>

Кобзар К. М., студентка 2 курсу, гр. ФК-181,
Мефоденко А. Є., студентка 2 курсу, гр. ФК-181
Науковий керівник: **Парубець О. М.**, д.е.н., професор
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: kobzarkm0@gmail.com

НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Ступінь розвитку пенсійної системи відіграє важливу роль у підтриманні стабільності у суспільстві, підвищенні рівня соціального захисту та добробуту населення. В свою чергу це сприяє забезпеченню соціальної безпеки держави та зменшенню соціальної напруги у суспільстві.

Системні проблеми, накопичені у Пенсійній системі України, викликають необхідність її реформування у відповідності до сучасних змін, що відбуваються в суспільстві. Хронічний дефіцит Пенсійного Фонду України, невідповідність розміру пенсій рівню цін на товари і послуги, старіння нації потребують поряд з солідарною системою активного розвитку системи добровільного (недержавного) пенсійного забезпечення, а також впровадження важливого елементу пенсійної системи - накопичувальної системи. Саме розвиток останньої є головним пріоритетним напрямком пенсійної реформи на сучасному етапі, що полягає в створенні мережі недержавних пенсійних фондів та забезпеченні контролю з боку держави за їх діяльністю. Таким чином проблема реформування пенсійної системи задля впровадження стабільного пенсійного забезпечення в Україні є досить актуальною в умовах сьогодення.

Підвищення рівня життя пенсіонерів в умовах погіршення демографічної ситуації, міграції працездатного населення потребує впровадження трирівневої пенсійної системи. Створення останньої залежить від багатьох факторів. Перш за все треба легалізувати заробітну плату, усунувши практику виплати заробітної плати в «конвертах», що автоматично зменшує суму єдиного соціального внеску. По-друге, для розвитку накопичувальної системи необхідно підвищити рівень довіри населення до інструментів фінансового ринку, фінансово-кредитних установ, забезпечивши систему постійного моніторингу за показниками діяльності недержавних пенсійних фондів. По-третє, значним тягарем для пенсійної системи і однією із причин дефіциту бюджету Пенсійного фонду України є неоднозначність та непрозорість виплати пенсій, наявність великої кількості різноманітних пенсійних виплат, порядок виплати яких є нерегульованим, а також відсутність чіткого зв'язку із розміром внесків, сплачених громадянами та порядком перерахування та індексації пенсій.

Станом на 01.10.2019 р. кількість пенсіонерів в Україні становила 11470,4 тис. осіб, з них 2500 тис. осіб, будучи на пенсії, працюють, середній розмір пенсій 3019,62 грн, мінімальний розмір пенсій 1564,00 грн, що менше від розміру прожиткового мінімуму [1].

Для того, щоб зрозуміти, наскільки погіршуються показники діяльності Пенсійного Фонду України, проаналізуємо дефіцит його бюджету та суму коштів на його погашення. Аналіз зазначених показників за останні десять років наведено в таблиці 1.

Як видно з даних наведених в табл. 1 за роки періоду, що аналізується, спостерігається проблема дефіциту Пенсійного Фонду, яку в основному намагались вирішити за допомогою проведення пенсійних реформ. У 2003 р. було прийнято два основних законодавчих акти, а саме Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення», в яких було вперше зазначено на необхідність побудови трирівневої моделі пенсійної системи України.

Таблиця 1 – Динаміка змін розмірів дефіциту і позик Пенсійного Фонду України на його погашення, млн. грн.

Роки	Розмір дефіциту	Розмір позик
2010	26596	7881
2011	17755	12356
2012	15324	11885
2013	21764	311
2014	14683	969
2015	94812	0
2016	142586	2350
2017	141315	0
2018	155091	0
2019	167013	0

Джерело: складено авторами на основі [1, 2].

Незважаючи на основні напрямки пенсійної реформи основна увага приділялася вдосконаленню та розвитку лише першого рівня пенсійної системи, позитивно вплинувши на показники діяльності Пенсійного фонду. Вже починаючи з 2005 р. спостерігалось суттєве зменшення дефіциту зазначеного фонду, який в період 2007-2008 років дорівнював нулю. При такій ситуації Пенсійний Фонд також видавав позики в 2007 році у розмірі 2413 млн грн, а у 2008 році – 6031 млн. грн. Наступний етап реформи 2011 року, який в народі отримав назву реформи Сергія Тігіпка, був спрямований на скорочення дефіциту державного Пенсійного Фонду, хоча основний зміст реформи полягав у впровадженні накопичувальної пенсійної системи [3, 4]. За останні 10 років спостерігається тенденція зменшення кількості пенсіонерів в Україні (див. табл. 2).

Таблиця 2 – Середній розмір місячної пенсії та кількість пенсіонерів

Роки	Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного Фонду, грн				Кількість пенсіонерів, тис. осіб
	усього	у тому числі:			
		за віком	за інвалідністю	у разі втрати годувальника	
2009	934,3	942,7	780,7	696,6	13749,8
2010	1032,6	1039,6	884,6	807,9	13721,1
2011	1151,9	1156,0	1033,8	940,0	13738,0
2012	1253,3	1252,4	1164,3	1053,8	13820,5
2013	1470,7	1464,3	1359,2	1252,8	13639,7
2014	1526,1	1521,6	1406,5	1303,8	13533,3
2015	1581,5	1573,0	1432,1	1433,1	12147,2
2016	1699,5	1690,3	1545,2	1640,3	12296,5
2017	1828,3	1808,9	1705,9	1803,0	11956,2
2018	2479,2	2556,70	2000,9	2368,0	11725,4

Джерело : складено авторами на основі [1, 2].

Як видно з даних таблиці 2, до 2012 р. кількість пенсіонерів постійно зростала, в період з 2013 по 2018 рр. кількість пенсіонерів зменшилась на 2,1 млн. осіб. Основними причинами стали збільшення пенсійного віку, перегляд осіб, які можуть претендувати на соціальні пенсії, а також тимчасова окупація частини території України.

У 2017 р. було прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» [5], згідно з яким були внесені зміни до пенсійної реформи в напрямку пенсійного забезпечення. Пенсійна реформа знову зосереджена на усуненні двох головних проблем – зменшення дефіциту Пенсійного фонду та підвищення розміру пенсій. До початку реформи 8 млн пенсіонерів отримували лише мінімальну пенсію, при тому що розмір пенсій не залежав від тривалості стажу роботи та заробітку, з якого особа сплачувала внески [1, 3].

Запровадження в дію механізму осучаснення пенсій, тобто їх перерахунок відповідно до рівня інфляції, дало змогу підвищити їх рівень. У 2017 р. підвищений розмір пенсій отримали 10,2 млн українців. Було скасовано 15-ти відсоткове зменшення пенсійного забезпечення для понад 460 тисяч пенсіонерів та відновлено виплату їм пенсій у повному розмірі. Також запроваджено встановлення чіткої залежності розміру пенсії від суми сплачених страхових внесків і тривалості участі у страховій системі. В той же час дотація з державного бюджету Пенсійному Фонду становила 141,3 млрд грн. [1, 3]. Це свідчить про зосередження зусиль на реформуванні солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Повне автоматичне осучаснення пенсій для всіх громадян України відбулося з березня 2019 р. Пенсіонери отримали перерахунок пенсій залежно від зміни коефіцієнтів і від базового розміру мінімальної зарплатні, за якою розраховуються пенсії. Запроваджена система, яка має на меті справедливе визначення розміру пенсійних виплат. Відбулася обов'язкова щорічна індексація, при якій передбачено збільшення на коефіцієнт, що відповідає показнику 50 % зростання споживчих цін за попередній рік та 50 % зростання середньої заробітної плати (доходу), з якої сплачено страхові внески, за три календарні роки, що передують попередньому року до того, в якому проводять збільшення [1, 3]. Вищезазначені нововведення мають підготувати підґрунтя для останніх етапів реформи – впровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування та вдосконалення системи добровільного накопичувального страхування.

Міністерство соціальної політики запропонувало відкласти запровадження другого накопичувального рівня пенсійної системи на рік – до 1 січня 2020 року. Таке рішення підтримує і Світовий банк, на думку експертів якого впроваджувати накопичувальні пенсії в Україні із січня 2019 року зарано [6]. Підсумовуючи вищенаведене зазначимо, що кожна зміна в пенсійній системі впливає на соціально-економічні процеси, що відбуваються в економіці держави і суспільстві. Напрямки реформи пенсійної системи, які були запроваджені у різні роки, хоча й мали на меті впровадження другого рівня – обов'язкової накопичувальної системи, що дало б змогу значно збільшити рівень пенсійного забезпечення населення, але в умовах нестабільності економіки країни ця мета не була фактично реалізована жодною із проведених реформ. Основна ж увага була спрямована на реформування солідарної пенсійної системи та подолання дефіциту Пенсійного Фонду. Виходячи з цього, для розвитку і ефективного функціонування накопичувальної пенсійної системи в Україні, враховуючи євроінтеграційний вектор інтеграції, необхідно дослідити досвід країн ЄС в цьому напрямку та запровадити його позитивні результати в діяльність вітчизняної пенсійної системи.

Список використаних джерел

1. Пенсійний фонд України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pfu.gov.ua/>
2. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Пенсійна реформа в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://znaj.ua/society/264638-pensijna-reforma-2019-tablicya-vihodu-na-pensiyu-i-novi-zakoni>
4. Пенсійна реформа: що робила Європа і що робити нам . [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://texty.org.ua/pg/article/textynewseditor/read/60121/Pensijna_reforma_shho_robyla_Jevropa
5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій. Закон України від 3 жовтня 2017 року № 2148-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2148-19>.
6. Міністерство соціальної політики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.msp.gov.ua/>

Коваленко Д. В., студентка 1 курсу магістратури, 6 групи,
факультет фінансів та банківської справи

Науковий керівник: **Чугунов І. Я.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів
Київський національний торговельно-економічний університет (м. Київ, Україна)
e-mail: kovalenko151515@gmail.com

ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Розвиток інституційних засад системи формування видаткової частини бюджету, визначення принципів та основних пріоритетів здійснення бюджетних видатків, взаємопов'язані з трансформаційним процесом економіки країни. Необхідність забезпечення суспільного розвитку, ефективного виконання державою своїх функцій в умовах економічних перетворень вплинули на розробку нових науково-обґрунтованих методів планування видаткової складової бюджету. Визначалося місце та роль бюджетної політики, підходи щодо оцінки ефективності використання бюджетних коштів як передумови дієвого економічного розвитку країни. Запровадження механізмів формування основних напрямів бюджетної політики у сфері видатків з врахуванням пріоритетів економічної і соціальної стратегії розвитку посилює інституційні засади бюджетного регулювання. Реалізація завдань бюджетної політики впливає на рівень і умови виконання державою функцій, фінансову та соціальну збалансованість, досягнення еволюційних зрушень у важливих сферах економіки країни.

Державна політика у сфері видатків бюджету передбачає стимулювання зростання внутрішнього попиту та виробництва шляхом збільшення видаткової частини бюджету у періоди економічного спаду та оптимізації її структури у періоди економічного зростання при якісному забезпеченні соціальної функції держави з урахуванням можливості використання обґрунтованого рівня дефіциту бюджету. В умовах обмеженості бюджетних ресурсів фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку можливе шляхом застосування обґрунтованих підходів до оптимізації видаткової частини бюджету, враховуючи визначені пріоритети та циклічність соціально-економічного розвитку країни.

Бюджетне регулювання у сфері видатків має на меті оптимізацію їх обсягу і структури з метою досягнення найбільш результативного впливу на динаміку соціально-економічного розвитку країни, враховуючи циклічність економічних та соціальних процесів. Підвищення ефективності системи бюджетного регулювання у сфері видатків залежить від ступеня розуміння економічної суті цієї системи, удосконалення теоретичних положень та методологічних основ формування видаткової частини бюджету, враховуючи пріоритетність та циклічність соціально-економічного розвитку. Бюджетне регулювання у сфері видатків як одна з основних складових системи державного регулювання соціально-економічного розвитку країни є сукупністю функціональних фінансово-бюджетних та економічних складових, у тому числі видаткова частина бюджету, дохідна частина бюджету, дефіцит бюджету, державний борг, міжбюджетні відносини, соціально-економічний розвиток країни та адміністративно-територіальних одиниць, зовнішнє економічне середовище та взаємозв'язки між ними. Система бюджетного регулювання у сфері видатків бюджету ґрунтується на положеннях адаптивної бюджетної архітектури і передбачає регулювання обсягу та структури видаткової частини бюджету, дефіциту бюджету з урахуванням динаміки фінансово-економічних процесів.

На процес формування видаткової частини бюджету, яка є одним з основних елементів системи бюджетного регулювання впливає обсяг дохідної частини бюджету і показник дефіциту бюджету, визначений з урахуванням циклічності економічного розвитку. Для стимулювання економічного зростання доцільним є використання дефіциту бюджету з метою збільшення видаткової частини бюджету, особливо в умовах певного зменшення податкового навантаження на економіку, проте обсяг державного боргу та економічні можливості держави по його обслуговуванню є фактором обмеження обсягу дефіциту бюджету [1].

Функціонування інституту видатків бюджету характеризується його визначеністю у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку країни, що потребує ґрунтовного дослідження у контексті змін інституційного середовища формування видатків бюджету та визначення їх місця і ролі у системі суспільних та економічних інститутів. Інституційний підхід передбачає розгляд

системи формування видатків бюджету як динамічної системи, що повинна постійно удосконалюватися з метою досягнення оптимальних співвідношень між її складовими, у тому числі обсяг і структура видаткової частини бюджету, цілі і результативні показники бюджетних програм, стратегічні плани розпорядників бюджетних коштів, галузеві стратегії, динаміка соціально-економічних процесів. Формальні інституційні основи формування видатків бюджету включають систему відповідних механізмів, які регулюють і забезпечують процеси прогнозування, планування і виконання видатків бюджету, здійснення контролю за їх виконанням.

Необхідним є поглиблення досліджень з питань інституційних засад формування видатків бюджету у системі перспективного бюджетного прогнозування та планування. Використання бюджетних видатків в якості дієвого регулятора суспільних процесів потребує попереднього вирішення питань пріоритизації цілей соціально-економічного та бюджетного розвитку держави на довгострокову перспективу, що знаходить відображення у побудові системи прогнозних і планових засад державного розвитку. Довгострокове бюджетне прогнозування дозволяє суттєво підвищити рівень ефективності та результативності використання бюджетних коштів, оскільки виступає стримуючим фактором для зростання бюджетних видатків та зосереджує увагу на пріоритетних напрямках суспільного розвитку. Розробка і затвердження обґрунтованої довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку, запровадження довгострокового бюджетного прогнозування та удосконалення системи середньострокового і поточного планування видатків бюджету у системі визначеної довгострокової бюджетної стратегії соціально-економічного розвитку дозволить сформувати єдину бюджетну політику у сфері доходів і видатків бюджету, дефіциту бюджету у взаємозв'язку із показниками державного боргу та реалізовувати цілеспрямовану, послідовну і результативну фінансово-економічну політику [2].

Процес прогнозування та планування видатків бюджету повинен підлягати інституційним обмеженням відповідно до етапу соціально-економічного розвитку, у тому числі щодо обсягу та особливостей структури видаткової частини бюджету, співвідношення поточних та капітальних видатків, рівня інвестиційної складової бюджету, обсягу дефіциту бюджету у взаємозв'язку з показниками рівня державного боргу. Розвиток інституційних засад перспективного прогнозування та планування видатків бюджету повинен передбачати досягнення динамічної адаптації показників видатків бюджету в залежності від спрямованості соціально-економічних процесів, постійну раціоналізацію розподілу бюджетних коштів між бюджетними програмами та розпорядниками бюджетних коштів на підставі аналізу оцінки результативності виконання бюджетних програм, удосконалення формального інституційного середовища бюджетного прогнозування та планування. Удосконалення системи бюджетного регулювання у сфері видатків передбачає обґрунтоване визначення пріоритетів суспільного розвитку, забезпечення раціонального розподілу бюджетних коштів між галузями державної діяльності, оптимізацію бюджетних програм з урахуванням загальнодержавних пріоритетів, впровадження принципів перспективного бюджетного прогнозування і планування у діяльність головних розпорядників бюджетних коштів, удосконалення методології оцінки результативності бюджетних програм та діяльності розпорядників бюджетних коштів.

Процес середньострокового та річного планування видатків бюджету передбачає визначення граничних обсягів бюджетних видатків на середньострокову та річну перспективу для кожного головного розпорядника бюджетних коштів, розрахованих відповідно до довгострокової бюджетної стратегії у сфері видатків. Довгострокові прогнозні показники та середньострокові граничні обсяги повинні коригуватися щороку виходячи з динаміки економічного і соціального розвитку, змін галузевих пріоритетів, аналізу результативності бюджетних програм та результативності діяльності розпорядників бюджетних коштів. На основі довгострокових галузевих стратегій і в межах доведених граничних обсягів бюджетних коштів головні розпорядники складають стратегічні плани діяльності на середньостроковий період, які визначають основну мету їх діяльності, цілі, завдання, перелік бюджетних програм для їх досягнення та очікувані результати від їх реалізації у річній та середньостроковій перспективі. На підставі аналізу стратегічних планів головних розпорядників бюджетних коштів та розроблених на їх виконання бюджетних програм формується і затверджується річний та середньостроковий план видатків бюджету у розрізі бюджетних програм розпорядників бюджетних коштів. Середньострокове планування видатків бюджету передбачає ковзний метод планування в рамках показників довгострокового прогнозу та ґрунтується на положеннях програмно-цільового

методу, що надає можливість суттєво підвищити результативність використання бюджетних коштів.

Прогнозний показник питомої ваги видатків зведеного бюджету України у валовому внутрішньому продукті за період 2021–2025 років становить 33,86 відсотка, найбільше середнє значення цього показника за наведений період становлять видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення – 9,28 відсотка; освіту – 5,77; загальнодержавні функції – 5,32; охорону здоров'я – 3,38; економічну діяльність – 2,86; громадський порядок, безпеку та судову владу – 2,84; оборону – 2,47 відсотка; найменше – видатки на охорону навколишнього природного середовища – 0,25 відсотка; духовний та фізичний розвиток – 0,79; житлово-комунальне господарство – 0,88 відсотка.

Програмно-цільовий метод управління видатками бюджету являє собою системну методологію прогнозування, планування, виконання та контролю виконання видатків бюджету у розрізі бюджетних програм розпорядників бюджетних коштів, яка базується на взаємозв'язку процесу розподілу бюджетних коштів залежно від рівня результативності виконання бюджетних програм, що розробляються на основі стратегічних галузевих планів та стратегічних планів діяльності розпорядників бюджетних коштів. Суттєвими перевагами програмно-цільового методу є його орієнтація на результат при використанні бюджетних коштів, перспективний характер формування видатків бюджету, перехід від управління бюджетними ресурсами до управління бюджетними результатами, охоплення всіх стадій бюджетного процесу. Формування видатків бюджету за програмно-цільовим методом повинно базуватися на наступних основних засадах: довгострокове бюджетне прогнозування у системі державного стратегічного планування та прогнозування з метою узгодження стратегічних галузевих планів та стратегічних планів розпорядників бюджетних коштів з бюджетними можливостями, програмно-цільовий метод розподілу бюджетних видатків у середньостроковій та річній перспективі, моніторинг результативності бюджетних програм та результативності діяльності розпорядників бюджетних коштів, оцінка соціально-економічної ефективності бюджетних програм [3].

Досягнення конкретних суспільно вагомих результатів при реалізації бюджетної політики потребує розробки та запровадження обґрунтованої системи моніторингу результативності бюджетних програм, яка передбачає постійний ґрунтовний аналіз процесу їх виконання щодо досягнення запланованих результатів та на цій основі розробку пропозицій щодо особливостей подальшої реалізації цих програм у плановому і наступних бюджетних періодах. Під результативністю бюджетної програми розуміється рівень досягнення запланованих цілей та результативних показників в результаті її виконання з використанням визначеного бюджетом обсягу коштів. Інституційний підхід розглядає видатки бюджету в якості адаптивного механізму у системі регулювання суспільного розвитку і визначає процес формування видатків бюджету як динамічну систему, що постійно удосконалюється з метою досягнення оптимальних співвідношень між її складовими, у тому числі обсяг і структура видаткової частини бюджету, цілі і результативні показники бюджетних програм, стратегічні плани розпорядників бюджетних коштів, галузеві стратегії, динаміка соціально-економічних процесів.

Прогнозування та планування видатків бюджету має підлягати інституційним обмеженням відповідно до етапу економічного розвитку щодо обсягу та особливостей структури видаткової частини бюджету, рівня дефіциту бюджету у взаємозв'язку з показниками державного боргу, співвідношення поточних і капітальних видатків бюджету, інвестиційної складової бюджету. Розвиток суспільних відносин потребує поглиблення досліджень щодо впливу бюджетних видатків на соціально-економічний розвиток країни, адаптації видатків бюджету до інституційних перетворень економічного середовища. Вагомим є підвищення якісного рівня бюджетного прогнозування і планування видатків бюджету та результативності бюджетної політики. Оптимізація структури видатків є основним завданням бюджетної політики та має враховувати модель економіки країни, пріоритетні напрями розвитку держави й циклічні коливання економіки.

Список використаних джерел

1. Державне фінансове регулювання економічних перетворень / І.Я.Чугунов, А.В.Павелко, Т.В.Канева та ін.; за заг.ред. А.А.Мазаракі. К.:Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2015. 376 с.
2. Бюджетно-податкова політика у системі регулювання економіки / І.Я.Чугунов, Т.В.Канева, М.Д.Пасічний та ін.; за заг. ред. І.Я. Чугунова. К.: Глобус-Пресс, 2018. 354 с.
3. Чугунов І.Я., Самошкіна О.А. Видатки бюджету в системі державного регулювання соціально-економічного розвитку країни //Вісник КНТЕУ. 2019. № 2. С.103–121.

Козловська С. М., студентка 1 курсу, група МФКп-191,
Гонта О. І., д.е.н., професор
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: svetlanka.kozlovskaya@gmail.com

ВПЛИВ ОФШОРНОЇ ЮРИСДИКЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН УКРАЇНИ

Офшорна юрисдикція є вагомим важелем діяльності підприємств, руху капіталу країни, стимулом розвитку власної економіки, носить економічний характер. Її роль має як позитивні, так і негативні наслідки на фінансовий стан держави. Офшорна юрисдикція виникла внаслідок глобалізаційних процесів та поширення міжнародних економічних зв'язків. Офшорний бізнес постійно ускладнюється та змінюється. Детальний аналіз офшорів, їх динаміка та тенденції видозмін, дозволить знайти шляхи подолання відтоку капіталу та покращення підприємницької діяльності загалом.

Офшор (англ. offshore – поза берегом, поза межами)—один з найвідоміших і найефективніших методів оптимізації оподаткування великих компаній. Основою цього методу є законодавство багатьох країн, які частково або повністю звільняють від оподаткування компанії, що належать нерезидентам. Компанії, що працюють на міжнародних ринках, мають можливість вибірково підходити до питань реєстрації своїх організацій. Як правило, у таких випадках вони керуються показниками найбільш ліберального податкового законодавства [1, с. 341].

У таблиці 1 розглянуті позитивні та негативні наслідки офшорного бізнесу для країн донорів та для країн, які є офшорною територією з пільговим законодавством. Перевагою офшорної юрисдикції для окремих підприємств, фізичних та юридичних осіб є низькі ставки податків, анонімність та банківська таємниця, конфіденційність при веденні бізнесу, доступ до світових фінансових ринків, рівень комунікації. Недоліки—деякі юрисдикції не надають правоохоронним органам інформації про фінансові операції, навіть коли наявні ознаки відмивання грошей, отриманих незаконним шляхом.

Таблиця 1— Негативні та позитивні наслідки офшорної юрисдикції

	Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Країна донор	<ul style="list-style-type: none"> – вихід компаній на національний та глобальний рівні; – створення більшого захисту прав власності національних підприємств; – зниження податкового тягаря 	<ul style="list-style-type: none"> – відтік капіталу; зменшення фінансових ресурсів; – погіршення платіжного балансу; – скорочення зайнятості; – зменшення доходу; – невинуваті конкурентні переваги окремих компаній; – руйнування галузей, регіонів; – зменшення податкових надходжень до бюджету;
Країна з офшорною зоною	<ul style="list-style-type: none"> – притік капіталу та інвестицій; – розвиток фінансових ринків; – прискорення обороту фінансових активів; – економічне зростання; 	<ul style="list-style-type: none"> – накопичення спекулятивного капіталу, що створює нестабільність в економіці країни або світовій економіці.

Джерело: складено автором на основі даних [2, 3].

Вперше українські бізнесмени дістали можливість відкривати офшорні компанії в 1991 році. У квітні 1991 року швейцарська компанія Riggs Walmet Group оголосила про те, що виходить на український ринок з пропозицією про організацію компаній. Пропонувалася не тільки допомога в створенні безподаткових компаній, але й підтримка їх діяльності—внесення щорічних внесків до бюджету країни базування, забезпечення секретарських послуг з обробки нерегулярної пошти, організація щорічних зборів акціонерів, складання балансів тощо [4]. Згідно Розпорядження Кабміну від 27 грудня 2018 р. № 1079-р Київ “Про віднесення держав до переліку офшорних зон” уряд країни нараховує 41 юрисдикцію, яка має відношення до офшорної зони [5]. У таблиці 2 наведена динаміка прямих інвестицій з України за 2016-2018 роки.

Таблиця 2 – Динаміка прямих інвестицій з України за 2016-2018 рр., млн. дол. США

Країна	2016	%	2017	%	2018	%
1	2	3	4	5	6	7
Велика Британія	0,04	0,00	0,05	0,00	-	-
Латвія	67,0	1,02	75	1,18	-	-
Нідерланди	10,7	0,16	12,3	0,19	-	-
Польща	168,3	2,56	6,8	0,11	124,6	50,71
Російська Федерація	145,6	2,22	151,0	2,38	2,7	1,10
Угорщина	14,9	0,23	17,5	0,28	-	-
Франція	0,1	0,00	0,2	0,00	-	-
Швейцарія	7,1	0,11	13,8	0,22	-	-
В'єтнам	1,6	0,02	1,6	0,03	-	-
Грузія	1,7	0,03	1,6	0,03	-	-
Казахстан	1,0	0,02	1,0	0,02	-	-
Китай	1,3	0,02	1,5	0,02	-	-
Кіпр	5930,5	90,30	5932,5	93,58	*	*
Узбекистан	0,4	0,01	0,4	0,01	-	-
Віргінські острови	57,6	0,88	61,0	0,96	-	-
США	0,5	0,01	0,6	0,01	-	-
Інші країни		2,42		0,99	118,40	48,19
Усього	6567,5	100,00	6339,8	100,00	245,7	100,00

* Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України "Про державну статистику" щодо конфіденційності статистичної інформації.

- дані відсутні.

Джерело: складено автором на основі даних [6].

З таблиці 2 видно, що найбільшу частину становлять прямі інвестиції до Кіпру 5,9 млрд. дол. США, потім Польща та Росія трохи більше ніж 0,1 млрд. дол. США, наступні Віргінські острови—61,0 млн. дол. США. Тобто, більше 90% загальних інвестицій спрямовані у офшорні зони (у Розпорядженні Кабміну “Про віднесення держав до переліку офшорних зон” Кіпр та Віргінські острови є офшорними зонами). Офшорні зони мають безпосередній вплив на економіку України та її фінансову безпеку, а саме дефіцит державного бюджету, валовий внутрішній продукт (ВВП), державний та гарантований державою борг, валовий зовнішній борг, інфляцію, міжнародні резерви.

Для досягнення оптимального рівня використання офшорних зон та скорочення відпливу капіталу в офшорні зони необхідно створити сприятливий інвестиційний та податковий клімат для підприємницького сектору та надійну законодавчо-нормативну базу, високий рівень банківської та комерційної таємниці.

Список використаних джерел

1. Офшор //Словник фінансово-правових термінів / за заг. ред. д. ю.н., проф. Л. К. Воронової. – 2-е вид., переробл. і доповн. – К.: Алерта, 2011– 558 с.
2. Кобзар Т.С. Сучасний погляд на значення офшорних зон в світі і Україні. Порівняльно-аналітичне право. 2017. № 4. С. 161–163.
3. Харчук О.О., Коритнік С.А. Негативні наслідки діяльності офшорних зон та шляхи їх подолання в Україні. Міжнародний науковий журнал. 2016. № 6. Т. 3. С. 157–160.
4. Офшорна зона [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%84%D1%88%D0%BE%D1%80%D0%BD%D0%B0_%D0%B7%D0%BE%D0%BD%D0%B0
5. Закон України “Про віднесення держав до переліку офшорних зон” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1079-2018-%D1%80>
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО РОЗГЛЯДУ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Забезпечення стабільного розвитку економіки країни є однією з умов її подальшого функціонування. Процеси стохастичності, дисипативності, турбулентності, які періодично виникають у межах господарських систем, вкрай негативно впливають на розбудову національного господарства країни, окремих його сфер та галузей. Особливо гостро деструктивні чинники від таких процесів відчуває фінансова система країни, яка при несприятливих умовах функціонування має потенціал до продукування власних деструктивних чинників та детермінант, які лише поглиблюють кризові ситуації в країні. Уникнення окреслених ситуацій є одним з найважливіших завдань органів державної влади. Формування сприятливого економічного середовища для стійкого розвитку суб'єктів господарювання є беззаперечною умовою забезпечення фінансової стабільності в країні.

Фінансова стабільність — стан, до якого прагне будь-яка фінансова система. Хоча це поняття інтуїтивно зрозуміле, чітко дати йому визначення – непросте завдання [3]. Взагалі стабільність це стан сталого функціонування всіх складових економіко-правових та політичних відносин на засадах збалансованості інтересів основних суспільних груп, у якості критерію стану функціонування суспільства [1, с. 156]. Стабільність – це здатність системи перебувати в рівновазі, функціонувати, не змінюючи свою структуру ... [5].

Отже, врахування наукових концепцій розгляду сутності категорії «фінансова стабільність» дозволяє конкретизувати такі її особливості:

- невід'ємна частина забезпечення надійного функціонування фінансової системи країни;
- синергетичний результат взаємодії фінансових установ, фінансових ринків та інфраструктури, а також фінансових відносин, які виникають у сфері реальної економіки [4];
- стан рівноваги, стійкості та спроможності фінансової системи країни залишатися у такому положенні у довгостроковій перспективі;
- здатність протидіяти зовнішнім та внутрішнім деструктивним впливам;
- одна з базових умов забезпечення економічного розвитку в країні;
- об'єктивна залежність від рівня стабільного функціонування інших систем, включаючи політичну стабільність, соціальну стабільність, економічну стабільність;
- формування відбувається під впливом великої кількості факторів, а саме: політичних, макроекономічних, соціальних, інформаційних, демографічних, інституційних та організаційних;
- частково визначається ефективною взаємодією між окремими економічними агентами, які приймають участь як у розбудові фінансової системи держави, так і у реалізації функцій регулювання і контролю;
- можливість кількісної та якісної детермінації рівня фінансової стабільності в визначений період часу.

Якщо фінансова система країни є стабільною, то можна констатувати такі особливості її функціонування:

- 1) відбувається ефективний процес перетворення тимчасово вільних коштів фізичних та юридичних осіб у інвестиції та позикові кошти;
- 2) існує певний запас фінансової міцності у банківській системі і сформований достатній обсяг золотовалютного запасу в країні;
- 3) існує достатній рівень довіри між власниками фінансових ресурсів та фінансовими установами, які бажають їх залучити для власної діяльності;
- 4) сформований ефективний процес повернення зовнішніх та внутрішніх позик і рівень державного боргу знаходиться у допустимих з позиції економічного розвитку межах;
- 5) формування доходів та видатків бюджетів всіх рівнів є збалансованим, а показник бюджетного дефіциту лише сприяє економічному розвитку країни, а не є наслідком незбалансованого функціонування всієї фінансової системи;
- 6) існує здатність ефективно здійснювати регулювання системно важливих фінансових установ в країні, вчасно виявляти ризики їх неплатоспроможності і проводити відповідні санаційні заходи без негативного впливу на загальний розвиток фінансової системи держави;

7) на грошовому ринку існує достатня пропозиція фінансових ресурсів, а їх доступність не стримує розвиток економіки країни;

8) сформовані та запроваджені механізми гарантування повернення коштів економічним суб'єктам у разі настання несприятливих подій у функціонуванні фінансової системи країни і т.д.

Таким чином фінансова стабільність держави залежить від значної кількості різних за своєю природою процесів, які пов'язані з обігом фінансових ресурсів у межах системи національної економіки.

Список використаних джерел

1. Андрейків Т. Я., Канцір І. А., Сенищ П. М. Концепція фінансової стабільності: теоретико-методичний підхід. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки.* 2016. Вип. 51. С. 155–158. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2016_51_30.
2. Бюджетний кодекс України <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>
3. Даниленко А. Що таке фінансова стабільність, та як центральні банки можуть її забезпечувати. [expla.bank.gov.ua](https://expla.bank.gov.ua/expla/news_0026.html). URL: https://expla.bank.gov.ua/expla/news_0026.html.
4. Пшик Б. І. Фінансова стабільність: сутність та особливості прояву. *Вісник СевНТУ. Сер.: Економіка і фінанси.* 2013. Вип. 138. С. 91–96.
5. Стабільність: хорошо или сомнительно? <http://p-rost.com.ua>. URL: <http://p-rost.com.ua/blog/post/stabilnost-horoshho-ili-somnitelno>.

Лозова А. Д., студентка гр. ФК-161,
Кузьміна К. В., студентка гр. ФК-171 ННІ економіки
Науковий керівник: **Парубець О.М.**, д.е.н., професор
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ЯПОНІЇ

Неможливість підтримування гарного рівня добробуту населення за умов незмінних соціально-політичних та фінансово-економічних кризових явищ - основна проблема розвитку сучасних економічних систем, яких на початку ХХІ століття у світовій економіці назбиралось немало. Вимоги людей до урядів своїх країн до соціального забезпечення все частіше вступають у суперечність із реальним економічним розвитком країн.

Японська модель соціальної роботи визначається не дуже високим рівнем участі держави в соціальній допомозі, бо зазвичай її тягар несе на собі громада. Після Другої світової війни проблемам соціального захисту в Японії стали приділяти істотну увагу: була розроблена його концепція, а також відповідна юридична база. Концепція соціального забезпечення передбачала гарантію мінімального рівня життя кожного громадянина і рівного існування всіх членів суспільства загалом [1].

Громадська соціальна виплата в країні висхідного сонця охоплює ті категорії населення, які самостійно не в змозі забезпечити мінімальний рівень життя для себе. Така допомога виплачується за сімома категоріями: врахування повсякденних потреб; витрати на освіту; житло; медичне обслуговування; витрати на утримання дітей; тимчасове безробіття; та на випадок похорон [2].

Соціальний захист стосується усіх верств населення, проте працездатне населення потребує його у меншій кількості і за рахунок податків підтримує всю систему соціального захисту. На діаграмі можна розглянути динаміку змін співвідношення верств населення в Японії.

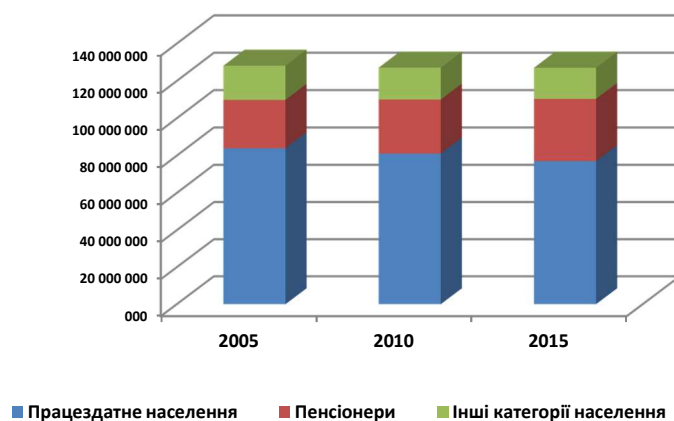


Рис. 1 - Динаміка зміни співвідношення верств населення в Японії 2005-2015 рр.
Джерело: складено автором на основі [5]

На діаграмі чітко видно, що за десять років у Японії кількість працевдатного населення помітно зменшилась. В цей же час кількість пенсіонерів зросла, що веде до старіння нації. Співвідношення працевдатного населення до пенсіонерів зменшилось, і це призводить до того, що пенсіонери сумарно потребують більше виплат, а працевдатне населення, в свою чергу, сплачує податків менше, ніж минулих роках.

Японська політика системи соціального захисту має комплексний характер. Вона складається з виплат, що гарантують мінімальний дохід кожної особи (пенсії та забезпечення непрацевдатних), страхування здоров'я та життя, соціальна виплата потребуючим. До 2025 року в Японії планується збільшити видатки на соціальне забезпечення до 28,5-32,5% національного доходу країни [1].

Дивлячись на наведену таблицю, можна зробити висновки, що за 15 років відсоток від ВВП на соціальні витрати збільшився на 5.9%, а відсоток від всіх витрат збільшився на 8.3%. Соціальні витрати у доларах на душу населення виросли майже у два рази. Сумарно в національній валюті соціальні витрати бюджету Японії поступово збільшуються і зросли на 43,93% до 2015 року у порівнянні з 2000 роком.

Таблиця 1 – Соціальні витрати бюджету Японії 2000-2015 рр. - агреговані дані

Рік	2000	2005	2010	2015
% від ВВП	15.2	16.8	20.7	21.1
% від всіх витрат		48.5	53.2	55.8
У доларах на душу населення	4 165.3	5 497.2	7 480.8	8 993.9
У нац. валюті (снх) сумарно	81 106 933.2	90 111 892.8	105 878 704.2	116 735 797.2
Курс єни до долара	0,9766	0,9751	1,0833	0,8357
Сумарно в доларах	79209031	87868107	114698400	97556106

Джерело: Складено автором на основі [4]

Але в розрахунку у доларах у 2015 році сума виплат на соціальний захист збільшилась на 23,16% у співвідношенні до 2000 року. Також в 2010 році було різке збільшення цієї суми на 44,8% відносно 2000 року через підвищення курсу єни до долара. Тож в 2015 році соціальні витрати скоротились на 14,95% відносно 2010 року.

З усіх можливих векторів соціального забезпечення уряд Японії найбільшу увагу приділяє створенню гідного рівня життя особам похилого віку. Найбільша кількість коштів у структурі соціального забезпечення йде на виплату пенсій. З 80-х рр. 20 ст. почало здійснюватися поступова трансформація пенсійної системи Японії, завдання якої - зробити двошарову пенсію: національна пенсійна система та пенсії, що виплачуються найменшим працівникам.

1. Базова схема з фіксованою ставкою.

Пенсійний вік для базової пенсії становить 65 років (мінімальний період внесків - 10 років). Для одержання повної базової пенсії необхідно протягом 40 років здійснювати внески. Повна базова пенсія у 2018 році складала 772 800 JPY, що відповідає 16% від середнього заробітку працівника.

2. Професійні пенсійні схеми.

Професійна пенсія додатково виплачується, як і вищенаведена, з 65 років, за умови, якщо особа має право на базову пенсію. Виплачується також «спеціально передбачена» професійна пенсія (на даний момент виплата припинена для чоловіків). Максимальний внесок на місяць складає 620 000 ЛРҮ, що дорівнює 152% середнього заробітку працівника. Мінімальний період здійснення внесків – 1 місяць. Пенсійний вік зростатиме з 60 до 65: для чоловіків між 2013-2025 рр., для жінок – між 2018-2030 рр. [3].

Система соціального захисту Японії ґрунтується на сумарній відповідальності різних секторів економіки за соціальний добробут населення, держава при цьому займає далеко не головну роль. Ця система базується на принципах державно-приватного партнерства. Для неї також характерним є розподіл відповідальності за добробут кожного між державою, бізнесом та сім'єю, а також – часткове відокремлення соціальної політики в розрізі державних програм від соціального страхування.

Слід зазначити, що глобальна економіка змушує по-іншому розглядати низку соціально-економічних процесів та викликів 21-го сторіччя, переосмислювати й часто навіть ламати усталені десятиліттями правила та стереотипи. Вимоги населення до кількості та якості суспільних благ постійно зростають, стандартними для нашого покоління є тотальне марнотратство у державному секторі, мотиви для економії бюджетних коштів здебільшого відсутні – саме у цих глобальних аспектах досвід Японії є надзвичайно корисним для країн як пострадянського простору (з розгляду забезпечення гідного рівня життя кожного громадянина), так і для країн ЄС, які іноді потрапляють у ситуації підміни економічних цілей розвитку соціальними, для яких знайомим явищем є страх деяких політиків втратити свою популярність серед виборців та які виступають проти прогресивних, хоча й болючих, соціально-економічних реформ.

Список використаних джерел

1. Кононова, Т. Б. История социальной работы : учебник для бакалавров / Т. Б. Кононова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 356 с. — (Бакалавр. Академический курс). [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://stud.com.ua/65138/sotsiologiya/istoriya_sotsialnoyi_roboti

2. Фінанси: Навчальний посібник / Крутова А.С., Близнюк О.П., Лачкова Л.І. та ін. – Х.: Видавництво «Лідер», 2013. – 560 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1055/1/10_KRED_FINANCE_DS_Edition.pdf

3. Інформаційна довідка, підготовлена Європейським інформаційно-дослідницьким центром на запит народного депутата України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/29173.pdf>

4. Social Expenditure - Aggregated data. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SOCX_AGG

5. SOCR - Reference series. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SOCR_REF

Маслюк О. Ю., Гориленко А. С., студентки 3 курсу групи ФК-171

Науковий керівник: **Садчикова І. В.,** к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: aspirant_chstu@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Малі та середні підприємства (МСП) в економічній системі країни є важливим фактором розвитку. Це проявляється у соціальній сфері, а саме підвищення частки зайнятості населення, через велику чисельність малого та середнього підприємництва та постійному їх зростанню. В Україні МСП, не маючи достатньої підтримки з боку держави, стикаються з великою кількістю труднощів та проблем, які намагаються вирішувати самостійно. До них відносяться економічна нестабільність, недосконалість законодавчого та нормативно-правового забезпечення, нестабільність інвестиційного клімату в країні та посилення адміністративного тиску на підприємства, що загострює проблему не лише прибутковості, а й виживання МСП.

Програми розвитку підприємництва в Україні формуються органами державної влади. В кожній країні питання державної підтримки малого та середнього підприємництва є дуже важливим. Тому воно

набуло досить широкого поширення серед таких науковців, як Некрасова Т.В., Ясинська Н.А., Герасимчук В.І., Колесник Г.М., Галан Н.І., Авксентьева Ю.А. та інші.

Згідно з Господарським Кодексом України, суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікро-, середнього або великого підприємництва [1].

Суб'єктами малого підприємництва є [1]:

– фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єкти господарювання, які не входять до мікро-, малих та великих підприємств, відносяться до середніх підприємств [1].

Розглянемо зміну кількості суб'єктів господарювання малих та середніх підприємств в Україні за 2010-2018 роки, яка наведена в таблиці 1.

Таблиця 1 – Кількість суб'єктів господарювання

Роки	Суб'єкти господарювання	
	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва
2010	21 343	2 161 999
2011	21 059	1 679 902
2012	20 551	1 578 878
2013	19 210	1 702 201
2014	16 618	1 915 046
2015	15 510	1 958 385
2016	15 113	1 850 034
2017	15 254	1 789 406
2018	16 476	1 822 671

Джерело: складено автором на основі даних [2].

Після 2013 року відбулася різка зміна кількості суб'єктів МСП в зв'язку з політичною ситуацією в країні. У 2018 році, порівняно з 2017 роком, кількість малих підприємств збільшилась на 33 265 підприємств, а кількість суб'єктів середніх – на 1 222.

Проаналізуємо кількість зайнятих працівників на малих та середніх підприємствах в Україні за 2010-2018 роки, яка наведена в таблиці 2.

Таблиця 2 – Кількість зайнятих працівників на підприємствах

Роки	Кількість зайнятих працівників	
	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва
2010	3 413 843	4 958 609
2011	3 273 528	4 441 970
2012	3 188 201	4 285 169
2013	3 054 150	4 291 173
2014	2 766 431	4 115 146
2015	2 632 690	3 838 749
2016	2 649 985	3 871 758
2017	2 623 807	3 956 331
2018	2 784 464	4 173 665

Джерело: складено автором на основі даних [2].

Можна виявити загальну тенденцію зменшення кількості працівників на підприємствах в 2010-2018 роках. Проте у 2018 році кількість працівників на середніх підприємствах збільшилась у порівнянні з 2017 році на 160 657 осіб. Але кількість зайнятих працівників на малих підприємствах почала зростати з 2016 року.

Розглянемо обсяг реалізованої продукції малих та середніх підприємств в Україні за 2010-2018 роки, який наведений в таблиці 3.

Загалом можна виявити позитивну тенденцію збільшення обсягу реалізованої продукції як у суб'єктах середнього, так і малого підприємництва. Проте, як ми вже розглянули, кількість суб'єктів господарювання коливалася, що не вплинуло на тенденцію обсягу реалізованої продукції.

Таблиця 3 – Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання

Роки	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання	
	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва
1	2	3
2010	1 415 851 797,7	779 197 875,7
2011	1 618 849 106,0	807 777 042,2
2012	1 782 445 148,8	916 287 611,4
2013	1 683 344 056,5	933 717 719,7
2014	1 735 894 250,1	981 300 032,3
2015	2 184 376 795,5	1 318 974 151,5
2016	2 683 303 555,3	1 651 982 037,2
2017	3 314 956 081,6	2 067 799 291,6
2018	3 954 017 476,9	2 496 947 692,2

Джерело: складено автором на основі даних [2].

Проаналізуємо чистий прибуток (збиток) середніх та малих підприємств за 2010-2018 роки, який наведений в таблицях 4 та 5.

Таблиця 4 – Чистий прибуток (збиток) середніх підприємств

Роки	чистий прибуток (збиток), тис.грн	підприємства, які одержали прибуток		підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, тис.грн	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, тис.грн
2010	30 742 590,6	61,6	77 666 965,2	38,4	46 924 374,6
2011	19 244 536,8	64,1	76 203 595,1	35,9	56 959 058,3
2012	34 611 986,0	64,3	99 292 449,1	35,7	64 680 463,1
2013	-1 567 761,7	63,7	72 185 769,7	36,3	73 753 531,4
2014	-206 223 206,6	61,4	92 790 607,6	38,6	299 013 814,2
2015	-102 769 208,2	70,6	172 570 671,0	29,4	275 339 879,2
2016	15 061 836,3	75,5	157 901 673,1	24,5	142 839 836,8
2017	70 105 006,7	76,1	186 142 514,5	23,9	116 037 507,8
2018	119 659 853,9	77,7	224 234 012,1	22,3	104 574 158,2

Джерело: складено автором на основі даних [2].

У період з 2013 по 2015 роки середні підприємства зазнали збитків. Проте починаючи з 2015 року підприємства почали збільшувати свій прибуток, в наслідок чого вже з 2016 року середні підприємства отримали позитивний фінансовий результат.

Таблиця 5 – Чистий прибуток (збиток) малих підприємств

Роки	чистий прибуток (збиток), тис.грн	підприємства, які одержали прибуток		підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, тис.грн	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, тис.грн
1	2	3	4	5	6
2010	-19 661 443,1	57,0	24 459 975,0	43,0	44 121 418,1
2011	-10 593 564,3	63,5	32 518 806,9	36,5	43 112 371,2
2012	-14 748 310,9	63,0	35 296 165,2	37,1	50 044 476,1
2013	-29 420 914,2	65,0	35 748 243,3	35,0	65 169 157,5
2014	-179 297 518,8	65,7	45 236 579,9	34,3	224 534 098,7
2015	-118 194 421,9	73,5	89 390 371,4	26,5	207 584 793,3
2016	-32 206 794,2	72,8	99 298 703,5	27,2	131 505 497,7
2017	-20 971 864,0	72,3	107 934 736,0	27,7	128 906 600,0
2018	31 868 636,7	73,7	127 658 914,9	26,3	95 790 278,2

Джерело: складено автором на основі даних [2].

Іншу ситуацію ми можемо спостерігати у малих підприємствах. Протягом восьми років обсяг прибутків, які одержують малі підприємства, значно менші від обсягу збитків, в результаті чого протягом цього періоду загалом підприємства зазнають великих втрат. Але у 2018 році малі підприємства отримали позитивний чистий прибуток.

Загалом малий та середній бізнес має високу здатність до виживання і розвитку в складних умовах господарювання. Проте незважаючи на це МСП на 24,3% є збитковими, аналізуючи таблиці 4 та 5. До цього призводить ряд причин:

- складність доступу до фінансових ресурсів;
- високий пріоритет експортоорієнтованих галузей;
- застаріла матеріально-технічна база;
- переважна частка експорту сировини;
- великий рівень податкового навантаження на малий та середній бізнес;
- велика кількість бюрократичних перепон для започаткування та ведення бізнесу.

Усі вищевказані причини можуть бути вирішені за участі держави, а саме державної підтримки підприємництва.

В Україні наразі діють такі програми підтримки розвитку малих та середніх підприємств [3]:

1) програми, що діють на міжнародному рівні:

- EU4Business;
- Програми ЄС підтримки приватного сектору в Україні – EU SURE (EU Support to Ukraine to Re-launch the Economy);
- Програма ЄС "Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME) (2014-2020)";
- Unlimit Ukraine by EBA - Програма розвитку та підтримки малого українського бізнесу;
- Програма "Fit for Partnership with Germany";
- Підтримка малого і середнього підприємництва на міжнародному рівні (міжнародні кредитні лінії);

2) програми, що діють на державному рівні:

- Бюджетна дотація для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції від Міністерства аграрної політики та продовольства України;
- Започаткування власного бізнесу за сприяння державної служби зайнятості;
- Податкові та митні пільги від державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України;
- Державна допомога суб'єктам господарювання від Антимонопольного комітету України;
- програми, що діють на регіональному рівні;
- Програма підтримки малого та середнього підприємництва у м. Чернігові на 2017-2020 роки і такі інші.

Сьогодні основні функції щодо підтримки малого та середнього підприємництва здійснює Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. У 2016 р. ним було презентовано Стратегію розвитку МСП 2020, відповідно до якої на регіональному рівні розробляються політика та стратегії розвитку регіонів. У 2017 р. Міністерство запустило портал програми Європейського Союзу з підтримки малого та середнього бізнесу в Україні – COSME. Відповідно до програми, для України виділено 900 млн. євро. Вона передбачає полегшення доступу до ринку Євросоюзу та міжнародного ринку, отримання доступу до інформації щодо ведення підприємницької діяльності, навчання та стажування (у тому числі за кордоном), а також конкурси для державних органів влади для поліпшення бізнес-клімату [3].

Загалом кожний напрям державної підтримки МСП має низку проблемних питань, а саме високий рівень бюрократизації, відсутність достатнього фінансування, високий рівень оподаткування, недосконалість законодавчої бази, недоступність повноти інформації, непрозорість діяльності державної підтримки та потреби оформлення великої кількості документів, починаючи від започаткування підприємства до його ліквідації.

Отже, державна підтримка малого та середнього бізнесу відіграє важливу роль в діяльності МСП. Проте незважаючи на ряд її переваг, вона має низку проблем, які потребують вирішення. Основними напрямками повинні бути: організаційно-консультаційне забезпечення, ефективне та досконале

правове забезпечення, пошуки джерел фінансування державної підтримки, забезпечення проникнення новітніх технологій у системи малого та середнього бізнесу, побудова зваженої податкової політики.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Програми підтримки малого та середнього підприємництва. URL: <http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=295cadc3-0b67-4ec8-88c1-c998a482f50d&tag=RozvitokMalogoISerednogoPidprimitstva>
4. Державна підтримка малого та середнього бізнесу в Україні. Дергачова В. В. та Колешня Я. О. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_1_2018ua/31.pdf
5. Проблеми і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. Обруч Г.В., Іванюта Б.Л., Журавльов К.В. URL: <http://btie.kart.edu.ua/article/view/127686/123491>
6. Пріоритети державної фінансової підтримки малого бізнесу в Україні. Апостолок О.Ю. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5085>

Новгородська Є. П., студентка 4 курсу, група ФКт-181

Науковий керівник: **Кальченко О. М.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: evheniianovhorodska@gmail.com

ОЦІНКА СТРУКТУРИ ТА ДИНАМІКИ АКТИВІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Промисловий сектор України виступає одним з найважливіших факторів економічного розвитку країни, який позначається і на всіх інших сферах та галузях вітчизняної економіки. Частка працюючих осіб на підприємствах промислового комплексу становить більше 3 млн. осіб, а промислове виробництво складає п'яту частину доданої вартості і більшу половину експортного потенціалу країни. В економіці нашої держави роль промисловості — її наймасштабнішого сектора — залишається головною. Оскільки, в ньому виробляється близько 40% загальнонаціонального випуску товарів і послуг, 80% їх експорту, створюється понад 30% валової доданої вартості. У промисловості зосереджена найбільша частина активів економіки країни (30-35%), адже виробнича діяльність традиційно акумулює в собі більш широкий спектр економічних ресурсів.

Фінансово-економічний стан та перспективи розвитку промислових підприємств в значній мірі залежить від ефективності використання та структури їх активів. Саме тому, дослідження стану, структури та динаміки активів вітчизняних промислових підприємств є актуальним та важливим.

Протягом досліджуваних років (табл. 1) спостерігаємо тенденцію зростання валюти балансу по всіх роках, що може означати збільшення можливостей підприємств щодо розширення своєї діяльності. Так, у 2016 році загальна вартість активів промислових підприємств зросла на 18,41% у порівнянні з 2015 роком, у 2017 відбулося зростання на 12,83%, а у 2018 – на 10,72%. Але слід відзначити тенденцію щодо зниження темпів приросту загальних активів підприємств промисловості. Зростання майна промислових підприємств переважно відбувається за рахунок збільшення оборотних активів (на 26,31% у 2016 році, 17,6% - у 2017 та 9,74% - у 2018). Необоротні активи зростають меншими темпами. Так, у 2016 році загальна вартість необоротних активів промислових підприємств зросла на 10,2% у порівнянні з 2015 роком, у 2017 відбулося зростання на 19,51%, а у 2018 – лише на 0,4%.

Таблиця 1 – Аналіз складу та динаміки активів промислових підприємств за 2015-2018 роки

Показники	2015 рік, млн. грн	2016 рік, млн. грн	2017 рік, млн. грн	2018 рік, млн. грн	Темпи приросту, %		
					2016-2015 рр.	2017-2016 рр.	2018-2017 рр.
Необоротні активи	1154678,29	1272422,17	1520733,23	1526848,20	10,2	19,51	0,40
Оборотні активи	1201808,01	1517977,33	1785208,57	1959106,60	26,31	17,6	9,74
Баланс	2356486,3	2790399,5	3148516,0	3485954,9	18,41	12,83	10,72

Джерело: складено за даними [3]

Аналіз структури активів вітчизняних підприємств промисловості (табл. 2) показав, що більшу питому вагу складають оборотні активи. При чому їх питома вага на протязі 2016-2018 років збільшується, а частка необоротних активів має тенденцію до зменшення.

З одного боку, це можна розцінювати як позитивну тенденцію, адже підвищується мобільність активів підприємств, з іншого – такий стан може бути свідченням високого ступеня зносу основних засобів та низького рівня їх оновлення й модернізації, що, в свою чергу, є однією з основних причин зниження рентабельності та конкурентоспроможності промислової продукції [2].

Таблиця 2 – Аналіз структури активів промислових підприємств за 2015-2018 роки

Показники	2015 рік, %	2016 рік, %	2017 рік, %	2018 рік, %	Зміна в структурі, %	
					2017-2015 рр.	2018-2015 рр.
Необоротні активи	49,0	45,6	43,3	43,8	-5,7	- 5,2
Оборотні активи	51,0	54,4	56,7	56,2	+5,7	+5,2
Баланс	100	100	100	100	0	0

Джерело: складено за даними [3]

Далі проаналізуємо структуру активів підприємства на основі коефіцієнтів постійності, мобільності та співвідношення оборотних та необоротних активів (табл. 3).

Коефіцієнт постійності показує частку необоротних активів у загальній вартості майна, він становить більше 40%, що свідчить про «важку» структуру підприємства. Спостерігаємо тенденцію до зменшення, що говорить про зниження виробничого потенціалу промислових підприємств. Коефіцієнт мобільності є оберненим до коефіцієнту постійності та зростає протягом досліджуваних періодів. Бачимо, що на протязі всіх років коефіцієнт мобільності менше 60%, що свідчить про недостатню мобільність активів. Але це пояснюється специфікою галузі, яка є фондо- та матеріаломісткою. Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів має неоднозначні зміни, оскільки у 2016 році він збільшився на 0,15%, а у 2018 дещо зменшився.

Таблиця 3 – Динаміка показників структури активів за 2015-2018 роки

Показники	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення	
					2016-2015 рр.	2017-2016 рр.
Коефіцієнт постійності	0,49	0,46	0,43	0,44	-0,03	-0,03
Коефіцієнт мобільності	0,51	0,54	0,57	0,56	-0,03	-0,03
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	1,04	1,19	1,17	1,18	0,15	-0,02

Джерело: складено на основі [1], [3]

Таким чином, можна зазначити основні проблеми функціонування вітчизняних підприємств промисловості в останні роки: зниження економічної активності що зумовлено падінням попиту на продукцію промисловості, погіршення структури активів, зношеність основних засобів, низькі темпи впровадження новітніх технологій, низька інноваційно-інвестиційна активність в галузі тощо.

Список використаних джерел

1 Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз : теорія та практика : навчальний посіб. / О. Я. Базилінська. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.

2. Кальченко О. Оцінка фінансової стійкості підприємств промисловості Чернігівського регіону / О. Кальченко, І. Михайленко // Проблеми і перспективи економіки та управління: науковий журнал / Черн. нац. технол. ун-т. – Чернігів: ЧНТУ, 2017. - №1(9). – с.106-111.

3. Статистичний щорічник України за 2018 рік – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2019/zb/11/zb_yearbook_2018.pdf.

Парубець В. С., студентка 1 курсу, гр. МФБп -191,

Корицька А. Є., студентка 3 курсу, гр. ФК -171,

Онопрієнко А. В., студентка 3 курсу, гр. ФК -171

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: Viktoriaparubec@gmail.com

НАПРЯМКИ ФІНАНСУВАННЯ СТРАХОВОЇ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах людина стикається з багатьма видами ризиків, одним серед яких є втрата здоров'я. Розпочата в Україні медична реформа передбачає впровадження системи електронної охорони здоров'я, підписання пацієнтами декларації з сімейним лікарем, а також трансформацію первинного, вторинного і третинного рівнів надання медичної допомоги. Для прискорення впровадження медичної реформи на початку 2018 р. була створена Національна служба здоров'я України, основною функцією якої є реалізація державної політики у сфері надання державних фінансових гарантій медичного обслуговування населенню [1].

У зв'язку з цим проаналізуємо склад і структуру видатків державного бюджету на охорону здоров'я (див. табл. 1).

Таблиця 1 – Видатки Державного бюджету на охорону здоров'я, млн грн.

Видатки	Роки		
	2016	2017	2018
Охорона здоров'я, у тому числі	12464,6	16729,4	22618,0
Поліклініки і амбулаторії, швидка та невідкладна допомога	1167,1	1323,5	149,6
Лікарні та санаторно-курортні заклади	4757,4	6102,4	7296,7
Санаторно-профілактичні та протиепідемічні заходи і заклади	1162,5	1424,6	1583,4
Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері охорони здоров'я	354,3	389,9	482,1
Інша діяльність у сфері охорони здоров'я	5023,2	7489,0	13106,2

Джерело: складено авторами на основі [2].

Не дивлячись на зростання видатків державного бюджету на охорону здоров'я, їх частка в загальній структурі видатків є досить низькою, а саме 1,8 % у 2016 р., 2,0 % у 2017 р. та 2,3 % у 2018 р. На виконання Урядової програми «Доступні ліки» у 2018 році з державного бюджету було перераховано субвенцій на суму 1078,6 млн грн, що на 378,6 млн грн. або у 1,5 рази більше в порівнянні з 2017 р. [2].

Враховуючи існуючі проблеми в системі охорони здоров'я пов'язані з фізичним та моральним зношенням основних засобів медичних закладів та відставанням у впровадженні новітніх технологій, зазначених коштів на надання адресної допомоги хворим громадянам в повному обсязі не вистачає. На практиці це призводить до офіційної сплати пацієнтами коштів до кас медичних закладів, на рахунки благодійних фондів та організацій, а також неформальних платежів за надані медичні послуги, що в більшості випадків виникають з ініціативи медичного персоналу.

При цьому проблеми, пов'язані з фінансовою доступністю медичних послуг для населення та усуненням фінансових бар'єрів на шляху надання медичної допомоги залишаються невирішеними. Вирішити зазначені проблеми можливо завдяки розвитку медичного страхування. Згідно до Закону України «Про страхування» [3] медичне страхування в Україні може здійснюватися в добровільній або обов'язковій формах. В сучасних умовах розвиненою формою є добровільне страхування, яке поділяється на особисте і корпоративне. Серед

зазначених видів медичного страхування найбільш поширеним є корпоративне. Це в основному обумовлюється більш низькою ціною страхового полісу у порівнянні з особистим страхуванням, простотою і зручністю оформлення. Суттєвою перешкодою на шляху розвитку корпоративного страхування може стати небажання роботодавця забезпечувати медичним страхуванням своїх працівників.

В цьому випадку можна скористатися особистим страхуванням, яке поряд з медичним включає страхування від нещасних випадків та страхування життя. Особисте медичне страхування обійдеться дорожче за рахунок врахування віку страхувальника, його фінансових можливостей, переліку програм страхування та наявності ризиків виникнення страхового випадку.

Укладаючи договір особистого медичного страхування треба серйозно підходити до вибору страхової компанії, ознайомившись з переліком існуючих страхових пропозицій, чітко усвідомлювати ризики, що можуть виникнути в процесі дії страхового полісу і після терміну його закінчення. Найбільш розповсюдженими ризиками особистого майнового страхування є:

- низька вартість медичної страховки, яка у випадку серйозних захворювань не покриває витрати на лікування та обмежує кількість медичних закладів, до яких може звернутися пацієнт;
- відсутність повної інформації в страховому пакеті про суми покриття хірургічного та стоматологічного лікування;
- призначення лікарем дороговартісних ліків, зайвих досліджень призводить до неефективного використання суми страхових виплат;
- втрата коштів у випадку, якщо впродовж періоду страхування не виникнуть проблеми зі здоров'ям тощо.

Гальмуючим фактором розвитку особистого медичного страхування виступає низький рівень поінформованості населення про послуги страхових компаній та переваги і недоліки того чи іншого страхового пакету. Також на фоні зниження рівня життя населення і зростання вартості лікарських засобів та медичних послуг необхідно впровадити загальнодержавне обов'язкове медичне страхування та підвищити рівень соціальних стандартів.

Для прискорення проведення медичної реформи необхідно дослідити позитивний досвід європейських країн, який вдало поєднує функціонування приватної і державної медицини. Поряд з цим запровадження обов'язкового медичного страхування зменшує корупційну складову, сприяє своєчасному діагностуванню та підвищує результативність лікування хворих.

В статті 3 Закону України «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення» [4] зазначено, що держава гарантує повну оплату громадянам згідно до програми медичних гарантій необхідних медичних послуг та лікарських засобів за рахунок коштів Державного бюджету.

У Концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я зазначається необхідність переходу до моделі державного солідарного медичного страхування громадян з використанням коштів, акумульованих у державному бюджеті. При цьому, на наш погляд, основним серед принципів нової моделі фінансування є саме фінансовий захист громадян, що передбачає недопущення великих витрат у випадку їх хвороби та отримання медичної допомоги, не дивлячись на відсутність можливості оплати медичних послуг. Реалізація Концепції включає три етапи, останній з яких передбачено виконати на протязі 2020 р. Саме на останньому етапі передбачається забезпечити фінансування державного гарантованого пакета медичної допомоги; створити єдиний медичний простір завдяки використанню електронної системи охорони здоров'я; впровадити механізм спільної оплати за лікарські засоби та медичні послуги та ін. [5].

Підсумовуючи вищезазначене можна зробити наступні висновки:

- проведення медичної реформи в Україні є необхідним кроком на шляху забезпечення соціального захисту населення та прискорення інтеграції у європейський соціально-економічний простір;
- початок зазначеної реформи відбувся з прийняття у 2017 р. Закону України «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення», тому говорити про ефективність реалізації такої реформи ще зарано;

– результативність напрямків державної політики в сфері охорони здоров'я необхідно оцінювати не тільки за показниками обсягів фінансування з державного і місцевих бюджетів, але безпосередньо порівнюючи статистичні показники захворюваності, смертності, підвищення рівня діагностування та якості медичних послуг, зменшення вартості лікарських засобів;

– сприйняття громадянами заходів медичної реформи відбудеться у випадку проведення відповідної роз'яснювальної роботи, особливо серед осіб похилого віку, розповсюдження соціальної реклами, забезпечення прозорості і відкритості використання коштів медичними закладами;

– враховуючи видатки бюджету домогосподарств на охорону здоров'я та вимоги Всесвітньої організації охорони здоров'я про їх граничну норму на рівні не вище 10%, необхідно підвищити розмір соціальних стандартів на медичну допомогу, описати механізми адресної допомоги у випадках тяжких і хронічних захворювань;

– посилити контроль за призначенням лікуванням та його дієвістю, відповідальністю лікарів за встановлення помилкового діагнозу, що призвело до ускладнення процесу лікування хворих, виключивши при цьому платежі пацієнтів у вигляді подяки лікарям.

Запровадження і чітке використання програмно-цільового методу в сфері планування і використання коштів державного бюджету на охорону здоров'я дасть змогу підвищити якість медичних послуг в Україні та приведення їх до світових і європейських стандартів.

Список використаних джерел

1. Національна служба здоров'я України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nszu.gov.ua/pro-nszu>
2. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Про страхування Закон України 7 березня 1996 року № 85/96-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-D0%B2%D1%80>
4. Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення. Закон України від 19 жовтня 2017 року № 2168-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2168-19>
5. Про схвалення Концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 листопада 2016 р. № 1013-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1013-2016-%D1%80>

Садчикова І. В., к.е.н., доцент,

Середюк І. О., студентка 1 курсу магістратури, група МФКп-191

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: i.seredyuk36@gmail.com

СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ – ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ В УПРАВЛІННІ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ

Під час економічного спаду та рецесії, банківська система, яка реалізує функцію мобілізації фінансових ресурсів та перетворення їх в капітал, найбільш піддається кризовому стану. Зазвичай це позначається на низькому рівні капіталізації, низькій ліквідності, нестабільній грошово-кредитній політиці та відзначається непрозорими діями регулятора, що негативно позначається на її розвитку та на розвитку економіки країни загалом. Зважаючи на це, доцільно заздалегідь відстежувати стійкість фінансових інститутів, застосовуючи стрес-тестування як один із методів, який дає змогу не лише оцінити можливі збитки окремих фінансово-кредитних установ і банківського сектору в цілому за умови реалізації стресових сценаріїв, а й завчасно підготуватися до потенційно кризових ситуацій.

Теоретичні та методологічні основи питання проведення стрес-тестування для ефективного управління банківськими ризиками знайшли відображення у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі, зокрема в роботах П. Баудіно [9], Й. Генрі [9], Р. Гецман [9], Л. Го [4], П. Дадашова [3], М. Махалінгам [5], Л. Прийдун [11], Д. Рао [5], К. Танігучі [9], Н. Тарасевич [14], В. Чжу [9], Л. Засхіна, Ж. Лопеза, Д. Пейна, М. Сорге, С. Соренса, Г. Хоггарта, А. Виноградова, П. Ковальова, Б. Мойсеєва, І. Пашковської, Є. Самойлова, А. М. Єрмошенко, П. Є. Житний,

В. В. Коваленко, Т. Д. Косова, І. Г. Лук'яненко, О. О. Сергєєва, Г. Тлуста, В. Б. Шморгай, С. М. Шаповалова, В. В. Фощан, Т. Р. Яхина та багатьох інших.

Стресове тестування банків – це ефективний інструмент для покращення розуміння економічних балансів фінансових структур, завдяки його гнучкості, з'являється можливість управляти потенційним банківськими ризиками [4].

Хоча традиційні заходи щодо ризику дають інформацію про поведінку факторів ризику та їх вплив на фінансові установи в нормальних умовах бізнесу, але менеджерам з ризику необхідні додаткові інструменти для перевірки стійкості їхніх установ у кризові періоди. Стресові тести допомагають визначити та проаналізувати ризики, які можуть бути прихованими за доброякісних умов, але в несприятливих умовах можуть мати серйозні наслідки для існування фінансової установи [2].

Останні тенденції розвитку української банківської системи зумовлюють необхідність застосування банками сценарної поведінки, яка дає змогу забезпечувати не тільки стійкість в умовах ризикового середовища, а й створити умови для підвищення довіри з боку населення до банківської системи України.

Згідно Методичних рекомендацій Національного банку України (НБУ) «стрес-тестування – метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактору – валютного курсу, процентної ставки тощо.» [6].

Етапами проведення стрес-тестування є:

- обрання факторів ризику;
- вибір сценаріїв розвитку подій;
- розрахунок прогнозованих збитків;
- аналіз проблемних активів учасника ринку.

Міжнародний валютний фонд використовує стрес-тестування з травня 1999 р. у рамках програми оцінки фінансового сектору (FSAP) – спільний проєкт МВФ та Світового банку. З моменту створення FSAP та до 2018 року було проведено 346 оцінок FSAP [9].

МВФ практикує такі підходи до побудови стресових сценаріїв:

- 1) однофакторні тести на чутливість через стрес-тестування балансу банку та вивчення впливу макроекономічних чинників на прострочені кредити (NPL);
- 2) удосконалений підхід до аналізу NPL або резервів на покриття прострочених кредитів через використання кількох макроекономічних змінних;
- 3) стрес-тестування кредитного портфеля за допомогою моделей оцінювання ймовірності дефолту (PD), втрат у разі дефолту (LGD), пов'язаних із макроекономічними чинниками;
- 4) застосування непараметричних методів для стрес-тестування банку як на індивідуальному, так і на інституціональному рівні [5].

Програма наглядової оцінки капіталу в США, публічно охарактеризована як банківські стрес-тести, була проведена Федеральною резервною системою для визначення рівня достатності капіталу, щоб протистояти рецесії та потрясінню на фінансовому ринку, після кризи у 2008 році. Тестування було обмежено банківськими холдинговими компаніями та національними банками, активи яких перевищували 100 мільярдів доларів. Було охоплено 19 банківських організацій, що склали більше 75 % від сукупних активів американських банківських холдингових компаній [12].

У результаті досліджень було виявлено, що капіталізації потребували 10 банківських холдингових компаній, серед яких опинилися наступні: Банк Америки, Сити Груп, Уеллс Фарго, Морган Стенлі та інші.

Під час загострення світової кризи у 2008 році в Україні вперше було проведено стрес-тестування 17-ти банків. Вже навесні 2010 року НБУ організувало друге стрес-тестування, яке охопило 176 банків, за результатами була виявлена потреба у збільшенні капіталу у 61 банку на суму 40 млрд. грн. [11].

В Україні стрес-тестування банків запроваджено регулятором із 2015 р. в рамках угоди між Україною та ЄС із метою моніторингу та підвищення фінансової стабільності банківської системи. Проведення стрес-тестування та докапіталізація банків є однією з умов Міжнародного

валютного фонду. Методологія Національного банку України (НБУ) базувалася на найкращому закордонному досвіді, але через значні відмінності в масштабах, структурі, профілі ризиків банківських систем, а також можливостях регуляторів у різних країнах адаптувати цивілізовані методи регулювання складних систем із деривативами та структурованими фінансовими продуктами до потреб вітчизняного банкінгу виявилось проблематичним завданням [10].

Нацбанком України в травні 2014 р. було розпочато стрес-тестування вітчизняних банків. Спочатку цю процедуру пройшли перші 15 найбільших за активами банків, далі – наступні 20 банків. За результатами було виявлено, що лише п'ять із 15 українських банків достатньо капіталізовані «ПриватБанк», «Райффазен Банк Аваль», «Альфа-банк Україна», «Сбер-банк Росії», «ПУМБ». Потреба решти банків у докапіталізації перевищила 30% від розміру власного капіталу. Це «Ощадбанк», «Укресімбанк», «Дельта», «Промінвестбанк», «Укрсоцбанк», «Надра», «ВТБ», «Фінанси та Кредит», «УкрСиббанк» та «Укргазбанк» [7].

Специфіка фінансової системи України з нерозвиненим міжбанківським і фондовим ринком і суттєвою концентрацією кредитів, безумовно, вплинула на методологію стрес-тестування 2015 р., в якій увага фокусувалася на кредитному, валютному та процентному ризиках. Водночас у стрес-тестах не було аналізу ризику втрати ліквідності банків унаслідок масового вилучення вкладів.

Слід зазначити на якісно вищій рівень (незважаючи на низку недоліків) методології стрес-тестування 2015 р. порівняно з методикою аналізу життєздатності банків 2010 р. Методика 2010 р. не передбачала використання макроекономічних сценаріїв, консолідована звітність великих позичальників не вивчалася, а матриця змін категорій проблемності кредитів задавалася окремою постановою НБУ без аргументованого обґрунтування реальними даними.

У 2016 р. тривало масштабне стрес-тестування банківської системи: на кінець року понад 98% банківської системи за активами вже було проаналізовано. За результатами перевірок 21 із 60 перевірених банків не потребував докапіталізації, дев'ять достроково виконали трирічні плани докапіталізації, розроблені за результатами діагностичного обстеження, чотири банки виведені з ринку, решта виконують плани згідно з графіком. Загалом у 2016 р. банки здійснили заходи на виконання програм докапіталізації на 108 млрд. грн. Докапіталізація – критично важливий крок до посилення стійкості і надійності банківської системи.

Наступним етапом проведення стрес-тестування став 2018 рік. НБУ проаналізував найбільші банки України. З 82 банків, які були зареєстровані на початок року, стрес-тестування проходили 24 банки, які загалом становлять більше 94 % активів банківської системи. Розроблено два сценарії: базовий та несприятливий. Було розглянуто дані банку по нормативному значенні достатності основного капіталу, оцінка якості активів (AQR) на початок проведення аналізу та прогнозовані показники за базовим та несприятливим сценаріями на 2018-2020 рр. Розглянемо оцінку нормативу достатності основного капіталу за результатами стрес-тестування у 2018 році (рис. 1).



Рис.1 - Середньозважені оцінки нормативу достатності основного капіталу банків за результатами стрес-тесту у 2018 році [3].

Згідно даних графіку, у середньому достатність основного капіталу при нормативному значенні 7 % для базового сценарію зростає в прогнозованому періоді з 14,1 % на 2018 р. до 24,7 % у 2020 р. Більшість банків виявилися достатньо прибутковими в прогнозованому періоді, а їхній загальний рівень капіталу зростає. Під час прогнозу за несприятливим сценарієм встановлено норматив 3,5 % та виявлено, що норматив достатності основного капіталу різко падає у 2018 р. до 3,7 %, у 2019 р. набуває значення меншого від нормативного, а саме 3,1 %, та лише у 2020 р. починає зростати до 6,7 %.

Потреба в капіталі, за результатами оцінювання, у 2018 році за базового сценарію має бути покрита шляхом виконання програми капіталізації. Потреба, яка виявлена за несприятливого сценарію, покривається за рахунок виконання планів реструктуризації до кінця 2019 року. Загальна сума потреби в капіталі банків становить 42,1 млрд грн, для платоспроможних банків – 34,7 млрд грн. Для порівняння розглянемо прогнозовані показники достатності основного капіталу, під час проведення стрес-тестування у 2019 році (рис. 2).

У 2019 році Національним банком України було проведено стрес-тестування 29 банків (загальна кількість 77 банків), на які сукупно припадає понад 90% активів банківського сектору.

Згідно даних графіку, достатність основного капіталу за результатами стрес-тестування у 2019 році, при нормативному значенні 7 % для базового сценарію, зростає в прогнозованому періоді з 12,8 % на 2019 р. до 19,8 % у 2020 р. Під час прогнозу за несприятливим сценарієм встановлено норматив 3,5 %, та виявлено, що норматив достатності основного капіталу різко падає у 2019 р. до 2,9 %, у 2020 р. набуває значення 2,4 %, та лише у 2021 р. починає зростати до 3,2 %, при цьому залишаючись на рівні менше нормативного. Виявлено, що сума потреби у капіталі за базовим сценарієм становить 35,3 млрд грн та зростає до 73,8 млрд грн у несприятливому сценарії.



Рис.2 - Середньозважені оцінки нормативу достатності основного капіталу банків за результатами стрес-тесту у 2019 році [13]

Отже, стрес-тестування – це дієвий інструмент управління ризиками, оскільки він надає менеджерам додаткову інформацію про можливі втрати портфеля, завдяки прогнозуванню різних сценаріїв розвитку економіки. Результатами стрес-тестування банку може бути створення «запасу міцності» для подолання можливих кризових явищ, формування у банків розуміння власних ризиків їх діяльності та стимулювання адекватного їм ризик-менеджменту.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III. База даних «Законодавство України»/ВР України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
2. Звіт Департаменту з нагляду за банківською діяльністю Державного банку Пакистану. Керівні принципи стрес-тестування, травень 2012 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sbp.org.pk/bsr/d/2012/c-01-appendix.pdf>.
3. Звіт П. Дадашової про стрес-тестування банків у 2018 році – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/files/kmZjvtvNIGQdmUJ>.

4. Л. Го, ASA, MAAA. Ефективність стрес-тестування в управлінні ризик-менеджменту. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.soa.org/globalassets/assets/files/resources/essays-monographs/2008-erm-symposium/mono-2008-m-as08-1-guo.pdf>.
 5. Махалінгам М., Рао Д. Стрес-тестування на оцінку ризиків за базовими сценарієм, що застосовуються в банківській системі. Дослідницька мережа соціальних наук. 28 березня 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2417156.
 6. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України // Постанова Правління Національного банку України: від 02.08.2004 № 361. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
 7. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.
 8. Офіційний сайт Європейського банківського органу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eba.europa.eu/risk-analysis-and-data/eu-wide-stress-testing>.
 9. П. Баудіно, Р. Гецман, Й. Генрі, К. Танігучі та В. Чжу. Стрес-тестування банків - порівняльний аналіз. FSI Papers , № 12, 27 листопада 2018 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bis.org/fsi/publ/insights12_appendix.pdf.
 10. Перевірка на міцність: як стрес-тести банків допомагають контролювати ризики у фінансовому секторі. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/business/1409891-perevirka-na-micnist-yak-stres-testi-bankiv-dopomagayut-kontrolyuvatiriziki-u-finsektori>.
 11. Прийдун Л. Стрес-тестування кредитного ризику банку: загальна характеристика та особливості практичного застосування. Вісник ТНЕУ. 2011. № 2. С. 67–74.
 12. Програма наглядової оцінки капіталу США. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/files/bcreg20090424a1.pdf>.
 13. Результати оцінки стійкості банків у 2019 році. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/ST_2019_public_pr_2019-11.pdf?v=4.
 14. Тарасевич Н.В. Проблеми капіталізації банків в Україні / Н.В.Тарасевич // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць.-2013.-№1 (48). – С.295-299.
-

Середюк І. О., студентка 5 курсу, група МФКп-191
Науковий керівник: **Парубець О. М.**, д.е.н., професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: i.seredyuk36@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ ДОСВІДУ США

Успішне виконання урядом будь-якої держави своїх функцій можливе тільки в умовах ефективної бюджетної політики. Неefективне управління бюджетом та розбіжність між плановими і фактичними показниками призводить до зменшення темпів зростання економіки, непередбачуваних втрат експортерів та імпортерів, відпливу інвестиційного капіталу з країни та формування недовіри населення до уряду. Для оцінки стану бюджетної політики в Україні проведемо паралельний аналіз управління та складання бюджету в США, яка є найбільшою економікою у світі, та виявимо перспективи застосування такої моделі в Україні.

Теоретичні та методологічні основи питання застосування стратегічного бюджетного планування в Україні на основі досвіду країн з ринковою економікою знайшли відображення у вітчизняній економічній літературі, зокрема в роботах В. Дем'янишин [2], А. Козоріз [5], С. Лондар [5], Ю. Остріщенко [6], С. Рибак [12], С. Шаповал [13] та багатьох інших.

На сьогоднішній день США має досить вагомий вплив на економіку України. Підходи до управління бюджетним процесом в США мають свої особливості та зовсім не схожі на вітчизняні. Хоча в процесі бюджетного управління і планування даної країни беруть участь структурні підрозділи різних установ, проте значно помітніша роль фінансових органів штатів.

Фінансовий рік США починається з 1 жовтня поточного року по 30 вересня наступного. Планування здійснюється на основі показників бюджетної резолюції, яка проводиться спільно двома палатами Конгресу і Палатою представників і Сенатом.

Бюджетний цикл в США починається за 18 місяців до початку чергового фінансового року. Підготовкою проектів прогнозу основних бюджетних показників займається Адміністративно-бюджетне управління (АБУ) при Президентові. У жовтні-листопаді АБУ проводить аналіз пропозицій від Президента і готує бюджетні проектування. На основі таких показників Конгрес приймає бюджетну стратегію на п'ять років. Після прийняття Конгресом бюджетної резолюції, Палата представників ухвалює 13 законів про асигнування. Остаточний бюджет підписує Президент [6].

Порівнюючи з бюджетною системою України, у США немає поняття зведеного бюджету. Бюджети штатів не входять до федерального бюджету країни і місцеві бюджети не входять до бюджетів штатів.

Значні особливості має бюджетний процес на рівні штатів. Вони мають великі повноваження, свої конституції, закони, суди і т. д. У 46 штатах бюджетний рік починається з 1 липня по 30 червня. Тільки в 4 штатах бюджетні терміни відповідають термінам федерального бюджету, в 28 штатах затверджуються щорічні бюджети, в 22 - дворічні. На законодавчому рівні приблизно половини штатів допускає наявність бюджетного дефіциту. Обов'язковою складовою частиною бюджетів 42 штатів є капітальний бюджет (або бюджет розвитку), чого немає в федеральному бюджеті.

Як і в Україні, в США податки є найефективнішим інструментом регулювання соціально-економічних процесів. Вже у сутності самого податку закладені величезні можливості впливу держави на збалансоване економічне зростання, стимулювання підприємницької діяльності, підвищення добробуту громадян [2].

Розробка бюджетів на різних рівнях державного управління для забезпечення його ефективності має базуватися на науково-обґрунтованій методиці бюджетного прогнозування. Бюджетне прогнозування – це діяльність органів влади стосовно побудови ймовірнісної моделі зміни показників дохідної і витратної частини бюджету на підставі аналізу тенденцій соціально-економічного розвитку держави, моделювання та надання обґрунтованого висновку (пропозицій) [3].

Як було вже зазначено, федеральний бюджет США планують на 5 років, для досягнення стабільного економічного зростання та можливості вчасно корегувати відхилення економічних показників від прогнозованих. Україна поступово починає застосовувати середньострокове бюджетне планування. Інструментом реалізації стратегічного планування є програмно-цільовий метод (ПЦМ). На сьогодні ПЦМ застосовується на рівні державного бюджету й певною мірою дає змогу відстежити ефективність і результативність витрачання бюджетних коштів шляхом використання інформації, що міститься у відповідних методологічних документах.

Проектом постанови Верховної Ради України «Про Основні напрями бюджетної політики на 2018–2020 роки» від 15.06.2017 № 6591 [9] передбачено запровадження середньострокового бюджетного планування з метою забезпечення збалансованості державного бюджету у середньостроковій перспективі, послідовності бюджетної політики та передбачуваності розподілу бюджетних коштів між головними розпорядниками коштів державного бюджету.

Основними напрямками бюджетної політики в рамках Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» є [10]:

- прискорення економічного зростання, завдяки створенню сприятливого інвестиційного клімату;
- впровадження ефективного врядування шляхом реформи державного управління, децентралізації і реформи державних фінансів;
- підвищити ефективність податкової системи шляхом удосконалення системи оподаткування та впровадження європейських принципів належного управління у сфері оподаткування;
- встановлення верховенства права і боротьба з корупцією шляхом підтримки ефективного функціонування інститутів боротьби з корупцією, забезпечення рівного доступу до правосуддя та ефективного захисту прав власності;

– забезпечення безпеки та оборони держави, зокрема захист її суверенітету та територіальної цілісності держави, а також забезпечення найважливіших аспектів безпеки громадян.

Для ефективної бюджетної стратегії, у США визначається контрольний показник скорочення бюджетного дефіциту, в разі недоотримання якого автоматично розпочинається процес секвестрування, тобто зменшення видатків бюджету.

На основі даних федерального агентства Управління Конгресу США за бюджетом та Міністерства фінансів України зробимо порівняльну характеристику дохідної та видаткової частини бюджетів даних країн (табл. 1, табл. 2).

За підсумками порівняння доходів федерального бюджету США та державного бюджету України можна зробити висновок, що основною складовою доходів у США є податок на доходи фізичних осіб, який у бюджетному періоді 2017-2018 рр. склав 1718 млрд. дол., що становить 50 % дохідної бази, при цьому в Україні він займає лише 9,9 %. В Україні основну частину доходів приносять податок на додану вартість (ставка від 0 % до 20 %) та акцизний збір, що у 2018 році склали 493,4 млрд. грн., тобто 53,2 %, при цьому в США податок з продажів формується окремо на рівні кожного штату і може бути від 0 % до 10 %. Проведемо оцінку видаткової частини бюджетів.

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика доходів державного бюджету України та федерального бюджету США

Стаття	США (з 01.10.2018-30.09.2019), млрд. дол.	Україна (01.01.2018-31.12.2018), млрд. грн.
Доходи	3462 (16,5 % від ВВП)	928,1 (26,1 % від ВВП)
Податок на доходи фізичних осіб	1718 (50 %)	91,74 (9,9 %)
ЄСВ або соціальне забезпечення	1243 (36 %)	Не входить до складу державного бюджету
Податок на прибуток підприємств	230 (6,6 %)	96,9 (10,4 %)
Податок з продажів	Податок не входить до складу федерального бюджету, акцизний податок становить 99 млрд. дол. (2,9 %)	493,4 (53,2 %)

Джерело: складено автором на основі [7,8,11].

Проаналізувавши видаткові частини державних бюджетів США та України, можна зробити висновок, що основну частину видатків у США займають виплати на соціальний захист та соціальне забезпечення (Medicare и Medicaid), що у бюджетному періоді 2017-2018 рр. склали 2090 млрд. дол. (50,9 %) та оборона – 654 млрд. дол. (15,9 %). Видатки США складаються з дискреційних витрат, що становлять менше третини, обов'язкових витрат – близько двох третин та відсотки за борг. В Україні основну частину витрат з державного бюджету займають трансфертні платежі місцевим бюджетам, що у 2018 році склало 297,7 млрд. грн., тобто 30,2 %, витрати на соціальний захист та соціальне забезпечення становлять 163,7 млрд. грн. (17,7 %), а оборона – 97 млрд. грн. (9,8 %).

Таблиця 2 – Порівняльна характеристика видатків державного бюджету України та федерального бюджету США

Стаття	США (з 01.10.2018-30.09.2019), млрд. дол.	Україна (01.01.2018-31.12.2018) млрд. грн.
Видатки	4108 (20,3 % від ВВП)	985,8 (27,7 % від ВВП)
Соціальний захист та соціальне забезпечення	2090 (50,9 %)	163,7 (17,7 %)
Оборона	654 (15,9 %)	97 (9,8 %)
Обслуговування державного боргу	423 (10,3 %)	115,4 (11,7)
Дефіцит боргу	646 (3,3 % від ВВП)	59,3 (1,7 % від ВВП)

Джерело: складено автором на основі [7,8,11].

Обидва порівнювані бюджеті є дефіцитними, у США дефіцит федерального бюджету в періоді 2017-2018 рр. склав 646 млрд. дол., що становить 3,3 від ВВП, а в Україні 57,7 млрд. грн.

(1,7 % від ВВП). Але при такому недоотриманні бюджетних коштів, економіка США є однією з найрозвинутіших в світі, армія отримує найбільше фінансування у світі, а населення постійно забезпечене соціальними виплатами та пенсіями. Особливостями є те, що податкові надходження від продажів товарів та послуг отримують бюджети штатів, які самостійно регулюють податкові тарифи у разі відхилення фактичних надходжень від прогнозованих. Соціальні внески сплачуються до федерального бюджету країни, який потім перерозподіляє такі надходження на соціальне витрати Medicare и Medicaid.

Отже, стратегічне бюджетування - це процес створення довгострокового бюджету, який охоплює період більше одного року. Метою такого типу бюджетування є розробка плану, який підтримує бачення довгострокової перспективи щодо майбутньої позиції уряду для розвитку економіки держави. Бюджетна резолюція допомагає уникнути дисбалансу між бюджетними видатками та фінансовими ресурсами, необхідними для їх фінансування.

Застосування середньо- та довгострокового бюджетного планування в Україні на прикладі США сприятиме:

- оптимізації розподілу фінансових ресурсів між рівнями бюджетної системи та органами державної влади;
- підвищенню рівня передбачуваності та прогнозованості державної та місцевої бюджетної політики;
- оперативному втручанню у підтримці виконання фактичного бюджету в разі відхилення показників від прогнозованих;
- покращанню макроекономічного балансу, фіскальної дисципліни та інвестиційної привабливості країни.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України: [закон України: від 08.07.2010 № 2456-VI, із змінами]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Дем'янишин, В. Податковий механізм формування доходів бюджету: концептуальні засади теорії та напрями модернізації / Василь Дем'янишин // Світ фінансів. – 2017. – Вип. 2. – С. 84-96.
3. Коляда Т. А. Необхідність запровадження бюджетного стратегування в умовах посткризової трансформації соціально-економічної системи. Вісн. соц.-екон. досліджень. 2013. Вип. 2 (49). Ч. 1. С. 131–137.
4. Концепція застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі // Офіційний вісник України. — 2002 р. — № 38. 4.
5. Лондар С.Л. Середньострокове бюджетне планування як інструмент підвищення ефективності бюджетної політики / С.Л. Лондар, А.В. Козоріз // Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України : зб. матер. IX Міжнар. наук.-практ. конференції (Київ, 25–26 жовтня 2012 року). – К., 2012. – С. 40–43.
6. Остріщенко Ю.В. Досвід застосування стратегічного бюджетного планування в країнах з ринковою економікою / Ю.В. Остріщенко // Наукові праці НДФІ. — 2011. — Вип. 1. — С. 44—52. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdfi_2011_1_6].
7. Офіційний сайт Білого дому США – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.whitehouse.gov/issues/budget-spending/>.
8. Офіційний сайт Державної казначейської служби України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.treasury.gov.ua/ua>.
9. Проект Постанови про Основні напрями бюджетної політики на 2018–2020 роки. URL : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63995.
10. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]: Указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 р. — Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.
11. Управління Конгресу США з бюджету – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cbo.gov/>.
12. Рибак С. Бюджетна стратегія: українські реалії та зарубіжний досвід. Економіка України. 2011. № 8. С. 40–45.
13. Шаповал С.Л. Теоретичні засади бюджетного планування в системі соціально-економічного розвитку країни / С.Л. Шаповал // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. — 2015. — Вип. 1. — С. 143—151. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchetei_2015_1_19.

Шарпата В. О., студентка 4 курсу, група ФКТ-181
Науковий керівник: **Панченко О. І.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: *sharpatavika@gmail.com*

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Страховання є невід’ємною складовою фінансового ринку, оскільки за рахунок мобілізації тимчасово вільних коштів населення забезпечується попит економіки України в інвестиційних ресурсах. Проте, довіра населення до страхових компаній досі знаходиться на низькому рівні. На функціонування страхового ринку в сучасних умовах впливає відсутність єдиної державної стратегії щодо його розвитку, макроекономічна нестабільність, низький рівень страхової культури та фінансової грамотності суб’єктів страхового ринку, відсутність ефективних інвестиційних інструментів для розміщення страхових резервів, низький рівень капіталізації вітчизняних страховиків і якості страхових послуг.

На наш погляд, стабільний розвиток вітчизняного страхового ринку є запорукою фінансової стабільності, економічної безпеки та забезпечення соціальних гарантій населення, тому тема дослідження є актуальною.

Тенденції розвитку страхового ринку свідчить про скорочення страхових компаній в Україні, внаслідок докорінних змін, які передбачені Комплексною програмою розвитку фінансового сектору на 2015-2020 рр. За 2018 р., кількість страхових компаній зменшилася на 13 СК (табл. 1.). Так, на кінець 2018 р. кількість страхових компаній становила 281, з яких 30 надавали послуги по страхуванню життя (СК «Life») та 251 страхова компанія, що здійснювала види страхування, інші, ніж страхування життя (СК «non-Life»).

Таблиця 1 – Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Темпи приросту	
				2017/2016	2018/2017
Кількість страхових компаній, од.	310	294	281	-5,2	-4,4
Обсяг валових страхових премій, млн. грн.	35170,3	43431,8	49367,5	23,5	13,7
Обсяг страхових виплат, млн. грн.	8839,5	10536,8	12863,4	19,2	22,1
Активи страхових компаній, млн. грн.	56075,6	57381,0	63493,3	2,3	10,7

Джерело: складено за даними [1]

Незважаючи на велику кількість компаній, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій – 97,9% – акумулюють 100 СК "non-Life" (39,8% всіх СК "non-Life") та 96,9% – 10 СК "Life" (33,3% всіх СК "Life"). Така ситуація свідчить про високий рівень концентрації, що, у свою чергу, означає те, що на українському ринку страхування «non-Life» домінують групи фірм-монополістів, а дрібні страховики практично не впливають на його стан. Дана ситуація потребує вживання необхідних антимонопольних заходів.

Індекс Герфіндаля – Гіршмана (ННІ) характеризує рівень конкуренції на ринку через призму його концентрації і показує розподіл «ринкової влади» між суб’єктами ринку [2].

По ринку страхування життя Індекс Герфіндаля – Гіршмана (ННІ) у 2018 р. склав 1 441,37 (у 2017 р. – 1 417,52), по ринку ризикових видів страхування становив 247,95 (у 2017р. – 305,27). У цілому по страховому ринку Індекс Герфіндаля – Гіршмана склав 219,29 (у 2017р. – 272,07).

Дані свідчать, що в 2018 р. на ринку видів страхування інших, ніж страхування життя, має місце зростання рівня конкуренції (ННІ в 3 рази менше 1000), у той час як на ринку страхування життя наявна помірна монополізація.

Ринок страхування в Україні наразі демонструє позитивну динаміку свого розвитку. Валові страхові виплати за 2018 р. збільшилися на 22,1% порівняно з аналогічним періодом 2017 р.

Розмір валових страхових виплат за 2018 р. становив 12 863,4 млн. грн., у тому числі з видів страхування, інших, ніж страхування життя – 12 158,5 млн. грн. (або 94,5%), зі страхування життя – 704,9 млн. грн. (або 5,5%).

Високий рівень валових страхових виплат спостерігався за такими видами страхування: з медичного страхування – 60,1%, обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 44,7% , добровільного особистого страхування – 37,7%, недержавне обов'язкове страхування – 36,2%, страхування фінансових ризиків – 30,9%.

Протягом 2018 р. на страховому ринку України мало місце збільшення обсягу валових страхових премій на 13,7% порівняно з 2017 р. Приріст валових страхових премій за 2018 р. відбувся по таким видам страхування: автострахування (на 22,3%), страхування життя (на 34,1%), страхування майна (на 26,3%), страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (на 25,0%), страхування від нещасних випадків (на 34,1%), страхування медичних витрат (на 51,1%), авіаційне страхування (на 36,3%), страхування кредитів (на 205,1%). Водночас, зменшились валові страхові премії зі страхування фінансових ризиків (на 8,2%), страхування відповідальності перед третіми особами (на 12,2%) та страхування вантажів (на 38,1%) [1].

У 2018 р. обсяг загальних активів страховиків становив 63493,3 млн. грн., що на 10,7% більше у порівнянні з відповідним показником минулого року. Аналіз структури активів страхових компаній свідчить, що серед напрямів інвестування переважають: вкладення в цінні папери, що емітуються державою – 19,4%, права вимоги до перестраховиків – 13,3% та банківські вклади – 34,7%.

Аналіз основних показників функціонування страхового ринку свідчить про те, що незважаючи на поступове збільшення обсягів надходження страхових премій та страхових виплат, зберігається значний рівень монополізації страхового ринку України, що викликано особливими тенденціями на вітчизняному фінансовому ринку, які негативно впливають на рівень конкуренції та загальний розвиток страхового бізнесу.

Список використаних джерел

- 1 Підсумки діяльності страхових компаній за 2018 рік URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2018_rik/2018/sk_%202018.pdf
- 2 Пурій Г. М. Страховий ринок України: сучасний стан та проблеми розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. №10. URL: <https://www.economy.nauka.com.ua>
3. Шірінян Л.В. Комплексна оцінка конкурентного середовища на ринку страхових послуг України. *Фінанси України*. 2011. – № 7. С. 74–75.

Середюк І. О., студентка 5 курсу, група МФКп-191
Науковий керівник: **Садчикова І. В.**, к.е.н., доцент кафедри
фінансово-економічної безпеки

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: i.seredyuk36@gmail.com

РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Глобалізація світової економіки кардинальним чином змінила процеси розвитку фінансового ринку в цілому і комерційних банків зокрема, надавши їм інноваційну спрямованість. Цифрова економіка заснована на використанні передових інформаційно-комунікаційних технологій. Банківська сфера, як і багато інших складових фінансового ринку, перетворюється з урахуванням сучасних вимог. На сьогоднішній день цифрові технології стали незамінним інструментом в банківському секторі і стрімко розвиваються, процес цифровізації є об'єктивним і неминучим.

Сучасний етап розвитку банківської системи України характеризується високим рівнем насиченості ринку фінансовими продуктами і послугами і, як наслідок, інтенсивною конкуренцією між кредитними організаціями. В таких умовах істотну перевагу отримують ті кредитні організації, які здатні розробляти та впроваджувати нові технології, модернізувати продуктивний ряд, розробляти альтернативні канали обслуговування клієнтів, тобто здійснювати інноваційний процес.

Кожний комерційний банк функціонує не відособлено, а в спільному просторі, і його дії повинні бути узгоджені з інтересами клієнтів, інвесторів, конкурентів, держави. Питання банківської безпеки є актуальним для його власників, акціонерів, оскільки від того, наскільки буде захищеним банк, залежатиме ступінь розвитку бізнесу, рівень отриманого прибутку. Немаловажну роль відіграє безпека банку для його клієнтів, як уже існуючих, так і майбутніх, особливо вкладників. Розглядаючи питання банківської безпеки, не можна не враховувати й партнерів по бізнесу, а також конкурентів, які тісно співпрацюють у межах банківської системи і є взаємопов'язаними. Отже, питання безпеки банку є актуальним не лише безпосередньо для банків, а й для решти суб'єктів ринку та держави. Для банківського сектора України найбільш актуальними є питання фінансової та інформаційної безпеки, оскільки це стосується ключових аспектів діяльності кожного окремого банку та банківської системи у цілому [4].

Теоретичні та методологічні основи питання сучасних тенденцій розвитку фінансових інновацій та їх вплив на банківську діяльність знайшли відображення у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі, зокрема в роботах О. Вишневський [9], Є. Григоренко [3], С. Коляденко [7], Л. Кох [8], В. Ляшенко [9], Т. Новак [6], С. Риков [12], М. Федотова [13], Д. Хоффман [6] та багатьох інших.

У банківській системі не залишилося жодної операції, яку б не міг запропонувати сучасний FinTech. При цьому всі операції мають такі переваги, як дешевизна, зручність і оперативність. Банки як посередники в фінансових операціях втрачають клієнтів завдяки створенню FinTech-компаній або «необанков». Для того, щоб проаналізувати як інновації змінюють і здатні в майбутньому трансформувати банківську систему, необхідно дати визначення терміну «інновація».

Інновація є ринковою реалізацією нової ідеї. У банківській галузі інноваціями можна вважати економічну реалізацію нового банківського продукту або послуги, значне поліпшення вже існуючого, а також введення нового технологічного, маркетингового, управлінського або організаційного методу ділової практики ведення бізнесу. Інновації є результат інтелектуальної праці і технологічних розробок, які спрямовані на вдосконалення діяльності кредитної організації [8].

У даний час найбільш значимими і перспективними для впровадження в банківський бізнес є: хмарні технології, Big Data, Artificial Intelligence, роботизація бізнес-процесів, блокчейн та ін. Ці технології перебувають на різному етапі розвитку, однак деякі з них здатні істотно змінити банківську галузь вже в найближчі кілька років [13].

Сучасні технології та нормативне регулювання відкривають нові можливості в рамках ланцюжка створення цінності в банку. Концепція Open Banking [5] направляє еволюцію банківської індустрії шляхом створення максимально релевантної дистрибуції на базі технологічної платформи і дозволяє банкам розширювати свої екосистеми і сферу діяльності. І ті, хто сприйматиме це як можливість, а не загрозу, підготують фундамент для багатообіцяючого цифрового майбутнього.

Open Banking, керований нормативно-правовою базою, закликає банки використовувати API для надання певних даних про клієнтів небанківським третім сторонам, тобто FinTech-компаніям. Інновація дає банкам можливість розширити свої екосистеми і сферу свого впливу.

Open Banking регулюючись Payment Services Directive 2015/2366 підштовхує банки по всьому світу до посилення своїх стратегій безпеки [5]. Банки, які займають активну позицію в області безпеки і виходять за рамки простого відповідності нормативним вимогам, можуть перетворити безпеку в бізнес-актив і завоювати довіру клієнтів.

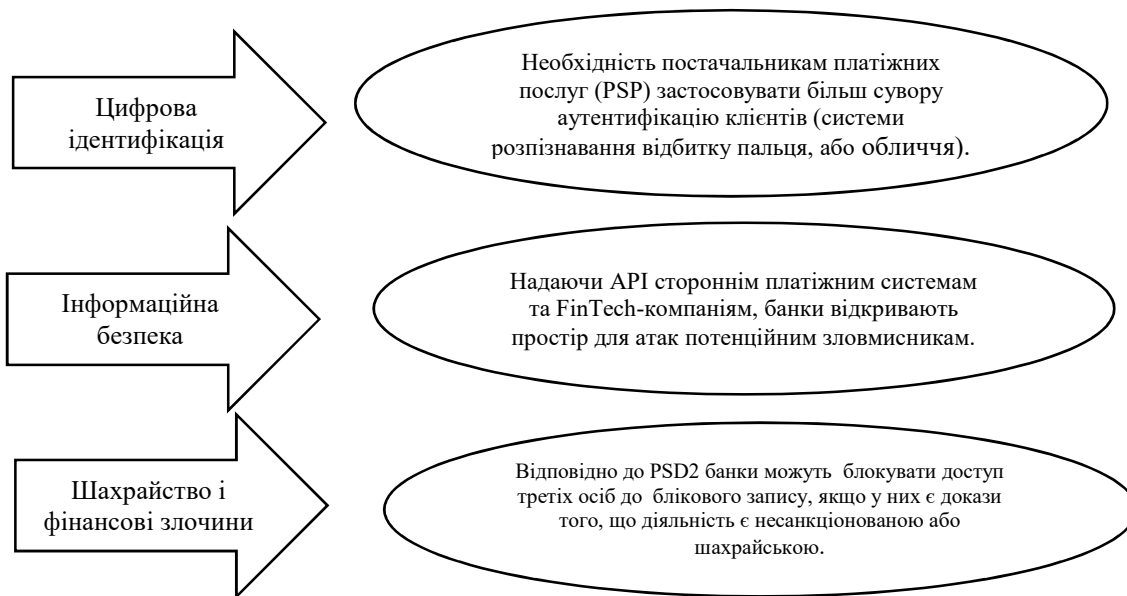


Рис. 1 - Головні сегменти впровадження Open Banking в сучасну вітчизняну банківську систему спираючись на директиву ЄС PSD2

Джерело: [5].

API – набір кодів і протоколів компонентів програмного забезпечення в банківській системі, що дозволяє зовнішнім додаткам звертатися до систем всередині самого банку. Найпростіший і очевидний приклад даного API - мобільний додаток [6]. Відкритий банківський API полегшить доступ в індустрію для компаній, що мають слабке відношення до фінансових ринків, в основному невеликим ІТ - підприємствам [12], з великою кількістю ідей щодо платіжних послуг, з нестандартними підходами до їх надання та з відсутністю внутрішньої бюрократії, властивий будь-якій «старої» великої компанії. Наприклад, незабаром може з'явитися незалежне додаток, що дозволяє управляти рахунками відразу декількох банків.

Останнім часом, одним із трендів розвитку мобільних додатків в банках стала технологія NFC - Near Field Communication, що дозволяє в багатьох ситуаціях використовувати замість банківської карти - смартфон. Дана інновація отримала дуже бурхливий розвиток, незважаючи на те, що багатьох клієнтів від її використання утримує психологічний фактор і ризик шахрайства.

Завдяки цифровізації економіки та впровадженню нових технологій, у 2019 понад 50 банків по всьому світу повідомили про скорочення сумарної чисельності персоналу на 77,8 тис. осіб. Цей показник став найвищим з 2015 року, коли кредитні організації провели звільнення більше 91,5 тис. співробітників. Такі дані наводить агентство Bloomberg, посилаючись на звіти банків і профспілок.

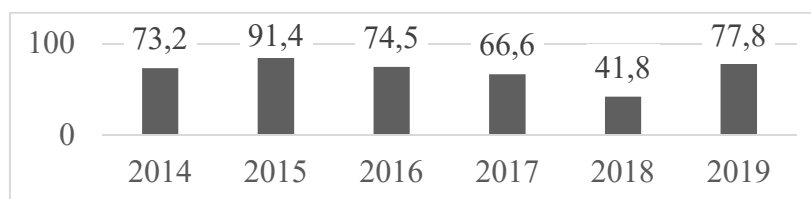


Рис. 2 - Світова статистика агентства Bloomberg планових скорочень чисельності співробітників банків у 2014-2019 рр.

Джерело: [2].

У 2019 році велику частину скорочень робочих місць - 82% від загального обсягу (63,6 тис. чоловік) займають банки в європейських країнах. Частки звільнень в банках в Північній і Латинській Америці склали 10% (7,7 тис.) та 4,5% (3,5 тис.) відповідно. Серед найбільших кредиторів, які планують позбутися частини своїх співробітників, знаходяться Deutsche Bank AG, який планує звільнити 18 000 співробітників до 2022 року, UniCredit – 8 000 співробітників, Santander – 5 400 співробітників, Commerzbank – 4 300 співробітників, HSBC – 4 000 співробітників та багато інших відомих банків.

Отже, проведені дослідження дають змогу зробити висновок, що завдяки системі Open Banking, тобто відкриттю API стороннім організаціям, впровадженню штучного інтелекту та роботизації процесів, банківська система виходить на зовсім новий рівень, а співпраця FinTech-компаній з банківськими інститутами дає можливість впровадження інновацій в проведення транзакційних платежів, аутентифікацію клієнтів, попередження шахрайства та багато іншого. Такі тенденції розвитку дають можливість банкам зменшити витрати на людські ресурси, що є позитивним для фінансової стабільності банку, але має негативний вплив на рівень безробіття.

Таким чином, розглянувши ряд наукових досліджень можна з упевненістю стверджувати, що питання забезпечення фінансово-економічної банківської безпеки в сучасних умовах економічного розвитку як України, так і світу, є досить актуальними. Неefективна діяльність у сфері захисту банківських установ прямо відбивається як на результаті діяльності самого банку, так і на стані клієнтів – суб'єктів господарювання і населення. Саме тому, банкам необхідно впроваджувати в свою діяльність фінансові інновації та турбуватися про системи їх захисту.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III. База даних «Законодавство України»/ВР України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/212114>.
2. Banks Set for Biggest Job Cull Since 2015 as Morgan Stanley Cuts. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-12-27/banks-set-for-biggest-job-cull-since-2015-as-morgan-stanley-cuts>.
3. Григоренко Є. Як фінансові ІТ змінять стратегію банку // Відомості. 2016. № 4141.
4. Жарій Я.В. Система фінансово-інформаційної безпеки банків України: проблеми та перспективи розвитку/ Я.В. Жарій, І.В. Сидоренко// Концептуальні засади формування фінансово-економічної безпеки: кол. моногр. / за заг. ред. д.е.н., проф. Шкарлета С.М.; М-во освіти і науки України; Чернігів. нац. технол. ун-т – Ніжин: ФОП Лук'яненко В.В. ТПК «Орхідея», 2015. – 432 с. – С. 240-259.
5. Directive (EU) 2015/2366 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2015 on payment services in the internal market, amending Directives 2002/65/EC, 2009/110/EC and 2013/36/EU and Regulation (EU) No 1093/2010, and repealing Directive 2007/64/EC. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32015L2366>.
6. Hoffman D., Novak T. Marketing in Hyper-media Computer-mediated Environments: Conceptual Foundations // Journal of Marketing. – P. 68.
7. Коляденко С.В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі./ С.В.Коляденко// ЕКОНОМІКА. ФІНАНСИ. МЕНЕДЖМЕНТ: актуальні питання науки і практики. – 2016 – № 6 – с.105-111. 9. Циганов С. А., Апалькова В. В. Розвиток інноваційної інфраструктури глобального ринку платіжних послуг./ С. А. Циганов, В. В. Апалькова // «Фінанси України». – 2016 – №2. – с.100-110.
8. Кох Л.В. Ефективність інноваційної діяльності банку: теорія і методологія. монографія / Л.В. Кох // СПб.: Вид-во політехн. ун-ту. - 2008. - 24 с.
9. Ляшенко В.І., Вишневський О.С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія. / В.І. Ляшенко, О.С. Вишневський – Київ: НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2018. – 252 с.
10. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.
11. Офіційний сайт Європейського банківського органу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eba.europa.eu/>.
12. Риков С.В. Основи розробки та впровадження інновацій комерційним банком // Територія науки. 2016. № 3.
13. Федотова М. Нові фінансові технології змінюють наш світ // Вісник Фінансового Університету. 2017. № 2.

Ярова Л. С., студентка 5 курсу група ФМА-19-1, ННІ ФБС
Науковий керівник: **Діденко Л. В.**, к.е.н., доцент
Університет державної фіскальної служби України (м. Ірпінь, Україна)
e-mail: lina.yarova2014@gmail.com

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ СТРАХУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ

Фінансова діяльність будь-якого підприємства безперервно піддається впливу багатьох ризиків, які негативно позначаються на результатах його діяльності. З появою грошового обігу та відносин «позичальник–кредитор» водночас виникли фінансові ризики. Коло ризиків постійно розширюється – це пов'язано з розвитком фінансових відносин. Тому метою є ефективне управління ризиками, що є надзвичайно гострою проблемою як для суб'єктів господарювання, так і для інших учасників фінансового ринку. Тобто варто стверджувати, що вони мають вплив на задоволення потреб суспільства, а отже фінансові ризики можна розглядати у контексті функціонування публічних фінансів. Страхування фінансових ризиків є одним зі способів досягнення зазначеної вище мети.

Збільшення впливу фінансових ризиків на результати фінансової діяльності вітчизняних підприємств пов'язано з кон'юнктурою фінансового ринку та нестабільною економічною ситуацією в країні. Через обслуговування різних видів ризиків фінансового характеру з'явилась необхідність формування так званої сфери фінансового страхування.

Як зазначає Ваніна Д.А.: «у світовій практиці страхування фінансових ризиків є досить поширеним, проте в Україні ще не має такого попиту, як у розвинутих країнах. Слід зазначити, що сьогодні кожна серйозна страхова компанія намагається отримати ліцензію на страхування фінансових ризиків. Проте ще 10 років тому таке страхування пропонувала незначна кількість страховиків. Існувала думка, що такі ризики неможливо застрахувати» [1, с.185].

Нині страхові компанії серед своїх страхових продуктів пропонують наступні різновиди страхування фінансових ризиків (рис.1).

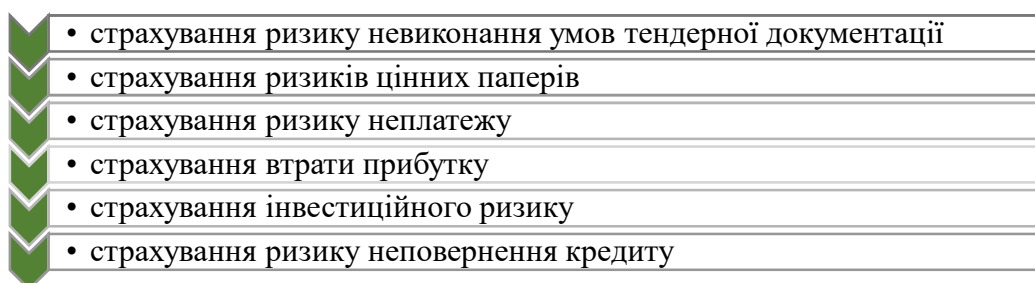


Рис.1 - Різновиди страхування фінансових ризиків

Джерело: побудовано автором на основі [2, с.79-80]

Варто відзначити, що загальносвітові кризові явища та нестабільність грошового й валютного ринків в Україні протягом останніх років є наслідками фінансових ризиків, що не були передбачені. Тому страхові компанії під час впровадження страхування фінансових ризиків на ринку України повинні більш чітко враховувати суть й особливості даного виду страхування, підготувати відповідне методичне і кадрове забезпечення. Малий попит на страхування фінансових ризиків в Україні в порівнянні з іншими країнами зумовлений нестабільною економікою і чітким регулюванням законодавства.

Нині майже кожна страхова компанія має ліцензію на здійснення страхування фінансових ризиків, але часто ці установи не рекламують даний вид послуг, пропонуючи замість нього майнове страхування.

Розглянемо частку страхування фінансових ризиків у структурі страхового ринку держави (табл. 1):

Таблиця 1 – Частка страхування фінансових ризиків у структурі страхового ринку України у 2013–2018 рр.

<i>Рік</i>	<i>Частка чистих страхових премій, %</i>	<i>Частка чистих страхових виплат, %</i>
2013	15,29	0,50
2014	9,72	0,20
2015	9,60	5,56
2016	7,42	3,07
2017	5,34	5,29
2018	4,39	3,68

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Так на основі даних таблиці 1 можна побачити, що рівень чистих страхових премій спадав протягом всього досліджуваного періоду. У цей період даний вид страхування був надзвичайно збитковим через наслідки економічної кризи. За перше півріччя 2019 року частка страхових премій становила 6,28% , а частка чистих страхових виплат - 4,24%.

Ураховуючи особливості цього виду страхування, вважаємо, що страхові компанії, здійснюючи страхування фінансових ризиків, повинні забезпечувати організацію кваліфікованими спеціалістами, розвиваючи цей вид страхування в Україні, та зробити його більш прибутковим.

Список використаних джерел

1. Ваніна Д. А. Деякі аспекти страхування фінансових ризиків в Україні // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Серія «Фінанси і статистика». - 2015. – №1. – С. 183-187.

2. Беглов О. В. Страхування фінансових ризиків як механізм надання гарантій суб'єктам підприємницької діяльності. / О. В. Беглов, С. С. Залюбовська // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції. – 2018. – С. 79-82 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/3500/1/Tezis-11-10-79-82.pdf>

3. Огляд страхового ринку: Консолідовані звітні дані. Розділ 3. Показники діяльності з видів добровільного страхування, інших, ніж страхування життя // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг). - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Konsolidovani-zvitni-dani.html>

Гончаренко Т. П., к.е.н.

Сумський державний університет (м. Суми, Україна)

ФОРМУВАННЯ АНАЛІТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС СТРАТЕГІЇ ЗА КРИТЕРІЄМ МАКСИМІЗАЦІЇ РІВНЯ ПРИБУТКОВОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В сучасній науковій літературі відсутній єдиний підхід до оцінювання ефективності бізнес стратегій банківських установ. Це насамперед пов'язано зі специфікою банківського бізнесу як об'єкта дослідження, а також особливостями зв'язку із інституційним та фінансово-економічним середовищем країни.

Для оцінювання економічної ефективності бізнес стратегій можна виокремити два основні підходи, які мають певні переваги та недоліки.

Перший підхід ґрунтується на застосуванні групи абсолютних і відносних показників. Проведення діагностики шляхом такого коефіцієнтного аналізу є досить нескладним та швидким як з точки зору проведення процедури розрахунків, так і подальшого пояснення отриманих результатів. Додатковою перевагою застосування цього методу є те, що він здійснюється на основі відомих коефіцієнтів, які характеризують прибутковість банківського бізнесу, побудованих на основі фінансової звітності банківських установ. Серед найбільш популярних фінансових коефіцієнтів та індикаторів можна виділити такі: рентабельність активів (ROA), чиста процентна маржа (NIM), відношення витрат до доходу (CIR), рентабельність власного капіталу (ROE) тощо. Ці показники використовувались у дослідженнях Ayadi, Arbak, Pieter De Groen [2], Roengpitya, Tarashev, Tsatsaronis, Villegas [6], Caparusso, Chen, Dattels, Goel, Hiebert [3], Kornyluk, Kornyluk [5]. Додатково деякі дослідники розшири коло стандартних індикаторів економічної ефективності аналізом джерел чистого прибутку, зокрема динамікою чистого процентного доходу, загального операційного доходу, чистого комісійного доходу, а також співвідношення комісійного доходу до загального операційного доходу, доходу від торгівлі до загального операційного доходу [1, 4]. Головна критика такого підходу заснована на тому, що динаміка цих коефіцієнтів чи абсолютні розміри складових чистого прибутку не достатньо об'єктивно відображає потенціал банківської установи. Це пов'язано з тим, що виходячи із сформованої бізнес стратегії, виділення стратегічних напрямків ведення банківського бізнесу, а також ключових стратегічно-важливих стейкхолдерів банківської установи, в чистому прибутку може привілеювати ті чи інші складові. Наприклад, процентні доходи при обранні більш класичних банківських послуг – кредитування домогосподарств чи корпоративного сектору економіки, торговий прибуток у разі орієнтації на інвестування у цінні папери різного виду. Зазначені характеристики коефіцієнтного підходу нівелює його значення у науково-теоретичному, так і практичному аспектах, а тому перешкоджає його застосування при формуванні, зміні або модифікації бізнес стратегії та ухваленні стратегічно важливих рішень.

Другий підхід, який в подальшому буде адаптований в роботі, ґрунтується на застосуванні економіко-математичного моделювання. Найбільш поширеними методичними підходами до оцінювання ефективності стали ті, які передбачають формування границі ефективності за Паретто-оптимальними значеннями. Зокрема, метод стохастичної границі (SFA), метод без специфікації розподілу (DFA), метод щільної границі (TFA), метод найменших квадратів (OLS). Ці підходи отримали назву непараметричних методів дослідження та засновані на специфікації точної функціональної форми виробничої функції. Інша група методів в рамках другого підходу включає непараметричні методи – аналіз поверхні обгортання (DEA), метод вільного розташування оболонки (FDH), індекси продуктивності (PI).

Проте, жодним метод немає абсолютного пріоритету у дослідженнях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. В першу чергу, це пов'язано з цільовими орієнтирами проведеного дослідження, зокрема – виду оцінюваної ефективності (ефективність витрат, аллокативна, технічна, X-ефективність тощо), визначення особливостей ведення банківського бізнесу (посередницький, виробничий підходи, а також їх модифікації – операційний, прибутковий

тощо), визначення стратегічних орієнтирів (збільшення вихідних параметрів, зменшення вхідних параметрів, комбінація двох попередніх, без орієнтації).

Дослідження, систематизація та узагальнення основних методичних підходів діагностики економічної ефективності бізнес стратегій дає підстави стверджувати, що актуальний інструментарій оцінювання потребує подальшої модернізації з метою більш детальної ідентифікації проблем внутрішніх бізнес процесів, а також адаптації банківських установ до мінливих умов ведення банківського бізнесу в Україні. Метод Data Envelopment Analysis (DEA) набув широкого використання при оцінюванні відносної ефективності виробничих одиниць (від невеликих за розмірів установ та організацій до країни в цілому).

Реалізація непараметричного методу оцінювання ефективності DEA в рамках діагностики прийнятих бізнес стратегій банківськими установами за критерієм максимізації рівня прибутковості банківської діяльності дозволяє отримати наступні результати:

– агрегований показник технічної ефективності прийнятої бізнес стратегії для кожної банківської установи за критерієм максимізації рівня прибутковості банківської діяльності;

– границю ефективності (efficient frontier), яка представлена опуклою оболонкою ефективних банків (точок у просторі) незалежно від обраної бізнес стратегії;

– резерв невикористаних можливостей в рамках обраної бізнес стратегії банку;

– множину ефективних еталонних банків (efficient reference set) або гомогенну групу банків відповідної бізнес стратегії (peer group), які демонструють найкращу практику (best practice) ведення банківського бізнесу з точки зору максимізації прибутковості власної діяльності;

– ефективні цілі (efficient targets) для кожного неефективно функціонуючої банківської установи в рамках обраної нею бізнес стратегії та/або адаптації організаційних та управлінських процесів до іншої альтернативної бізнес стратегії;

– декомпозицію агрегованого показника технічної ефективності бізнес стратегії банку на чисту технічну ефективність (pure technical efficiency), що відображає якість (ефективність) бізнес процесів банку, та масштабну ефективність (scale efficiency), що характеризує ефективність процесу адаптації бізнес стратегії банку до особливостей фінансово-економічного середовища та умов функціонування банківського бізнесу.

Таким чином, проведене дослідження засвідчило, що як фундаментальну основу для оцінювання економічної ефективності бізнес стратегій слід застосовувати метод аналізу оболонки даних (DEA). Це пов'язано з тим, що даний метод дозволяє ранжувати прийняті бізнес стратегії з точки зору їх здатності максимізувати отриманий прибуток не за критерієм абсолютного розміру чистого прибутку або відносних показників прибутковості, а у вигляді агрегованого показника, який враховує особливості орієнтації бізнес процесів банківських установ та основні складові прибутковості ведення банківського бізнесу.

Список використаних джерел

1. Ayadi, R., & De Groen, W. (2014). Banking Business Models Monitor 2014: Europe. CEPS Paperbacks .
2. Ayadi, R., Arbak, E., & Pieter De Groen, W. (2011). Business Models in European Banking: A pre-and post-crisis screening. Center for European Policy Studies.
3. Caparusso, J. C., Chen, Y., Dattels, P., Goel, R., & Hiebert, P. (2019). Post-Crisis Changes in Global Bank Business Models: A New Taxonomy. International Monetary Fund, No. 19/295.
4. Handro, P. O. (2019). Business Models and Banking Regulation Are Going Forward. European Research Studies Journal, 22(4), 168-178.
5. Kornyluk, R., & Kornyluk, A. (2018). Ukrainian Banks' Business Models under Systemic Risk. ICTERI, 124-138.
6. Roengpitya, R., Tarashev, N. A., Tsatsaronis, K., & Villegas, A. (2017). Bank business models: popularity and performance. BIS Working Papers No 682.

Молоток І. Ф., здобувач
Сумський державний університет (м. Суми, Україна)

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ФІСКАЛЬНОЇ АВТОНОМІЇ НА ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Реформа фінансової децентралізації в Україні, що у 2015 році перейшла до активної фази імплементації, покликана здійснити якісну трансформацію функціонування системи державних фінансів у напрямку зміцнення фінансової самодостатності субнаціональних утворень, а також оптимізації алокації фінансових ресурсів між рівнями бюджетної системи у контексті покриття видаткових повноважень.

Варто відзначити, що особливий інтерес становить не лише виявлення результативності реформи фінансової децентралізації для ефективності функціонування бюджетної системи, а й емпіричне дослідження її впливу на ключові макроекономічні показники, що дозволить ідентифікувати ті сфери економічних відносин, що найбільш тісно пов'язані з фінансовою самодостатністю органів місцевого самоврядування.

Таким чином, у рамках даного дослідження буде проведено емпіричний аналіз щодо виявлення впливу фінансової автономії на основні макроекономічні показники розвитку країни з використанням інструментарію регресійного моделювання на панельних даних із застосуванням програмного продукту Stata.

Географічна структура вибірки включає 12 унітарних європейських країн (Чехія, Данія, Естонія, Франція, Угорщина, Італія, Латвія, Литва, Польща, Словацька Республіка, Словенія та Україна). Часовий горизонт дослідження охоплює період 2008-2018 рр.

Набір результативних (залежних) змінних представлено такими показниками як ВВП на душу населення (дол. США) (*GDPpc*); індекс споживчих цін (2010 = 100%) (*CPI*); баланс рахунку поточних операцій (дол. США) (*CAB*); співвідношення чисельності зайнятого населення до загальної чисельності населення, 15+ (% за методологією Міжнародної організації праці) (*Empl*); прямі іноземні інвестиції, чисті (дол. США) (*FDI*); валове нагромадження капіталу (дол. США) (*GCF*); товарообіг (% від ВВП) (*Trade*). Усі ці показники були зібрані з колекції World Development Indicators у Банку даних Світового банку [2].

У свою чергу, факторною (незалежною) змінною, що характеризує рівень фінансової автономії є показник, котрий розраховується Організацією економічного співробітництва та розвитку [1] як співвідношення податкових надходжень місцевого бюджету до валових доходів місцевого бюджету.

Варто також зауважити, що з метою покращення якості моделей усі результативні змінні, не використані як результативний показник конкретної моделі, будуть формувати набір контрольних параметрів, тобто доповнювати блок незалежних змінних.

Результати регресійного аналізу щодо визначення впливу фінансової автономії на макроекономічні показники країни представлено у табл. 1.

Так, за даними регресійного аналізу можна відмітити, що зростання рівня фінансової автономії позитивно впливає на 4 з 7 відібраних макроекономічних показників. Разом з тим, майже всі коефіцієнти детермінації є задовільними, крім моделі з результативним показником зайнятості населення.

У свою чергу, за результатами моделювання також можна зробити наступні висновки:

– збільшення рівня фінансової автономії на 1% зумовлює зростання ВВП на душу населення на 88,35 дол. США (відібрані факторні змінні пояснюють 54,91% варіації результативної ознаки);

– зростання співвідношення податкових надходжень місцевого бюджету до валових доходів місцевого бюджету на 1% проковує зростання індексу споживчих цін на 0,91% (79,54% варіації результативної ознаки обумовлено варіацією факторних параметрів моделі);

– посилення на 1% рівня фіскальної автономії призводить до зростання балансу рахунку поточних операцій на 3,23e+08 дол. США (варіація результативної змінної на 83,45% пояснено варіацією незалежних змінних);

– зростання рівня фіскальної автономії на 1% також призводить до покращення товарообороту країни у ВВП на 1,21% (67,63% варіації результативної ознаки обумовлено варіацією факторних параметрів моделі);

– між рівнем фіскальної автономії та такими макроекономічними параметрами як зайнятість населення, притік прямих іноземних інвестицій та валове нагромадження капіталу статистично значущого зв'язку не виявлено.

Таблиця 1 - Результати регресійного аналізу щодо визначення впливу фіскальної автономії на макроекономічні показники країни

Результативні змінні	Коефіцієнти	Стандартне відхилення	t-значення	p-значення	Значущість
GDPpc	88.3513	42.6071	1.73	0.083	*
Коефіцієнт детермінації (R-квадрат)					0.5491
CPI	0.9059	0.2209	4.10	0.000	***
Коефіцієнт детермінації (R-квадрат)					0.7954
СAB	3.23e+08	1.64e+08	1.97	0.049	**
Коефіцієнт детермінації (R-квадрат)					0.8345
Empl	0.0355	0.0601	0.59	0.554	
Коефіцієнт детермінації (R-квадрат)					0.4117
FDI	1.64e+08	1.21e+08	1.36	0.174	
Коефіцієнт детермінації (R-квадрат)					0.5633
GCF	-5.34e+08	1.01e+09	-0.53	0.598	
Коефіцієнт детермінації (R-квадрат)					0.8131
Trade	1.2102	0.3488	3.47	0.001	***
Коефіцієнт детермінації (R-квадрат)					0.6763

Примітки: * – статистична значимість на 90% довірчому інтервалі; ** – статистична значимість на 95% довірчому інтервалі; *** – статистична значимість на 99% довірчому інтервалі

Таким чином, проведене дослідження засвідчило, що реформа фінансової децентралізації позитивно впливає не лише на рівень розвитку та ефективність функціонування системи місцевих фінансів за рахунок посилення фіскальної автономії органів місцевого самоврядування, а й зумовлює поліпшення низки макроекономічних параметрів. Зокрема, зростання фіскальної автономії призводить до збільшення ВВП на душу населення, балансу рахунку поточних операцій, частки товарообороту країни у ВВП, а також рівня споживчих цін. Виявлені закономірності можуть бути враховані органами виконавчої влади при прогнозуванні впливу реформи фінансової децентралізації та розробці бюджетної та загальної економічної політики.

Список використаних джерел

1. OECD Fiscal Decentralisation Database. URL: https://www.oecd.org/tax/federalism/fiscal-decentralisation-database.htm#A_1.
2. World Development Indicators. World Bank DataBank. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#>.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ

Для розвитку підприємств сільського господарства, з метою впровадження нових ефективних технологій виробництва, збільшення транспортної інфраструктури використовують в якості фінансування діяльності власні або запозичені фінансові ресурси, тобто використання інвестицій й кредитів.

Як зазначає заступник Міністра з питань євроінтеграції «...за три місяці 2017 року експорт української аграрної продукції склав \$4,6 млрд. Це є досить позитивним. Є збільшення на \$1,274 млрд або на 38,3%, порівняно з відповідним періодом попереднього року, також відбулось загальне збільшення зовнішньоторговельного обігу сільськогосподарської продукції на 27,4% або на \$1,238 млрд.» [1-3].

В Міністерстві розуміють, що українські аграрії є серйозними глобальними експортерами багатьох сільськогосподарських товарів. Але все одно аналіз свідчить, що лише диверсифікація товарної структури аграрного експорту, а саме збільшення виробництва високоякісної продукції з доданою вартістю, а також, що є досить важливим диверсифікувати країни до яких можливо експортувати продукцію аграріїв, що дійсно підвищить конкурентоспроможність українських виробників та підсилить економіку України в цілому [1-3].

На рис. 1 наведено основні країни, до яких експортувалась продукція сільського господарства (на далі с/г) України в останні роки.

Зауважимо, що сільське господарство може бути більш продуктивнішим за умов збільшення інвестування в АПК, тобто в якості фінансування з боку держави виступають саме кредитування даного сектору.

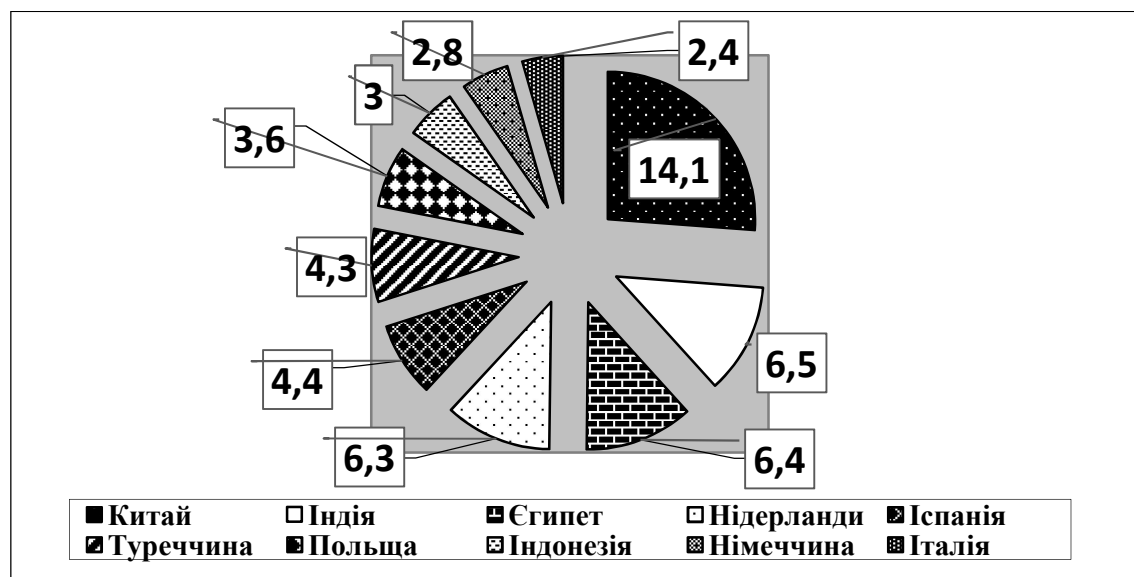


Рис. 1 - Основні країни експорту української с/г продукції та продовольчих товарів
Примітка: сформовано автором за даними Інформаційно-аналітичного порталу АПК України

На організацію процесу АПК впливають джерела фінансування виробничої діяльності підприємств, до яких необхідно віднести й банківські кредити. Визначимо трактування поняття банківського кредитування Агропромислового комплексу, що відображає саме забезпеченість підприємств засобами фінансування на умовах поворотності коштів, визначеної строкості, контролюючого цільового використання коштів, й наданням пільгових умов для окремо визначених галузей.

На розвиток АПК впливають відповідно й кредитні ресурси, так як вони забезпечують безперервність процесів вкладення й надходження коштів розрив яких пов'язан з сезонністю, яка притаманна більшості сільськогосподарчим підприємствам.

На рис.2 наведено узагальнену основну специфіку агропромислових кредитів.

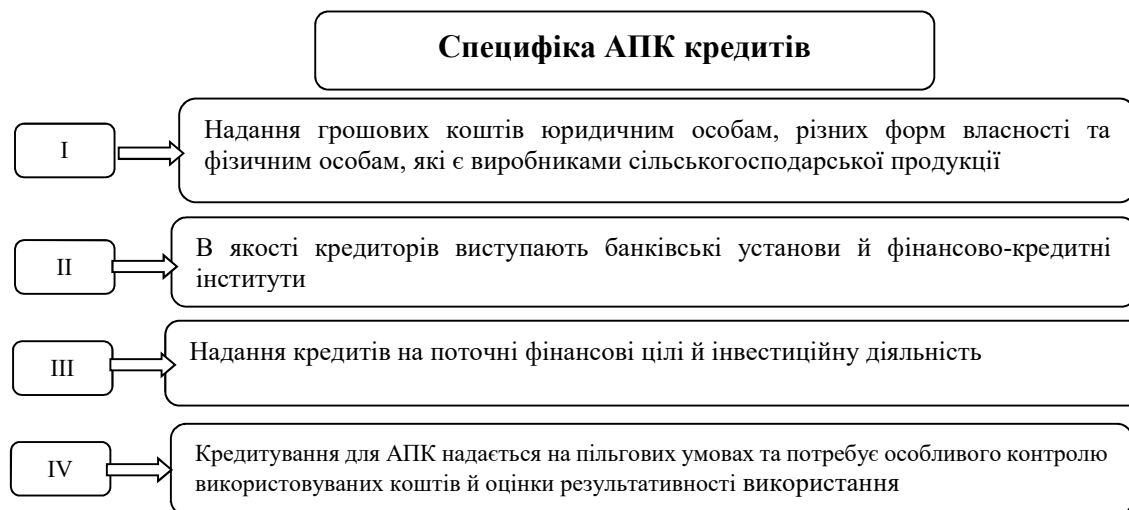


Рис. 2 - Специфіка АПК кредитів

Примітка: розроблено автором

Саме за відсутності на підприємствах власних коштів велика надія та підтримка розрахована на кредитування шляхом поповнення фінансових ресурсів. Серед усіх галузей при формуванні нових державних програм підтримки кредитування саме галузь сільськогосподарства відчула на собі покращення результатів. Хоча для отримання їх, необхідно виконати окремі переліки умов, які не є простими і потребують негайного перегляду.

Список використаних джерел

1. Інформаційно-аналітичний портал АПК України. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua>
2. Барилевич О. М. Стан та проблеми розвитку сільського господарства України / О. М. Барилевич. // Молодий вчений. – 2015. – №8. – С. 36–39
3. Шлапак В.О. Аспекти інноваційного розвитку сільського господарства України / В.О. Шлапак // Економіка АПК. – 2004. – № 6. – С. 65.

4 СЕКЦІЯ / 4 SECTION

Обліково-аналітичні аспекти забезпечення сталого розвитку національної економіки

*Учетно-аналитические аспекты обеспечения устойчивого развития
национальной экономики*

*Accounting and analytical aspects of ensuring sustainable development of
national economy*

Гнедіна К. В., к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: gkv2015oa@gmail.com

ВУГЛЕЦЕВИЙ ПОДАТОК ЯК ІНСТРУМЕНТ СПРИЯННЯ ДЕКАРБОНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах екологічної кризи особливої актуальності та значущості набуває питання декарбонізації економіки, вирішення якого, у свою чергу, вимагає визначення та застосування дієвих інструментів запобігання негативному впливу суб'єктів господарювання на довкілля та нейтралізації загроз екологічній безпеці. Перехід підприємств від екологічно небезпечних до «зелених» технологій відіграє важливу роль у забезпеченні соціальної сталості, зокрема - підвищенні якості життя населення. Дієвими інструментами сприяння декарбонізації економіки є фіскальні важелі впливу, які стимулюють виробників знижувати негативний вплив на довкілля та забезпечують досягнення стратегічних цілей екологічної політики.

Вуглецевий податок або податок на двоокис вуглецю (carbon tax) є платою, що встановлюється за спалювання палива на основі вуглецю (вугілля, нафта, газ) та складовою політики щодо зменшення і у перспективі відмови від використання викопного палива, спалювання якого дестабілізує клімат [1]. Податок на викиди в атмосферне повітря двоокису вуглецю стаціонарними джерелами забруднення є невід'ємною складовою екологічного податку відповідно до положень Податкового кодексу України (далі – ПКУ).

Екологічний податок – «загальнодержавний обов'язковий платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів у атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин, розміщення відходів, фактичного обсягу радіоактивних відходів, що тимчасово зберігаються їх виробниками, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів та з фактичного обсягу радіоактивних відходів, накопичених до 1 квітня 2009 року» (п. 14.1.57. ПКУ) [2]. Отже, платниками екологічного податку є ті суб'єкти господарювання, якими здійснюються викиди забруднюючих речовин, у тому числі CO₂ у певному обсязі, або інші перераховані види діяльності, які мають негативні екологічні наслідки. Екологічний податок не сплачується у тих випадках, коли діяльність підприємства, бюджетної установи, фізичної особи-підприємця не спричиняє викидів забруднюючих речовин у атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти тощо, тобто є екологічно безпечною.

Відповідно до п. 240.7 ПКУ суб'єкти господарювання, річний обсяг викидів CO₂ яких перевищує 500 тонн за рік, зобов'язані зареєструватися платниками податку у податковому (звітному) періоді, у якому відбулося таке перевищення, нарахувати та сплатити податок за звітний період [2]. Складання та подання Податкової декларації екологічного податку з додатками здійснюється платниками податку щоквартально. Податкова декларація подається до контролюючого органу протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу, а екологічний податок сплачується протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем граничного строку подання податкової декларації (п. 250.2 ПКУ) [2]. Граничні терміни подання податкової декларації та сплати податкових зобов'язань з екологічного податку за IV квартал 2019 р. – 10 лютого та 19 лютого 2020 року відповідно [3]. При цьому згідно з п. 242.4 база оподаткування податком за результатами податкового (звітного) року зменшується на обсяг викидів двоокису вуглецю у розмірі 500 тон за рік

[2]. Суб'єкти господарювання, якими здійснюються викиди CO₂ в обсязі не більше 500 тонн за рік, не є платниками податку [2].

Екологічний податок за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення (Пвс), у тому числі викиди CO₂, визначається платниками податку щокварталу за формулою (п. 249.3 ПКУ):

$$П_{вс} = \sum_{i=1}^n (M_i \times H_{pi}) \quad [2] \quad (1)$$

де Пвс – сума податку за викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами (грн);

M_i - фактичний обсяг викиду і-тої забруднюючої речовини в тоннах (т);

H_{pi} - ставки податку в поточному році за тонну і-тої забруднюючої речовини у гривнях з копійками (грн/т).

Станом на 01.11.2019 зареєстровано законопроект [4], відповідно до якого передбачається підвищення ставок екологічного податку у 2020 році. Зокрема, запропоновано збільшення ставки податку за викиди двоокису вуглецю у 4 рази, вуглецевий податок відповідно становитиме 40,00 гривень за 1 тонну [4]. Крім того, підвищенню підлягають й ставки податку за викиди у атмосферне повітря інших забруднюючих речовин, скиди таких речовин у водні об'єкти, утворення радіоактивних відходів та їх тимчасове зберігання понад строк, який встановлено особливими умовами ліцензії.

Декларування та сплата вуглецевого податку має певні особливості. У Податковій декларації екологічного податку зазначається податкове зобов'язання з екологічного податку за викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення та за іншими видами об'єктів оподаткування (скиди у водні об'єкти, розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях та ін). У Додатку 1 до декларації платником податку має бути наведений розрахунок величини податку за викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами, де вказуються: код забруднюючої речовини (для двоокису вуглецю - 243.4.001), фактичний обсяг викиду, ставка податку згідно ПКУ, податкове зобов'язання за звітний (податковий) період [5]. Слід зазначити, що розрахунок вуглецевого податку наводиться в Додатку 1 окремо від інших видів викидів у атмосферне повітря, а податок сплачується на окремий рахунок з метою підвищення ефективності контролю за розподілом коштів податку за викиди CO₂ [3]. У випадку, якщо обсяг викидів діоксиду вуглецю за усіма стаціонарними джерелами суб'єкта господарювання не перевищує 500 тонн у 2019 році, необхідно сформулювати заяву про відсутність у звітному році об'єкта оподаткування, а також додатки розрахунку обсягу викидів CO₂ та подати цю заяву із додатками до контролюючого органу, про що йдеться у Листі ДФС від 26.04.2019 [6].

Отже, реформування системи адміністрування екологічного податку виступає необхідною умовою забезпечення декарбонізації економіки країни. Важливим заходом є поступове підвищення ставок екологічного податку, зокрема – податку на викиди у атмосферне повітря двоокису вуглецю, та ознайомлення представників бізнесу з очікуваною динамікою ставок. Збільшення ставки податку на двоокис вуглецю є необхідним кроком на шляху до низьковуглецевого розвитку, оскільки спонукатиме виробників скорочувати використання викопного палива та впроваджувати «зелені» технології. Доцільним є перегляд не лише ставки вуглецевого податку, а й об'єктів та бази оподаткування. Надходження від сплаченого суб'єктами господарювання екологічного податку повинні мати цільове використання та спрямовуватися на екологізацію виробництва, перехід на екологічно чисті технології, реалізацію заходів з усунення та запобігання негативного впливу діяльності підприємств на довкілля.

Список використаних джерел

1. What's a carbon tax? Carbon Tax Center. URL: <https://www.carbontax.org/whats-a-carbon-tax/>
2. Податковий кодекс України. (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112). URL: <https://tax.gov.ua/diyalnist-/zakonodavstvo-pro-diyalnis/kodeksi/63224.html>
3. Лист ДФС України від 16.01.2019 № 1422/7/99-99-12-03-04-17 “Про адміністрування екологічного податку”. URL: <https://tax.gov.ua/podatki-ta-zbori/zagalnodejjavni-podatki/ekologichniy-podatok/listi-dps/364954.html>
4. Проект Закону “Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо збільшення ставок екологічного податку з

метою проведення додаткових заходів, що сприятимуть зміцненню здоров'я та покращенню медико-санітарного забезпечення громадян України". URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67260

5. Податкова декларація екологічного податку, затв. Наказом МФУ від 17.08.2015 № 715 із змінами і доповненнями внесеними наказами МФУ від 28 грудня 2016 року № 1177, від 13 травня 2017 року № 495. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE27497.html

6. Лист ДФС України від 26.04.2019 №13932/7/99-99-12-03-04-17 "Про особливості адміністрування у 2019 році екологічного податку за викиди забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення в атмосферне повітря в частині викидів двоокису вуглецю". URL: <https://tax.gov.ua/podatki-ta-zbori/zagalnoderjavni-podatki/ekologichniy-podatok/listi-dps/376987.html>

Брежунова Д. О., студентка 3 курсу, група ОА-171
Науковий керівник: **Сидоренко О. О.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: dashabrehunova@gmail.com

ОСНОВНІ АСПЕКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ КРИПТОВАЛЮТ

Під впливом розвитку світових торгових систем, глобалізації і стрімкого удосконалення інформаційних технологій відбувається трансформація існуючої грошової системи та її базових засад. Такі зміни зумовили появу криптовалюти і популяризацію електронних розрахунків серед фірм, компаній, підприємств та інших учасників розрахункових відносин. Тому особливо актуальним є дослідження процесу використання криптовалют в Україні та його відображення у бухгалтерському обліку.

Взагалі, криптовалюта – це захищений шифруванням вид цифрової валюти, який підтримується децентралізованою мережею комп'ютерів. Характерними рисами криптовалют є анонімність, відсутність центру емісії, проведення торгових угод в електронному форматі, конвертованість, відкритість і доступність для кожного.

На сьогоднішній день у світі існує більш ніж 1500 криптовалют. Найбільш популярнішою і найдорожчою в Україні і в світі в цілому є криптовалюта Bitcoin (Біткоїн), ціна якої постійно змінюється і наразі сягає більше 6 тис. дол [1]. Функціонування цієї валюти здійснюється на основі «блокчейну» - ланцюжку блоків, який зберігає дані про всі транзакції систем. Слід зазначити, що в багатьох країнах ще не створено правового статусу для використання та обороту криптовалют, незважаючи на її соціальне і економічне сприйняття.

Зокрема, в Україні немає жодного закону чи підзаконного нормативно - правового акту який регулював би господарські операції із застосуванням криптовалют, що провокує зростання чорного ринку, маніпуляцій та злочинності. У 2018 році представниками Національного банку України було визначено що фізичні і юридичні особи мають право використовувати криптовалюту як засіб розрахунків, але це все одно не надає їй статусу законного платежу. Наразі Верховна Рада України розглядає законопроекти «Про обіг криптовалют в Україні» та «Про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні», які покликані врегулювати обіг криптовалют в країні, визначити порядок створення і діяльності криптовалютних бірж, моніторити криптовалютні транзакції тощо [2].

Таким чином, через проблеми із правовим статусом, розрахунки криптовалютою не набули масового поширення в Україні, хоча в інтернет-сфері ця валюта використовуються досить активно. За даними Мінфін близько в країні налічується не більше 20 компаній, які приймають в оплату товарів і послуг криптовалюти, зокрема біткоїни [3]. Але цей факт не виключає необхідність правильного відображення суб'єктами підприємницької діяльності операцій по розрахункам криптовалютою у бухгалтерському обліку.

Оскільки правовий статус криптовалюти в Україні не визначений, то відсутня і єдина думка серед науковців щодо її відображення в обліку.

Сучасна практика використання криптовалюти об'єктивно характеризує її як актив. Таким чином, для відображення криптовалюти в обліку існує декілька підходів, а саме: відображення її у складі електронних грошей на рахунку 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті», у складі фінансових інвестицій використовуючи для цього рахунки 143 «Інвестиції непов'язаним сторонам», 352 «Інші поточні фінансові інвестиції» або 351 «Еквіваленти грошових коштів» а також відображення криптовалюти як нематеріального активу користуючись рахунком 127 «Інші нематеріальні активи» [4].

Найбільш об'єктивним і науково обґрунтованим є спосіб відображення криптовалют у складі нематеріальних активів. Дослідження професійних бухгалтерів Канади «Введення до обліку криптовалюти», показало що за економічною сутністю і оцінкою криптовалюта відповідає визначенню нематеріального активу згідно з МСБО 38 «Нематеріальні активи», і є ідентифікованим немонетарним активом без фізичної сили. Варто зазначити, що облік криптовалют залежить від мети їх утримання, так до криптовалют, що утримуються для продажу у звичайному бізнесі слід застосовувати МСБО 2 «Запаси», а до криптовалют, що утримуються її набувачем – МСБО 38. Аналітичний облік криптовалюти ведеться за джерелами надходження, напрямками використання або за видами криптовалют [5].

Приклад типових проведення з обліку криптовалюти наведено у таблиці 1.

Таблиця 1 – Типові проведення з обліку криптовалюти

Зміст господарської операції	Дт	Кт
Відображено внесок криптовалюти до статутного капіталу	127	46 (40)
Придбання криптовалюти за електронні гроші	127	335
Відображено реалізацію криптовалюти	311	712
	943	127
Відображено збільшення вартості обміну криптовалюти на ринку на звітну дату (визнано доходи)	127	744
Відображено зменшення вартості обміну криптовалюти на ринку на звітну дату (визнано доходи)	974	127
Втрата криптовалюти, шляхом незапланованих обставин.	974	127
Оплата заборгованості криптовалютою	685 (631)	127 (335)

**Джерело: узагальнено автором*

Отже, питання обліку криптовалюти в Україні залишається відкритим. Незважаючи на низький попит на криптовалюту з боку суб'єктів підприємницької діяльності, існує необхідність врегулювання правового статусу криптовалюти з метою уникнення таких проблем як обмін підприємцями криптовалюти без створення суб'єкта підприємницької діяльності, без правильного бухгалтерського та податкового обліку, а також відсутність декларування отриманого прибутку з їхнього боку. Існуючі законопроекти пов'язані з обігом криптовалют в Україні, в свою чергу, потребують ретельного юридичного доопрацювання а також внесення змін до чинних нормативно-правових актів.

Список використаних джерел

1. Біткоїни - цифрові гроші майбутнього. URL: <http://thefuture.news/bitcoin/>
2. Як регулюється криптовалюта в Україні. URL: <https://opendatabot.ua/blog/235-bitcoins-20-000-000>
3. Де витратити біткоїн в Україні. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2017/11/22/31073133/>
4. Августова О.О. Економічний зміст криптовалюти та її облік в Україні. Економіка і суспільство. 2018 №18. С. 844-850. URL: <http://economyandsociety.in.ua/journal-18/25-stati-18/2325-avgustova-o-o>
5. Костюченко В. М., Малиновська А. М., Мамонова А. В. Бухгалтерський облік криптовалют. Інфраструктура ринку. 2019. № 33. С. 340-346. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ifrcr_2019_33_52
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38. Нематеріальні активи URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2. Запаси URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021

Чубикіна А. О., студентка 3 курсу, група ОА-171

Науковий керівник: **Онищенко В. П.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

НЕДОЛІКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКУ НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ

На сьогоднішній день Україна впевнено стоїть на шляху до розвитку - застосовуються нові методики, затверджуються нові реформи. Зміни торкнулися і сфери оподаткування. Вже другий рік спеціалісти обговорюють питання введення податку на виведення капіталу (ПнВК), зважаючи всі переваги і недоліки.

У серпні 2019 на сайті Верховної Ради України було зареєстровано законопроект "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал". У пояснювальній записці до законопроекту сказано, що цей податок приходить на зміну податку на прибуток і передбачається це зробити з 1 січня 2021 року[1].

Так, це питання зараз актуальне, який же зміст несе в собі цей податок? На відміну від податку на прибуток, ПнВК має іншу інтерпретацію – об'єктом оподаткування виступає не фінансовий результат, а певні операції. До цих операцій відносять виплати дивідендів, виплати безповоротної фінансової допомоги, безоплатна передача товарів, послуг, відсотки та інші операції, що призводять до виведення капіталу за межі юридичної особи[2].

Розглянемо, які ставки податку пропонують. Ставку 15% застосовуватимуть до операцій виведення капіталу, 20% - до операцій, прирівняних до операцій з виведення капіталу та 5% – до коштів, сплачених на виконання боргових зобов'язань пов'язаним особам – нерезидентам. Цікаво, що у випадку, коли немає дивідендів, тобто не виводяться ресурси з фірми, податок не сплачується[3].

Навіщо представники органів державної влади висунули пропозицію про заміну податку? Їх аргументи наступні. Перш за все, це має бути стимулом для розвитку бізнесу, тим самим спонукати вихід тіншового сектору на ринок та збільшення обсягів інвестицій. Введення цього податку також вимагає створення Реєстру платників податку на виведений капітал[5].

Прикладом для змін став світовий досвід. ПнВК на разі застосовують в Грузії, Латвії, Македонії, Молдови та Естонії[2]. Оскільки ми бачимо невеликий перелік країн, це змушує задуматись щодо позитивних ефектів цього рішення. МВФ та Світовий банк вважають, що впровадження податку не вирішує питання спрощення адміністрування. Під адмініструванням тут розуміється те, що знань таких положень як МСФЗ/ПСБО та аналізу окремих показників звітності не вимагатимуть[4].

Самим вагомим недоліком виступає скорочення надходжень до державного бюджету. За офіційними даними Державної фіскальної служби ця цифра коливається в межах 20-40 млрд. гривень на рік. Як наслідок, можливе збільшення ставок оподаткування інших податків, наприклад, ПДВ та ПДФО тощо[3].

Крім того, ПнВК вимагає певних вкладень для реалізації, що формують додаткові видатки держави і кошти зможуть «повернутися» до скарбниці протягом 2-3 років. Фінансова звітність перестане бути необхідною для розрахунку податку. Існує ризик того, що будуть виникати певні суперечки у розподілі операцій, які відноситимуть до оподаткування, а особливо під час перевірки фіскальної служби. Також нові правила потребуватимуть певної адаптації сфери бізнесу та державних органів. Реалізація законопроекту дещо ускладнить ведення обліку, а отже, бухгалтери можуть зіштовхнутися з новими труднощами[5].

Між представниками органів державної влади (депутатами, особами Державної фіскальної служби та Міністерства фінансів, підприємцями та бізнесменами) загострилось обговорення щодо нововведень в оподаткуванні, а саме впровадження податку на виведений капітал. По суті, він має замінити податок на прибуток. Так, зарубіжна практика має відмінні результати після реалізації, але чи підходить саме ця реформа для України, її економічного та соціального стану? Звісно це нововведення має місце, питання в іншому. Чи дозволить ряд недоліків в кінцевому результаті отримати позитивний ефект від впровадження податку на виведений капітал?

Список використаних джерел

1. Пояснювальна записка до проекту Закону України "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження податку на виведений капітал та імплементації стандартів протидії розмиванню податкової бази та виведення прибутку за кордон". [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GI00226A.html
2. Онищенко В.П. «Податок на виведений капітал замість податку на прибуток?», 2019. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.golobukh.ua/article/7344-podatok-na-vivedeniy-kapital-zamst-podatku-na-pributok>
3. Добровольський О. «Податок на виведений капітал: за і проти». [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ001491
4. Мельничук І. «Податок на виведений капітал: переваги, ризики та іноземний досвід» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mbusinesspartner.com.ua/podatok-na-vyvedeniy-kapital>
5. Глазкова К. «Налог на выведенный капитал - реформа, которую ждет бизнес», 2018. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2018/02/14/634052/>
6. «Податок на виведений капітал планують запровадити з 2021 року: законопроект №1185», 2019. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://news.dtki.ua/taxation/profits-tax/57597>
7. Циганок Ю. «Податок на виведений капітал vs податок на прибуток: про що сперечаються "у верхах"», 2016. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ009509

ЗАРОБІТНА ПЛАТА В «КОНВЕРТАХ»: ПРИЧИНИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

На сьогоднішній день особливо актуальним для України є питання боротьби з тіньовою заробітною платою, що на наш погляд, пов'язано з достатньо великим податковим навантаженням на фонд оплати праці: утримання із заробітної плати - податок з доходів фізичних осіб 18% та військовий збір 1,5%; нарахування на заробітну плату - єдиний соціальний внесок 22%. Сумарне навантаження складає 41,5%. А тому, роботодавці умисно не виплачують більшу частину заробітної плати офіційно, намагаючись зменшити свої витрати. Проте ця проблема має ще і макроекономічні негативні наслідки. Так, державний бюджет України недоотримає кошти у вигляді податків та зборів, які б могли бути направлені на соціальні, економічні, військові цілі тощо. За даними Державної фіскальної служби 8 млн. українських працівників отримують зарплати в конвертах [1].

Зробивши прості підрахунки, продемонструємо, скільки коштів держава втрачає, якщо роботодавець сплачує заробітну плату в конвертах. Припустимо, що 8 млн. осіб отримують мінімальну заробітну плату, яка станом на 2020 рік складає 4723 грн.:

$4723 \times 0,195 \times 8 = 7367,88$ млн. грн. у вигляді утримань із заробітної плати за місяць.

$4723 \times 0,22 \times 8 = 8312,48$ млн. грн. у вигляді нарахувань на заробітну плату за місяць.

Сплата заробітної плати у "конвертах" негативно впливає і на самого працівника: відсутність офіційного працевлаштування; відсутність соціальних гарантій; не буде зараховуватися страховий стаж; можливість раптового звільнення без попередження.

За виплату заробітної плати у "конвертах" чинним законодавством передбачена відповідальність юридичних та фізичних осіб:

- за фактичний допуск працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту), оформлення працівника на неповний робочий час у разі фактичної роботи повний робочий час, та виплати зарплати (винагороди) без нарахування та сплати єдиного соціального внеску - у 30 кратному розмірі мінімальної зарплати, встановленої законом на момент виявлення порушення, за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення;

- порушення встановлених строків виплати зарплати працівникам, інших виплат, передбачених законодавством про працю, більш як за один місяць, виплата їх не в повному обсязі - у 3-кратному розмірі мінімальної зарплати, встановленої на момент виявлення порушення;

- недотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці - у 10-кратному розмірі мінімальної зарплати, встановленої законом на момент виявлення порушення, за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення;

- порушення інших вимог трудового законодавства - у розмірі мінімальної заробітної плати [2].

З метою подолання негативних явищ, які спричиняє державі та суспільству виплата заробітної плати у "конвертах" має бути:

- зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці як для працівників, так і для роботодавців;

- підвищення контролю з боку державних органів за належним рівнем заробітної плати, та попереджаючи випадки її зниження, також контроль за офіційним працевлаштуванням;

- проведення дорадчої роботи з населення щодо важливості отримання офіційної заробітної плати.

Список використаних джерел

1. Тіньові зарплати: чому потрібно від них відмовитися? URL: <https://www.zakjust.gov.ua/yurydychni-konsultatsii/1945-tinovi-zarplaty-chomu-potribno-vid-nykh-vidmovytysia>;

2. За виплату заробітної плати в "конвертах" на роботодавців чекають штрафні санкції. URL: <http://kyiv.sfs.gov.ua/okremi-storinki/arhiv1/print-264960.html>

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОКРАЩЕННЯ

Методи управління, рівень техніки та технології, якість виробленої продукції з точки зору стандартів, які підприємство для себе визначило самостійно, значною мірою впливають на його конкурентоспроможність. Це поняття можна трактувати по-різному, залежно від того, який економічний об'єкт розглядається. Особливості та причини динаміки конкурентоспроможності на рівні товару, підприємства, галузі чи країни мають свою специфіку. Для кожного з цих рівнів може бути проведений аналіз конкурентоспроможності залежно від мети дослідженням.

Конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства вирізнятися з поміж інших конкурентних підприємств своїм рівнем розвитку та ступенем задоволення своїми товарами потреб людей. Єдиним критерієм конкурентоспроможності будь-якого підприємства і його продукції є збереження стабільного місця їх на ринку, а не на зосередженні своїх зусиль на одержанні максимального разового прибутку [1, с.42].

Для досягнення цього критерію та збереження конкурентних позицій на ринку важливо створювати конкурентний персонал, який зможе виготовляти та швидко реалізовувати якісну продукцію в достатній кількості з найменшими витратами ресурсів. Лише за умови раціонального планування та управління персоналом можна одержати максимальний прибуток та запобігти появі банкрутства. Для успішного функціонування та збереження конкурентних переваг на ринку також необхідно брати до уваги вплив чинників, що можуть стати основою для формування та розробки довгострокових стратегій розвитку.

На рівень конкурентоспроможності підприємства впливає конкурентоспроможність продукції, яку воно виготовляє. Відмітимо, що конкурентоспроможною є та продукція, яка користується успіхом на ринку та відповідає конкретним вимогам споживачів. Для збереження конкурентних переваг на ринку, підприємству доцільно займатися виготовленням унікальної продукції, хоча частіше за все товаровиробники виготовляють товари, які є аналогами вже існуючих на ринку. Кожний етап життєвого циклу товару характеризується конкретними особливостями конкурентоспроможності: на етапі створення підприємства та виходу його на ринок – ними можуть бути швидкість проектних робіт і час виходу на ринок; у подальшому пріоритетне місце належить показникам рентабельності, продуктивності.

Не менш важливими факторами впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства, з одного боку, є використання новітніх винаходів і відкриттів, застосування сучасних засобів збуту і збільшення асортименту продукції, а з іншого – підтримка державних органів (страхування, звільнення від податків, доступність інформації про кон'юнктуру ринку) [2, с. 37].

Аналіз конкурентоспроможності підприємства необхідний для того оцінки рівня використання персоналу, ефективності діяльності підприємства, рівня його платоспроможності та фінансової результативності. Вивчення конкурентоспроможності має проходити систематично і безперервно, адже це дозволить підприємству своєчасно приймати рішення щодо усунення недоліків та неприбутковості. Між аналізом господарської діяльності підприємства та аналізом його конкурентоспроможності існує тісний зв'язок, відповідно показники мають надавати узагальнену, комплексну характеристику окремих сторін функціонування суб'єкта господарювання. На рисунку 1 представлені основні показники, які дозволяють оцінити вплив факторів на конкурентоспроможність підприємства.



*Рисунок 1 – Система показників оцінювання факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства**

**Джерело: узагальнено авторами*

Дослідження конкурентоспроможності підприємства має важливе значення при формуванні стратегії досягнення організаційних цілей і завдань, зміцнення позицій підприємства на ринку. Основні шляхи підвищення конкурентоспроможності можна об'єднати в такі групи: виробничо-технічні, організаційні, економічні та соціальні.

Виробничо-технічні шляхи підвищення конкурентоспроможності мають на меті: використання найсучаснішої техніки і технології виготовлення продукції, методів випробувань, системи контролю якості продукції; зміну порядку проектування продукції; поліпшення стандартизації тощо.

Організаційні шляхи передбачають вдосконалення організації та управління виробництвом, забезпечення підвищення кваліфікації кадрів, дотримання виробничої дисципліни.

Економічні шляхи полягають у наступному: встановленні прийнятних цін на продукцію підприємства для споживача та виробника; раціональному визначенні структури і розміру інвестицій у розробку, виробництво і збут продукції; поліпшенні заходів стимулювання постачальників; постійному контролю за зниженням собівартості продукції.

Соціальні шляхи передбачають: створення належних умов праці та дієвої системи її стимулювання і нормування; розширення професійного профілю працівників.

Тільки врахування сукупності всіх факторів дає можливість розробити ефективну стратегію підвищення конкурентоспроможності підприємства, реалізація якої ґрунтується на посиленні

впливу позитивних факторів і зниженні впливу негативних чинників на діяльність підприємства [3, с. 96].

У таблиці 1 узагальнені характеристики конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 1 – Характеристика конкурентоспроможності підприємства*

Характеристики	Зміст
Конкурентоспроможність впливає	на підвищення ефективності суспільної праці, темпи та ефективність науково-технічного прогресу, структуру виробництва та функціональний розподіл потужностей
Конкурентоспроможність забезпечує	покращення використання матеріальних активів, збільшення прибутковості виробництва, підвищення ефективності використання інвестиційних ресурсів
Конкурентоспроможність сприяє	більш повному задоволенню попиту споживачів, виходу підприємства на світовий ринок, збільшенню експорту продукції, формуванню іміджу підприємства як економічно надійного партнера на ринку

*Джерело: узагальнено авторами

Отже, конкурентоспроможність підприємства – це його здатність проектувати і виготовляти товари, які користуються більшим попитом на ринку порівняно з аналогічними товарами підприємств-конкурентів. Основна мета кожного підприємства – розповсюджувати свій вплив на якомога більшу частку ринку та задовольняти потреби потенційних споживачів. Конкурентоспроможність підприємства включає в себе комплекс характеристик, які визначають місце підприємства на ринку (світовому чи національному). Він містить характеристики товару, які визначаються сферою виробництва, а також фактори, які створюють умови для виробництва та реалізації продукції. У цьому контексті маємо констатувати, що успішному підприємству важливо не втрачати свої конкурентні переваги на ринку, а забезпечувати стабільні продажі продукції підприємства.

Список використаних джерел

1. Клименко С.М., Омеляненко Т.В., Барабась Д.О., Дуброва О.С., Вакуленко А.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. / за ред. Клименко С.М. Київ : КНЕУ, 2008. 520 с.
2. Фатхудинов Р.А. Управління конкурентоспроможністю організації: навч. посіб. К.: Кондор, 2009. 470 с.
3. Качалина Л. Н. Конкурентоспроможний менеджмент. М. : Вид-во Ексмо, 2006. 464 с.
4. Суліма О.А. Теоретико-методологічні засади конкурентоспроможності підприємства. *Ефективна економіка*. 2014. №1. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2675>

Палєєва В. Р., Предко А. Ю., студентки 3 курсу, група ОА-171

Науковий керівник: **Сидоренко О. О.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: paleevalada99@gmail.com

ГУДВІЛ ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНИЙ АКТИВ З ОСОБЛИВИМ СТАТУСОМ

Важливою складовою успіху підприємства, що допомагає підвищити вартість акцій та ринкову вартість організації загалом є позитивна репутація. Ділова репутація являється цінним нематеріальним активом, яка приносить додаткові переваги для підприємства, а особливо додатковий прибуток. Дана категорія для суб'єктів господарювання характеризується ефективністю діяльності, привабливістю для клієнтів, партнерів, інвесторів і відповідним попитом на товари та послуги. Поряд з цим, репутація може накопичуватися роками, але зруйнуватися за одну мить. У теорії та на практиці, розкриваючи аспекти розвитку ділової активності, часто застосовуються різноманітні близькі до неї поняття – «імідж», «гудвіл». Але створення іміджу ще не говорить про створення позитивної ділової репутації. Поняття ж «гудвіл» дуже часто використовується в бухгалтерському обліку для відображення вартості ділової репутації.

Під час купівлі-продажу або злитті підприємств виникає гудвіл як об'єкт бухгалтерського обліку. У бухгалтерському обліку гудвіл має вартісну ознаку, тобто це сума коштів, яку покупець в змозі сплатити

понад вартість її активів. Характерною ознакою гудвілу є те, що він набувається після виконання підприємством певних заходів, які пов'язані зі збільшенням прибутковості без зростання активних операцій, зокрема через застосування найкращих здібностей в управлінні, нової техніки та технології, ефективності та продуктивності робітників у процесі здійснення діяльності підприємства.

У якості гудвіла можуть виступати такі фактори, які дають змогу підприємству отримати надприбуток: вигідне місце розташування організації, високий рівень кваліфікації працівників, пізнаване ім'я чи торгова марка, тісні ділові зв'язки з партнерами, інфраструктура клієнтів чи постачальників і т.д. [5].

Під час складання звітності, вважається, що одним із методів варіювання оцінок по підприємству, а також відображення даних для прикрашання реальної ситуації є гудвіл. Саме він відіграє значну роль під час формування думки всіх сторін, які зацікавлені в тому аби побачити потенційні та фактичні можливості організації. Вся інформація про зміну балансової вартості гудвілу з наведеними даними про балансову вартість на початок і на кінець року, сума втрат внаслідок зменшення корисності чи сума вигід від відновлення корисності показана у Примітках до фінансової звітності.

Якщо оцінювати визначення гудвілу відносно Податкового кодексу та з позицій бухгалтерського обліку, то відмінностей майже не має. Амортизація на гудвіл нараховуватись не буде як з точки зору податкового обліку, так з точки зору бухгалтерського обліку. Хоча, для податкового обліку єдиним нематеріальним активом, що не враховується до витрат платника податку є гудвіл [3].

Залежно від величини ціни придбання об'єкта розрізняють позитивний та негативний гудвіл. Відповідно до П(с)БО 19 «Об'єднання підприємств» перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості активів та зобов'язань на дату купівлі призводить до виникнення позитивного гудвілу. Тобто покупець отримує вигоди, які буде використовувати в майбутньому, завдяки репутації фірми та організації праці на ній, але при цьому заплативши більшу ціну. Виникнення негативного гудвілу відбувається тоді, коли оплата за вартість активів була більшою, аніж їх справедлива вартість. Це є свідченням наявності регресивної ділової репутації підприємства, що продається. Та вартість, яка визнається як негативний гудвіл буде вважатися доходом і обліковуватися на рахунку 746 «Інші доходи» [4].

Загальна інформація про гудвіл обліковується на спеціальному рахунку 19 «Гудвіл» в Плані рахунків, який має субрахунки: 191 «Гудвіл при придбанні», 193 «Гудвіл при приватизації». За дебетом субрахунку 191 показують вартість гудвілу при придбанні об'єкта, а за кредитом – списання гудвілу. За дебетом субрахунку 193 відображається вартість гудвілу при приватизації (корпоративізації) підприємств, а за кредитом - списання суми гудвілу. Гудвіл, який надійшов на баланс, надалі оцінюють на наявність ознак можливого зменшення його корисності відповідно до П(с)БО 28 «Зменшення корисності активів». Якщо гудвіл на кінець року не відповідає ознакам активу, його списують з включенням залишкової вартості до витрат [2, с. 190]. Для раціонального розуміння того, як виникає позитивний та негативний гудвіл розглянемо два приклади. В таблиці 1 показано проводки виникнення гудвілу за рахунок того, що вартість придбання підприємства є більшим на 2 тисячі гривень, ніж справедлива вартість. В таблиці 2 відображено проводки, які показують що справедлива вартість підприємства є більшою на 2 тисячі гривень, ніж вартість придбання підприємства.

Таблиця 1 – Проводки, пов'язані з виникненням гудвілу*

Господарська операція	Дебет	Кредит	Сума, тис. грн.
Виникнення гудвілу (частка покупця у справедливій вартості фінансових інвестицій 3 млн. грн., сплачено 5 млн. грн.)			
Сплачено кошти за придбане підприємство	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	311 "Рахунки в банках"	5000,00
Відображено сума різниці між справедливою вартістю та сплаченою сумою	191 "Гудвіл при придбанні"	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	2000,00
Фінансові інвестиції в придбання	141 "Інвестиції пов'язаним сторонам за методом обліку участі в капіталі"	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	3000,00

*Джерело: узагальнено авторами

Таблиця 2 – Проводки, пов'язані з виникненням негативного гудвілу*

Господарська операція	Дебет	Кредит	Сума, тис. грн.
Виникнення негативного гудвілу (частка покупця у справедливій вартості фінансових інвестицій 5 млн. грн., сплачено - 3 млн.грн.)			
сплачено кошти за придбане підприємство	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	311 "Рахунки в банках"	3000,00
Відображено сума різниці між справедливою вартістю та сплаченою сумою	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	746 «Інші доходи»	2000,00
Фінансові інвестиції в придбання	141 "Інвестиції пов'язаним сторонам за методом обліку участі в капіталі"	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	5000,00

*Джерело: узагальнено авторами

Отже, гудвіл зводиться не тільки до поняття ділової активності, а й до інших, схожих за юридичною природою понять – зокрема, престиж компанії, торгової марки, бренда, репутації суб'єкта господарювання тощо. Відмінність гудвілу від зазначених вище категорій полягає в можливості визначення точної грошової оцінки в фінансовому та податковому обліку суб'єкта господарювання. Рухоме та нерухоме майно оцінюються значно частіше, ніж нематеріальні об'єкти, саме тому методологія оцінки такого нематеріального активу, як гудвіл характеризується слабким розвитком. Щодо способів захисту гудвілу, то належними є відшкодування майнової шкоди та компенсація моральної шкоди. Хоча, зараз, компенсація є досить проблематичною, бо на національному рівні не передбачено механізмів визначення грошового еквівалента компенсації моральної шкоди.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» URL: <https://zakon.help/law/163/>
2. Лень В. С. Фінансовий облік : навч. посіб., Академія, 2011. 608 с.
3. Визначення гудвілу в бухгалтерському і в податковому обліку URL: <https://dtk.com.ua/debet/ukr/2001/14/14pr9.html>
4. Облік гудвілу URL: <https://oblikstbo.wordpress.com/>
5. Гудвіл у бухгалтерському обліку URL: <https://library.if.ua/>

Петрик О. М., студентка 1 курсу магістратури, група МОАп-191

Науковий керівник: **Перетяцько Ю. М.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: olha.petrak@gmail.com

ОБ'ЄДНАННЯ ПОДАВАННЯ ЗВІТНОСТІ З ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ ТА ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ДОЦІЛЬНІСТЬ ТА НАСЛІДКИ

У вересні 2019 року Верховна Рада України прийняла 2 нових законопроектів щодо об'єднання подання єдиної звітності з єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування і податку на доходи фізичних осіб. Дане нововведення має на меті спрощення звітування підприємств перед органами фіскального адміністрування, оскільки в більшості випадків інформація у податковій декларації з ЄСВ та ф.ІДФ збігається, а саме дублюються дані про чисельність працівників та суми нарахованих їм доходів. Проте, постає питання щодо доцільності такого об'єднання, до чого воно може призвести та чи дійсно воно полегшить процес звітування.

Процесу уніфікації та об'єднання ЄСВ та ПДФО присвячувалися роботи Очеретко Л.М. та Стратулат С.Ю. Дослідження розвитку механізму справляння та сплати страхових платежів і податків у своїх напрацюваннях висвітлювали Б.О. Зайчук, Л.І. Василенко, Н.М. Внукова, Н.В. Кузьмич, Т.О. Масленникова, Н.В. Шаманська, Ф.Ф. Бутинець, І.А. Герасимович. Однак, із постійною зміною

нормативно-правових актів із регулювання податкових та облікових питань, цей напрямок дослідження є актуальним.

Процес підготовки звітності з ПДФО та ЄСВ подібний один одному. З метою уникнення складного процесу декларування по нарахуванню та оподаткуванні в різних документах, депутатами ВРУ запропоновано і затверджено законопроекти № 1057 від 29.08.2019 [1] та №1072 від 29.08.2019 [2], метою, яких стало об'єднання декларацій з ПДФО та ЄСВ для спрощення їх подання до фіскальних органів. Така оптимізація дійсно зможе забезпечити полегшення звітування, однак, не всім суб'єктам господарювання. Фізичним особам-підприємцям та самозайнятим особам об'єднану декларацію слід буде подавати в єдиній звітності 1 раз на рік. Між тим, суб'єктам іншої форми власності варто буде звітувати щомісячно. Дана оптимізація не полегшить процес звітування, якщо зараз Ф-1ДФ подається щоквартально. Звітів справді стане менше, але об'єму роботи і витраченого часу помітно збільшиться.

У свою чергу збільшення обсягів роботи тягне за собою ймовірність допущення помилок у звітності. Працівникам бухгалтерії, що здійснили хибні записи, надали недостовірні дані або затримали подання звіту поза встановлені строки з будь-яких причин доведеться сплатити штраф 510 грн., а за повторне порушення - 1020 грн. Нині, у разі допущення помилки бухгалтер сплачує штраф 1 раз на квартал, а після об'єднання форм звітності з'явиться шанс отримати штраф раз на місяць. Від так, суттєва частина заробітної плати працівників бухгалтерського апарату, у разі допущення помилки, буде йти на погашення штрафу.

Наступна проблема полягає в ототожненні понять страхового внеску та податку. ЄСВ прийнято вважати страховим платежем, що розподіляється між пенсійним фондом, профспілками і т.д., для забезпечення працівникам відпусток, лікарняних, а в майбутньому пенсій. Страховий платіж сплачує підприємець, і відносить ці суми до витрат організації. Що стосується податку на доходи фізичних осіб, то він стягується з працівників частиною винагороди за виконану працю і перераховується на забезпечення поповнення державного бюджету України. На цьому відмінності не закінчуються – ставки внеску та податку різняться, терміни сплати також розбігаються. Першим часом можуть виникати труднощі для бухгалтерів у процесі звикання до нової форми звітності і в правильному відображенні податкових операцій, адже при описуваній оптимізації надто багато невідповідностей, які лише ускладнюватимуть розподіл коштів, а це в свою чергу сприятиме збільшенню ймовірності допущення помилок, які обкладаються істотними штрафами.

Між тим, з досвіду зарубіжних країн (зокрема, Болгарії, Швеції та ін.), запровадження нової об'єднаної форми звітності з податку на доходи фізичних осіб та з ЄСВ, яка є уніфікованою, видалося доцільним[3]. Законопроектами передбачено, що вони мають набрати чинності з 1 липня 2020 року. При цьому всі порядки та форми звітності з ЄСВ, ф. 1ДФ, щодо декларації про майновий стан та з єдиного податку мають бути приведені у відповідність до закону одночасно з набранням[4].

Керуючись нормою пп. 46.6 ПКУ, вперше звітуватимуть за новою формою звітності роботодавці вже у вересні 2020 року за серпень, а підприємці за підсумками 2021 року [5].

Отже, об'єднання звітності з однієї сторони може дійсно полегшити процес звітування лише для фізичних осіб – підприємців і само зайнятих осіб. Для решти підприємств - така оптимізація лише збільшить обсяг роботи працівників бухгалтерії.

Список використаних джерел

1. Проект Закону про внесення змін до Закону України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" щодо подання єдиної звітності з єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=1057&skl=10.
2. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо подання єдиної звітності з єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування і податку на доходи фізичних осіб URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=1072&skl=10
3. Очеретко Л. М. Стратулат С. Ю. Вектори уніфікації звітності з пдфо та єсв. Інноваційна економіка. 2015. № 5. С. 185–190.
4. Звітність з ЄСВ та ПДФО таки об'єднують: прийнято за основу законопроекти! URL: <https://news.dtki.ua/accounting/reposts/57651>
5. Податковий кодекс України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Старенок І. П., Струк Є. О., студенти 4 курсу, група ППР-161
Науковий керівник: **Хмелевський С. М.,** к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: illya.starenok@gmail.com

ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Безумовно, бухгалтерський облік це, фактично, літопис будь-якої діяльності господарства, він дає змогу поновити кожен господарський факт з усіма його подробицями [1, с. 131]. Тому, зрозуміло, що в сучасних умовах бухгалтерський облік посідає надзвичайно важливе місце в управлінні всіма галузями економіки України. Трансформація економіко-правового середовища та ринкові перетворення в Україні супроводжуються реформуванням системи бухгалтерського обліку та створенням відповідного нормативно-правового забезпечення обліку в державі [2, с. 337], а тому, виникає необхідність в удосконаленні правового регулювання бухгалтерського обліку в Україні, оскільки фактично два десятиліття воно залишається сталим.

Варто зазначити, що на сьогодні нормативно-правове регулювання ведення бухгалтерського обліку йменується як облікове законодавство. Так, зокрема, під обліковим законодавством розуміють сукупність правових актів та окремих обліково-правових норм, які регулюють бухгалтерський облік. Система такого законодавства поділяється на закони та підзаконні акти.

Основним нормативним актом з бухгалтерського обліку є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», який забезпечує одноманітність обліку майна, зобов'язань, господарських операцій, складання і надання користувачам необхідної достовірної інформації про майновий стан підприємств, їхні доходи і витрати. Він встановлює єдині правові і методологічні засади організації та ведення бухгалтерського обліку в Україні. Крім того, закон закріплює методологічні основи збирання, реєстрації й узагальнення інформації, що здійснюється шляхом суцільного, безперервного документування всіх господарських операцій [3].

Проте, на цьому не вичерпується відповідне законодавство. Крім нього ведення бухгалтерського обліку опосередковано регулюється такими Законами як «Про оплату праці», «Про відпустки», «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», «Про страхування», Податковим, Бюджетним, Господарським, Цивільним Кодексом, Кодексом законів про працю, Указами Президента України; постановами і рішеннями Кабінету Міністрів України, Міністерства фінансів України, насамперед національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку тощо [4, с. 93].

Крім того, регулюють ведення бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні в частині електронних технологій і реєстрів здійснюється Законами України «Про інформацію», «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах», «Про авторське право і суміжні права».

Таким чином, як ми бачимо, на сьогодні сформовано досить гоміздку нормативно-правову базу, яка регулює ведення бухгалтерського обліку в Україні. З одного боку, це добре, оскільки надає великі можливості для вдосконалення облікової системи. З іншого боку, це створює широкий простір для помилкових рішень [5, с. 137].

На нашу думку, це в певній мірі створює проблеми в його дієвому регулюванні. В зв'язку з цим, вважаємо за доцільне прийняття спеціального кодексу, який би увібрав в себе всі положення вищезазначених законодавчих актів. Це обумовлено тим, що система нормативного регулювання бухгалтерського обліку повинна законодавчо встановлювати єдині правові та методологічні основи організації та ведення бухгалтерського обліку в Україні. В такому випадку буде досягнуто вищезазначеної мети.

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, доходимо до висновку, що за роки реформування бухгалтерського обліку в Україні (понад 20 років) створена достатньо ґрунтовна законодавча база з регламентації системи бухгалтерського обліку в нашій державі. Проте, на сучасному етапі в цій сфері існують певні проблеми, вирішення яких допоможе вдосконалити систему державного регулювання та реформування бухгалтерського обліку, адаптуватися до ринкових змін, міжнародних стандартів і потреб користувачів у системі прийняття рішень. В зв'язку з вищезазначеним, вважаємо, що є потреба у прийнятті єдиного кодифікованого акта, який регулюватиме всі питання пов'язані з веденням бухгалтерського обліку в Україні.

Список використаних джерел

1. Єщенко П.С. Економіка для всіх. К.: Київ школа, 2009. 478 с.
2. Адвокатський іспит: підготовчий курс : Навч. посіб. О.В. Баулін, В.І. Лебідь, П.С. Матвеев та ін. 6-те вид., доповн. і перероб. К. : Алерта, 2018. 864 с.

3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, № 40, ст.365.

4. Озеран В. О. Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку у споживчій кооперації. Торгівля, комерція, підприємництво. 2014. Вип. 16. С. 92-98.

5. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Навч. посіб., 4-ге вид., випр. і доп. К.: Знання, 2008. 343 с.

Роднев Д. В., студент 2 курсу магістратури, група МОАп-181

Науковий керівник: **Гливенко В. В.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: dr.rodnev@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ КОМУНАЛЬНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ

Основним документом, згідно з яким підприємства комунальної форми власності отримують доходи, а також здійснюють видатки є фінансовий план. Він складається щорічно на наступний рік, а щоквартально складається звіт про виконання фінансового плану. Господарський кодекс України [1] передбачає, що формування та подання фінансового плану є обов'язковим як для комерційних, так і некомерційних комунальних підприємств. У фінансовому плані комунального підприємства мають бути чітко визначені обсяги коштів та детально прописане їх спрямування, задля того аби підприємство протягом року могло ефективно функціонувати у відповідності зі своїм статутом. Водночас, слід зазначити, що затверджені стандартної форми фінансового плану комунального підприємства не передбачено, натомість засновник або інший орган, якому підпорядковане таке комунальне підприємство, може випустити рекомендації щодо складання фінансового плану. В усіх інших випадках комунальне підприємство складає фінансовий план самостійно. Однак, всі фінансові плани комунальних підприємств вміщують у собі низку основних складових, що представлені на рис. 1.



Рисунок 1 – Структура фінансового плану комунального підприємства*

* Джерело: складено автором

Після завершення процедур погодження та затвердження фінансовий план стає чинним. Також на законодавчому рівні затверджено, що комунальні підприємства мають складати звіти про виконання своїх фінансових планів, а оскільки управління комунальними підприємствами здійснюють власники або ж відповідні органи місцевого самоврядування, то і порядок та строки звітування про складання фінансових

планів належить саме їм. Порядок формування фінансового плану комунального підприємства відображено на рис. 2.



Рис. 2 - Порядок формування фінансового плану комунального підприємства*
*Джерело: складено автором

Висновок: Отже, фінансовий план комунального підприємства чітко передбачає обсяги грошових коштів та напрямки їх спрямування з метою ефективного та стабільного функціонування такого підприємства у відповідності до статутних напрямків діяльності.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс] // Верховна рада України, Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. №2456-VI [Електронний ресурс] // Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97>.
4. Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки: наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 02.03.2015 № 205 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0300-15/>.

Сидоренко О. О., к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: sidorenko_aleks85@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ДОХОДІВ ВІД ПЕРЕДАЧІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ В ОПЕРАЦІЙНУ ОРЕНДУ

Практично кожний суб'єкт господарювання, для забезпечення своєї діяльності, незалежно від її виду, використовує нерухомість (будинки, споруди та/або землю). При цьому, можуть виникати ситуації за яких частина такої нерухомості залишається не задіяною у господарській діяльності суб'єкта господарювання на тимчасовій чи постійній основі. В такому випадку, з метою отримання прибутку, більш ефективного використання та збереження такої нерухомості у придатному стані, суб'єкти господарювання передають таку нерухомість у короткострокову оренду (операційну оренду), що відповідно призводить до виникнення нових об'єктів обліку у такого суб'єкта господарювання, та потреби у їх достовірному

відображенні в обліку та фінансовій звітності. Отже, дослідження питання особливостей обліку доходів від передачі інвестиційної нерухомості в операційну оренду є актуальним.

Згідно з П(с)БО 32 «Інвестиційна нерухомість», «інвестиційна нерухомість – власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності» [5].

У вище зазначеному визначенні зустрічається словосполучення «продажу в процесі звичайної діяльності» (звичайна діяльність - будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок її проведення; основна діяльність - операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу [3]) з якого можна зробити декілька висновків. По-перше, якщо основним видом діяльності суб'єкта господарювання є купівля-продаж нерухомості, то придбану ним нерухомість не можна визнавати інвестиційною нерухомістю, а слід визнавати у складі необоротних активів утримуваних для продажу згідно із П(с)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», або у разі тимчасового використання такої нерухомості для власних цілей, в тому числі для здачі в операційну оренду до моменту продажу, у складі операційної нерухомості. По-друге з наведеного визначення не в повній мірі зрозуміло чи стосується згадка про звичайну діяльність тільки продажу чи й здачі в оренду. Часткову відповідь на вказану проблему можна знайти проаналізувавши МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість».

Так, згідно із МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» «іноді суб'єкт господарювання надає допоміжні послуги клієнтам, що займають нерухомість, утримувану суб'єктом господарювання. Суб'єкт господарювання вважає таку власність інвестиційною нерухомістю, якщо ці послуги є відносно незначним компонентом угоди в цілому. Наприклад, якщо власник офісної будівлі забезпечує надання послуг з охорони та технічного обслуговування для тих клієнтів, які орендують офіси. В інших випадках, надані послуги є більш суттєвим компонентом. Наприклад, якщо суб'єкт господарювання володіє та управляє готелем, послуги, що надаються клієнтам, є значним компонентом угоди в цілому. Таким чином, готель, що управляється власником, є нерухомістю, що зайнята власником, а не інвестиційною нерухомістю [2].

Отже, з наведеного можна зробити висновок, що для суб'єктів господарювання основним видом діяльності яких є здача нерухомості в операційну оренду, при віднесенні нерухомості до складу інвестиційної чи операційної необхідно здійснити професійне бухгалтерське судження та визначити критерії за яких така нерухомість буде визначена інвестиційною та закріпити ці критерії в обліковій політиці суб'єкта господарювання. Визнання нерухомості у складі операційної чи інвестиційної має важливе значення не тільки з точки зору достовірності її відображення у звітності, а й з точки зору достовірності відображення доходів від передачі такої нерухомості в операційну оренду згідно чинної нормативно-правової бази з питань бухгалтерського обліку в Україні.

Так, згідно з П(с)БО 14 «Оренда» «дохід від операційної оренди (крім доходу від оренди об'єктів інвестиційної нерухомості) визнається іншим операційним доходом [4]. Тобто, з урахуванням Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, відображають на субрахунках «703 «Дохід від реалізації робіт і послуг» підприємства і організації, що виконують роботи і надають послуги, узагальнюють інформацію про доходи від реалізації робіт і послуг, зокрема, дохід від орендних платежів за оренду об'єктів інвестиційної нерухомості» та 713 «Дохід від операційної оренди активів» узагальнюється інформація про доходи від оренди (крім фінансової) майна, якщо ця діяльність не є предметом (метою) створення підприємства» [1].

На нашу думку, прив'язка виду доходів до видів нерухомості є методологічно невірною, оскільки прив'язка доходу повинна бути виключно до поняття основна діяльність, мети та предмету діяльності підприємства. Так, наприклад, страхові компанії мають право розміщувати страхові резерви у нерухоме майно, в тому числі в інвестиційну нерухомість яка в подальшому буде здаватись в операційну оренду, але при цьому дохід від такої оренди буде значно меншим ніж дохід від страхової діяльності, яка для страховика є основною діяльністю. Тому, на нашу думку, страховику слід відображати дохід від операційної оренди інвестиційної нерухомості виключно на субрахунку 713 «Дохід від операційної оренди активів», оскільки здача в оренду не є предметом (метою) створення страховика. Водночас, якщо предметом (метою) створення суб'єкта господарювання є діяльність з надання нерухомості (в тому числі

інвестиційної) в операційну оренду, то орендні платежі слід визнавати на субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг».

З урахуванням вище наведено, ми вважаємо, що п. 17 П(с)БО 14 «Оренда» слід викласти в наступній редакції «дохід від операційної оренди (в тому числі від оренди об'єктів інвестиційної нерухомості) визнається іншим операційним доходом або у складі доходів від реалізації робіт і послуг у разі, якщо така діяльність є предметом (метою) створення суб'єкта господарювання» та викласти в наступній редакції Інструкцію про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій щодо субрахунку «703 «Дохід від реалізації робіт і послуг» підприємства і організації, що виконують роботи і надають послуги, узагальнюють інформацію про доходи від реалізації робіт і послуг, зокрема, дохід від орендних платежів за оренду об'єктів нерухомості (якщо така діяльність є основною), про результати зміни резервів незароблених премій».

Список використаних джерел

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 40 «Інвестиційна нерухомість». URL: <https://mof.gov.ua/storage/files/ias40.pdf>
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00/conv>
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07>.

Дзюб В. В., студент 1 курсу магістратури, група МФАМп-191,
Булава О. О., студентка 1 курсу магістратури, група МФАМп-191
Науковий керівник: **Перетяцько Ю. М.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: astarota9118@gmail.com

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ДЛЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИХ ЦІЛЕЙ

Для досягнення ефективної діяльності системи управління виробничими запасами підприємства, необхідно чітко розмежовувати поняття «запаси» та «виробничі запаси».

Дослідженням проблеми щодо визначення сутності виробничих запасів з економічної точки зору займалися багато дослідників: Ковальов В.В., Швець І.Б., Стівенсон В., Пушкар М.С., Якобс Р.Ф. та багато інших вчених. Використовуючи нормативно-правові акти та наукові джерела ми дослідили як термін «виробничі запаси» трактується з юридичної (табл. 1) та наукової (табл. 2) точки зору.

Таблиця 1 - Визначення терміну «виробничі запаси» в нормативних документах

№	Нормативно-правовий акт	Визначення
1	2	3
2	П(С)БО 9 [1]	Виробничі запаси — сировина, основні матеріали, що комплектують вироби і інші матеріальні цінності, призначені для - виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва і адміністративних потреб.
3	П(С)БО 16 [2]	Визначає склад собівартості продукції. у п. 12 стандарту визначенням, що «вартість сировини, основних матеріалів, що становлять основу виготовленої продукції, придбаних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, допоміжних речовин».
4	Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів [3]	Розкривають сукупний склад запасів для цілей бухгалтерського обліку: сировина основна та допоміжна, матеріали, паливо, запасні частини, МШП, НЗВ, ГП, товари у вигляді матеріальних цінностей, що призначені для перепродажу, поточні біологічні активи. Проте в них термін «виробничі запаси» відсутній. Розкривається порядок формування первісної вартості запасів, методи оцінки запасів при їх вибутті.
5	План рахунків бухгалтерського обліку [4]	Якщо розглянути План рахунків бухгалтерського обліку, то у ньому передбачено Рахунок 20 «Виробничі запаси» який призначено для «узагальнення інформації про наявність і рух належних підприємству запасів сировини і матеріалів (у тому числі сировина й матеріали, які є в дорозі та в переробці), будівельних матеріалів, запасних частин, матеріалів сільськогосподарського призначення, палива, тари й тарних матеріалів, відходів основного виробництва».

Отже, У П(С)БО 9 виробничі запаси розглядаються, як частина кінцевої продукції, яке потребує певного процесу обробки в ході виробничого процесу для отримання бажаного результату. У П(С)БО 16 виробничі запаси розглядаються як проміжні витрати, які накопичуються під час виробничого процесу для отримання кінцевої вартості готової продукції. У Методичних рекомендація з бухгалтерського обліку запасів термін виробничі запаси відсутній. Запаси розглядаються як більш структурована система обліку на підприємстві, відбувається розмежування запасів за призначенням, вартості, способу використання.

Таблиця 2 - Визначення “виробничих запасів” у наукових джерелах

№	Автор	Визначення
1	В.В. Ковальов	Виробничі запаси вважає частиною оборотних засобів підприємства. Визначає, що до їх складу входить сировина, матеріали, МШБ, незавершене виробництво, готова продукція та товари для перепродажу [5, с. 518].
2	Р.Б. Чейз, Н.Дж. Еквілайн та Р.Ф. Якобс	Підрозділяють виробничі запаси на сировину, готову (кінцеву) продукцію, комплектуючі, допоміжні матеріали і незавершене виробництво [6, с. 469].
3	Лень В. С., Гливенко В. В.	Виробничі запаси – придбані або самостійно виготовлені вироби, які і підлягають подальшій переробці на підприємстві. В процесі виробництва виробничі запаси використовуються неоднаково. Деякі з них повністю споживаються у технологічному процесі (сировина і матеріали), інші змінюють тільки свою форму і розмір (мастильні матеріали, фарби), треті -входять до складу виробу без будь-яких зовнішніх змін (запасні частини), четверті – лише сприяють виготовленню виробів, але не включаються до їх маси або хімічного складу. [7, с. 317].
4	І.Б. Швець	Виробничі запаси є матеріальними оборотними активами підприємств, є головною умовою здійснення необхідного виробничого процесу [8, с. 14].
5	В.В. Іваненко	Виробничі запаси — це матеріальні ресурси, що знаходяться на складах фірми (сировина, матеріали, покупні напівфабрикати, що комплектують вироби, паливо і пальне, тара і тарні матеріали, запасні частини для ремонту, інструменти та ін.), призначені для виробничого споживання, але що ще не поступили у виробництво [9, с. 252].
6	М.С. Пушкар	Під виробничими запасами розуміються запаси засобів виробництва, які знаходяться на складах суб'єкта господарювання і необхідні для забезпечення безперервного виробничого процесу, причому це лише ті предмети праці, які ще не задіяні у процесі виробництва і зберігають свою натурально-речову форму [10, с. 74].
7	В. Стівенсон	Виробничі запаси уявляють собою сукупність усіх матеріалів, які має підприємство, частина оборотних засобів підприємства, які ще не включені у процес виробництва, але надійшли на робочі місця [11, с. 556].

Як бачимо, кожен із наведених у таблиці 2 науковців надає власне визначення “виробничих запасів”, що пов'язано із специфікою використання або мети трактування запасів.

Отже, враховуючи нормативно-правові обмеження та економічну суть, термін “Виробничі запаси” можуть трактуватися наступним чином - обмежені матеріальні ресурси, які можуть виступати у вигляді сировини, напівфабрикатів, палива та інших ресурсів, які призначені для виробничого процесу, в ході якого створюється продукція (надаються послуги, виконується роботи).

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». URL: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>;
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» URL: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>;
3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів: Затверджені наказом Мініфіну України від 10.02.2007 р. №2. URL: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/metodicheskie-rekomendacii/metodichni-rekomendaciyi-z-1024317.html>
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21 грудня 1999 р. за № 893/4186. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
5. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1999. 768 с.
6. Чейз Р.Б., Эквилейн Н.Дж., Якобс Р.Ф. Производственный и операционный менеджмент: 8-е изд. / Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. 704 с
7. Лень В. С., Гливенко В. В. Бухгалтерський облік в Україні: Основи та практика. Навчальний посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2004. 576 с.
8. Швець І.Б., Бондарева І.А. Управление производственными запасами на предприятии: Монография. Донецк, 2003. 182 с.
9. Иваниенко В.В. Финансовый анализ: Учеб. пособ. — 2-е изд. — Х.: ИД «ИНЖЕК», 2003. 176 с.
10. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти). — Тернопіль: Економічна думка, 1999. 422 с.
11. Стівенсон Вільям Дж. Управление производством / Пер. с англ. — М: ООО «Издательство Лаборатория Базовых знаний» ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. 298 с.

Лебедева А. В., аспирантка учетно-экономический факультет
Научный руководитель: **Панков Д. А.**, д.э.н, профессор
Белорусский государственный экономический университет (г. Минск, Республика Беларусь)
e-mail: lebedevanastya97@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА РИСКОВ В ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящий момент в экономике возрастает количество новых видов хозяйственной деятельности, появляются новые производные сферы экономической деятельности, а вместе с ними и новые субъекты хозяйствования, производятся усовершенствованные виды продукции, внедряются новые технологии и т.д. Наиболее популярным и активно развивающимся видом деятельности в последние годы является венчурная деятельность.

Мы предлагаем свое определение понятия «венчурная деятельность»: это система организации экономических отношений хозяйствующих субъектов, связанная с формированием, распределением и использованием ресурсов инвестора для инвестирования субъектов хозяйствования, занимающихся инновационной деятельностью.

Отметим, что отличает венчурную деятельность от инновационной. Изучив ряд нормативно-правовой документации, законодательство страны в области инновационной и инвестиционной деятельности, перечень научной литературы, считаем, что:

1. Понятие инновационной деятельности шире, а венчурная деятельность в рамках инновационной выступает отдельным ее направлением, ее составляющей.

2. Венчурная деятельность имеет более высокую степень риска. Она, в отличие от инновационной, где все процессы связаны с уже разработанными новшествами и инновациями, занимается финансовыми вложениями в проекты, находящиеся преимущественно на ранней стадии своего развития, начиная от идеи.

3. Венчурная деятельность в силу своей специфики подразумевает разработку нового категориального аппарата, определения новых субъектов хозяйствования, которые отсутствуют в традиционной инвестиционной деятельности (раунды финансирования, бизнес-ангелы, венчурные фонды, управляющие компании и др.).

4. Инвестиционный цикл при венчурном инвестировании, по мнению ряда ученых, занимает в среднем 5-7 лет, в то время как традиционные формы инвестирования могут быть краткосрочными (до 1 года), среднесрочными (от 1 года до 3 лет) и долгосрочными (от 3 лет).

5. Результаты венчурной деятельности сложно предугадать. Согласно исследованиям Startup Genome Report, «умирают» 92% запущенных стартапов, 74% интернет-стартапов закрываются из-за преждевременного масштабирования, переоценив свои силы и раздув штат компании в несколько раз. Пять из десяти стартапов закрываются в течение первых пяти лет, и это характерно для всех секторов.

Однако, безусловно, у инновационной и венчурной деятельности есть общие черты, такие как:

1. Высокая степень неопределенности инновационного процесса. От прочих бизнес-процессов инновация отличается также повышенной неопределенностью, высокими рисками, низкой предсказуемостью результатов и, следовательно, проблематичной и вероятностной отдачей.

2. Способность инициировать структурные изменения. Успешная инновация существенно влияет на положение предприятия, его организацию и иерархию, структуру отрасли и отраслевого рынка, на экономику в целом. Причем характер изменений тем неопределеннее и, следовательно, тем менее предсказуем, чем радикальнее сама инновация.

3. «Человекоемкость» (повышенная интеллектуальная насыщенность) инновационной деятельности. Данное свойство заключается в том, что основным и решающим инновационным ресурсом является человеческий капитал, творческая способность генерировать и воплощать новые идеи. От прочих видов экономической деятельности инновационная активность отличается максимальной степенью самомотивации.

4. Характер инновационного целеполагания. Еще одним свойством инновационного процесса является неприменимость к нему жесткого целеполагания. Недостижение первоначально поставленных целей, в отличие от всех остальных сфер бизнеса, не всегда означает провал

инновационного проекта, а их достижение (в частности, разработка нового продукта) еще не равносильно коммерческому успеху инновации [1, с. 38].

Как мы видим, высокие риски – это то свойство, что отличает инновационную и венчурную деятельность от любого другого вида деятельности. Именно поэтому встает необходимость оценки и анализа возникающих рисков.

Дадим определение понятия «инновационный риск». Инновационный риск – это вероятность потерь, возникающих при вложении организацией средств в разработку, производство, внедрение новой продукции (товаров, услуг), которые могут не принести ожидаемого финансового результата.

Большинство ученых (Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н., Чекупаев М.В.) оценивают вероятность риска как отношение некоторого числа негативных событий к общему числу наблюдений. Соответственно, чем меньше число наблюдений, тем сложнее оценить риски.

Выделяют следующие методы оценки риска:

1. Теоретико-вероятностный;
2. Вероятностно-статистический и статистический;
3. Экспертный [2, с. 139].

Наиболее предпочтительным для венчурной деятельности, на наш взгляд, является статистический метод оценки риска, однако его применение возможно лишь при наличии достаточных статистических данных по исследуемому объекту.

Результатами теоретико-вероятностного метода оценки может являться составление прогнозов случайных процессов, нелинейной динамики. С помощью вероятностно-статистических и статистических методов можно выполнить построение временных рядов, нейропрогнозирование. Эвристические методы основываются на экспертных оценках, ранжировании рисков.

Помимо изложенных выше методов анализа рисков, ряд ученых выделяют качественный и количественный анализ. Качественный анализ сводится к выявлению, описанию, классификации рисков, а количественный связан с выбором методики оценки проектов, пошаговой оценкой рисков и т.д.

К количественным методам анализа рисков можно отнести следующие:

1. Метод корректировки нормы дисконта;
2. Метод достоверных эквивалентов;
3. Анализ чувствительности проекта;
4. Метод сценариев;
5. «Дерева решений»;
6. Метод Монте-Карло и др.

На наш взгляд, применение одной из методик анализа рисков венчурной деятельности нецелесообразно, поскольку наиболее полную картину об исследуемом объекте можно получить, используя приемы как качественного, так и количественного анализа.

Обобщая вышесказанное, хочется отметить, что основной целью оценки рисков венчурного инвестирования является систематическое рассмотрение рискованных ситуаций, вероятностей их наступления, а также возможных последствий.

Список использованных источников

1. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. д. э. н., проф. А. В. Барышевой. — 3е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. — 384 с.
2. Вишняков, Я.Д. Общая теория рисков: учеб. пособие / Я.Д. Вишняков, Н.Н. Радаев. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 368 с.

Лемеш В. Н., к.э.н., доцент
Белорусский государственный экономический университет (г. Минск, Республика Беларусь)
e-mail: red55@mail.ru

В РЕГУЛИРОВАНИИ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ВАЖНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Проблемами и перспективами формирования и развития института аудита в Республике Беларусь занимаются целый ряд ученых, основными из которых являются Д.А. Панков, А.В. Бунь, С.Л. Коротаев, С.А. Данилкова и другие. При этом происходящие в последний год события свидетельствуют об активизации позиции как самого аудиторского сообщества, так и государственных структур, регулирующих различные аспекты аудиторской деятельности

Особенность процесса институционализации аудиторской деятельности в Беларуси связана с импортом готовой институциональной формы. При этом, по мнению ряда исследователей в этой области, при удачном импорте института за относительно короткий период происходит его позитивная адаптация к новой институциональной среде, то есть он начинает выполнять те же функции, что и в экономике, откуда он был заимствован. Процесс заимствования институтов из институциональной среды даже промышленно развитой страны должен происходить на основе тщательного изучения выгод и издержек от внедрения нового института и разрушения старого в случае замены. Однако для формирования института аудита в Республике Беларусь данный аспект учитывается слабо, что не может не сказываться на его развитии и функционировании [1-5].

В связи с внесением изменений Законом Республики Беларусь от 18.07.2019 № 229-З, связанных с принятием новой редакции Закона Республики Беларусь 12.07.2013 № 56-З «Об аудиторской деятельности» (далее – Закон № 56-З) [6], ключевыми моментами для более эффективного функционирования рынка аудиторских услуг являются:

1) создание Аудиторской палаты, являющейся единым органом самоуправления аудиторских организаций и аудиторов - индивидуальных предпринимателей [6, п. 1 ст. 9], т.е. на условиях саморегулирования. Справедливости ради следует заметить, что в Беларуси попытки создать эффективный орган профессионального сообщества предпринимались и ранее (таблица 1), но ожидаемого государством эффекта от их деятельности не получилось.

Учредительное собрание Аудиторской палаты Республики Беларусь состоялось 5 ноября 2019 года. На нем был утвержден ее устав; выбраны семь членов правления и пять членов контрольно-ревизионной комиссии. На заседании правления Аудиторской палаты 25.11.2019 избрана председателем Аудиторской палаты Л. А. Добрынина, а ее заместителем – А.М. Абойшева. Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 18.10. 2019 № 56 «О требованиях к отчету аудиторской палаты» утверждена Инструкция о требованиях к отчету Аудиторской палаты о ее деятельности.

Таблица 1 - Общественные объединения в Республике Беларусь

Наименование объединения	Когда создана/зарегистрирована	Примечание
Аудиторская палата при Совете Министров Республики Беларусь	Образована постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17.08.1992 № 506 «Об образовании Аудиторской палаты при Совете Министров Республики Беларусь»	
Аудиторская палата	Принято постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16.06.1994 № 454 «О совершенствовании в Республике Беларусь государственного регулирования аудиторской деятельности и контроля за ней» решение о преобразовании в орган на правах саморегулирования	Просуществовав 7 лет Аудиторская палата самоликвидировалась, передав свои функции Министерству финансов Республики Беларусь в связи с принятием Декрета от 28.07.1999 № 30 «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования аудиторской деятельности и контролю за ее осуществлением в Республике Беларусь»

Ассоциация профессиональных аудиторов (АПА)	Зарегистрирована Министерством юстиции Республики Беларусь в ЕГР 30.09.2009	Объединяет незначительное число аудиторов индивидуальных предпринимателей. Является общественным объединением
Ассоциация аудиторских организаций	Зарегистрирована Министерством юстиции Республики Беларусь в ЕГР 14.01.2010	Объединяет незначительное число аудиторских организаций. Является общественным объединением
Союз сертифицированных аудиторов и бухгалтеров	Зарегистрирована Министерством юстиции Республики Беларусь в ЕГР 12.09.2016	Объединяет лишь три аудиторские организации и представлен также Общественным объединением сертифицированных бухгалтеров и аудиторов. Является общественным объединением

2) в целях координации и оценки деятельности Аудиторской палаты Республики Беларусь, обеспечения реализации ее уставных целей и задач в соответствии со ст. 13 Закона № 56-З постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 25.09.2019 № 51 «О наблюдательном совете по аудиторской деятельности» утверждены Положение о наблюдательном совете по аудиторской деятельности и его состав в количестве 12 человек (таблица 2). Наблюдательный совет сформирован таким образом, чтобы представить максимально интересы государства, аудиторского сообщества, представителей науки и бизнеса.

Таблица 2. Состав наблюдательного совета по аудиторской деятельности

Фамилия, имя, отчество	Занимая должность/статус
Кийко Дмитрий Николаевич	заместитель Министра финансов (председатель совета)
Рыбак Татьяна Николаевна	начальник главного управления регулирования бухгалтерского учета, отчетности и аудита Министерства финансов (заместитель председателя совета)
Тарасевич Ольга Акимовна	заместитель начальника главного управления регулирования бухгалтерского учета, отчетности и аудита - начальник управления регулирования аудиторской деятельности Министерства финансов (заместитель председателя совета)
Касперович Елена Николаевна	начальник отдела методологии аудита управления регулирования аудиторской деятельности главного управления регулирования бухгалтерского учета, отчетности и аудита Министерства финансов (секретарь совета)
Верезубова Татьяна Анатольевна	заведующий кафедрой финансов Белорусского государственного экономического университета, профессор, доктор экономических наук, аудитор - индивидуальный предприниматель
Красинский Алексей Дмитриевич	директор Департамента по ценным бумагам Министра финансов
Лашенко Павел Анатольевич	генеральный директор открытого акционерного общества "Эрнст энд Янг"
Прохорик Михаил Владимирович	заместитель начальника главного управления методологии и координации государственных программ Министерства экономики
Семенюк Светлана Семеновна	заместитель председателя Республиканской ассоциации предприятий промышленности "БелАПП"
Федоров Андрей Анатольевич	заместитель начальника управления дистанционного надзора за системообразующими банками главного управления банковского надзора Национального банка
Щерба Алексей Константинович	заместитель начальника главного управления банковского надзора Национального банка
Ярошевич Дмитрий Викторович	заместитель Министра экономики

3) предусмотрено введение на территории Республики Беларусь международных стандартов аудиторской деятельности (далее – МСА) и Кодекса этики профессиональных бухгалтеров, принимаемых Международной федерацией бухгалтеров (далее – Кодекс). Теперь, начиная с 28.10.2019 при проведении аудита годовой финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО, МСА являются обязательными для соблюдения [6, ч. 2 п. 2 ст. 23]. В связи с указанным Главной государства

принят Указ Президента Республики Беларусь от 26.11.2019 № 429 «О международных стандартах аудиторской деятельности» [7] (далее – Указ № 429). Указом № 429 определено, что МСА и Кодекс вводятся в действие на территории Республики Беларусь Советом Министров Республики Беларусь в качестве технических нормативных правовых актов, не относящихся к области технического нормирования и стандартизации, а финансирование расходов, связанных с их введением в действие на территории Республики Беларусь, осуществляется за счет средств республиканского бюджета, предусмотренных Министерству финансов на международную деятельность. Следует отметить, что Кодекс является обязательным только для соблюдения аудиторскими организациями, аудиторами - индивидуальными предпринимателями, аудиторами [6, ч. 1 п. 2 ст. 23], тогда как в международной практике его действие распространяется на профессиональных бухгалтеров;

4) уточнены и систематизированы подходы к осуществлению аудиторской деятельности: с 1 января 2020 г. для ее осуществления аудиторским субъектам необходимо быть членами Аудиторской палаты Республики Беларусь [6, ч. 1 п. 2 ст. 23];

5) введена обязанность аудиторских организаций, аудиторов - индивидуальных предпринимателей в случае оказания аудиторских услуг по проведению обязательного аудита годовой бухгалтерской и (или) финансовой отчетности не позднее 1 августа года, следующего за отчетным, представлять в Аудиторскую палату перечень аудируемых лиц, которым была оказана такая услуга за отчетный год [6, ч. 16 ст. 15]. К компетенции Аудиторской палаты относится ежегодное представление в Министерство финансов не позднее 15 августа года, следующего за отчетным, сводной информации об аудируемых лицах, которым была оказана аудиторская услуга по проведению обязательного аудита годовой бухгалтерской и (или) финансовой отчетности, с указанием аудиторских организаций, аудиторов - индивидуальных предпринимателей, которыми эта услуга была оказана [6, ч. 19 п. 1 ст. 12]. В связи с изложенным, Министерством финансов Республики Беларусь постановлением от 18.10.2019 № 57 «О порядке ведения аудиторского реестра и представлении информации об аудиторской деятельности» [8] утверждены следующие инструкции:

– Инструкция о порядке ведения реестра аудиторов, аудиторов, осуществляющих деятельность в качестве индивидуальных предпринимателей, аудиторских организаций. Аудиторский реестр состоит из следующих разделов:

реестр аудиторов;

реестр аудиторов – индивидуальных предпринимателей;

реестр аудиторских организаций.

– Инструкция о представлении информации об осуществлении аудиторской деятельности и оказании профессиональных услуг аудиторскими организациями, аудиторами, осуществляющими деятельность в качестве индивидуальных предпринимателей;

б) Инструкция о требованиях к представляемой аудиторскими организациями, аудиторами, осуществляющими деятельность в качестве индивидуальных предпринимателей, в Аудиторскую палату информации о своей деятельности и сроках представления такой информации.

Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 18.10. 2019 № 58 «О банке данных организаций, годовая отчетность которых подлежит обязательному аудиту» [9] определено, что ведение Министерством финансов информационного банка данных организаций, годовая бухгалтерская и (или) финансовая отчетность (далее, если не указано иное, - отчетность) которых подлежит обязательному аудиту (далее - банк данных), осуществляется в электронном виде. Формирование банка данных осуществляется в разрезе областей, г. Минска по организациям [9, п. 2];

7) изменены подходы к возможности проведения аудиторскими организациями обязательного аудита отчетности, составленной в соответствии с МСФО: для оказания аудиторской организацией аудиторских услуг по проведению обязательного аудита годовой финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО, необходимо одновременное соблюдение следующих требований:

– наличие в штате аудиторской организации *не менее трех* аудиторов, для которых эта организация является основным местом работы, имеющих специальную подготовку в области МСФО, соответствующую условиям признания такой подготовки, установленным Аудиторской палатой по согласованию с Министерством финансов и Министерством образования;

– прохождение аудиторской организацией *не реже одного раза в три года* внешней оценки качества ее работы с результатом, удовлетворяющим критериям, позволяющим оказывать аудиторские услуги по проведению обязательного аудита годовой финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО, согласно принципам осуществления Аудиторской палатой внешней оценки качества работы аудиторских организаций, аудиторов - индивидуальных предпринимателей, утвержденным Министерством финансов. Для целей включения в аудиторский реестр сведений о праве аудиторской организации оказывать аудиторские услуги по проведению обязательного аудита годовой финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО, результат осуществления внешней оценки качества работы этой аудиторской организации согласовывается Аудиторской палатой с наблюдательным советом по аудиторской деятельности [6, п. 4 ст. 8].

8) введена обязанность аудиторских организаций, аудиторов - индивидуальных предпринимателей участвовать по решению правления Аудиторской палаты в осуществлении ею внешней оценки качества работы других членов Аудиторской палаты *на безвозмездной основе* [6, ч. 3 п. 4 ст. 29];

9) в перечень организаций, которые ежегодно проводят обязательный аудит, включены специальные финансовые организации [6, абз. 11 ч. 3 ст. 17];

10) изменен критерий выручки для проведения обязательного аудита субъектов хозяйствования с 5 000 000 евро в настоящее время замен 500 000 базовыми величинами [6, абз. 12 ч. 3 ст. 17].

Как видим, произошедшие изменения направлены на унификацию в отечественной практике подходов в аудите, в основу которых положены МСА и международный опыт. Однако все это не вызывает большого оптимизма по ряду причин.

Так, постановлением Национального статистического комитета Республики Беларусь от 28.08.2018 № 78 «Об утверждении формы государственной статистической отчетности 1-аудит (Минфин) «Отчет о работе аудиторской организации» и указаний по ее заполнению» [10] расширился перечень информации по результатам деятельности аудиторских организаций Республики Беларусь. Однако, вопреки ожиданиям пользователей аудиторских услуг, да и самих аудиторов, полученная и обработанная Минфином информация так и осталась тайной для потенциальных ее пользователей.

В отличие от предыдущих лет, на официальном сайте Минфина информации о деятельности аудиторских организаций за 2018 год меньше чем за предыдущие годы и представлена она только аудиторскими организациями оказано услуг; объемом оказанных аудиторскими организациями услуг и численностью аудиторов.

Список использованных источников

1. Коротаев, С.Л. Аудиторская деятельность: мы ждем перемен. - Экономическая газета за 25.05.2018.
2. Коротаев, С.Л. Закон об аудите принят: что дальше? Профессиональное мнение. - Экономическая газета за 02.08.2019.
3. Лемеш В.Н., Глинник Е.П. Теоретические аспекты контроля в Республике Беларусь: состояние и развитие // Бухгалтерский учет и анализ. - 2019. - №1. - С. 23-29.
4. Лемеш, В.Н. Аудиторская палата Беларуси. Прошлое и будущее... - Экономическая газета за 18.12.2018: <https://neg.by/novosti/kategorija/konsultacii-1?page=0>
5. Лемеш, В. Н. Профессионально об актуальном: Идет обсуждение будущего аудиторской палаты Республики Беларусь. <http://pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2019/january/32264/>. Дата доступа 24.03.2019.
6. Закон Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» от 12.07.2013 № 56-З в редакции Закона № 2293.
7. Указ Президента Республики Беларусь от 26.11.2019 № 429 «О международных стандартах аудиторской деятельности».
8. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 18.10.2019 № 57 «О порядке ведения аудиторского реестра и представлении информации об аудиторской деятельности».
9. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 18.10. 2019 № 58 «О банке данных организаций, годовая отчетность которых подлежит обязательному аудиту».
10. Постановление Национального статистического комитета Республики Беларусь от 28.08.2018 № 78 «Об утверждении формы государственной статистической отчетности 1-аудит (Минфин) «Отчет о работе аудиторской организации» и указаний по ее заполнению»

5 СЕКЦІЯ / 5 SECTION

Актуальні питання теорії та практики застосування інформаційних технологій і математичних методів та моделей в економіці

Актуальные вопросы теории и практики применения информационных технологий и математических методов и моделей в экономике

Current issues of the theory and practice of application of information technologies and mathematical methods and models in economics

Брежунова Д. О., студентка 3 курсу, група ОА-171

Науковий керівник: **Перетяцько Ю. М.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: dashabrehunova@gmail.com

ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМИ “MS EXCEL” В ПРОЦЕСІ МНОЖИННОГО РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ

Будь-які економічні явища та процеси є складними та формуються під впливом ряду різноманітних факторів. Наприклад, на обсяг виробництва продукції впливає попит, наявність сировини і матеріалів, виробнича потужність, кваліфіковані працівники тощо. Можливість прогнозування результатів діяльності – є важливою умовою сталого розвитку підприємства. Для цього досліджуване явище чи процес піддається математичному моделюванню, тобто вираженню через рівняння багатofакторної регресії, під якою розуміється математична залежність між факторними ознаками та результативною змінною.

Оскільки такі розрахунки складні та масштабні, то вони відбуваються із використанням спеціальних комп'ютерних продуктів: “Statistica”, “SPSS”, “MATLAB” тощо. Широкого використання при моделюванні економічних явищ та процесів набула програма “MS Excel”, яка є досить простою та зрозумілою у використанні.

Отже, розглянемо можливості “MS Excel” для побудови класичної багатofакторної регресійної моделі, знаходження значень її параметрів, оцінки їх значущості, перевірки одержаної моделі на адекватність, та здійснення прогнозування на її основі.

Для обчислення невідомих параметрів регресійної моделі зручно буде скористатися функцією “ЛИНЕЙН”. При матричному способі розрахунку невідомих параметрів середовище «MS Excel» пропонує низку функцій таких як: “ТРАНСП” (транспонування матриці), “МУМНОЖ” (множення матриць), “МОБР” (знаходження оберненої матриці).

Для економічного моделювання більш актуальною є багатofакторна регресія, але слід зазначити, що у разі однофакторної регресії для знаходження невідомих параметрів можна скористатися функціями “ОТРЕЗОК” і “НАКЛОН”.

Після того, як невідомі параметри регресійної моделі визначені, множинний коефіцієнт кореляції, коефіцієнт детермінації, стандартна похибка, оцінки параметрів, а також критерій Фішера (або F-тест) можна обчислити за допомогою раніше згаданої функції «ЛИНЕЙН», заздалегідь виділивши чотири рядки вниз з необхідною кількістю комірок.

Для знаходження критичного значення F-тесту, щоб перевірити чи адекватна одержана модель реальній дійсності, при заданому рівні значимості, кількості факторів і кількості спостережень, використовують функцію “ФРАСПОБР”.

Щоб оцінити статистичну значущість параметрів, тобто міру їх впливу на результативну зміну, обчислюють критерій Стьюдента (t-тест), критичне значення якого можна одержати за допомогою функції “СТЬЮДРАСПОБР”.

Особливо важливою для аналізу зміни економічних процесів і явищ в часі є верифікація одержаної моделі, тобто оцінка функціональної повноти, точності та достовірності моделі з

використанням всієї доступної інформації. Це необхідно для того щоб підтвердити, що прогнозування на основі отриманої регресійної моделі є правильним.

В “MS Excel” прогнозне значення результативної змінної при заданих факторах можна знайти за допомогою функції “ТЕНДЕНЦИЯ”. При чому другий аргумент має бути посиланням на комірки, що містять всі значення існуючих факторів, а третій аргумент функції, відповідно, посиланням на діапазон комірок, що містить значення факторів для обраного спостереження. У разі простої лінійної регресії, для знаходження прогнозних значень залежної змінної, можна також скористатися функцією “ПРЕДСКАЗ” [1].

Альтернативним способом розрахунку всіх згаданих показників при математико-статистичному аналізі, використовується вбудований в “MS Excel” модуль “Регресія”.

Узагальнені відомості про згадані функції наведені у таблиці 1.

Таблиця 1 – Функції Excel для побудови лінійної регресійної моделі

Функція	Опис функції
ЛИНЕЙН	Повертає параметри лінійного тренду.
ТРАНСП	Повертає транспонований масив.
МУМНОЖ	Повертає матричний добуток двох масивів.
МОБР	Повертає зворотну матрицю масиву.
ОТРЕЗОК	Повертає відрізок, що відсікається на осі лінією лінійної регресії.
НАКЛОН	Повертає нахил лінії лінійної регресії.
ФРАСПОБР	Повертає зворотне значення для F-розподілу ймовірності.
СТЮДРАСПОБР	Повертає зворотній t-розподіл Ст'юдента.
ТЕНДЕНЦИЯ	Повертає значення відповідно до лінійного тренду (для множинної регресії).
ПРЕДСКАЗ	Повертає значення лінійного тренду (для простої регресії).

Джерело: побудовано автором на основі вбудованого Довідника у програмі “MS Excel”

Таким чином, здійснення грамотного регресійного аналізу є необхідною умовою одержання адекватних прогнозів, щодо розвитку економічних явищ і процесів. Існування таких програмних продуктів як “MS Excel” значно спрощує процес побудови регресійної моделі та полегшує отримання результатів обчислень на всіх етапах його здійснення.

Список використаних джерел

1. Множинна регресія в “MS Excel” URL: <https://excel2.ru/articles/mnozhestvennaya-regressiya-v-ms-excel>

Костюченко І. А., студентка 3 курсу, група ОА-171

Науковий керівник: **Онищенко В. П.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: irinakostyuchenkoblog45@gmail.com

ВПРОВАДЖЕННЯ РЕЄСТРАТОРІВ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ: ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

З приходом нової влади в Україні почали активно втілювати в життя нові реформи. За незначний проміжок часу зміни відбулися в освітньому, судовому, медичному, економічному та в аграрному секторах. Темп роботи нового парламенту розвивається надзвичайно швидкими кроками, але зростання продуктивності ніколи не повинно впливати на якість роботи - інакше будь-яке зростання не буде мати значення. Більшість країн вже давно застосовують реєстратори розрахункових операцій, а для України впровадження РРО буде початком нового досвіду.

Верховна Рада України IX скликання ухвалила законопроект № 1053-1 від 20 вересня 2019 р. який вносить зміни до Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» щодо детінізації розрахунків у сфері торгівлі та послуг [4]. Реформа спрямована на малий та середній бізнес, а саме на підприємців, які зареєстровані як фізичні особи-підприємці (ФОП) II, III і IV груп. Законопроект буде передбачати запровадження реєстраторів розрахункових операцій (РРО) з 1 жовтня 2020 р. для «ризикових галузей» та із 1 січня 2021 року для всіх інших, які мають дохід понад 1 млн. грн на рік, незалежно від їхнього річного доходу. Також буде підвищено річний ліміт доходу для другої групи платників єдиного податку з 1,5 млн грн до 2,5 млн грн.

Реформа не зачепить, представників провладної більшості, які займаються торгівлею на ринках та інших дрібних підприємців, котрі входять до першої групи ФОП, для цього необхідно мати оборот не більше 300 тис. грн на рік, або 25 тис. грн на місяць і не мати найманих працівників.

На початку жовтня 2019 р. на форумі Kyiv Smart City презентували нову вітчизняну розробку - Smart Касу. Це гаджет і відповідне програмне забезпечення, яке замінює для бізнесу касовий апарат, платіжні термінали та головну бухгалтерську книгу зі звітністю. У невеликому пристрої поєднані: цифровий касовий апарат, автоматизація торгівлі та обліку, а також термінал для безготівкових операцій. Гаджет вміє приймати як оплату кешем, так і картою, Google або Apple Pay. Насамперед, за допомогою такого пристрою буде значно простіше підприємцям, адже гаджет сам підготує і відправить звіт до податкової. Проект створений українськими розробниками Ukrtrimex за підтримки мобільного оператора Vodafone Ukraine [1].

Застосування контрольно-касової техніки користується значною популярністю за кордоном вже давно. Наприклад, Південна Корея ще у 2005 р. дала старт масовому запровадженню онлайн-кас. Цілий ряд країн таких як, Швеція, Казахстан, Аргентина, Венгрія, Канада, Польща, Бельгія, Словаччина, Німеччина та ін. перейняли даний досвід. У Словаччині у 2015 р. запрацювали віртуальні електронні каси (virtual electronic cash register — vECR). vECR - веб платформа, інтегрована в сайт Фінансового відомства республіки. Вона безкоштовна і доступна кожному продавцеві з персонального комп'ютера, смартфона або планшета. На відміну від чека, що видається ECR, касовий чек vECR, містить не тільки унікальний ідентифікаційний код і QR-код з усією інформацією про продаж, але і дані підприємця. У провінції Квебек у Канаді податкова служба впровадила з 2017 р. для барів, ресторанів та інших подібних закладів ще один підхід до реєстрації продажів - Sales Recording Module - SRM. Цей модуль має три основні функції, а саме: отримує, реєструє і відсилає дані про операції з торгової точки / касового апарату на чековий принтер. Чек, що формується SRM, містить загальну суму належного податку з угоди, дату і час виставлення рахунку, інформацію про заклад, штрих-код і індивідуальну цифровий підпис, який гарантує справжність документа. Дані SRM допомагають стандартизувати бухгалтерський облік для всіх барів і ресторанів [5].

Впровадивши нові контрольно-касові технології, зарубіжна влада вражена їхньою здатністю враховувати доходи, раніше приховані і не обкладені податками. З іншого боку, ці ж касові апарати захищають від крадіжок з боку співробітників, запобігаючи маніпуляції зі звітністю на місцях, і зменшують навантаження, яку представляють собою податкові перевірки, чого і прагне Україна.

В Україні тіньовий сектор економіки з кожним роком розвивається значними темпами, від якого потрібно негайно позбавлятися. І тому головною й найбільшою перевагою реформи є детінізація економіки через боротьбу з ухилянням від податків. Державний бюджет України втрачає до 273 млрд. грн. про це свідчать дані дослідження від 08.09.2019 р., яке провели Інститут соціально-економічної трансформації та Центр соціально-економічних досліджень CASE-Ukraine. (Таб.1) [2].

Таблиця 1 - Річні обсяги і вплив на державний бюджет України схем ухилення та уникнення оподаткування

Шляхи ухилення від сплати податків	Обсяг(млрд. грн)	Втрати бюджету на рік (млрд. грн)
Офшорні схеми	120-200	22-36
“Сірий імпорт”, контрабанда	209-311	63-93
Зарплати в "конвертах"	50-200	25-74
Тіньова оренда сільськогосподарських земель	16-69	6-22
Конвертаційні центри	40-60	12-18
Контрафакт	35-55	10-12
Маніпуляції з ПДВ	42-54	7-9
Оформлення штатного працівника підприємцем	10-16	4-7
Зниження оборотів	30-90	2-2,5

Джерело: Інститут соціально-економічної трансформації та Центр соціально-економічних досліджень CASE-Ukraine

Найбільше недоотримує коштів Державний бюджет через неформальний імпорт, який базується на порушенні митних правил, контрабанді та корупції на кордоні, виплати зарплат в "конвертах" та виведення прибутків на офшори. Але варто враховувати те, що дані схеми залишаються доступними великим українським компаніям та заможним українцям. Саме за допомогою введення реєстраторів розрахункових операцій надходження до Державного бюджету повинні збільшитись, а різноманітні маніпуляції зменшитись, адже дані операції будуть одразу надходити до Податкової служби.

Найбільшою проблемою малого та середнього бізнесу, стануть звіти, книги в електронній та письмовій формі, значні штрафи за помилки. Бізнес може понести потенційні штрафи в 150% за неправильно складений чек, а також за кожною скаргою від клієнтів 100% оплата продукції здійснюється за рахунок підприємства і при цьому за кожною скаргою буде здійснюватись позапланова перевірка [3].

Таким чином, частина малого бізнесу від значно накладених штрафів може закритися або нести збитки — і це негативно вплине на економічний розвиток, але з іншого боку підвищиться споживча обізнаність, покупці будуть більш мотивовані стежити за дотриманням своїх прав. Також, електронні чеки мають сенс тільки тоді, якщо покупець має смартфон, що може прочитати QR-код — а не всі люди можуть собі дозволити смартфон чи хочуть ним користуватися і потрібно постійно мати доступ до інтернету, адже є такі магазини, які за своїм місцем розташування не мають доступу до інтернету. Завдяки введенню програмних РРО ринок касових апаратів лібералізується і стане більш доступним для малого бізнесу, а також економіка України вийде із тіні.

Список використаних джерел

1. Гаджет, який відправить касовий апарат в минуле. URL: <https://nv.ua/techno/innovations/gadzhets-kotoryu-otpravil-kassovuyu-apparat-v-proshloe-50051123.html>.
2. Дослідження: вплив на державний бюджет України схем ухилення та уникнення оподаткування. URL: <http://iset-ua.org/ua/novini/podatki/item/156-doslidzhennia-naibilshi-shemi>.
3. Обов'язковими касові апарати для всіх ФОП у сфері торгівлі, в тому числі і для інтернет-магазинів. URL: <https://itc.ua/news/vru-hochet-sdelat-obyazatelnym-kassovye-apparaty-dlya-vseh-flp-v-sfere-torgovli-v-tom-chisle-i-dlya-internet-magazinov/>.
4. Офіційний портал Верховної Ради України зміни до закону України №1053-1. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66926.
5. Технічний контроль Держбюджету в зарубіжних країнах. URL: <https://m.habr.com/ru/company/atol/blog/340834/>.

Норець Д. О., студентка 3 курсу, група ОА-171, ННІ Економіки
Науковий керівник: **Синенко М. А.**, к.ф.-м.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: darina.norets@gmail.com

МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ТРЕТЬОЇ ТЕОРЕМИ ДВОЇСТОСТІ

Метою будь-якого підприємства є максимізація прибутку за рахунок оптимального використання наявних (як правило обмежених) ресурсів.

Один із способів розв'язання цієї задачі полягає у використанні математичних методів оптимізації, зокрема, методів розв'язання задач лінійного програмування.

Як відомо, задача лінійного програмування – це задача знаходження максимуму або мінімуму лінійної цільової функції за умови, що змінні, від яких залежить функція задовольняють певним лінійним обмеженням:

$$f(x_1, x_2, \dots, x_n) = \sum_{j=1}^n c_j x_j \rightarrow \max$$
$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i; x_j \geq 0$$
$$i = 1, 2, \dots, m$$

До ефективних методів розв'язання задач лінійного програмування відносяться симплексний метод та його модифікації, теореми двоїстості.

У наш час задачі лінійного програмування розв'язують з використанням ряду комп'ютерних програм, таких як Maxima, Microsoft Excel, Geogbra [2] MathCad [1], тощо.

Відмітимо, що оптимальний розв'язок задачі лінійного програмування у кінцевому рахунку залежить від правих частин обмежень b_i , тобто

$$f_{\max} = f_{\max}(b_1, \dots, b_m)$$

Згідно з третьою теоремою двоїстості компоненти оптимального розв'язку двоїстої задачі дорівнюють частинним похідним оптимального значення цільової функції прямої задачі по змінним b , тобто

$$\frac{\partial f_{\max}}{\partial b_i} = y_i^*$$
$$i = \overline{1, m}$$

Отже, як слідує з наведених рівностей, зміна правої частини b_i будь-якого обмеження на величину Δb_i приводить до зміни максимального значення цільової функції на величину

$$\Delta f_{\max} = \Delta b_i y_i$$

Однак, слід пам'ятати, що остання рівність справедлива лише при таких значеннях Δb_i , які не призводять до зміни розв'язку двоїстої задачі.

Нехай A – матриця обмежень задачі лінійного програмування записаних у канонічній формі. Виділимо матрицю A^* , стовпці якої утворені стовпцями матриці A , що відповідають базисним змінним у оптимальному розв’язку. Тоді

$$X^* = A^{*-1} * b$$

$$X^* + \Delta X^* = A^{*-1} * (b + \Delta b)$$

$$\Delta X^* = A^{*-1} * \Delta b$$

Позначивши $A^{*-1} = D$, маємо

$$\Delta X^* = D * b$$

Нехай $\Delta b_j^{(-)}$ величина, на яку можна зменшити запаси j -го ресурсу b_j , не змінюючи розв’язку двоїстої задачі і, відповідно, $\Delta b_j^{(+)}$ - максимально допустиме збільшення j -го ресурсу.

Умови стійкості:

1) якщо $d_{ij} > 0$, то

$$\Delta b_j^{(-)} = \min \left(\frac{x_i^*}{d_{ij}} \right)$$

2) якщо $d_{ij} < 0$, то

$$\Delta b_j^{(+)} = \max \left| \frac{x_i^*}{d_{ij}} \right|$$

Наприклад, нехай підприємство K виготовляє три види продукції P_1 , P_2 , та P_3 , для кожного з яких необхідно два види сировини S_1 , S_2 . Витрати сировини необхідні для випуску одиниці продукції, а також прибуток від продажу наведені в таблиці 1.

Таблиця 1 - Вихідна інформація діяльності підприємства

	S_1	S_2	Прибуток
P_1	8	1	10
P_2	4	4	1
P_3	2	2	7
Запаси	48	28	

Таким чином, маємо цільову функцію:

$$F(x_1, x_2, x_3) = 10x_1 + x_2 + 7x_3 \rightarrow \max$$

та обмеження:

$$8x_1 + 3x_2 + 6x_3 \leq 48$$

$$x_1 + 4x_2 + 2x_3 \leq 28$$

$$x_1, x_2, x_3 \geq 0$$

За симплексним методом оптимальний розв'язок дорівнює (6; 0; 0; 0; 22), максимальний прибуток, тобто F_{\max} , дорівнює 60 грошових одиниць. Ресурс S_1 – дефіцитний, а ресурс S_2 – недефіцитний. Об'єктивно-обумовлені оцінки – (1,25; 0).

Припустимо, що у підприємства є можливість збільшити запаси ресурсу S_1 на 5 одиниць. Спочатку необхідно з'ясувати чи не призведе дане збільшення до зміни базису.

Для розв'язання даної задачі необхідно побудувати матрицю A , яка розміщена в таблиці 2.

Таблиця 2 - Матриця A

8	3	6	1	0
1	4	2	0	1

Виділимо матрицю A^* , стовпці якої утворені стовпцями матриці A , що відповідають базисним змінним у оптимальному розв'язку. Матриця A^* розміщена в таблиці 3.

Таблиця 3 - Матриця A^*

8	0
1	1

Обчислимо обернену матрицю D , (таблиця 4).

Таблиця 4 - Обернена матриця D

0,125	0
-0,125	1

$$x_1^* = 6 = x_{k=1}$$

$$x_6^* = 22 = x_{k=2}$$

Для першого ресурсу S_1 , який є дефіцитним

$$\Delta b_1^{(-)} = x_1 / d_{11} = 6 / 0,125 = 48$$

$$\Delta b_1^{(+)} = |x_2 / d_{21}| = |22 / -0,125| = 176$$

$$b_1 \in \{b_1 - \Delta b_1^{(-)}; b_1 + \Delta b_1^{(+)}\} = \{48 - 48; 48 + 176\} = \{0; 224\}$$

Для другого ресурсу S_2 , який є недефіцитним:

$$\Delta b_2^{(-)} = x_2 / d_{22} = 22 / 1 = 22$$

$$b_2 \in \{b_2 - \Delta b_2^{(-)}; b_2\} = \{28 - 22; 28\} = \{6; 28\}$$

Тобто, при незмінному базисі запас першого ресурсу S_1 може мінятися у межах від 0 до 224 одиниць, запас другого ресурсу S_2 - у межах від 6 до 28 одиниць, і, отже, збільшення ресурсу S_1 на 5 одиниць є допустимим. Розрахуємо відповідний прибуток за допомогою третьої теореми двоїстості.

$$\Delta F_{\max} = 1,25 * 5 = 6,25$$

Для нових даних оптимальний розв'язок дорівнює (6,625; 0; 0; 0; 15,375). Максимальний прибуток, F_{\max} , дорівнює 66,25 грошових одиниць.

$$\Delta F_{\max} = 66,25 - 60 = 6,25$$

Отже, при збільшення першого ресурсу S_1 на 5 грошових одиниць прибуток збільшився на 6,25 грошових одиниць.

Таким чином, використання третьої теореми двоїстості дозволяє проводити більш глибокий аналіз діяльності підприємства, та виявляти додаткові ресурси для збільшення прибутку.

Список використаних джерел

1. Овчарук І., Овчарук В. Методики розв'язання задач лінійного програмування з використанням сучасних комп'ютерних технологій. *Електронні ресурси та інформаційно-комунікаційні технології*. 2018. С. 73-81 URL: <http://infotech-soccult.knukim.edu.ua/article/view/155665>.
2. Соля О. М., Каштелян Ю. О. Технологія розв'язання задачі лінійного програмування за допомогою різних систем комп'ютерної математики. *Проблеми вищої математичної освіти: виклики сучасності: збірник наукових праць за матеріалами Міжнародної наук.-прак. інтернет-конф., м. Вінниця, 17-18 трав. 2018р.* Вінниця, 2018. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/pmovc/pmovc/paper/viewFile/5561/4721>.
3. Федосєєв В. В., Гармаш О. М., Дейтбеєгов Д. М. [та ін.] Чутливість рішення до зміни запасів сировини. *Економіко-математичні методи і прикладні моделі: підручник для студентів онлайн*. 1999. URL: https://stud.com.ua/52015/ekonomika/tsinnist_resursiv.
4. Microsoft Excel. Матеріал з Вікіпедії URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Microsoft_Excel.

Жацько Н. М., студент 2 курсу, група 1871-Л,
факультет економіки и права
Научный руководитель: **Тютянов В. Н.**, д-р ф-м. наук, профессор
Гомельський філіал Міжнародного університету «МІТСО» (г. Гомель, Беларусь)
uke@sfsdf.com

МНОГОЧЛЕНЫ НАД КОНЕЧНЫМИ ПОЛЯМИ

В течение последних десятилетий на развитие ряда прикладных проблем все большее влияние оказывает такой раздел алгебры как теория конечных полей, а также алгебраические объекты над конечными полями (многочлены, матрицы и другие).

Одной из важнейших областей, в которых применяется теория конечных полей, является теория кодирования. В частности, одним из центральных направлений в данной области является описание избыточных кодов с помощью многочленов над конечным полем. Другим важным разделом теории кодирования является алгебраическая теория кодирования, которая включает изучение различных видов кодов. Сюда относятся линейные и циклические коды, изучение которых опирается на рассмотрение вопросов линейной алгебры над конечными полями.

Отметим также важное приложение конечных полей в криптографии, которая в свою очередь применяется в ряде прикладных дисциплин, в частности, в банковском деле. Большое применение в последнее время конечные поля находят в задачах анализа экспериментальных данных, непосредственно применяемом в многочисленных прикладных науках.

Во многих числовых системах, которые применяются в элементарной арифметике, используются две бинарные операции: *сложение* и *умножение*. Примерами таких систем являются целые, рациональные и действительные числа. Мы введем важнейший тип алгебраической структуры, называемый кольцом, в котором сохраняются все основные свойства приведенных выше числовых систем.

Определение 1. *Кольцом $(R, +, \cdot)$ называется множество R с двумя бинарными операциями, обозначаемыми символами $+$ и \cdot , такими, что*

1. R – абелева группа относительно операции $+$.
2. Операция \cdot ассоциативна, т. е. для всех $a, b, c \in R$
$$(a \cdot b) \cdot c = a \cdot (b \cdot c)$$
3. Выполняются законы дистрибутивности, т. е. для всех $a, b, c \in R$

$$a \cdot (b + c) = a \cdot b + a \cdot c$$

и

$$(b+c) \cdot a = b \cdot a + c \cdot a$$

Особо отметим тот факт, что операции $+$ и \cdot не обязательно являются обычными сложением и умножением. Для краткости кольцо $(R, +, \cdot)$ будем обозначать одной буквой R . Единичный элемент аддитивной группы кольца R называется нулевым элементом (или нулем) кольца R и обозначается символом 0 , а обратный к элементу a этой группы обозначается через $-a$. Вместо $a+(-b)$ обычно пишут $a-b$, а вместо $a \cdot b$ – просто ab . Из определения кольца получается следующее общее свойство $a0=0a=0$ для всех $a \in R$. Из этого можно очень легко получить, что $(-a)b=a(-b)=-ab$ для всех $a, b \in R$.

Простейшим примером кольца может служить кольцо всех целых чисел. Рассматривая его свойства, нетрудно обнаружить среди них такие, которыми не обладает произвольное кольцо. Это приводит к тому, что кольца допускают дальнейшую классификацию.

Определение 2.

(i) Кольцо называется кольцом с единицей, если оно имеет мультипликативную единицу, т. е. если существует такой элемент $e \in R$, что $ae=ea=a$ для любого $a \in R$.

(ii) Кольцо называется коммутативным, если операция \cdot коммутативна.

(iii) Кольцо называется целостным кольцом (или областью целостности), если оно является коммутативным кольцом с единицей $e \neq 0$, в котором равенство $ab=0$ влечет за собой $a=0$ или $b=0$.

(iv) Кольцо R называется телом, если $R \neq \{0\}$ и ненулевые элементы в R образуют группу относительно операции \cdot .

(v) Коммутативное тело называется полем.

Таким образом, поле есть множество F , на котором заданы две операции, называемые сложением и умножением и которое содержит два выделенных элемента 0 и e , причем $e \neq 0$. Далее, поле F – абелева группа по сложению, единичным элементом которой является 0 , а элементы из F , отличные от 0 , образуют абелеву группу по умножению, единичным элементом которой является e . Две операции, сложение и умножение, связаны законом дистрибутивности $a \cdot (b + c) = a \cdot b + a \cdot c$. Второй закон дистрибутивности $(b+c) \cdot a = b \cdot a + c \cdot a$ выполняется автоматически в силу коммутативности умножения. Элемент 0 называется нулевым элементом (или просто нулем), а e – единичным элементом (или просто единицей) поля F . В дальнейшем для единицы, как правило, будет использоваться символ 1 .

Свойство, появляющееся в определении 2 (iii): равенство $ab=0$ влечет за собой $a=0$ или $b=0$ – выражают словами "отсутствуют делители нуля". В частности, поле не имеет делителей нуля, так как если $ab=0$ и $a \neq 0$, то умножение на a^{-1} дает $b = a^{-1}0 = 0$.

Пусть \mathbf{P} – некоторое поле. Рассмотрим многочлен степени n над полем \mathbf{P} $f(x) = a_n x^n + a_{n-1} x^{n-1} + \dots + a_1 x + a_0$, где a_i являются элементами поля \mathbf{P} . Элемент a из поля \mathbf{P} называется корнем многочлена $f(x)$, если $f(a) = 0$. В случае, когда \mathbf{P} является полем рациональных или действительных чисел, то имеются хорошо разработанные методы отыскания корней многочлена с любой заданной точностью.

Мы будем рассматривать случай, когда \mathbf{P} – конечное поле. Хорошо известно [1, с. 66], что число элементов данного поля является степенью простого числа p , называемого характеристикой поля. Такое поле обозначается $GF(p^n)$ и называется полем Галуа. Важным частным случаем является простое поле, когда $n=1$. Данное поле обозначается F_p .

Мы рассмотрим задачу быстрого нахождения корней многочлена $f(x)$ над полем F_p . Отметим, что всякое поле содержит нулевой и единичный элементы. В случае поля F_2 все его элементы исчерпываются нулем и единицей. Поле F_p состоит из элементов, $b_0 = 0, b_1 = 1, b_2, \dots, b_{p-1}$. Данные элементы будем обозначать жирными числами $\mathbf{0}, \mathbf{1}, \mathbf{2}, \dots, \mathbf{p-1}$. Следует заметить, что это не числа в обычном понимании, а некоторые символы. Каждому элементу поля F_p сопоставим естественным способом соответствующее ему число. В полях определены

операции сложения, вычитания, умножения и деления. При этом выражение $i-j$ следует понимать как $i+(p-j)$. Таким образом, можно считать, что в записи многочлена $f(x)$ нет слагаемых со знаком минус. Такой многочлен будем называть каноническим. Легко устанавливается следующий результат.

Пусть $f(x) = a_n x^n + a_{n-1} x^{n-1} + \dots + a_1 x + a_0$ является каноническим многочленом над полем F_p . Элемент i является корнем многочлена $f(x)$ тогда и только тогда, когда соответствующее многочлену целое число $a_n i^n + a_{n-1} i^{n-1} + \dots + a_1 i + a_0$ делится на p .

Таким образом, задача нахождения корней многочлена над полем F_p свелась к вычислению с целыми числами.

Проиллюстрируем сказанное на следующих примерах.

1. Найдем корни многочлена $f(x) = 2x^3 + x^2 + 2x + 1$ над полем F_3 . Элементами поля являются $0, 1, 2$. Поэтому необходимо проверить делимость на 3 следующих чисел: $2 \cdot 0^3 + 0^2 + 2 \cdot 0 + 1 = 1$, $2 \cdot 1^3 + 1^2 + 2 \cdot 1 + 1 = 6$, $2 \cdot 2^3 + 2^2 + 2 \cdot 2 + 1 = 25$. Таким образом, многочлен имеет единственный корень, равный 1 .

2. Найдем корни многочлена $f(x) = 2x^3 + x^2 + 2x + 2$ над полем F_3 . Необходимо проверить делимость на 3 следующих чисел: $2 \cdot 0^3 + 0^2 + 2 \cdot 0 + 2 = 2$, $2 \cdot 1^3 + 1^2 + 2 \cdot 1 + 2 = 7$, $2 \cdot 2^3 + 2^2 + 2 \cdot 2 + 2 = 26$. Так как ни одно из чисел не делится на 3, то многочлен не имеет корней.

Многочлен $f(x)$ над полем \mathbf{P} называется неприводимым над этим полем, если его нельзя представить в виде произведения двух многочленов степени которых не меньше единицы. Всякий многочлен является произведением неприводимых многочленов. Поэтому важна задача нахождения всех неприводимых многочленов степени n над конечным полем. Всякий многочлен, имеющий хотя бы один корень, не будет неприводимым. Поэтому быстрое нахождение корней многочлена играет важную роль в построении неприводимых многочленов.

Многочлен в примере 2 не имеет корней. Покажем, что он неприводим. Если бы $f(x)$ был приводим, то он должен быть равен произведению двух многочленов степеней не меньше единицы. Так как степень $f(x)$ равна 3, то один из сомножителей имеет степень, равную единице. Поэтому $f(x)$ должен иметь корень. Однако данный многочлен не имеет корней. Таким образом, $f(x)$ неприводимый многочлен.

Случай быстрого нахождения корней многочлена над полем Галуа $GF(p^n)$, когда $n > 1$ значительно сложнее. Нами разработан алгоритм нахождения корней многочлена над полем $GF(2^2)$.

Список использованных источников

1. Лидл, Р., Нидеррайтер, Г. Конечные поля. Т. 1, Т. 2. – Москва: Мир, 1988. – 714 с.

6 СЕКЦІЯ / 6 SECTION

Соціо-гуманітарні, історико-культурні та правові аспекти розвитку суспільства в умовах глобалізації

Социо-гуманитарные, историко-культурные и правовые аспекты развития общества в условиях глобализации

Socio-humanitarian, historical-cultural and legal aspects of the society's development in conditions of globalization

Апанасенко К. І., доцент кафедри цивільного, господарського права та процесу, к.ю.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: podsnezhnik2015@ukr.net

ЩОДО ПІДСТАВ ВИНИКНЕННЯ, ЗМІНИ Й ПРИПИНЕННЯ ДОЗВІЛЬНИХ ПРАВОВІДНОСИН У СФЕРІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Питання регуляторної реформи перебуває в центрі уваги багатьох складів Уряду України, вищих посадових осіб держави. До проблем подальшого реформування процедур надання адміністративних послуг звертався в останні місяці в своїх указах Президент України (від 29 липня 2019 р. № 558/2019, від 4 вересня 2019 р. № 647/2019). Надання багатьох адміністративних послуг опосередковується через дозвільні правовідносини у сфері господарської діяльності. Тому дослідження проблем правового регулювання відповідних відносин є актуальною науковою задачею.

Велика кількість видів дозвільних правовідносин у сфері господарювання є триваючими в часі (наприклад, дозвільні правовідносини у сфері будівництва, зовнішньої реклами, виробництва та/або зберігання харчових продуктів тваринного походження, переробки неїстівної продукції тваринного походження, міжнародних передач товарів військового призначення та подвійного використання). У своєму розвитку вони проходять стадії виникнення й припинення, також можуть змінюватися. Метою цієї роботи є визначення юридичних фактів, що обумовлюють виникнення, зміну й припинення дозвільних правовідносин у сфері господарської діяльності. Указані юридичні факти в науці господарського права та адміністративного права не аналізувалися.

У теорії права усталеним є поділ юридичних фактів на такі види [1, с. 404-406; 2, с. 379-380; 3, с. 602-603; 4, с. 239-242]: 1) за складом — на прості й складні; 2) за правовими наслідками — на правоутворюючі, правозмінюючі та правоприпиняючі; 3) за вольовою ознакою — на дії, події та стани. Дії за відповідністю чи невідповідністю нормам права поділяють на правомірні дії (юридичні акти й учинки) та неправомірні дії (проступки і злочини). Події за ступенем невизначеності волі суб'єктів ділять на абсолютні й відносні.

З огляду на специфіку господарських зобов'язань та правовідносин Господарський кодекс України визначає власний перелік підстав виникнення господарських зобов'язань (ст.174). Досліджуючи норми дозвільного законодавства у сфері господарювання, можна встановити основний правоутворюючий юридичний факт, що є характерним для дозвільних правовідносин, - звернення суб'єкта господарювання до дозвільного органу із заявою про видачу дозвільного документа (декларацією відповідності матеріально-технічної бази вимогам законодавства) та визначеними законодавством документами. Ні акти управління, ні нормативно-правові акти, ні інші дії, події чи стани, передбачені в ст. 174 ГК України, не можуть виступати єдиними юридичними фактами, з якими пов'язується виникнення дозвільних правовідносин у сфері господарювання. Вони можуть лише детермінувати виникнення дозвільних правовідносин.

Об'єктивно будь-який юридичний факт має певний соціальний механізм зумовлення, що

охоплює певні закономірності й передумови, які спричинюють виникнення відповідного факту. Цей соціальний механізм, на думку В. Б. Ісакова [5, с. 292-293], включає три рівні передумов: загальні соціальні передумови (соціальний устрій, існуюча система господарювання тощо), особливі передумови (система правовідносин, яка склалася в суспільстві, тощо), причини одиничного характеру (воля та інтереси громадян, посадових осіб і організацій).

Виокремлення дозвільних правовідносин у сфері господарювання в загальній системі господарських правовідносин обумовлюється потребою державного регулювання господарської діяльності в умовах ринкової системи господарювання, досягнення цілей державної економічної, екологічної політики та політики в соціально-економічній сфері, забезпечення інформаційної безпеки держави та національного суверенітету, охорони об'єктів культурної спадщини, інтересів окремих груп суспільства та окремих громадян. З огляду на особливості здійснення низки видів господарських операцій в окремих галузях господарювання, стосовно певних груп предметів абсолютних господарських правовідносин (обладнання, земельних ділянок, природних ресурсів тощо), держава обрала такий засіб державного регулювання, як видача й анулювання (відміна, зупинення й продовження строку дії) дозвільних документів. Як результат, саме нормативно-правове регулювання доступу до отримання права на проведення окремих господарських операцій/ діяльності виключно на підставі рішення дозвільного органу про видачу дозвільного документа (реєстрації декларації відповідності матеріально-технічної бази суб'єкта господарювання вимогам законодавства) є особливою передумовою виникнення дозвільних правовідносин у сфері господарювання. Однак лише звернення зацікавленого суб'єкта господарювання до дозвільного органу в установленій формі з приводу видачі дозвільного документа (реєстрації декларації відповідності) можна розцінювати як юридичний факт, на підставі якого виникають дозвільні правовідносини у сфері господарювання. У дозвільних правовідносинах, предметом яких виступає висновок з оцінки впливу на довкілля, в якості відповідного звернення суб'єкта господарювання виступає повідомлення дозвільного органу про плановану діяльність, яка підлягає оцінці впливу на довкілля (ч. 1 ст. 5 Закону України "Про оцінку впливу на довкілля").

Для реалізації суб'єктом господарювання законного інтересу в отриманні права на здійснення господарської операції/ діяльності його звернення має бути оформлено в порядку, визначеному актами дозвільного законодавства. Зокрема, суб'єкт господарювання має подати повний пакет документів, які вимагаються нормами дозвільного законодавства й підтверджують правомірність планованої господарської операції/ діяльності, дотримання заявником правил здійснення господарської діяльності. Відомості у таких документах мають бути достовірними. Також умовою отримання дозвільного документа може бути наявність доступного для використання ліміту природних ресурсів, попередня правомірна поведінка суб'єкта господарювання, подача необхідних документів в установленій строк, інші обставини. Для прикладу, умовою для видачі експлуатаційного дозволу органами ветеринарної медицини є дотримання оператором потужностей положень Закону України "Про ветеринарну медицину", ветеринарно-санітарних заходів та технічних регламентів (п. 5 Порядку видачі експлуатаційного дозволу, затвердженого постановою КМУ від 5 листопада 2008 р. № 978). Дозвільні документи у галузі рибного господарства видаються в разі своєчасного звернення зацікавленого суб'єкта господарювання; за наявності частки нерозподіленого ліміту водних біоресурсів; відсутності систематичних грубих порушень протягом року заявником законодавства з охорони, використання та відтворення водних біоресурсів; недопущення незаконного рибальства на відповідному рибальському судні; сплата на час розгляду питання про видачу дозволу штрафних санкцій, відшкодування шкоди, завданої рибному господарству; за відсутності заборгованості перед державним або місцевим бюджетом; використання виділеної кількості водних біоресурсів більш як на 75 відсотків протягом попередніх чотирьох років (ч. 5 - 7 ст. 24 Закону України "Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів").

Для видачі низки дозвільних документів вимагається проведення експертиз та обстежень або інших наукових і технічних оцінок. На нашу думку, некоректним буде стверджувати, що внаслідок цього підстава виникнення дозвільних правовідносин є складною. Проведення

відповідних експертиз, обстежень і оцінок — це складова юридичної підстави виникнення абсолютних правовідносин зі здійснення господарської операції/ діяльності на підставі виданого дозвільного документа. Звернення суб'єкта господарювання зумовлює вступ останнього у правовідносини з дозвільним органом з приводу видачі дозвільного документа. Не проведення необхідної експертизи або її негативні наслідки є підставою для відмови у видачі дозвільного документа (ч. 5 ст. 4-1 Закону про дозвільну систему), яка здійснюється у межах відповідного організаційно-господарського зобов'язання, що виникло між заявником та дозвільним органом. Аналогічною є ситуація з отриманням висновку з оцінки впливу на довкілля (ст. 2, 4 — 10 Закону “Про оцінку впливу на довкілля”). Надіслання повідомлення про плановану діяльність започатковує дозвільні правовідносини у сфері господарювання, водночас наступні дії заявника і дозвільного органу (складання звіту з оцінки впливу на довкілля, організація громадського обговорення у процесі оцінки впливу на довкілля тощо) є зобов'язаннями сторін відповідного дозвільного правовідношення.

Установлення дозвільних правовідносин у сфері господарювання в окремих сферах господарювання передбачає попереднє проведення конкурсів (аукціонів) на право здійснення певних видів господарських операцій (наприклад, на користування окремими ділянками надр). У таких випадках підставою виникнення дозвільних правовідносин є фактичний склад, що формується за принципом послідовного нагромадження елементів складу у визначеному порядку (такий фактичний склад є різновидом відповідних складів залежно від взаємозв'язку між елементами фактичного складу [6, с. 143]). Обов'язковими елементами у таких фактичних складах є прийняття дозвільним органом рішення про проведення конкурсної процедури та звернення суб'єкта господарювання з приводу набуття відповідного господарського права (участі в конкурсі/ аукціоні). Залежно від виду дозвільного документа відповідний фактичний склад може мати додаткові елементи. Наприклад, конкурсу на набуття спеціального дозволу на користування надрами передують попереднє погодження дозвільним органом з відповідною місцевою радою питання про надання земельної ділянки для зазначених потреб (ч. 3 ст. 16 Кодексу України про надра).

Після видачі дозвільного документа з визначеним строком дії правовідносини між відповідним суб'єктом господарювання і дозвільним органом тривають до моменту їх припинення внаслідок певних подій або дій сторін, а також можуть змінитися. Підставою зміни дозвільних правовідносин у сфері господарювання виступає, як правило, фактичний склад: певна правомірна/ неправомірна дія суб'єкта господарювання або подія і акт (рішення) дозвільного органу, що змінює напрямок реалізації дозвільного правовідношення. Тобто мова знову йде про фактичний склад, що формується за принципом послідовного нагромадження елементів складу. Зміна правовідношення у формі зупинення дії дозвільного документа, або заборони експлуатувати певне обладнання чи здійснювати певні роботи (тобто зупинення реалізації прав, наданих на підставі дозвільного документа, суб'єктом господарювання), чи продовження строку дії дозвільного документа настає в разі прийняття дозвільним органом відповідного рішення після того, як реалізувався попередній елемент(и) фактичного складу. Зокрема, найпоширенішими першими елементами такого фактичного складу виступають:

1) порушення суб'єктом господарювання правил здійснення господарської діяльності. Так, порушення надрокористувачем умов користування надрами, передбачених дозволом або угодою про умови користування ділянкою надр, невиконання умов висновків з оцінки впливу на довкілля та/або висновків державної екологічної експертизи є підставами зупинення дії спеціального дозволу на користування надрами згідно з пп. 1, 6 п. 22 Порядку надання спеціальних дозволів на користування надрами, затвердженого постановою КМУ від 30 травня 2011 р. № 615;

2) закінчення строку дії дозвільного документа і своєчасне, за встановленою формою звернення суб'єкта господарювання до дозвільного органу з приводу продовження його дії (наприклад, п. 10, 15 Порядку видачі дозволів на виконання робіт підвищеної небезпеки та на експлуатацію (застосування) машин, механізмів, устаткування підвищеної небезпеки, затвердженого постановою КМУ від 26 жовтня 2011 р. № 1107, п. 14 Порядку надання спеціальних дозволів на користування надрами). Законодавець визначає для деяких різновидів

дозвільних правовідносин особливості відповідного фактичного складу. Так, для продовження строку дії спеціального дозволу на користування надрами надрокористувач має подати із відповідною заявою також документи, необхідні для отримання дозволу без проведення аукціону; дозвільний орган організує перевірку стосовно надрокористувача на можливість фінансування ним тероризму в Україні, наявність у нього заборгованості із сплати рентної плати за користування надрами; надрокористувач має сплатити збір за продовження строку дії дозволу.

Актами дозвільного законодавства у сфері господарювання передбачаються й інші правозмінюючі юридичні факти (наприклад, зменшення використовуваної ділянки надр стосовно прав за спеціальним дозволом на користування надрами (пп. 3 п. 17 Порядку надання спеціальних дозволів на користування надрами), виникнення потреби в забезпеченні національних інтересів чи додержанні міжнародних зобов'язань України (ч. 7 ст. 16 Закону “Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання”)).

Правила про зміну дозвільних правовідносин у сфері господарювання не закріплені в Законі про дозвільну систему, в основному вони містяться в підзаконних нормативно-правових актах, часом — законах, що регулюють дозвільні відносини в окремих галузях (сферах) господарювання. Низка спеціальних нормативно-правових актів не містить норм щодо зміни дозвільних правовідносин у сфері господарювання.

Економічно доцільною підставою зміни дозвільного правовідношення у сфері господарювання (у формі заміни однієї зі сторін) мало би стати, на нашу думку, правонаступництво у формі реорганізації господарської організації (крім виділу та поділу) та набуття спадщини після смерті фізичної особи-підприємця — власника дозвільного документа. Не варто зобов'язувати таких правонаступників проходити дозвільні процедури, штучно збільшуючи їх транзакційні витрати за умов, що не потребують додаткової охорони суспільних інтересів унаслідок фактичної незмінності майнової й організаційної бази діяльності володільця дозвільного документа.

Закон про дозвільну систему (ч. 13 ст. 4-1) допускає перехід прав за дозвільним документом до правонаступників, але лише у визначених законом випадках; аналогічними будуть наслідки передачі іншому суб'єкту господарювання на визначеному законом речовому праві майна або частини майна, яке є об'єктом державної власності та з наявністю якого пов'язана видача документів дозвільного характеру, за рішенням суб'єкта управління об'єктами державної власності. Більш прогресивним вважаємо підхід законодавця до врегулювання правонаступництва у ліцензійних правовідносинах у випадку смерті ліцензіата — фізичної особи — підприємця (ч. 7 ст. 15 Закону України “Про ліцензування видів господарської діяльності”). Непродуманою й дискримінаційною стосовно інших форм власності вважаємо цитовану вище норму ч. 13 ст. 4-1 Закону про дозвільну систему щодо можливості передачі прав за дозвільними документами виключно стосовно об'єктів державної власності. Причини, які би виправдовували такі обмеження стосовно інших форм власності, не є очевидними.

Припинення дозвільних правовідносин у сфері господарювання реалізується внаслідок анулювання дозвільного документа (його скасування). Обумовлюється припинення дозвільних правовідносин, як правило, фактичним складом, що формується за принципом послідовного нагромадження елементів, другим з яких за часом виникнення виступає рішення (акт) дозвільного органу про припинення дозвільного правовідношення або рішення адміністративного суду про анулювання (скасування) дозвільного документа, яке набрало законної сили. Першим елементом відповідного фактичного складу можуть бути (ч. 7 ст. 4-1 Закону про дозвільну систему):

- 1) звернення суб'єкта господарювання з приводу анулювання дозвільного документа;
- 2) припинення юридичної особи або припинення підприємницької діяльності фізичної особи — підприємця, що є володільцями дозвільного документа;
- 3) грубе порушення правил здійснення господарської діяльності володільцем дозвільного документа (наприклад, повторне порушення вимог законодавства про охорону праці під час виконання робіт підвищеної небезпеки або експлуатації (застосування) устаткування підвищеної небезпеки, на які видано дозвіл, виникнення аварії, вибуху, пожежі, нещасного випадку, якщо в акті розслідування встановлено, що причиною такої події стало недодержання вимог

законодавства про охорону праці під час виконання указаних робіт або експлуатації (застосування) устаткування підвищеної небезпеки, на які видано дозвіл (ст. 21 Закону України “Про охорону праці”));

4) триваюче порушення правил здійснення господарської діяльності володільцем дозвільного документа, у тому числі невиконання ним припису дозвільного органу про усунення цих порушень із наданням достатнього часу для їх усунення (наприклад, невиконання припису головного державного ветеринарного інспектора про усунення порушення протягом встановленого законом строку є підставою скасування експлуатаційного дозволу (ч. 3 ст. 52 Закону “Про ветеринарну медицину”));

5) подання в заяві про видачу документа дозвільного характеру та документах, що додаються до неї, недостовірної інформації.

Правомірна бездіяльність суб'єкта господарювання також може виступати окремою єдиною підставою або елементом фактичного складу, що зумовлює припинення дозвільного правовідношення. Так, висновок з оцінки впливу на довкілля втрачає силу через п'ять років у разі, якщо не було прийнято рішення про провадження планованої діяльності (ч. 8 ст. 9 Закону “Про оцінку впливу на довкілля”). Закінчення строку дії судових документів є підставою анулювання дозволу на спеціальне використання водних біоресурсів за межами юрисдикції України (ч. 9 ст. 24 Закону “Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів”).

Отже, основним правоутворюючим юридичним фактом у дозвільних правовідносинах виступає звернення суб'єкта господарювання до дозвільного органу із заявою про видачу дозвільного документа (декларацією відповідності матеріально-технічної бази вимогам законодавства). У разі проведення конкурсів (аукціонів) на право здійснення певних видів господарських операцій підставою виникнення дозвільних правовідносин є фактичний склад, що формується за принципом послідовного нагромадження елементів складу у визначеному порядку. Такого ж роду фактичний склад є підставою зміни й припинення дозвільних правовідносин у сфері господарювання. Щодо зміни правовідношення фактичний склад охоплює певну правомірну/ неправомірну дію суб'єкта господарювання або подію (порушення суб'єктом господарювання правил здійснення господарської діяльності, закінчення строку дії дозвільного документа і своєчасне, за встановленою формою звернення суб'єкта господарювання до дозвільного органу з приводу продовження його дії) та відповідний акт (рішення) дозвільного органу. Припинення дозвільних правовідносин відбувається на підставі фактичного складу, що включає як обов'язковий елемент рішення (акт) дозвільного органу про припинення дозвільного правовідношення або рішення адміністративного суду про анулювання (скасування) дозвільного документа, яке набрало законної сили.

Список використаних джерел

1. Скакун О.Ф. Теорія держави і права: Підручник. К.: Алерта; КНТ; ЦУЛ, 2009. 520 с.
2. Проблемы общей теории права и государства. Учебник для вузов. Под общ. ред. В.С. Нерсесянца. М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА*М, 1999. 832 с.
3. Общая теория государства и права. Академический курс в 2-х томах. Под ред. проф. М.Н. Марченко. Том 2. Теория права. М.: Издательство "Зерцало", 1998. 656 с.
4. Общая теория права и государства: Учебник / Под ред. В.В. Лазарева. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юристъ, 1999. 520 с.
5. Проблемы теории государства и права: Учебник / Под ред. С. С. Алексеева. М.: Юрид. лит., 1987. 448 с.
6. Віхров О.П. Організаційно-господарські правовідносини: монографія. К.: Вид. дім «Слово», 2008. 512 с.

Артеменко О. В., студентка 1 курсу, група ЦГЮ-191
Науковий керівник: **Козинець О. Г.**, к. іст. н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: olgaartemenko708@gmail.com

ДЕРЖАВА ТА ПРАВО БОЛГАРІЇ В СЕРЕДНІ ВІКИ

Болгарія почала свій відлік із переселення кочових землеробських племен. В історії країни за часів середньовіччя існувало два Болгарських царства, які мають велике значення в історії існування Болгарії. За все своє життя Болгарія зазнавала немало поразок, війн, входила до складу різних держав, але зуміла вийти із цього скрутного становища.

Існування Першого Болгарського царства почалось з 681 р. з приходу до Фракії болгар – азіатських кочівників і тривало до 1018 р. Хозари – місцеве населення, були вимушені покинути свою територію на той час, зараз це території степів України та півдня Росії. Союз, що виник між болгарями та місцевим населенням виявився доволі успішним, його результатами стали успішні походи проти Візантії та розширенням своєї території за рахунок включення нових – Македонії та Албанії.

Столицею новоутвореної держави було місто Пліска. Засновниками держави були три етнічні групи: протоболгари, слов'яни та фракійці. Населення країни складалося з аристократії та вільного селянства. Селянство, яке складало основну масу населення, поділялось на баштинників, париків, отроків.

Баштинники вважались особисто вільними людьми, які зберегли право власності на свій наділ і навіть обмежене право розпорядження ним. Із розвитком феодалізму їх кількість скорочувалась.

Парики були найчисельнішою групою залежного селянства. Вони були спадковими держателями землі без права розпорядження нею і без права покинути свій наділ. Парик виконував різні роботи, ніс інші повинності на користь феодального власника землі і, крім того, сплачував державні податки.

Отроки – потомки рабів, посаджених на землю, знаходились у найтяжчому, найбезправнішому становищі. Їх кількість збільшилась після візантійського завоювання. На початку XIV ст. з розвитком феодальних відносин рабство практично зникло, а отроки за своїм правовим становищем зблизились із париками, поповнивши ряди кріпосних селян.

Саме Перше Болгарське царство стало першою в усій історії людства слов'янською державою з духом постійних війн і завоювань.

Починаючи з VII ст. економічний та політичний вплив аристократії зростав, наслідком чого було поширення великого землеволодіння. Невдоволення населення через феодальні відносини призвело до антифеодального руху. Духовним наставником якого став священник Богомил.

Друге Болгарське царство існувало в період від 1187 р. до 1396 р. С початку перебувало під владою Візантії, і лише повстання Асена, Петра і Калеона, допомогло Болгарії відділитись в самостійну державу. За час існування Другого Болгарського царства виділяють два етапи в його розвитку: піднесення Болгарії внаслідок чого вона перетворилась на гегемона Балкан 1187-1241 рр. і поступовий занепад, внаслідок чого Болгарія розкололась на декілька держав 1241-1396 рр.. Але набіги Османської імперії на Балканський півострів зумовили падіння Другого Болгарського царства на довгих п'ять століть.

Під час піднесення в країні відбулись позитивні зміни як в економіці, так і в політиці. А вже в занепаді Болгарія зазнала поразки від монголо-татарського вторгнення, внаслідок цього країна розпалась на окремі царства. Залишок Болгарії – Тирновське царство, відійшло до складу Османської імперії.

У результаті Османського поневолення Болгарія була зовсім розорена. Її внутрішнє та зовнішнє становище значно погіршилось: кількість населення та зруйнованих міст в рази зростала. З XII ст. державні органи країни припинили своє існування, церква, припинивши свою самостійність, відійшла до Візантії.

На чолі країни був монарх, який мав титул «івігі» - (великий). Окрім командування військом, правитель зосереджував у своїх руках виконавчу, законодавчу і судову владу. Також йому належав провід у відправах язичницького культу та здійсненні жертвоприношень. Влада належала царю довічно і передавалась у спадок.

Після царя державні справи вирішував великий логофет – перший міністр, який завідував канцелярією і зовнішніми зносинами. Також важливе значення мали протовестіарій і протострато, що здійснювали керівництво військом.

У державі діяла рада знаті, яка складалася з цивільних і військових сановників, тобто осіб з високим службовим статусом, проте рада знаті не обмежувала влади монарха. Військо Болгарії було всенародним і складалося з протоболгарської кінноти та слов'янської піхоти.

Країна поділялась на окремі області, якими управляли правителі, призначені царем. У селах влада зосереджувалась у руках феодалів.

Важливою пам'яткою старослов'янського права Болгарії був Закон судний людям (друга половина IX ст.). Це найдавніший письмовий законодавчий збірник законів серед слов'янських народів. Він був створений царем Борисом, після прийняття болгарами християнства. Саме християнство стало регулятором феодальних, суспільних та виробничих відносин.

Цей правовий акт згадує далеко не всі кримінальні злочини і в дуже незначній мірі регулює цивільно-правові відносини. Все, що знаходилось за межами Закону, залишалось сферою дії старих слов'янських звичаїв.

У галузі майнових відносин Закон судний містить положення про відносно нові види цивільно-правових відносин. Це, в першу чергу, стосується застави, опіки, поручительства, які виникають у зв'язку з формуванням класового суспільства.

Закон охороняв власність суворими заходами. Смертна кара загрожувала за підпал будинку, викрадення церковного майна з вітваря та ін. За продаж у рабство вільної людини винний міг бути сам проданий у рабство. Штраф у подвійному розмірі належав за вирубування і підпал чужого лісу, за крадіжку худоби.

Серед злочинів Закон судний особливо виділяє розбій, в якому тут, як і в інших країнах Європи, бачили форму селянського опору і помсти. Покарання за розбій – смертна кара.

Вводилось поняття рецидиву при крадіжці. За повторну крадіжку винного належало осліпити і відрізати ніс – покарання взяті з практики візантійського правосуддя. Вбивця карався штрафом, а коли вбивця невідомий, то штраф платило село, на землях якого був знайдений труп.

Закон не дозволяв багатоженства. Ряд статей передбачали сурові покарання за багатоженство: “Хто має двох дружин, виганяє меншу, а його б'ють. Піст 7 років”. Заборонявся шлюб між близькими родичами. Закон дозволяв заповіт, але забороняв позбавляти спадщини будь-кого з дітей.

У законі було передбачено різні форми покарання: смертна кара, тілесні покарання, продаж винного в рабство чи навіть вигнання. Чітко вказані принципи, яких має дотримуватись суддя під час судового процесу. Суд був народним, він не підпорядковувався державним чиновникам. Вироки виносились народними засідателями – присяжними. В окремих випадках, в якості доказів застосовували ордалії – випробування водою, вогнем, хрестом, або судовим двобоєм. Закон забороняв суддям розглядати справу без свідків, зазначалось хто може бути свідком і якою має бути їхня кількість.

Таким чином, Болгарії має дуже своєрідну історію і сягає своїм корінням у глибину тисячоліть. Протягом середньовіччя створює два царства. За часи свого існування Болгарія не раз ставала бажаним трофеєм сусідів-завойовників і побувала в складі різних держав, а саме фракійського Одриського царства, грецької Македонії, була включена до складу Римської імперії, а пізніше до складу Візантії, а в XV ст. була завойована Османською імперією.

Зазнавши навали, завоювання, Болгарія, тим не менш, зуміла відродитися, створивши власну націю і отримавши культурне та історичне самовизначення.

Список використаних джерел

1. Зайцев Б.П., Чувпило А.А. Из истории символов государственного суверенитета Болгарии// Болгарский ежегодник. Харьков, 1994, Т.1. С.49-56.
2. Всемирная история в 24 т. / ред. И.А. Алябьева. Минск: Литература, 1996. Т. 7: Раннее средневековье. 592 с.
3. Всемирная история в 24 т. / ред. И.А. Алябьева. Минск: Литература, 1996. Т. 8: Крестоносцы и монголы. 528с.

Безкровна А. М., студентка 2 курсу, група ЗМДСп-182,
Науковий керівник: **Дітковська М. Ю.**, к.держ.упр., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: foolandfitzforever@gmail.com

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА УКРАЇНСЬКЕ СУСПІЛЬСТВО

Процеси глобалізації, які відбуваються на сучасному етапі, – взаємна інтеграція країн на всіх рівнях, посилення економічного, політичного, фінансового взаємозв'язку між ними, не виходять з-поза уваги науковців, оскільки такий перехід відкриває для країн, з одного боку, нові можливості, а з іншого – загострює нерівність умов життя на планеті, порушує традиційні уклади життя, може виступати причиною посилення кризових явищ у політиці, загострень конфліктів культурного та світоглядного характеру. Ці процеси потребують нового розуміння, нових методологічних підходів до їх осмислення.

Глобалізація (від франц. global – загальний, всесвітній; що походить від лат. globus – куля) – новітній трансформаційний процес (точніше – низка взаємопов'язаних процесів) у просторовій організації локальних, регіональних і світових економічних зв'язків та відповідних соціальних відносин [1].

Головними ознаками глобалізації є:

- 1) масовий і масштабний вихід соціальної, політичної та економічної активності за межі кордонів окремих держав на регіони й континенти;
- 2) зростаюча інтенсивність взаємозв'язків у сфері торгівлі, інвестицій, фінансів, міграційних і культурних процесів;
- 3) небувале до цього часу прискорення поширення ідей та інформації, обігу капіталів, переміщення товарів, міграції населення внаслідок розвитку всеосяжних систем транспорту та комунікацій;
- 4) стирання граней між місцевими й всепланетарними подіями [1].

Отже, глобалізацію можна коротко охарактеризувати як всезростаючий вплив на життя людей (економіку, політику, культуру, ідеологію) їхніх всесвітніх взаємозв'язків. Зачіпаються при цьому всі аспекти життєдіяльності людини – змінюються культурні, моральні, психологічні форми її існування. В той же час глобалізація має обмеження – не всі регіони втягнуті в цей процес, існують держави і уряди, якими проводиться політика протекціонізму.

До визначення поняття глобалізації вчені підходять з різних боків, тим самим даючи життя різним концепціям її розвитку та аспектам вивчення її як явища. Поняття вперше було сформульоване американцем Т. Левіттом в 1983 р. в статті в журналі «Harvard Business Review» для охарактеризування процесу злиття ринків окремих продуктів, які виробляються транснаціональними корпораціями. Популярність термін набув завдяки працям американського соціолога Р. Робертсона та японського дослідника К. Омае, який в 1990 р. надрукував книгу «Світ без кордонів». Ці вчені вважають, що внаслідок глобалізації виник єдиний уніфікований світ, який базується на ринковій економіці, лібералізмі і визначається потужними економічними й політичними наднаціональними органами [2-3].

Американський дослідник міжнародних відносин Дж. Гарретт виділяє три механізми глобалізації світової економіки: 1) зростаюча конкуренція в світовій економіці; 2) виробництво, що має багатонаціональний характер завдяки прагненню виробників збільшувати прибутки; 3) посилення міжнародної інтеграції фінансових ринків [4].

Різні концепції розвитку процесу глобалізації сходяться в основних аспектах:

- розвиток глобалізації пов'язаний з прискоренням науково-технічного прогресу, розвитком процесів інтернаціоналізації виробництва і капіталу;

- провідна роль у розвитку процесів глобалізації належить транснаціональним компаніям;

- наприкінці 1990-х рр. процес глобалізації вступив в нову стадію, відмінну насамперед якісними змінами в інтернаціоналізації господарського життя, поступовим перетворенням світової економіки в єдиний ринок товарів, послуг, капіталу, робочої сили і знань [5].

Основними формами прояву глобалізації є :

- формування загальнопланетарного науково-інформаційного простору, світової комунікаційної мережі, глобальних технологічних систем;

- інтенсифікація міжнародних трансакцій, формування глобальних ринків робочої сили, товарів, інформаційних технологій на основі поступового демонтажу торговельних бар'єрів, підписання багатосторонніх торгівельних угод;

- бурхливе розширення світового фінансового ринку, різке збільшення обсягів і швидкості потоків капіталів, фінансових операцій, здійснюваних різними суб'єктами світогосподарських зв'язків;

- зростання відкритості й посилення взаємозалежності економік, господарсько-технологічне зближення країн, інтенсифікація регіональних інтеграційних процесів, розвиток міжконтинентальної інтеграції;

- становлення єдиного світового виробництва на основі інтенсифікації планетарної діяльності глобальних господарських комплексів (мультинаціональних компаній, багатопрофільних транснаціональних корпорацій, транснаціональних банків, їх об'єднань);

- міжнародний рух циклічних коливань економіки, біржових, валютних і фінансових криз; зближення процентних ставок, внутрішніх і світових цін;

- уніфікація ведення бізнесу, формування нової системи глобального управління, зростання кількості наднаціональних структур регулювання світового господарства, міжурядових та неурядових міжнародних організацій;

- інформаційно-культурне зближення народів, впровадження єдиних стандартів життя, уніфікація уподобань, цінностей, суспільної свідомості;

- порушення рівноваги світової екосистеми, загострення глобальних проблем [6].

The KOF Index of Globalization [7] – комбінований індекс, який у 2002 році був вперше розроблений Швейцарським інститутом з метою виявлення масштабів глобалізації країн світу за економічними, політичними та соціальними показниками.

Індекс є комбінованим показником і дозволяє оцінити масштаб інтеграції тієї чи іншої країни у світовий простір і порівняти країни за його компонентами. Індекс включає в себе змінні, що вимірюють економічні, соціальні і політичні аспекти глобалізації.

Всі країни, що досліджуються в рамках індексу, оцінюються за 24 показниками, які об'єднують в три основні групи глобальної інтеграції:

1. Економічна глобалізація, що включає обсяг міжнародної торгівлі, рівень міжнародної ділової активності, торгівельні потоки, міжнародні інвестиції, тарифну політику, обмеження і податки щодо міжнародної торгівлі і т. ін.

2. Соціальна глобалізація – враховує рівень культурної інтеграції, відсоток іноземного населення, міжнародний туризм, міжнародні особистісні контакти, обсяг телефонного трафіку, поштових відправлень, трансграничних грошових переказів, інформаційні потоки, розвиток інформаційно-комунікативної інфраструктури і т. ін.

3. Політична глобалізація, що включає членство держав в міжнародних організаціях, участь у міжнародних місіях (включаючи місії ООН), ратифікація міжнародних багатосторонніх договорів, кількість посольств та інших іноземних представництв в країні і т. ін.

Індекс рівня глобалізації розраховується як сума цих складових з ваговими коефіцієнтами відповідно 36%, 39% і 25%. Для всіх країн, охоплених цим дослідженням, складається рейтинг за Індексом глобалізації (KOF), який визначає місце країни серед інших досліджених. Вихідними даними для побудови Індексу послуговуються спеціалізовані бази даних Всесвітнього банку,

Міжнародного валютного фонду, Організації об'єднаних націй, Міжнародного телекомунікаційного союзу, інших міжнародних організацій і статистичних інститутів [7].

За останніми розрахованими дослідниками даними в 2017 році Україна отримала показник 74,87 і посіла 44 місце. Дані узагальнено в таблиці 1 [7].

Таблиця 1 - Індекс глобалізації за методикою КОФ (станом на 2017 р.)

	Індекс глобалізації		Економічний чинник		Соціальний чинник		Політичний чинник	
	Індекс	Рейтинг	Індекс	Рейтинг	Індекс	Рейтинг	Індекс	Рейтинг
Швейцарія	91,28	1	86,79	7	90,68	4	96,37	8
Нідерланди	91,19	2	89,43	2	86,80	19	97,33	6
Бельгія	90,69	3	88,54	3	87,14	16	96,27	9
Україна	74,87	44	64,96	75	70,41	90	89,24	30
Російська Федерація	72,57	51	54,07	122	70,6	87	93,05	15

Вплив глобалізаційних процесів на економіку України досить складний та суперечливий. Позитивними сторонами є можливість брати активну участь в обговоренні режимів регулювання міжнародних економічних відносин; скорочення витрат на здійснення зовнішньоекономічних операцій (як наслідок - підвищення цінової конкурентоспроможності вітчизняних виробників); можливість входження України до міжнародних коопераційних проектів, що підвищить інвестиційну привабливість для іноземних інвесторів та дозволить отримати більш вигідний доступ до зарубіжних ринків за рахунок зменшення тарифних і нетарифних перешкод. Негативними наслідками глобалізації є домінування економічно розвинених країн; пригнічення розвитку окремих галузей національної економіки, які через заміщення їх імпортом не готові до міжнародної конкуренції; соціальна нерівність у порівнянні з економічно успішними країнами та ін. [8].

Розвиток сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій спричинив потужне прискорення процесу запозичення культурних надбань, певної універсалізації форм суспільного життя – насамперед мова йде про повселюдне запровадження базових суспільних цінностей, культурних зразків, інституційних механізмів, що властиві США та країнам Заходу. Провідні країни світу і транснаціональні корпорації мають можливості і широко їх використовують задля реалізації власних політичних, економічних та соціально-філософських інтересів. Внаслідок такої експансії опиняється під загрозою руйнування традиційних соціокультурних форм та інститутів [4].

Висновки. Для того, щоб уникнути протиріч і небезпек, що потенційно несуть глобалізаційні процеси, Україні слід розробити чітку економічну і соціальну стратегію співпраці з партнерами на світовому ринку, створити дієві структури, які забезпечуватимуть і координуватимуть усю інфраструктуру зовнішньоекономічних взаємозв'язків, включатися в інтеграційні процеси попередньо збалансувавши національні пріоритети з інтересами світового співтовариства.

Список використаних джерел

1. Глобалізація [Електронний ресурс] // Енциклопедія історії України: Т. 2: Г-Д / Редкол.: В. А. Смолій (голова) та ін. НАН України. Інститут історії України. - К.: В-во "Наукова думка", 2004. - 688 с. – Режим доступу: <http://www.history.org.ua/?termin=Globalizaciya>
2. Бірюков Р.М. Глобалізація та її вплив на правову сферу [Електронний ресурс] - *Українсько-грецький міжнародний науковий журнал «порівняльно-правові дослідження»*, 2009. №2. - с. 36-40. - Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/18375/06-Biryukov.pdf?sequence=1>
3. Чаркіна Т.І. Глобалізація: соціально-культурний аспект [Електронний ресурс] – *Науково-теоретичний часопис*, 2016. №1. – с. 36-41. - Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/vers_2016_1_9.pdf
4. Сидоренко С.В. Глобалізація як головна тенденція XXI століття [Електронний ресурс] – *Гуманітарний вісник ЗДА*, 2006. Вип. 24. – с. 80-90. – Режим доступу: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi->

bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJR

N&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=znpgvzdia 2006 24 10

5. Крижан С.О. Історичні аспекти та сучасні особливості глобалізаційних процесів в економіці України. [Електронний ресурс] – *Глобальні та національні проблеми економіки*, 2015. №7. – с. 34-37. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/7-2015/09.pdf>

6. Городецька М.О. Україна в умовах глобалізації [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vkpnuen_2011_4_9.pdf

7. Індекс глобалізації за методикою КОФ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>

8. Каіра Л.Г., Титар К.А. Україна і сучасні процеси світової економічної глобалізації [Електронний ресурс] - Режим доступу : <http://slavutajournal.com.ua/arxiv-nomeriv/slavuta-vipusk-6-2013/ukra%D1%97na-i-suchasni-procesi-svitovo%D1%97-ekonomichno%D1%97-globalizaci%D1%97/>

Берднік І. В., к.ю.н., доцент,

доцент кафедри теорії та історії держави і права, конституційного права

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: inna_berdnik1983@ukr.net

ПРИЧИНОВИЙ ЗВ'ЯЗОК В ЗЛОЧИНАХ, ЩО ПОСЯГАЮТЬ НА ВОДНІ РЕСУРСИ

Однією з обов'язкових ознак об'єктивної сторони злочинів, що посягають на водні ресурси, є **причинний зв'язок** між діянням (бездіяльністю) і наслідками.

Основними положеннями загальнонаукової концепції причинності є такі: 1) причинний зв'язок є активним, дієвим та асиметричним; 2) причинність є об'єктивним зв'язком і не залежить від людської свідомості; 3) причинність є універсальною; 4) причинний зв'язок є необхідним та закономірним; 5) розвиток причинного зв'язку є нескінченним процесом, в якому причина і наслідок постійно міняються місцями; 6) причинний зв'язок здійснюється у часі та просторі [1, с. 159].

У складах злочинів, що посягають на водні ресурси, важливе значення має причинний зв'язок, оскільки він дозволяє: відокремити коло діянь, які можуть розглядатися в якості об'єктивної передумови кримінальної відповідальності; допомагає більш точно розуміти механізм заподіяння шкоди об'єкту кримінально правової охорони; дозволяє визначати коло осіб, які підлягають кримінальній відповідальності за злочини, що посягають на водні ресурси, а також сприяє з'ясуванню ознак суб'єктивної сторони вчиненого. Крім того, встановлення причинного зв'язку в злочинах, що посягають на водні ресурси, виступає об'єктивною передумовою настання кримінальної відповідальності, оскільки за особливостями конструкції більшість цих злочинів з матеріальним складом.

У науці вироблено велику кількість теорій причинного зв'язку: теорія адекватного причинного зв'язку, в якій під причинами розуміються типові умови, що призводять до настання певного явища; теорія головної причини, за якою причиною слід вважати таку умову, якій належить вирішальна роль у відтворенні події; теорія причини та умови; теорія безпосередньої (найближчої) причини; теорія необхідного та випадкового причинного зв'язку; теорія імовірного причинного зв'язку; теорія юридичного фіктивного причинного зв'язку; теорія можливості та дійсності; теорія винної причинності; теорія необхідної умови та ін. [2, с. 316-356].

У науці виділено такі види необхідних причинних зв'язків, що мають кримінально-правове значення: безпосередній (прямий) причинний зв'язок; опосередкований необхідний причинний зв'язок; необхідний причинний зв'язок при співучасті; необхідний причинний зв'язок за наявності особливих умов на боці потерпілого [3, с. 40-41].

Незалежно від того, який вид причинного зв'язку має місце, для його встановлення необхідно уявно ізолювати причину та наслідок, тобто суспільно небезпечне діяння і суспільно небезпечний наслідок, від інших причинно-наслідкових ланок і опосередкувань [4, с. 131].

Приступаючи до аналізу причинного зв'язку між суспільно небезпечними діяннями та його суспільно небезпечними наслідками в злочинах, що посягають на водні ресурси, можна виділити наступні групи (види) причинового зв'язку:

а) безпосередній (прямий) причиновий зв'язок. Безпосередній причиновий зв'язок існує, коли дія без втручання будь-яких додаткових умов безпосередньо породжує суспільно небезпечні наслідки, а саме: діяння у вигляді порушення порядку здійснення оцінки впливу на довкілля, правил екологічної безпеки породжує суспільно небезпечні наслідки у вигляді загибелі людей, екологічного забруднення значних територій або інших тяжких наслідків (ч.1 ст. 236 КК); діяння у вигляді ухилення від проведення або неналежне проведення дезактиваційних чи інших відновлювальних заходів щодо ліквідації або усунення наслідків екологічного забруднення породжує суспільно небезпечні наслідки у вигляді загибелі людей або інші тяжкі наслідки (ч.1 ст. 237 КК); діяння у формі незаконного заволодіння поверхневим шаром (у тому числі ґрунтовим покривом) земель породжує суспільно небезпечні наслідки у вигляді створення небезпеки для життя, здоров'я людей чи довкілля (ч.1 ст. 239-1 КК); діяння у формі незаконного заволодіння поверхневим шаром (у тому числі ґрунтовим покривом) земель породжує суспільно небезпечні наслідки у вигляді матеріальної шкоди у великому розмірі (ч.2 ст. 239-1 КК); діяння у формі незаконного заволодіння поверхневим (ґрунтовим) шаром земель водного фонду породжує суспільно небезпечні наслідки у вигляді тяжких наслідків (ч.3 ст. 239-2 КК); діяння у формі порушення встановлених правил охорони надр породжує суспільно небезпечні наслідки у вигляді створення небезпеки для життя, здоров'я людей чи довкілля (ч.1 ст. 240 КК); діяння у формі порушення встановлених правил використання надр породжує суспільно небезпечні наслідки у вигляді створення небезпеки для життя, здоров'я людей чи довкілля (ч.2 ст. 240 КК); діяння у формі порушення встановлених правил охорони чи використання надр породжує суспільно небезпечні наслідки у вигляді спричинення загибелі людей, їх масове захворювання або інші тяжкі наслідки (ч.4 ст. 240 КК); діяння у формі порушення законодавства про континентальний шельф України, породжує суспільно небезпечні наслідки у вигляді істотної шкоди (ч.1 ст. 244 КК); діяння у формі невжиття заходів для захисту живих організмів моря від дії шкідливих відходів або небезпечних випромінювань та енергії, породжує суспільно небезпечні наслідки у вигляді створення небезпеки їх загибелі або загрожувало життю чи здоров'ю людей (ч.1 ст. 244 КК); дія у вигляді незаконного зайняття рибним, звіриним або іншим добувним промислом безпосередньо породжує суспільно небезпечні наслідки - істотну шкоду довкіллю (ч.1 ст. 249 КК). Сутність **безпосереднього (прямого) причинового зв'язку** розкривається внаслідок того, що доведення цих злочинів до кінця, хоча й потребує певного планування, обрання відповідних місця, часу, способів, засобів та знарядь його вчинення, але настання наслідку, як правило, з неминучістю і повністю закономірно впливає з самих дій винної особи, а тому незначною мірою залежить від втручання зовнішніх чинників, сил природи, дій третіх осіб тощо. До того ж, часовий проміжок між дією та наслідком, як правило, є незначним.

Однак існують випадки, коли винна особа, використовуючи дії інших осіб, заподіює суспільно небезпечні наслідки. Найчастіше винною особою тут виступає службова особа (зокрема, капітан риболовного судна), яка, зловживаючи своїм службовим становищем, зобов'язує інших осіб (наприклад, екіпаж судна) до незаконного добування водних живих ресурсів. У такому разі діяння винної особи повинні кваліфікуватися за сукупністю злочинів – незаконного зайняття рибним, звіриним або іншим водним добувним промислом та злочину у сфері службової діяльності. Наприклад, службова особа, використовуючи дії підлеглих, які виконували її розпорядження, спричинила суспільно небезпечні наслідки. Причинний зв'язок тут наявний, але не є безпосереднім, а опосередкованим діями інших членів екіпажу риболовного судна. Водночас шкода, заподіяна довкіллю, є єдиним і неподільним наслідком дій усіх співучасників.

Для з'ясування особливостей причинового зв'язку об'єктивної сторони злочинів, що посягають на водні ресурси, необхідно враховувати специфіку її розвитку, яка обумовлена змістом самого діяння та природою наслідків, а також характером об'єкта цього посягання. На

складність причинного зв'язку у складах злочинів проти довкілля звертає увагу П.В. Хряпінський, підкреслюючи, що цей зв'язок у злочинах часто носить опосередкований характер, обумовлений втручанням в розвиток причинного ланцюжка різноманітних привхідних сил [5, с. 114-117].

Злочини, що посягають на водні ресурси характеризуються складним механізмом причинного зв'язку. Як правило, злочинне діяння – порушення спеціальних правил здатне завдати суспільно небезпечні наслідки у вигляді заподіяння реальної шкоди або створення небезпеки для її заподіяння. В цьому випадку такий зв'язок може вважатися встановленим лише при наявності всіх необхідних факторів і критеріїв, що вироблені теорією кримінального права. Про наявність причинного зв'язку можна говорити лише тоді, коли суспільно небезпечна поведінка особи передувала у часі настанню суспільно небезпечному наслідку. Як слушно зазначалося в літературі, спочатку повинно бути діяння, а пізніше – наслідок [6, с. 119]. Наприклад, порушення винною особою встановлених правил охорони надр має передувати суспільно небезпечному наслідку - у вигляді створення небезпеки для життя, здоров'я людей чи довкілля (ч.1 ст. 240 КК); порушення суб'єктом злочину, передбаченого ст. 239 КК, вимог щодо забезпечення екологічної безпеки має передувати суспільно небезпечному наслідку - погіршенню якісного стану ґрунтового покриву земель.

Суспільно небезпечне діяння може бути визнано причиною негативного результату лише у випадку, коли воно виступало основною необхідною умовою настання цього наслідку. Інакше кажучи, суспільно небезпечний наслідок повинен з необхідністю, логічно та закономірно виходити саме з цього суспільно небезпечного діяння, тобто конкретне діяння повинно породжувати конкретний наслідок.

На практиці можуть виникати проблеми із встановленням причинного зв'язку у конкретному злочині, коли суспільно небезпечне діяння вчиняється шляхом бездіяльності. В науковій літературі висловлені різні думки щодо наявності або відсутності причинного зв'язку у подібних випадках. Так, існує точка зору, відповідно до якої у злочинах, які скоюються шляхом бездіяльності, причинний зв'язок взагалі відсутній [7, с. 176-201]. Вона піддається в науці справедливій критиці. Відстоюється й інша позиція, згідно з якою бездіяльність має причинний характер і тому може викликати матеріальні наслідки. Остання думка більш переконлива.

Отже, причинний зв'язок між злочинною бездіяльністю та погіршенням якісного стану ґрунтового покриву земель завжди існує. Але для його виникнення та існування необхідні як мінімум три умови. По-перше, виконання конкретних дій очікується від особи, яка виконує певні громадські, професійні та інші функції та завдання. По-друге, для виконання таких дій у особи повинні бути реальні можливості. По-третє, саме здійснення діяння, що очікується та є можливим, повинно запобігти настанню суспільно небезпечних наслідків.

Важливе значення як для теорії, так і для практики правозастосування має вирішення питання про встановлення причинного зв'язку при настанні наслідків у вигляді створення реальної небезпеки. Вчені, які розуміють небезпеку як властивість самого діяння, виключають причинний зв'язок у таких злочинах, оскільки закон не містить прямої вказівки на наслідки [8, с. 78-80]. На їх думку, причинний зв'язок можна встановити лише між реально існуючими явищами, а створення загрози настання шкоди є гіпотетичним фактом, тобто фактом, який лише припускається.

Створення небезпеки настання суспільно небезпечних наслідків в результаті порушення особою спеціальних правил не стає ідеальним явищем, котре існує лише у свідомості людей. Небезпека настання реальної шкоди виступає певним щаблем розвитку об'єктивної дійсності і представляє собою конкретні, реальні зміни. Зокрема, діяння у формі незаконного заволодіння поверхневим шаром (у тому числі ґрунтовим покривом) земель має передувати суспільно небезпечному наслідку - створенню небезпеки для життя, здоров'я людей чи довкілля (ч.1 ст. 239¹ КК); діяння у формі порушення винною особою встановлених правил охорони надр має передувати суспільно небезпечному наслідку у вигляді створення небезпеки для життя, здоров'я людей чи довкілля (ч.1 ст. 240 КК); діяння у формі порушення встановлених правил використання надр має передувати суспільно небезпечному наслідку - створенню небезпеки для

життя, здоров'я людей чи довкілля (ч.2 ст. 240 КК). Наявність інших обставин об'єктивного характеру, що не передбачені в диспозиції статті КК, але які призвели до настання вищезазначених наслідків, свідчить про відсутність причинного зв'язку між злочинним діянням та цими наслідками, отже, - про відсутність складу злочину.

При вирішенні проблеми існування причинного зв'язку між діянням та створенням реальної загрози настання негативного результату необхідно враховувати і той факт, що небезпека в даному випадку створюється не безпосередньо діянням особи, а виникає внаслідок порушення спеціальних правил поведінки із шкідливими матеріалами, відходами чи іншими речовинами. При цьому виникає реальна можливість потрапляння шкідливих забруднювачів з ґрунтів до рослин, організмів тварин та людини, що може викликати закономірне настання негативного результату як для людини, так і для самого довкілля.

б) опосередкований необхідний причинний зв'язок. Для визначення причинного зв'язку між суспільно небезпечним діянням і суспільно-небезпечними наслідками в злочинах, що посягають на водні ресурси треба встановити діяння (дію, бездіяльність) – як першу ланку виникнення причинного зв'язку, що дозволяє застосувати принцип ізолювання двох явищ – причини і наслідку.

Для цього, по-перше, необхідно встановити, що причина (діяння) передує наслідку, а стосовно розглядуваних тут деліктів, ще і той факт, що проміжний наслідок також передує настанню похідного наслідку.

Однак, якщо діяння було встановлене, то це є лише першим етапом, що дозволяє перейти до застосування наступного етапу по встановленню причинного зв'язку в злочинах з похідними наслідками. В межах нашого дослідження, до злочинів з проміжними наслідками відносяться злочини, передбачені ст.ст. 239, 239², 239², 242, 243 КК України.

Як вже зазначалося, злочини з похідними наслідками – це делікти з матеріальним складом і встановлення причинного зв'язку в них є обов'язковим. Причому, встановленню підлягає як причинний зв'язок між діянням і проміжним наслідком (безпосередній причинний зв'язок, іноді його називають прямим), так і між діянням і наслідком похідним (посередній або опосередкований причинний зв'язок). Так, діяння у формі незаконного заволодіння поверхневим шаром (у тому числі ґрунтовим покривом) земель породжує суспільно небезпечні наслідки у вигляді загибелі людей, масової загибелі об'єктів тваринного чи рослинного світу або інші тяжкі наслідки (ч.3 ст. 239¹ КК); діяння у формі незаконного заволодіння поверхневим (ґрунтовим) шаром земель водного фонду породжує суспільно небезпечні наслідки у вигляді особливо великого розміру (ч.1 ст. 239² КК).

Розглянемо причинний зв'язок між діянням і проміжним наслідком. Він характеризується як найбільш поширений в практиці тип причинності, хоча саме від його встановлення, в наступному, залежить вирішення питання і про причинний зв'язок між діянням і похідними наслідками. При цьому слід враховувати, що наявність проміжного наслідку, як обов'язкова ознака конструкції складів злочинів вказаного виду, є обов'язковим. Таким чином, у випадку відсутності причинного зв'язку поміж діянням і проміжним наслідком, особа може нести відповідальність лише за фактично спричинену нею шкоду за відповідною статтею КК.

Якщо між діянням і проміжним наслідком причинний зв'язок встановлений, то це дає підстави перейти до наступного етапу у встановленні причинного зв'язку в злочинах з похідними наслідками. Ним є його встановлення щодо похідних наслідків. Для цього необхідно вирішити відразу декілька питань. По-перше, чи передували в часі настанню похідних наслідків діяння (дія, бездіяльність) і проміжні наслідки. Це перший і найбільш простий критерій, який не потребує того, щоб на ньому зупинятися окремо. По-друге, проміжні наслідки, будучи причинно пов'язані з діянням, повинні виступати в якості необхідної умови настання наслідків похідних. І, по-третє, чи створюють проміжні наслідки (що знаходяться в причинному зв'язку з діянням) реальну можливість настання наслідків похідних.

Висловлене має велике практичне значення, адже якщо не буде встановлений причинний зв'язок між діянням і похідними наслідками, то буде відсутнім і склад даного злочину, а особа може нести відповідальність лише за діяння, що було пов'язане з настанням проміжних наслідків

(якщо, безперечно, вони стоять з ним у причинному зв'язку). Однак, як вже зазначалося, для позитивного вирішення питання про причинний зв'язок поміж діянням (дією, бездіяльністю) і похідними наслідками не досить констатації, що дія особи була однією з необхідних умов настання наслідків. Зокрема, за змістом ч.1 ст. 243 КК суспільно небезпечне діяння вчиняється шляхом порушення спеціальних правил. Воно передує та обумовлює настання основного (чи «проміжного») наслідку - забруднення моря в межах внутрішніх морських чи територіальних вод України або в межах вод виключної (морської) економічної зони України. Поряд з тим, саме забруднення моря виступає проміжною ланкою між порушенням спеціальних правил та створенням небезпеки для життя чи здоров'я людей або живих ресурсів моря чи перешкоджання законним видам використання моря - вторинними додатковими або похідними наслідками вчиненого злочинного діяння. В даному випадку має місце опосередкований необхідний причинний зв'язок - злочинне діяння спричиняє проміжний наслідок, який, у свою чергу, тягне похідний наслідок.

Що стосується визначення критерію «створення реальної можливості», як причини настання похідних наслідків у так званих предметних злочинах з похідними наслідками, то він, як обґрунтовано зазначається в літературі, знаходиться в прямому зв'язку як з якостями предмету посягання, так і з тими якісними змінами у ньому, які відбуваються внаслідок спричинення шкоди у вигляді проміжного наслідку.

Таким чином, дане положення свідчить про те, що для встановлення причинного зв'язку в деліктах з похідними наслідками необхідно, крім констатації неминучості породження діянням проміжних наслідків, встановити також і неминучість настання похідних наслідків. Отже, в проаналізованих нами злочинах, що посягають на водні ресурси, наявний опосередкований причинний зв'язок. Враховуючи особливу їх конструкцію, існує необхідність окремого встановлення причинного зв'язку до кожного з наслідків – проміжного і похідного.

Список використаних джерел

1. Уголовное право. Общая часть / отв. ред. И. Я. Козаченко, З. А. Незнамова. 3-е изд., изм. и доп. М.: НОРМА, 2001. 576 с.
2. Энциклопедия уголовного права: В 35-ти томах. СПб.: Изд. проф. Малинина, 2005. Т. 4. Состав преступления. 798 с.
3. Бажанов, М. И. Уголовное право Украины. Общая часть / М. И. Бажанов. Днепропетровск: Пороги, 1992. 168 с.
4. Кримінальне право України: Загальна частина: підручник / Ю. В. Баулін, В. І. Борисов, В. І. Тютюгін та ін.; за ред. В. В. Сташиса, В. Я. Тація. 4-те вид., переробл. і допов. Х.: Право, 2010. 456 с.
5. Хряпінський П.В. Екологічні злочини: деякі кримінально-правові та кримінологічні аспекти. *Держава та регіони. Серія «Право»*. № 1. 2001. С. 114 – 117.
6. Кримінальне право України: Загальна частина: Підручник / Відп. ред. Я.Ю. Кондратьєв. К.: Правові джерела, 2002. 432 с.
7. Шаргородский М.Д. Причинная связь в уголовном праве / В кн.: Ученые труды ВИЮН. Вип. 10. М. 1947. С. 176 – 203.
8. Ляпунов Ю.И. Природа преступных последствий в деликтах создания опасности / В кн.: Сибирские юридические записки. Вып. 4: Проблемы борьбы с преступностью. Иркутск-Омск, 1974. 250 с.

Берднік С. С., студентка 1 курсу, група КЮ-191
Науковий керівник: **Нітченко А. Г.**, к.і.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: snejana.2002@ukr.net

ЕТАПИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО КОНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ

Становлення українського конституціоналізму відбувалося у декілька етапів, зумовлених прийняттям відповідних конституцій, конституційних актів або підготовкою їх проектів. Даний критерій дає змогу запропонувати таку періодизацію формування українського конституціоналізму:

1. Український конституціоналізм початку XVIII-XIX ст., пов'язаний з прийняттям і дією першої української Конституції Пилипа Орлика 1710 р. та козацько-гетьманським державним будівництвом.

2. Український конституціоналізм середини XIX ст.-поч. XX ст., пов'язаний з формуванням численних проектів майбутньої української державності.

3. Український конституціоналізм періоду 1919-1991 рр., пов'язаний з прийняттям низки конституцій, в тому числі першої діючої Конституції УРСР 1919 р., пануванням єдиної марксистської (марксистсько-ленінської) теорії конституції.

4. Конституціоналізм періоду незалежності України (1991-2019 рр.).

Витоками українського конституціоналізму, який з'являється на початку XVIII ст. (з прийняттям Конституції П. Орлика 1710 р.), були насамперед державне будівництво в Україні X-XVII ст. та національні джерела - політико-правові ідеї (вчення) тих часів. Досліджуючи період (X-XIV ст.), можна стверджувати, що Київська Русь і Галицько-Волинське князівство були особливими державами у сучасному розумінні. Вони мали своєрідні механізми політичної влади. Глава держави – великий князь - зосереджував законодавчі, виконавчі і судові повноваження. Проте він враховував думку таких інституцій, як боярська рада та народне віче [1, с. 18-20].

Перший етап становлення українського конституціоналізму (поч. XVIII ст.-серед. XIX ст.) пов'язаний з підготовкою і прийняттям першої української Конституції П. Орлика 1710 р. та козацько-гетьманським державним будівництвом. Аналіз Конституції П. Орлика 1710 р. та інших актів того часу неможливий без дослідження практики державного будівництва.

XVIII ст. характеризується суттєвими обмеженнями автономії України аж до її знищення. В цілому, апарат влади і управління зберігся від попередньої епохи незмінним. Номінально автономію очолював гетьман, виключаючи роки: 1722-1727, коли керувала Перша Малоросійська Колегія; 1734-1750, коли влада перейшла до Міністерського правління або Правління гетьманського уряду; 1764-1781 – час правління Другої Малоросійської Колегії.

Важливе конституційне навантаження мали кодифіковані джерела права. Зокрема, «Права, за якими судиться малоросійський народ» (1743 р.) містили норми про статус верховної влади, привілеї шляхетського стану, військову службу, порядок судового діловодства, міську самоуправу, хоча, в основному, документ регулював питання цивільного, кримінального, сімейно-шлюбного та спадкового права. Кодекс закріплював у всіх положеннях привілейоване становище козацької старшини, шляхти і верхівки духовенства. Проте, як зауважує І. Крип'якевич, «Права» так і не отримали офіційного затвердження і використовувались як неофіційний підручник [2, с. 244].

Першочергове значення в історії українського конституціоналізму мали «Пакти й Конституція прав та вольностей війська Запорозького» П. Орлика 1710 р. Як уже зазначалося, згаданий акт є критерієм виділення першого етапу становлення українського конституціоналізму. Документ ввійшов в історію як державна конституція, оскільки містив реальну модель держави, засновану на природному праві народу на самовизначення.

Умовно Конституцію можна поділити на дві частини - декларативну і власне суспільний договір. Серед декларативних положень вирізняють такі ідеї: 1) концепція етнічно-державницької історії української нації; 2) державна незалежність України; 3) православна віра як державна релігія, щоб «вовіки міцніла одна-єдина Віра Православного Східного Обряду»; 4) вічність і непорушність державних кордонів, «тих, що по річці Случ, які визнані за правління Богдана Хмельницького як володіння Гетьмана і Війська Запорозького»; 5) затвердження шведської протекції; 6) необхідність встановлення дружніх і союзних стосунків із Кримським ханством.

У 1709 р. І. Скоропадський підписує «Решетилівські статті». У них зазначається: українське військо підпадає під російське командування, в містах залишаються воеводи; Москва контролює фінансову діяльність гетьманського уряду; угоди царя надсилаються лише гетьману. Останній не повинен при зверненні до монарха згадувати «козацьку вольність». При гетьманові призначається міністр-резидент (наступного року призначили вже двох) для контролю за економічною, фінансовою, військовою та зовнішньоекономічною діяльністю гетьманського уряду [3, с. 255–256].

Отже, перший етап становлення українського конституціоналізму (поч. XVIII ст.-серед. XIX ст.) пов'язаний з підготовкою і прийняттям першої української Конституції П. Орлика 1710 р. Документ втілює важливі принципи конституціоналізму: чітке визначення тріади державної влади, повноважень конкретних державних органів; вперше в історії України наближені до сучасних аналогів структура Конституції, техніка викладення правового матеріалу. Період, що розглядається, характеризується

суттєвими обмеженнями автономії України аж до повного її знищення. В цілому апарат влади зберігся від попередньої епохи незмінним. Номінально автономію очолював гетьман, виключаючи роки: 1722-1727, коли керувала Перша Малоросійська Колегія; 1734-1750, коли влада перейшла до Міністерського правління або Правління гетьманського уряду; 1764-1781 - час правління Другої Малоросійської Колегії.

Другий етап становлення українського конституціоналізму (сер. XIX ст. - поч. XX ст.) пов'язаний з формуванням численних конституційних проектів і теорій та прийняттям перших конституцій і конституційних актів майбутньої української державності.

У середині XIX ст. більшість українських земель на Лівобережжі, Правобережжі і на Півдні, так звана Малоросія, перебувала у складі Російської імперії. Західноукраїнські території - Галичина, Північна Буковина та Закарпаття - були окраїнами Австрійської імперії.

Судова система Малоросії середини XIX ст. неоднакова. У Слобідсько-Українській, Херсонській, Катеринославській і Таврійській губерніях судами першої інстанції були станові суди: у повітах - земські суди для дворян і селян; у містах - магістрати і ратуші для купців і міщан. Другою інстанцією вважалися губернські суди (палата кримінального і палата цивільного суду). Крім того, в Одесі створено комерційний суд, а в губерніях - совісні суди для розгляду справ про злочини божевільних і неповнолітніх. Новоутворені надвірні суди розглядали кримінальні і цивільні справи різночинців, а також військових і чиновників, які тимчасово перебували на тих землях у справах служби. На Правобережжі (Київська, Волинська, Подільська губернії) судову систему очолював головний суд – апеляційна інстанція для судів повітових, підкоморських, магістратів і ратуш. Повітовий суд – станова установа для дворян і селян, магістрати і ратуші - для міщан і купців, підкоморський суд – суд першої інстанції у межових справах. Совісні суди на Правобережжі не утворювалися, хоч аналогічні функції виконував головний суд. Судова система на Лівобережжі (генеральний, повітовий і підкоморський суди) подібна до системи Правобережної України [3, с. 117–118].

Судова реформа 1864 р. запровадила подвійну систему судів: місцеві суди – одноособовий мировий суддя, повітовий з'їзд мирових суддів і Сенат; загальні суди – окружні суди, судові палати і Сенат. В окружних судах для розгляду більшості кримінальних справ за списками земських і міських управ формувався інститут присяжних засідателів. Дія реформи поширювалася, в основному, на центральні губернії. Інші території створювали лише місцеві суди [4, с. 61].

Револуція 1905-1907 рр. заклала якісно нові зміни в державному ладі Російської імперії. 6 серпня 1905 р. проголошується маніфест «Про затвердження Державної думи» і приймається Положення про вибори в Державну думу. Згаданий орган набуває якості законодавчого, створеного на основі прямого, загального виборчого права. Деяко пізніше з посиленням реакції положення маніфесту обмежуються Законом про вибори Державної думи від 11 грудня 1905 р., Положенням про Державну думу від 23 лютого 1906 р. та Положенням про Державну думу від 24 лютого 1906 р. [5, с. 279–280].

Поштовхом до реального конституційного процесу в Україні стала організація в березні 1917 р. Центральної Ради - найвищого територіального органу влади, що складався приблизно зі 150 представників усіх губерній, міст, політичних партій та національних меншин. У квітні 1917 р. Всеукраїнський національний з'їзд підтвердив представницький характер Центральної Ради, обрав новий її склад та голову. З квітня по червень 1917 р. виконавчим органом Центральної Ради була так звана Мала рада, яка швидко стала керівним осередком, оскільки формувала ініціативи до порядку денного сесій, готувала проекти найважливіших рішень (часом приймала і проголошувала їх іменем Центральної Ради), відала фінансами, підтримувала зв'язки з місцевими органами влади. З червня 1917 р. розпочав роботу новий виконавчий орган - Генеральний секретаріат (Рада народних міністрів), який відав фінансовими, продовольчими, земельними, міжнаціональними та іншими справами [3, с. 82–87].

8–15 вересня 1917 р. відбувся з'їзд народів Росії, на якому прийнято постанову «Про федеративний устрій Російської Федерації». З'їзд засудив надмірну централізацію законодавчої і виконавчої влади, русифікацію народів колишньої царської імперії; визнав право останніх на скликання краєвих Установчих зборів, які повинні визначити своє ставлення до центральних органів федерації та головні принципи внутрішнього автономного ладу [6, с. 162–163].

Підґрунтя становлення української державності заклали чотири Універсали. У I Універсалі (10 червня 1917 р.) Центральна Рада проголошувала себе «вибраним органом» українського народу. Місцевими органами ставали губернські та повітові ради, волосні, сільські народні управи паралельно з

комісарами Тимчасового уряду. Як уряд автономної України діє Генеральний Секретаріат, який формували генеральні секретарства на чолі з генеральними секретарями [6, с. 101–105].

II Універсал (3 липня 1917 р.) – своєрідний договір між Центральною Радою і Тимчасовим урядом. Підкреслювалася мета новоствореної держави: «Змагаючи до автономного устрою України, Центральна Рада в порозумінню з національними меншостями України підготовлятиме проекти законів про автономний устрій України для предлошення їх на затвердження Установчим Зборам». При цьому спроба самочинної (без згоди Установчих Зборів) реалізації ідей автономії заперечувалася [7, с. 164–168].

III Універсал (20 листопада 1917 р.) підкреслює федеративний принцип стосунків з Росією. Документ зазначає: 1) «однині Україна стає Українською Народною Республікою. Не віддаляючись від Російської Республіки й зберігаючи єдність її»; 2) Центральна Рада і Генеральний Секретаріат охороняють права і революцію «не тільки нашої землі, але й усеї Росії»; 3) остаточні форми державного ладу визначатимуться на Українських і Всеросійських Установчих Зборах. III Універсал затверджує загально визнані демократичні права людини і громадянина: свободу «слова, друку, віри, зібрань, союзів, страйків, недоторканності особи й мешкання» [7, с. 198].

IV Універсал (22 січня 1918 р.) проголошує низку інших важливих положень щодо державного ладу України: 1) створюється Українська Народна Республіка, незалежна від Росії; 2) до скликання парламенту - Установчих зборів - влада тимчасово здійснюється Центральною Радою та її виконавчим органом - Радою Народних Міністрів; 3) запроваджується державно-народний контроль над банками; 4) націоналізуються «найважливіші галузі торгівлі» [3, с. 102–105].

Отже, другий етап становлення українського конституціоналізму (серед. XIX ст.- поч. XX ст.) пов'язаний з формуванням численних конституційних проектів і теорій та прийняттям перших конституцій і конституційних актів майбутньої української державності.

Третій етап становлення українського конституціоналізму (1919-1991 рр.) - конституціоналізм радянської епохи. Він характеризується прийняттям символічних українських конституцій несuverенної української держави, пануванням єдиної марксистсько-ленінської теорії конституції.

Цей етап становлення українського конституціоналізму розпочинається у березні 1919 р., коли остаточно оформилася радянська форма державності. За цей час було прийнято чотири конституції. Зокрема, правову основу організації і діяльності державного апарату УСРР закріпила Конституція 1919 р. Надалі, Конституція УСРР 1929 р. залишила вищими органами влади Всеукраїнський з'їзд Рад робітничих, селянських та червоноармійських депутатів, ВУЦВК і Раднарком. З'їзди Рад скликалися один раз на 2 роки, сесії ВУЦВК - тричі на рік [3, с. 83–103].

Конституція УРСР 1937 р., була побудована на основі та згідно з принципами Конституції СРСР 1936 р., законодавчо закріпила перемогу соціалізму, соціалістичних виробничих відносин. УРСР проголошувалася державою робітників і селян, де вся влада належить трудящим міста і села в уособленні Рад депутатів трудящих. Вищим органом державної влади і єдиним законодавчим органом ставала Верховна Рада УРСР, до компетенції якої належало: затвердження народно-господарських планів і держбюджету, керівництво всіма галузями виробництва, встановлення місцевих податків і зборів, організація суду, надання громадянства УРСР тощо [3, с. 104–130].

Конституція УРСР 1978 р. не внесла суттєвих змін до структури органів влади і управління. Вищим конституційним органом республіки залишалася Верховна Рада УРСР, організацію роботи якої забезпечувала Президія. Вищим органом державного управління проголошувалася Рада Міністрів УРСР, підзвітна Верховній Раді УРСР. Центральними органами державного управління були міністерства, державні комітети та відомства, місцевими - обласні, міські, районні, районні в містах, сільські та селищні Ради народних депутатів. Систему судів складали Верховний Суд УРСР, обласні суди, Київський міський суд, районні (міські) народні суди. Найвищий нагляд за точним і однаковим дотриманням законів усіма центральними виконавчими органами, підприємствами, організаціями, службовими особами та окремими громадянами на території України здійснював Генеральний прокурор СРСР та підлеглі йому Прокурор УРСР і нижчі прокурори.

Отже, в Україні на конституційному рівні було задекларовано, а в політичній практиці закріплено створення розгалуженого бюрократичного апарату. Відбулося зрощення партійного апарату з державним, військовим, господарським, з верхівкою громадських, наукових організацій і засобами масової інформації. У державні структури було інтегровано партійний номенклатурний апарат [5, с. 45].

Стержнем радянських конституцій проголошувався принцип диктатури пролетаріату, наявність однієї партії, ідея абсолютизації рад [6, с. 196].

З середини 80-х рр. ХХ ст. відбувається процес реформування усіх сторін суспільного життя. Ідеологи перебудови прагнули оновленого соціалізму, нового союзного договору, гарантій прав людини. Зберігши існуючу систему і вдосконаливши її, можна було б, на їх думку, прискорити соціально-економічний розвиток країни. Отже, мав виникнути новий етап соціалістичного суспільства – «гуманний і демократичний».

Перебудову планувалося здійснити через реформи з центру, контролюючи всі заходи. На жаль, чіткої програми дій, компетентних реформаторів не було. Не враховувалося також національне питання. Прорахунки влади лише посилили національно-визвольний рух, який переріс у боротьбу за незалежність України. Демократичні сили вимагали змін в адміністративно-командній системі, політиці, культурі.

24 серпня 1991 р. прийнято Акт проголошення незалежності України. Зі схвалення цього документа починається новий етап у розвитку України - етап становлення суверенної незалежної держави, вільної у виборі власного шляху.

Четвертий етап становлення українського конституціоналізму (1991 – 2019 рр.) - конституціоналізм з часу проголошення незалежності української держави і прийняття чинної Конституції України 1996 р. Це новітній етап становлення українського конституціоналізму викликаний реформами соціально-економічного, політичного життя наприкінці 80-х років ХХ ст., які призвели до швидкого розвитку національно-визвольного руху.

На нашу думку, початок новітнього конституційного процесу в Україні слід пов'язувати з прийняттям Акта проголошення незалежності України (24 серпня 1991 р.). Саме Акт став підґрунтям політичних змін у державі, оскільки мав юридичну силу.

Важливе значення для розвитку конституціоналізму нашої держави мала Конституція України від 28 червня 1996 р., яка проголосила існування унітарної держави. Це, як очевидно зі змісту положень Основного Закону, республіка змішаного типу - напівпрезидентська. Президент (особа, яка досягла 35 років, останні 10 років проживає в Україні, володіє державною мовою, обирається на п'ять років) безпосередньо не входить до жодної з гілок влади, втілюючи єдність держави і державної влади в цілому. Він виконує координуючу роль щодо інститутів державної влади. Глава Української держави займає найвище місце у внутрішньополітичному житті і на міжнародній арені. Єдиний законодавчий орган – Верховна Рада України (складається з 450 народних депутатів, обраних на чотири роки шляхом таємного, рівного, прямого голосування) - крім законодавчих повноважень наділений суттєвими контрольними функціями за виконавчою владою, які реалізуються шляхом затвердження державного бюджету і внесення змін до нього, перевірки його виконання, затвердження загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального тощо розвитку, розгляду і прийняття рішення за програмою уряду, відповідного механізму призначення на посади, запитів на адресу уряду і вираження йому недовіри.

Отже, конституціоналізм в Україні має давні традиції: розвиток українського конституціоналізму налічує декілька століть та чотири основних етапи. Останній триває і зараз.

Список використаних джерел

1. История политических и правовых учений. Древний мир / Васильев Л. С., Графский В. Г., Грацианский П. С. и др.; отв. ред. В. С. Нерсесянц. М.: Наука, 1985. 350 с.
2. Антология мировой правовой мысли: в 5 т. / рук. науч. проекта Г. Ю. Семин. М.: Мысль, 1999. Т. 1: Античность. Восточные цивилизации. 1999. 750 с.
3. Крусян А.Р. Сучасний український конституціоналізм: монографія. Київ, Юрінком Інтер, 2010. 560 с.
4. Кабышев В. Т. Российский конституционализм на рубеже тысячелетий. Правоведение. 2001. № 4. С. 61-70.
5. Конституции и законодательные акты буржуазных государств XVII-XIX вв.: Англия, США, Франция, Италия, Германия: сб. документов / сост. Н. Н. Блохин; под ред. П. Н. Галанзы. М.: Госюриздат, 1957. 587 с.
6. Стецюк П. Б. Основи теорії конституції та конституціоналізму. Ч. 1. Львів, Астролябія, 2003. 232 с.
7. Конституції і конституційні акти України. Історія і сучасність / упоряд. І. О. Кресіна; відп. ред. Ю. С. Шемшученко. 2-ге вид., зм. і доп. К.: Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2006. 310 с.

Бочаров В. Д., студент 2 курсу, група МСРп-181,
Науковий керівник: **Максьом К. В.**, старший викладач
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: maxsemka@gmail.com

ЩОДО РОЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ В ОРГАНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ МАЛОЗАБЕЗПЕЧЕНИХ СІМЕЙ

За останні два роки кількість малозабезпечених жителів збільшилось майже вдвічі. Це, зокрема, пов'язано з нестабільною економічною ситуацією, кризою та фактичним падінням гривні відносно долару. Проте, держава намагається допомогти людям, які потребують допомоги шляхом субсидування, пільг та додаткового фінансування. Варто зазначити, що в даній категорії Україна вважається однією з найбільш соціальних держав в світі.

Метою даної статті є визначення ролі соціальної держави в організації соціально-правового захисту малозабезпечених сімей.

Варто зазначити, що основною формою підтримки в Україні як соціальній державі малозабезпеченим сім'ям є надання однойменної державної соціальної допомоги. Зауважимо, що найхарактернішим принципом державної соціальної допомоги в зв'язку з малозабезпеченістю є адресність. Це саме той принцип, який виділяє дану допомогу з системи державних соціальних допомог.

Адресність соціальних допомог розглядається у двох аспектах:

- здатності системи забезпечувати відповідну допомогу саме тим, хто її дійсно потребує;
- унеможливлення доступу до коштів допомог тих, до кого вона не скерована [1].

Людина, яка з поважних або незалежних від неї причин має середньомісячний сукупний дохід нижчий від прожиткового мінімуму, є бідною і вправі сподіватись на допомогу з боку держави і суспільства.

Таким чином, допомоги у зв'язку із малозабезпеченістю надаються особам, які не мають власних джерел існування навіть на мінімально необхідному для виживання рівні. Це дало підстави стверджувати, що допомоги малозабезпеченим сім'ям є адресними по своїй суті, тобто надаються особам чий рівень доходів є меншим вартісної величини прожиткового мінімуму [2, с. 199-200].

До переваг такого підходу в порівнянні з пільгами є те, що [3, с.116]:

- оскільки малозабезпеченість є неодмінною умовою її надання адресної допомоги, то така допомога краще забезпечує соціальну справедливість. Отже, держава підтримуватиме лише тих, хто найбільше цього потребує;

- оскільки цільовий характер адресної допомоги дає змогу не розтрачувати ресурси, а спрямовувати їх саме тим особам і на ті цілі, які є пріоритетними, адресна допомога ефективніша. А відтак, це дає можливість збільшити підтримку найнужденніших за інших рівних умов;

- адресна допомога забезпечує ринкові розрахунки між різними економічними агентами, що сприяє поліпшенню фінансового стану підприємств - надавачів пільгових послуг;

- оскільки адресна допомога завжди обмежена на відміну від пільг, обсяги споживання яких не завжди нормовані, то така допомога сприяє економії;

- вартість адресної допомоги для бюджету може бути чітко підрахована (цю хибу системи пільг можна усунути адресним наданням пільг).

На сьогодні, в Україні єдиного визначеного методу або плану реалізації найбільш результативної адресності соціальної допомоги не існує. Тим більше, слід вести мову і про те, щоб уникати помилок при її призначенні, серед яких можуть бути:

- помилки «включення». Якщо допомогу отримує особа, котра насправді її не потребує, то це - помилка «включення», що призводить до перевитрат соціальних коштів, а відтак, і до зменшення коштів на допомогу дійсно тим, хто її потребує.

- помилки «не включення» або неповного охоплення. Даний вид помилки виникає тоді, коли допомогу не отримують ті, кому вона дійсно потрібна. У такому випадку треба констатувати

неефективність соціальної програми. Зменшуючи ймовірність появи одного виду помилок, збільшують ймовірність прояву іншої помилки, (виникає певна взаємокомпенсуюча залежність). Адресність допомог ніколи не повинна бути самоціллю, а лише засобом ефективного використання коштів.

Правильність призначення соціальної підтримки малозабезпеченим сім'ям протягом 2016-2017 років та стан контролю за наданням цього виду допомоги було досліджено завдяки проекту «Модернізація системи соціальної підтримки населення України», який Міністерство соціальної політики впроваджує за сприяння Світового банку. Так, було проведено масштабну перевірку (80%) отримувачів державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям.

За його результатами було встановлено, що загальний обсяг виявлених під час перевірки порушень з боку спеціалістів місцевих управлінь соціального захисту при наданні соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям склав близько 6 мільйонів гривень (менше 0,3% видатків на надання цього виду допомоги у 2016-2017 роках). З них – понад мільйон гривень, що були недоплачені отримувачам. Серед тих, кого стосувалися недоплати - особи з інвалідністю та матері з дітьми [4].

Таке дослідження вказало на необхідність вдосконалення механізмів призначення підтримки малозабезпеченим сім'ям та дієвого контролю за використанням коштів державного бюджету, що спрямовуються на ці цілі.

Але чи загалом політика підтримки малозабезпечених сімей соціальною державою, якою себе проголосила Україна, є ефективною? Відповідь на це питання в певній мірі дають результати аналітичного звіту «Дослідження впливу підвищення розміру прожиткового мінімуму на соціальні виплати населенню», проведеного у 2014 році Координаційно-експертною радою з питань соціальної політики Центру перспективних соціальних досліджень Міністерства соціальної політики та НАН України [5].

Динаміка показників державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям за 2008-2012 рр. засвідчила, що кількість сімей, яким призначалася допомога, зменшилась з 459,8 тис. одиниць до 305,9 тис. одиниць. У 2012 р. із 1 265,4 тис. малозабезпечених сімей допомогу отримали лише 305,9 тис. Тобто, державним бюджетом України фактично підтримувалося лише 24,2% сімей, які є малозабезпеченими (тобто доходи яких в розрахунку на кожного члена сім'ї є нижчими за сукупний прожитковий мінімум для сім'ї).

Протягом 2008-2012 рр. спостерігалася тенденція до зменшення кількості сімей-одержувачів державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям на 33,5% (305,9 тис. сімей у 2012 р.). За цей же період зменшилася і загальна кількість сімей, з доходом нижче прожиткового мінімуму на 45,7% (1 265,4 тис. сімей у 2012 р.) [5, с. 35-36]. Відповідно, рівень охоплення державною соціальною допомогою збільшився з близько 20% у 2009 р. до 25% у 2012 р., що свідчить про позитивну динаміку і виправданий адресний підхід до призначення даного виду допомоги.

2014 рік ознаменувався системною кризою усіх сфер суспільного життя і зрозуміло, що малозабезпечених сімей не зменшилося, але не припинилася і їх підтримка з боку держави у вигляді надання адресної соціальної допомоги.

Таким чином, Україна, яка відповідно до Конституції України проголошена соціальною державою, здійснює підтримку малозабезпечених сімей, основною формою якої є надання державної соціальної допомоги. Зрозуміло, що в ідеалі кожна нужденна сім'я має отримувати допомогу, але з огляду на обмежені ресурси держави введений принцип адресності в отриманні такої допомоги. Отже, її одержують особи чий рівень доходів є меншим вартісної величини прожиткового мінімуму. Тим паче, результати досліджень вказують на те, що такий підхід є виправданим.

Список використаних джерел

1. Давидюк О.О., Ільчук Л.І. Адресна соціальна допомога як складова соціальної політики: теоретичні та методичні підходи. 2010. URL: www.chl.kiev.ua. (дата звернення 05.06.2019)
2. Стрепко В.Л. Про універсальність та адресність допомог за правом соціального забезпечення. *Вісник Львівського університету. Серія юридична*. Львів, 2009. Вип. 48. С. 199-200.

3. Стойка Л.В. Соціальні зобов'язання держави: проблеми і шляхи вирішення. *Економіка та держава*. Київ, 2010. № 8. С. 115-118.

4. Хомич І.Ю. Особливості соціальної допомоги як форми соціального забезпечення населення України. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2013_3_118.pdf. (дата звернення 20.06.2019)

5. Вперше здійснено масштабну перевірку призначення соціальної допомоги малозабезпеченим – її результати обговорили на семінарі-наradі у Києві – Офіційний веб-сайт Міністерства соціальної політики України. Допис від 23 січня 2019 року. URL: <https://www.msp.gov.ua/news/16612.html?PrintVersion> (дата звернення 16.06.2019)

Веремієнко С. В., ст. викладач кафедри теорії та історії
держави і права, конституційного права
e-mail: svetlanavsv8537@gmail.com

Калітнік О. О., студентка 3 курсу, група КПП-173
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: lesya.kalitnik@gmail.com

ПАРИЗЬКА КЛІМАТИЧНА УГОДА ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ

Однією з найбільш актуальних проблем людства є глобальна зміна клімату. У зв'язку із підвищенням ймовірності залежності клімату від людської діяльності та розвитку, науковці закликають уряди країн вживати заходів щодо зменшення викидів парникових газів. І хоча знайти шляхи розв'язання проблеми зміни клімату на міжнародному рівні є досить складним завданням, з кожним роком апокаліптичні прогнози примушують держави діяти все активніше. Усе більше уваги приділяється питанням кліматичної дипломатії, кліматичні виклики обговорюються на зустрічах найвищого рівня, укладаються міжнародні договори.

Так, на 21-й конференції ООН з питань зміни клімату, що проходила у Парижі в період з 29 листопада по 12 грудня 2015 р., представники 195 країн досягли домовленості щодо обмеження зростання температури на рівні 1,5-2°C на період до 2100 року. Це було задекларовано як головний напрям подальшого розвитку і узгоджено текст Паризької угоди [1], спрямованої на зміцнення глобального реагування на загрозу зміни клімату в контексті сталого розвитку, яка була підписана 12 грудня 2015 року. Церемонія підписання угоди лідерами держав була присвячена Дню Землі і відбулася 22 квітня 2016 р. у штаб-квартирі ООН у Нью-Йорку.

Паризька угода набула чинності 4 листопада 2016 року, через тридцять днів після дати, коли 55 країн-учасниць, на які припадає не менше 55 % світових викидів парникових газів, ратифікували угоду чи іншим чином приєдналися до неї.

Отже, Паризька угода про зміни клімату – це угода в рамках РКООНЗК щодо регулювання заходів зі зменшення викидів двоокису вуглецю, яка замінить Кіотський протокол, термін дії якого закінчується у 2020 році.

Дана угода спрямована на зміцнення глобального реагування на загрозу зміни клімату в контексті сталого розвитку та гармонізації фінансових потоків для розв'язання глобальних проблем зі зміни клімату.

Головною метою Паризької угоди є наголошення на необхідності досягнення балансу між джерелами обсягів викидів парникових газів та їхнім поглинання за умови прийняття всіма країнами національних цілей зі зниження обсягів викидів парникових газів. В той же час обов'язковим є прийняття глобальної стратегії низько-вуглецевого розвитку всіх секторів економіки, що потребує технологічного переозброєння виробництв, скорочення споживання викопних вуглеводнів з одночасним стимулюванням діяльності зі збільшення накопичення вуглецю. Ця умова є актуальною і для України, особливо з огляду на значний потенціал збільшення обсягів поглинання вуглецю не лише за рахунок лісорозведення, а й внаслідок впровадження стратегії збалансованого землекористування, що приведе до збільшення запасів вуглецю в резервуарі ґрунтів сільськогосподарського використання [2, с.49-50]. Згідно із положеннями угоди, розвинуті країни продовжуватимуть реалізовувати свою спільну мету з

мобілізації ресурсів до 2025 р., а Конференція Сторін зобов'язалась до цього року встановити нову колективну мету, яка матиме кількісний вираз, починаючи з мінімального рівня 100 млрд. дол. США на рік з урахуванням потреб і пріоритетів країн, що розвиваються [1].

У пункті 5 Статті 4 передбачено забезпечення донорської підтримки розвинутими країнами зусиль щодо упередження зміни клімату, у тому числі й шляхом реалізації власних стратегій країн. Наголошено на широкому колі потенційних фінансових джерел, зокрема й державних фондів. Така мобілізація фінансових засобів повинна являти собою «поступ уперед і перевищувати попередні зусилля» [1]. Таким чином, для країн, що розвиваються, крім зобов'язань, Паризька угода передбачає можливість отримання фінансування, яке має активізувати реалізацію їх політики, стратегій, норм регулювання, планів дій та заходів у боротьбі зі зміною клімату, з тим щоб спільно досягти поставленої глобальної мети. Джерелами фінансування мають стати розвинені країни, які до 2025 р. повинні мобілізувати мінімум 100 млрд. дол. США на рік з урахуванням потреб і пріоритетів країн, що розвиваються. Органами, яким буде доручено управління фінансовими механізмами, стануть Зелений кліматичний фонд та Глобальний екологічний фонд, а також Фонд для найменш розвинених країн і Спеціальний фонд для боротьби зі зміною клімату [3, с.130].

Україна є в числі тих країн, які ратифікували дану угоду. Від імені України Паризька угода була підписана 22 квітня 2016 року, ратифікована – 14 серпня 2016 року, а набула чинності – 4 листопада 2016 року.

Кліматична угода передбачає певні зобов'язання для України, а саме згідно із ОНВВ (Очікувані національно-визначені внески до Паризької кліматичної угоди) України, держава планує не перевищити у 2030 р. 60% викидів парникових газів від рівня викидів таких газів у базовому 1990 р. Реальні викиди в Україні становлять 347 млн. тон CO₂ – мінус 59% від рівня 1990 р. Найвищі показники спостерігаються в секторі енергетики, де викиди CO₂ складають 270 млн. тон – мінус 61% від рівня 1990 р [4].

Відповідно до останніх розрахунків, Україна за роки незалежності зробила вагомий внесок у скорочення світових викидів парникових газів – 10,2 млрд т. Це сталося в основному внаслідок зменшення ВВП, чисельності населення, соціальних стандартів життя. Крім того, зазначено, що тимчасова анексія Російською Федерацією Автономної Республіки Крим і м. Севастополь, а також антитерористична операція на території окремих районів Донецької і Луганської областей круто змінили хід розвитку України [3,с.132].

Тому, дана тенденція не є постійною, у найближчі роки вона повинна змінитися, адже вже зараз, відбувається поступове розведення військ та стабілізація ситуації на сході, отже, маємо надію, що українські території будуть повернуті і національна програма скорочення викидів парникових газів буде змінена.

Варто зазначити, що Паризька угода має вплив не лише на екологічну політику України, а й на інші сфери суспільного життя. Зміни торкаються безпосередньо соціальної та енергетичної галузі, адже Україна, на жаль, недостатньо використовує відновлювальні джерела енергії, хоча має значний потенціал.

Як уже було зазначено вище, без цільової політики підвищення енергоефективності викиди парникових газів у 2030 р. становитимуть від 42,1 до 52,5% від рівня викидів парникових газів у 1990 р., а у разі досягнення зазначених у ОНВВ цілей, вони можуть скоротитися до 36–40% відповідно. При цьому обсяги інвестицій для досягнення такого скорочення оцінюються у 75,7 млрд. євро до 2030 р. У разі створення дієвого ринку квот на викиди парникових газів, на якому сформується високі або середні ціни на товар або будуть суттєво підвищені податки на викиди парникових газів, реальним може бути скорочення викидів парникових газів в Україні до рівня 30–35% від 1990 р. Згідно з отриманими проектними оцінками найбільшого скорочення викидів парникових газів можна досягти при виробництві електроенергії та тепла (27,8–31,4%), у промисловості (26,1–26,3%), в домогосподарствах (14,3–20,4%). Заходи зі скорочення викидів парникових газів на транспорті можуть дозволити зробити вклад у загальне скорочення викидів парникових газів на рівні 6–7%. У разі розвитку сфери послуг (адміністративні будинки та інші

нежитлові приміщення) та сільського господарства, що передбачають обидва сценарії, їхній внесок у загальне скорочення викидів парникових газів також очікується [3,с.137].

Окрім цих змін, у Бонні на конференції ООН з клімату було розглянуто аналітичний проект «Про перехід України на відновлювану енергетику до 2050 року», за яким, на державу очікують кардинальні зміни та перехід на відновлювальну енергетику. Передбачається, що 91% енергії буде отримано з відновлювальних джерел енергії, а саме з вітру та сонця.

Продемонстровані статистичні дані дають чітко зрозуміти, що незворотні процеси зі зміни екологічної та економічної політики повинні розпочатись невдовзі. Паризька кліматична угода та її ратифікація Україною нарешті підштовхне нашу державу до позитивних радикальних змін. Безумовно, дана угода вплине на нашу економіку, а саме на систему та технології використання енергоресурсів, які становлять значну частину національної економіки. Також, зміни торкнуться і соціальної сфери, а саме використання електричного транспорту, самозабезпечення енергією приватного житлового сектору, зміни у промисловості, тобто використання новітніх технологій, енергоспоживання яких зведеться до мінімуму.

На даному етапі, державі слід консолідувати власні сили заради розвитку країни, оскільки відповідно до Паризької кліматичної угоди, для країн, які вчиняють конкретні дії задля досягнення поставленої мети, передбачено фінансування, яке в даний час необхідно Україні. Адже зношене обладнання, застарілі системи гальмують розвиток економіки. Тому, дане фінансування дасть державі шанс на модернізацію економіки, залучення іноземних інвестицій, які в подальшому створять нові робочі місця, що в свою чергу призупинить відтік кваліфікованих кадрів до країн Європи.

Слід зазначити, що виконання Україною зобов'язань за Паризькою угодою не тільки допоможе світовій екології, а й безпосередньо нашій державі, тому окрім роботи в економічному та екологічному секторі, слід звернути увагу на просвітницьку діяльність у суспільстві, формування екологічної культури громадян. Влада повинна вжити всіх можливих заходів задля навчання населення певним екологічним звичкам та поступово вводити покарання за недотримання їх. Прикладом є ст. 77⁻¹ КУАП України, яка передбачає відповідальність за самовільне випалювання рослинності або її залишків[6], адже при спалюванні однієї тони листя виробляється дев'ять кілограмів шкідливих речовин, які забруднюють повітря та впливають на легеневу систему людини, які в подальшому призводять до серйозних захворювань.

Утримання глобального потепління на рівні 1,5-2°C потребує швидкого зменшення антропогенних викидів парникових газів в атмосферу та повного їх усунення до другої половини XXI століття. Аналізуючи основні положення Паризької угоди, можна виокремити такі результати:

- 1) Тенденція пере-інвестування коштів великих інвестиційних фондів з проектів видобутку викопних палив у проекти розвитку альтернативної енергетики;
- 2) Прийняття Паризької угоди означає, що Україна повинна розвиватися і уряд України має будувати свою енергетичну стратегію з розумінням необхідності повної відмови від викопного палива та переходу на 100% відновлюваної енергетики до 2050 р.
- 3) Україна повинна розробити та прийняти стратегії зі скорочення викидів парникових газів та адаптації до змін клімату [5, с.69].

Отже, нові умови у світі створюють виклики і одночасно є шансом для України побудувати нову конкурентну економіку, орієнтовану на енергоефективні технології, відновлювані джерела енергії та поступову відмову від викопного палива.

Таким чином, маємо надію, що в майбутньому спільні дії світового співтовариства принесуть бажаний результат і нарешті країни об'єднуються задля збереження природи, відкинуть власні амбіції і екологічна ситуація стабілізується. Зараз весь світ спостерігає за виходом Сполучених Штатів Америки із Паризької кліматичної угоди, цей факт звичайно негативно вплине на перебіг та систему фінансування, але світова спільнота має почати обговорювати та проектувати нові шляхи забезпечення та продовження розпочатої роботи зі скорочення викидів парникових газів.

Список використаних джерел

1. Паризька угода від 12.12.2015 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_161
 2. Бутрим О.В. Оцінка потенціалу низько-вуглецевого розвитку рослинництва України. *Вісник Житомир ЖНАЕУ*. 2014. № 1–2 (43). С. 48-56.
 3. Дячук О.А. Внесок України до нової глобальної кліматичної угоди. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 1. С.129-41.
 4. Національний кадастр антропогенних викидів із джерел і абсорбції поглиначами парникових газів в Україні за 1990-2017 рр. URL: <https://menr.gov.ua/news/33423.html>
 5. Дубовіч І.А. Теоретико-методолічні та практичні еколого-економічні й правові засади розв'язання глобальних проблем зі зміни клімату. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. № 8 (1). С. 67-71.
 6. Кодекс України про адміністративні правопорушення: Закон України від 7 груд. 1984 р. № 8073-Х. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10> (дата звернення: 01.12 2019).
-

Гармаш В. С., студент 3 курсу, група КПП-171
Науковий керівник: **Козинець І. Г.**, ст. викладач кафедри
трудового права, адміністративного права та процесу
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: vlad23_07@ukr.net

УСУНЕННЯ ВІД ПРАВА НА СПАДКУВАННЯ

Відкриття спадщини як юридичний факт є наслідком виникнення у певних осіб права на спадкування. І з моменту відкриття спадщини виникають зазвичай спадкові спори, які належать до складних категорій цивільних справ, оскільки суду слід встановити наявність всіх спадкоємців, факт прийняття чи неприйняття ними спадщини, відмови від спадщини, визначити належних відповідачів у справі, визначити обставини, за наявності яких право на спадкування у певних осіб не виникає, зокрема усунення від спадкування тощо.

В умовах нестабільності економіки нашої країни й зубожіння населення більшість хоче або отримати спадщину якомога швидше і, як наслідок, допомагає спадкодавцю піти із життя (наприклад, вчиняє замах на життя спадкодавця, завдає умисні тілесні ушкодження), або ж перешкоджає спадкодавцеві скласти заповіт, ухиляється від виконання обов'язку щодо утримання спадкодавця, а потім йде подавати заяву про прийняття спадщини. І як результат, із кожним роком збільшується кількість звернень до місцевих судів через позбавлення права на спадкування. Тому питання щодо усунення від права на спадкування залишається актуальним і потребує поглибленого дослідження в умовах сьогодення.

У зв'язку з цим та іншими обставинами, чинне законодавство України, зокрема, ст. 1224 Цивільного кодексу України (далі – ЦК України) передбачає перелік підстав усунення від права на спадкування у певних осіб [1]. До них віднесені особи, які:

1. Умисно позбавили життя спадкодавця чи будь-кого з можливих спадкоємців або вчинили замах на їхнє життя (ч.1 ст.1224 ЦК України). Але, відповідне положення не може застосовуватись до особи, яка вчинила такий замах, якщо спадкодавець, знаючи про це, все ж призначив її своїм спадкоємцем за заповітом.

В умовах сьогодення досить спірним є питання про те, чи підлягає під регулювання ч. 1 ст. 1224 ЦК України і, відповідно, чи може бути підставою для усунення від права на спадкування особа, яка заподіяла спадкодавцеві або кому-небудь із спадкоємців умисні тяжкі тілесні ушкодження, які спричинили за собою смерть потерпілого, а також про те, чи усувається від права на спадкування особа, яка була визнана неосудною або обмежено осудною до здійснення дій, зазначених в положенні ч. 1 ст. 1224 ЦК України. До того ж, відповідно до положень ч. 1 ст. 1224 ЦК України, якщо особи, які здійснили свої дії у формі умислу, то вони не можуть мати права на спадкування. Погоджуємось з твердженням І. Черницької, яка вважає, що право на

спадкування не може бути позбавлено після смерті спадкодавця, якщо злочин було здійснено з необережності або в стані неосудності особою, яка притягнута за такі вчинені дії до кримінальної відповідальності [2, с. 143.]. Якщо мова йде про тілесні ушкодження, які спричинили смерть потерпілого (спадкодавця), то для усунення спадкоємця від права на спадкування повинен бути ухвалений судом обвинувальний вирок, що вступив у законну силу, яким встановлений конкретний склад злочину, що його здійснив потенційний спадкоємець, і за умови, що у відповідному вирокі буде вказана така форма вини злочинця, як умисел.

2. Умисно перешкождали спадкодавцеві скласти заповіт, внести до нього зміни або скасувати заповіт і цим сприяли виникненню права на спадкування у них самих чи в інших осіб або сприяли збільшенню їхньої частки у спадщині (ч. 2 ст. 1224 ЦК України).

Обов'язковою умовою цієї підстави є те, що діяння зазначені вище та положення ч. 2 ст. 1224 ЦК України прямо не вимагає засвідчення цього факту в судовому порядку здійсненням спадкоємцем незаконних дій, але тільки рішення суду може бути законною підставою для з'ясування факту їх умисного здійснення і як наслідок - для усунення від права на спадкування. [3, с. 13]. Проаналізувавши зазначене, можна сказати, що лише рішення суду може бути підставою, яка законно підтверджує факт умисного здійснення діянь, зазначених в ч. 2 ст. 1224 ЦК України, і як наслідок може слугувати причиною для усунення спадкоємця від права на спадкування. Прикладом цієї норми може бути: перешкодження складенню заповіту особи у разі її ізоляції, позбавлення її можливості користуватися телефоном, вилучення паспорта та інші неправомірні дії, які вчинені щодо осіб, зазначених в ч. 2 ст. 1224 ЦК України.

3. У зв'язку з позбавленням батьківських прав щодо дитини у разі спадкування після неї за законом, і такі права не були поновлені на час відкриття спадщини. Не мають права на спадкування за законом батьки (усиновлювачі) та повнолітні діти (усиновлені), а також інші особи, які ухилялися від виконання обов'язку щодо утримання спадкодавця, якщо ця обставина встановлена судом (ч. 3 ст. 1224 ЦК України).

Відповідно до пояснень викладених у п. 6 Постанови Пленуму Верховного Суду України «Про судову практику у справах про спадкування» № 7 від 30 травня 2008 р. [4], факт, що підтверджує ухилення особи від виконання обов'язку щодо утримання спадкодавця, повинен бути встановлений судом за заявою заінтересованої сторони (інших спадкоємців або територіальної громади). Так, встановлення факту значного ухилення від здійснення відповідного обов'язку щодо утримання спадкодавця за судовим рішенням є однією з підстав усунення особи від права на спадкування.

4. За законом одна після одної, шлюб між якими є недійсним або визнаний таким за рішенням суду. Якщо шлюб визнаний недійсним після смерті одного з подружжя, то за другим із подружжя, який його пережив і не знав та не міг знати про перешкоди до реєстрації шлюбу, суд може визнати право на спадкування частки того з подружжя, хто помер, у майні, яке було набуто ними за час цього шлюбу (ч. 4 ст. 1224 ЦК України).

Відповідно до ч. 4 ст. 1224 ЦК України шлюб може бути встановлений недійсним тільки за легітимним судовим рішенням. Але з іншої сторони, при наявності тверджень зазначених вище, суд має право визнати спадкування частки того з подружжя, хто помер. Інакше кажучи, рішення суду є однозначно остаточним у цьому випадку.

5. Ухилялися від надання допомоги спадкодавцеві, який через похилий вік, тяжку хворобу або каліцтво був у безпорадному стані (ч. 5 ст. 1224 ЦК).

Згідно з п. 6 зазначеної вище Постанови Пленуму Верховного Суду України № 7, безпорадним слід розуміти стан особи, який спричинений похилим віком, тяжкою хворобою або каліцтвом, коли вона не може самостійно забезпечити умови свого життя, потребує стороннього догляду, допомоги та піклування [4]. Інакше кажучи, відповідне ухилення особи від спроможності надати допомогу спадкодавцеві, який потребує допомоги, полягає в умисних діях чи бездіяльності особи, що спрямовані на ухилення від обов'язку забезпечити підтримку та допомогу спадкодавцю, а саме ухилення, пов'язане з винною поведінкою особи, яка усвідомлювала свій обов'язок, мала можливість його виконувати, але не вчиняла необхідних дій. На підставі викладеного, ухилення характеризується, як умисна форма вини. Це твердження

стосується всіх спадкоємців за законом, у тому числі й тих, які відповідно до Сімейного кодексу України не були зобов'язані утримувати спадкодавця, хто має право на обов'язкову частку у спадщині, а також на осіб, на користь яких вже зроблено заповідальний відказ [5, с. 23].

На нашу думку, важливу роль у цьому випадку відіграють докази. Адже для більш правильного ухвалення рішення про усунення від спадкування на підставі ухилення від надання допомоги спадкодавцеві, який через похилий вік, тяжку хворобу або каліцтво був у безпорадному стані, позивачем у справі мають бути надані належні та допустимі докази, які б могли свідчити про те, що спадкодавець потребував допомоги відповідача, а у свою чергу останній мав можливість її надати, але умисно ухилявся від обов'язку щодо її надання. У кожній конкретній справі суд повинен дати оцінку, за який період, з якого часу потребував сторонньої допомоги спадкодавець, які негативні наслідки настали від того, що спадкоємець злісно ухилявся від надання допомоги, яка їх тяжкість (прискорена смерть спадкодавця, прогресуюча хвороба, смерть від недоїдання, холоду і т. ін.) [5, с. 24].

Варто зазначити, що підстави усунення від права на спадкування, які зазначені вище відповідно до ч. 6 ст. 1224 ЦК України поширюються на всіх спадкоємців, у тому числі й на тих, хто має право на обов'язкову частку у спадщині, а також на осіб, на користь яких зроблено заповідальний відказ.

Таким чином, можна підвести підсумок викладеного, який полягає в тому, що особи, що вчинили відповідні дії встановлені ст. 1224 ЦК України, підлягають усуненню від права на спадкування за підставами, які зазначені вище. До того ж перелік підстав усунення від права на спадкування у певних осіб є досить вичерпним, але потребує додаткових роз'яснень. Так, наприклад вчинення злочину з необережності або в стані неосудності не позбавляє особу права на спадкування після смерті спадкодавця, наявність відповідних доказів є важливим елементом для доведення ухилення особи від надання допомоги спадкодавцеві, який через похилий вік, тяжку хворобу або каліцтво був у безпорадному стані та інші обставини, які впливають на застосування положень ст. 1224 ЦК України.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № № 435-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40–44. Ст. 356. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення 1.12.2019).
2. Черніцька І. Деякі аспекти судового розгляду та вирішення цивільних справ про усунення від права на спадкування. *Актуальні проблеми правознавства*. 2017. Випуск 3(11). С. 141-147.
3. Кухарев, О. Актуальні питання вирішення судами спорів про усунення від права на спадкування. *Вісник Національної асоціації адвокатів України*. 2017. № 5. С. 9-18. URL: <http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/handle/123456789/2103> (дата звернення 1.12.2019).
4. Про судову практику у справах про спадкування: Постанова Кабінету Міністрів України від 30. 05. 2008 р. №7. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0007700-08> (дата звернення 03.12.2019).
5. Гузь Л. С. Практика застосування спадкового права в судовій та нотаріальній діяльності: монографія. Х. : Право, 2015. 888 с.

Гармаш В. С., студент 3 курсу, група КПП-171
Науковий керівник: **Берднік І. В.**, к.ю.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: vlad23_07@ukr.net

ВТРАТА ПРАЦЕЗДАТНОСТІ ЯК ОЗНАКА ОКРЕМИХ ВИДІВ ТІЛЕСНИХ УШКОДЖЕНЬ

Конституція України чітко визначає, що найвищою соціальною цінністю крім життя є ще й здоров'я людини (ст. 3) та покладає на державу обов'язок забезпечувати їх охорону (ст. 49) всіма правовими засобами (кримінальне право, адміністративне право, цивільне право та ін.) [1]. На основі Конституції України ґрунтуються всі без винятку закони та інші нормативно-правові акти, не є виключенням і закон про кримінальну відповідальність. У чинному Кримінальному кодексі України (далі – КК України), а саме в її Особливій частині одне з основних місць займають правові норми, які складають другий розділ цієї ж частини - злочини проти життя та здоров'я особи.

Закон про кримінальну відповідальність чітко встановлює перелік ознак, що визначають ступінь тяжкості тілесних ушкоджень. Серед цих ознак у кримінальному праві є - втрата працездатності, яка певним чином пов'язана з нанесенням тілесних ушкоджень, що призвели до істотного розладу здоров'я особи. Зокрема, ст. 121 КК України визначає ознаки умисного тяжкого тілесного ушкодження. Однією з цих ознак є - інший розлад здоров'я, поєднаний зі стійкою втратою працездатності не менш як на одну третину (не менш 33%) [2, с. 68]. Поняття "розлад здоров'я" потрібно розуміти, як безпосередньо пов'язаний з ушкодженням послідовно розвинутий хворобливий процес. А під стійкою (постійною) втратою загальної працездатності розуміється така необоротна втрата функції, яка повністю не відновлюється. Тобто це втрата органом його функцій – втрата зору, слуху, язика, руки, ноги і репродуктивної здатності [3]:

1. Втрата зору – це повна стійка сліпота на обидва ока чи такий стан, коли наявне зниження до підрахунку пальців на відстані двох метрів і менше (гострота зору на обидва ока 0,04 і менше);
2. Втрата слуху – це повна стійка глухота на обидва вуха або такий необоротний стан, коли потерпілий не чує розмовної мови на відстані три – п'ять сантиметрів від ушної раковини;
3. Втратою язика (мовлення) - це втрата можливості висловлювати свої думки членороздільними звуками, зрозумілими для оточуючих;
4. Втратою руки, ноги - це відокремлення їх від тулуба чи втрату ними функцій (параліч або інший стан, що унеможливорює їх діяльність);
5. Втрата репродуктивної здатності – це втрата здатності до злягання чи втрату здатності до запліднення, зачаття та дітородіння (розродження).

Щодо розмірів стійкої (постійної) втрати загальної працездатності при ушкодженнях, то вони встановлюються після наслідку ушкодження, що визначився, на підставі об'єктивних даних з урахуванням документів, якими керуються у своїй роботі медико-соціальна експертна комісія [4]. Під наслідком ушкодження, що визначився, потрібно розуміти повне загоєння ушкодження і зникнення хворобливих змін, які були ним обумовлені. Це не виключає можливості збереження стійких наслідків ушкодження (рубця, анкілозу, укорочення кінцівок, деформації суглоба тощо).

Також втрата працездатності, як наслідок тілесного ушкодження стосується не тільки осіб, які працюють, а й не працевлаштованих осіб, дітей, пенсіонерів, інвалідів та ін. Наприклад, в інвалідів стійка втрата працездатності у зв'язку з ушкодженням визначається як у практично здорових людей, незалежно від інвалідності та її групи. А втрата загальної працездатності у дітей визначається виходячи із загальних підстав, що встановлені Правилами судово-медичного визначення ступеня тяжкості тілесного ушкодження, із зазначенням, що ця втрата настає після досягнення працездатного віку. Тому в осіб, які не працюють, у випадку заподіяння тілесного

ушкодження встановлюється розлад здоров'я, а у іншій групі – розлад здоров'я, пов'язаний зі стійкою втратою працездатності.

До того ж втрата працездатності, як ознака окремих видів тілесних ушкоджень зазначається не тільки в ст. 121 КК України, а й у диспозиції статтях 122, 125. У диспозиції ст. 122 КК України визначає втрату працездатності, як одну з ознак середньої тяжкості тілесних ушкоджень. У цій статті під стійкою втратою працездатності менш як на одну третину розуміється втрата загальної працездатності від 10% до 33% включно. Щодо диспозиції ст. 125 КК України, то вона визначає незначну втрату працездатності, що спричинене внаслідок легкого тілесного ушкодження. Під незначною стійкою втратою працездатності слід розуміти втрату загальної працездатності до 10 % [2, с. 68]. Відсоток втрати працездатності визначається судово-медичною експертизою з урахуванням нормативно визначених критеріїв встановлення ступеня стійкої втрати професійної працездатності у відсотках. Але чинне законодавство не надає повноважень судово-медичним експертам визначати втрату професійної працездатності, такі функції покладаються на медико-соціальну експертну комісію (МСЕК), які, в свою чергу, не мають права визначати ступінь тяжкості тілесних ушкоджень.

Таким чином, аналіз чинного законодавства дає можливість зробити висновки, що в КК України втрата працездатності є однією з головних ознак, яка визначає ступінь тяжкості тілесних ушкоджень. До того ж ступінь втрати працездатності встановлюється у відсотках, які визначає судово-медична експертиза з урахуванням нормативно визначених критеріїв встановлення цього ж ступеня. Так, втрата працездатності не менш як на 33% є однією з ознак умисного тяжкого тілесного ушкодження, а стійка втрата працездатності від 10 до 33% включно - це ознака середньої тяжкості тілесних ушкоджень. Щодо умисного легкого тілесного ушкодження, тут слід розуміти втрату працездатності до 10%.

Список використаних джерел

1. Конституція України: закон України від 28 червня 1996 р. № 254к/96 // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Кримінальний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. станом на 1 лютого 2019 року (офіц. текст). – К.: Паливода А. В., 2019. – 264 с.
3. Правила судово-медичного визначення ступеня тяжкості тілесних ушкоджень: наказ Міністерства охорони здоров'я України від 17.01.1995 р. №6. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0255-95#o4> (дата звернення: 30.11.2019).
4. Питання медико-соціальної експертизи: Постанова Кабінету Міністрів України від 03.12.2009 р. №1317. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1317-2009-п> (дата звернення: 30.11.2019).
5. Про судову практику в справах про злочини проти життя та здоров'я особи: Постанова Пленуму Верховного Суду України від 07.02.2003 р. №2. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0002700-03> (дата звернення: 30.11.2019).
6. Гураль Л. О. Загальні підходи до визначення меж відповідальності за спричинення тілесних ушкоджень. Університетські наукові записки. 2016. № 60. С. 117-124. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap_2016_4_16.

Головко М. Б., к.ю.н., доцент,
професор кафедри кримінального права та правосуддя
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: golovcko.m@ukr.net

ЕКСПЕРТИЗА З ПИТАНЬ ДЕРЖАВНОЇ ТАЄМНИЦІ У КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОВАДЖЕННІ: ОКРЕМІ ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ

Належна реалізація принципу невідворотності кримінальної відповідальності є одним з напрямів протидії зростанню рівня злочинності у суспільстві. Для досягнення цієї мети, а також всебічного, повного та неупередженого дослідження обставин вчинення кримінального правопорушення, сторони кримінального провадження у разі наявності підстав для проведення експертизи уповноважені залучити експерта [1]. Водночас змагальність сучасного вітчизняного

кримінального процесу, з одного боку, потребує застосування спеціальних знань, що пов'язані з призначенням й здійсненням судової експертизи, а з іншого – обумовлює необхідність проведення цілеспрямованих наукових досліджень.

Якщо звернутись до наукових доробок фахівців у галузі судово-експертної діяльності, то слухними є твердження В.Г. Гончаренка, який зазначав, що «нині виникли нові науково-практичні напрями, впровадження яких, перш за все у формі експертизи, постійно потребує судочинства. Щодо багатьох видів експертиз існують лише уривчасті й суперечливі відомості в періодичній юридичній літературі та інших публікаціях, а щодо деяких – відомості відсутні взагалі» [2, с.6].

Як свідчить аналіз правозастосовчої практики, залучення експерта є однією з найбільш поширених процесуальних засобів застосування спеціальних знань під час досудового розслідування та судового провадження.

Особливої ваги питання щодо підстав та порядку залучення експерта набувають при дослідженні предмету злочину у кримінальних провадженнях про посягання на такий специфічний предмет злочину, як відомості, що становлять державну таємницю. У кримінальних провадженнях, розпочатих за ознаками вчинення кримінальних правопорушень, передбачених наступними статтями КК України: ст.111 «Державна зрада», ст. 114 «Шпигунство», ст. 328 «Розголошення відомостей, що містять державну таємницю», ст. 329 «Втрата документів, що містять державну таємницю», ст. 422 «Розголошення відомостей військового характеру, що становлять державну таємницю, або втрата документів чи матеріалів, що містять такі відомості», матеріальні носії інформації, що становить державну таємницю, виступають обов'язковою ознакою об'єкту протиправного посягання [3]. Отже, перед слідчими органів безпеки, які відповідно до вимог частини 2 статті 216 Кримінального процесуального кодексу (далі – КПК) України, здійснюють досудове розслідування вказаних кримінальних правопорушень, постає нагальне питання про залучення уповноваженого експерта, зокрема, для проведення експертизи визначення ступеню таємності відомостей, що є предметом злочину у цих кримінальних провадженнях [1].

З метою розв'язання означеного питання законодавець передбачив у КПК України ст. 518 «Особливості проведення експертизи у кримінальному провадженні, яке містить державну таємницю». З аналізу її положень випливають наступні висновки:

- підставами для призначення такої експертизи є необхідність з'ясування законності:

а) визначення ступеня таємності інформації з питань оборони, у сферах економіки, науки і техніки, зовнішніх відносин, державної безпеки та охорони правопорядку;

б) зміни ступеня секретності цієї інформації;

в) її розсекречування;

- зобов'язання провести експертні дослідження делеговано посадовій особі, яка згідно положень Закону України «Про державну таємницю», уповноважена на виконання функцій державного експерта з питань таємниць;

- визначена положеннями КПК компетенція експерта поширюється на цю посадову особу;

- в описовій частині висновку інформація щодо використаних методик, технологій чи відомості, що складають охоронювану державою таємницю, які застосовуються у процесі експертного дослідження, не розкривається [1].

Не дивлячись на нібито зрозумілу конструкцію та зміст вказаної норми КПК, під час правозастосовної діяльності виникають певні труднощі, пов'язані із її невідповідністю положенням законодавства з питань експертної діяльності.

Зокрема, нормативні засади набуття статусу експерта регламентовано положеннями Закону України «Про судову експертизу». Так, за змістом положень ст.10 вказаного Закону першою та основною вимогою до майбутнього судового експерта є наявність необхідних знань для формування висновку з питань, що підлягають дослідженню. У той же час, Закон конкретизує вимоги до судових експертів державних спеціалізованих установ, встановлюючи обов'язковість наявності відповідної вищої освіти, освітньо-кваліфікаційного рівня не нижче спеціаліста,

проходження відповідної підготовки та отримання судово-експертної кваліфікації з певної спеціальності [4].

З огляду на можливість залучення фахівців, які не є працівниками державних спеціалізованих установ, законодавець визначив вимоги і для цієї категорії експертів, встановивши крім трьох перших, вимогу проходження атестації та отримання кваліфікації судового експерта з певної спеціальності у порядку, передбаченому Законом України «Про судову експертизу» [4].

Ще однією вимогою легітимного здійснення експертної діяльності є включення атестованого судового експерта до державного Реєстру атестованих судових експертів, ведення якого покладається на Міністерство юстиції України [4].

У статті 1 закону України «Про державну таємницю» визначається, що державний експерт з питань таємниць - це посадова особа, уповноважена здійснювати відповідно до вимог цього Закону віднесення інформації до державної таємниці у сфері оборони, економіки, науки і техніки, зовнішніх відносин, державної безпеки та охорони правопорядку, зміни ступеня секретності цієї інформації та її розсекречування [5].

Указом Президента від 01.12.2009 р. № 987/2009 затверджено «Перелік посадових осіб, на яких покладається виконання функцій державного експерта з питань таємниць» [6].

Як зазначають фахівці з питань охорони державних секретів, «Усі високопосадовці, які обіймають посади державних експертів з питань таємниць, а ргіогі вважаються носіями наукових, технічних або інших спеціальних знань у сфері охорони державної таємниці. Проте, як засвідчила практика, визначальним критерієм при призначенні осіб на такі посади, є наявність у них не стільки фахових, стільки управлінських здібностей та навичок, активна громадська позиція або партійна приналежність. Окремі посади, що передбачають виконання функції державних експертів з питань таємниць, є політичними за своєю сутністю. У більшості таких фахівців відсутні необхідні спеціальні знання у сфері охорони державної таємниці та досвід (навички) для прийняття виважених рішень щодо віднесення інформації до державної таємниці. Імовірно, через це вони часто проводять експертизи у кримінальних провадженнях не особисто, а за алгоритмом непроцесуальних експертних досліджень, задіюючи можливості постійних експертних комісій, і лише формально візують висновки (хоча після цього державні експерти беруть на себе юридичну відповідальність, передбачену законом)» [7, с. 61-62].

Отже, виходячи з аналізу нормативно-правових актів щодо порядку проведення експертизи у кримінальному провадженні, та враховуючи, що державні експерти з питань таємниць не є працівниками державних спеціалізованих експертних установ, критеріями їх залучення до проведення експертизи у такому провадженні є наявність:

а) відповідної вищої освіти (за наявності освітньо-кваліфікаційного рівня не нижче спеціаліста [4], оскільки відомості про освіту та спеціальність експерта – невід’ємна частина його висновку [1]);

б) знань теоретико-організаційних, процесуальних аспектів судово-експертної діяльності, навичок застосування положень методики та практики у відповідності до експертної спеціальності [8].

в) експертної кваліфікації з конкретної спеціальності в результаті навчання, проведеного фахівцями Міністерства юстиції України [4]. (інформація про наявність свідоцтва щодо присвоєння кваліфікації експерта та стажу експертної діяльності – наступні обов’язкові елементи, що відображуються у експертному висновку [1]).

г) успішне проходження експертом атестування з наступним присвоєнням йому відповідної кваліфікації [8].

г) свідоцтва про присвоєння кваліфікації судового експерта з певного виду експертної спеціальності [8].

д) проходження для підтвердження рівня своїх професійних знань один раз на п’ять років обов’язкового стажування в державних спеціалізованих установах Міністерства юстиції України відповідно до спеціальності (крім тих, які мають науковий ступінь) [4].

е) включення відомостей про експерта до державного Реєстру атестованих судових експертів [4; 9].

Крім того, відповідно до ст. 9 Закону України «Про судову експертизу» та затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 02.07.2008 № 595 «Порядку атестації та державної реєстрації методик проведення судових експертиз», методики експертних досліджень, що використовуються експертами при проведенні експертиз з питань державних таємниць, повинні бути атестовані та рекомендовані до впровадження в експертну практику [4; 10].

Із вищезазначених критеріїв державні експерти з питань таємниць, як правило, відповідають тільки першому.

Аналіз Реєстру методик проведення судових експертиз свідчить про відсутність на сьогодні жодної зареєстрованої методики проведення експертиз щодо законності віднесення інформації у сфері оборони, економіки, науки і техніки, зовнішніх відносин, державної безпеки та охорони правопорядку до державної таємниці, зміни ступеня секретності цієї інформації чи її розсекречування [11].

Зазначені вище неузгодженості обумовлюють виникнення обґрунтованих заперечень правозахисників щодо допустимості висновків державних експертів з питань таємниць у кримінальних провадженнях, а відсутність зареєстрованих методик проведення позбавляє суд належним чином здійснити перевірку та оцінку експертного висновку як одного з процесуальних джерел доказів.

Не усуває цю проблему і встановлений ст. 356 КПК України специфічний спосіб перевірки достовірності висновку експерта в кримінальному провадженні – допит експерта в суді, оскільки предметом такого допиту, зокрема, є з'ясування питань щодо методик та теоретичних розробок, законність застосування яких не можливо перевірити внаслідок їх відсутності у зазначеному вище Реєстрі [1].

На підставі викладеного, слід визнати, що встановлені окремі неузгодженості законодавчих актів щодо проведення судової експертизи у кримінальному провадженні, яке містить державну таємницю, мають істотний вплив на прийняття остаточного рішення за результатами його здійснення, а в деяких випадках, з урахуванням допущених співробітниками правоохоронних органів порушень вимог кримінального процесуального законодавства щодо допустимості доказів, можуть бути підставою для порушення принципу невідворотності покарання. Отже, окреслені проблемні аспекти потребують нагального вирішення шляхом внесення відповідних змін до законодавчих актів з питань судово-експертної діяльності.

Список використаних джерел

1. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13.04.2012 № 4651-VI / Верховна Рада України. Офіційний веб-портал. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/T124651> (дата звернення: 09.12.2019).
2. Експертизи у судочинстві України: наук.-практ. посіб. / за заг. ред. В. Г. Гончаренка, І. В. Гори. Київ, 2015. 504 с.
3. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341-III. / Верховна Рада України. Офіційний веб-портал. URL: zakon.rada.gov.ua/go/2341-14 (дата звернення: 09.12.2019).
4. Про судову експертизу: закон України від 25.02.1994 р. № 4038а. Відомості Верховної Ради України. 1994. № 28. Ст. 232. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4038-12> (дата звернення: 09.12.2019).
5. Про державну таємницю: закон України від 21.01.1994 № 3855. Відомості Верховної Ради України. 1994. № 16. ст. 93. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3855-12> (дата звернення: 09.12.2019).
6. Про затвердження «Переліку посадових осіб, на яких покладається виконання функцій державного експерта з питань таємниць»: Указ Президента України від 01.12.2009 № 987. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/987/2_009 (дата звернення: 09.12.2019).
7. Семенюк О. Г. Порядок віднесення інформації до державної таємниці: порівняльний аналіз вітчизняного та зарубіжного законодавства, шляхи удосконалення цієї процедури. Юридична Україна. 2016. № 3–4. С. 58–63.
8. Про затвердження Положення про експертно-кваліфікаційні комісії та атестацію судових експертів (із змінами станом на 05.03.2018): наказ Міністерства юстиції України від 03.03.2015 р. № 301/5. Офіційний вісник України: від 10.03.2015 № 17, Ст. 468, С. 278. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0249-15/sp:max20#n7> (дата звернення: 09.12.2019).
9. Про затвердження Порядку ведення державного Реєстру атестованих судових експертів: Наказ Міністерства юстиції України від 29.03.2012 № 492/5. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0166-97> (дата звернення: 09.12.2019).

10. Про затвердження Порядку атестації та державної реєстрації методик проведення судових експертиз Постанова Кабінету Міністрів України від 02.07.2008 № 595. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/595-2008-%D0%BF> (дата звернення: 09.12.2019).

11. Реєстр методик проведення судових експертиз. Міністерство юстиції України. Офіційний веб-портал. URL: <http://rmpse.minjust.gov.ua/search> (дата звернення: 09.12.2019).

12. Про затвердження Інструкції про призначення та проведення судових експертиз та Науково-методичних рекомендацій з питань підготовки та призначення судових експертиз та експертних досліджень: наказ Міністерства юстиції України від 08.10.1998 № 53/5. Офіційний вісник. 1998. № 46. Ст. 1715 URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0705 98](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0705%2098) (дата звернення: 09.12.2019).

Дрозд А. С., студентка 2 курсу, група АЮ-181

e-mail: anastasia_20_@ukr.net

Веремієнко С. В., ст. викладач кафедри теорії та історії держави і права, конституційного права

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: svetlanavsv8537@gmail.com

МІЖНАРОДНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВІЙСЬКОВОЇ ОКУПАЦІЇ

Війни завжди супроводжують людство. Ще у давні часи саме такими методами люди вирішували конфлікти, захоплювали території або досягали інших бажаних цілей. Саме така концепція вирішення певних проблем і стала першим поштовхом для розвитку права війни. Так почали складатися традиції та звичаї, які згодом переростали у правові норми, що регламентували ведення війни. Право збройних конфліктів, яке прогресивно розвивається і сьогодні стає міжнародним гуманітарним правом. З часом еволюція галузі гуманітарного права сприяла появі нових інститутів, які потребували, а деякі потребують і зараз, правового регулювання. Одним із таких є інститут військової окупації.

У сучасних умовах питання міжнародно-правового регулювання військової окупації та гуманітарного права в цілому є надзвичайно актуальним. Дане питання досліджували такі науковці як: Л. Д. Тимченко, В. В. Сліпенюк, С.Я. Бескоровайний, П. В. Рекотов, І. М. Макаров, О. Н. Толочко, І. І. Лукашук, Ю. М. Колосов, П.Н. Бірюков, І. М. Макаров, М. О. Баймуратов, Д. Дуцик, В. Черниш та ін.

Термін «окупація» (лат. *occupatio*) уперше з'явився в римському праві. Окупація являла собою оволодіння речами, що не мали власника («нічийми», *res nullius*, і покинутими власниками *res derelictae*), з метою привласнення. [1, 26] Дана дефініція лише узагальнює сутність поняття з точки зору римського права. Наразі ж існує плюралізм думок, щодо терміну «окупація». Кожен автор трактує дане поняття по-різному. Так, наприклад, Ю.М. Колосов вважає, що окупація - це вид тимчасового перебування значних військових формувань на території іноземної держави, в умовах стану війни між цією державою і державою якій належать такі формування, при якому припиняється ефективне здійснення влади урядом тієї держави, якій належить зайнята територія, а адміністративна влада здійснюється в межах, визначених міжнародним правом, вищими командирами військових формувань [2, 125]. П.Н. Бірюков визначає поняття окупації як тимчасове захоплення території (частини території) однієї держави збройними силами іншої держави і встановленні військової адміністрації на захопленій території [3, 86].

Слід зазначити, що воєнна окупація існує двох видів:

- окупація воюючою державою території ворога в процесі воєнних дій;
- післявоєнна окупація ворожої території як спосіб гарантування виконання переможеним зобов'язань [4, 547]

Перший вид окупації передбачає тимчасове зайняття території військами противника в ході збройного конфлікту, а другий є способом гарантування виконання переможеним зобов'язань, які випливають із його відповідальності за агресію. [5, 185] Слід також відрізнити поняття військової окупації від збройного конфлікту. Так, наприклад, військова окупація відрізняється

від збройного конфлікту такими ознаками: контроль окупанта на окупованій території, відсутність великих військових операцій на окупованій території і відновлення мінімального порядку та безпеки. Проте наявність цих ознак не означає закінчення збройного конфлікту. Військова окупація займає проміжне положення між війною і миром. [6, 193]

Щодо правової регламентації режиму воєнної окупації, то до окупованих територій застосовуються IV Гаазька конвенція 1907 р. про закони і звичаї війни на суходолі, спільна стаття 2 для чотирьох Женевських конвенцій та IV Женевська конвенція повністю, I Додатковий протокол 1977 р. про захист жертв міжнародних конфліктів та інші міжнародно-правові акти, що регулюють засоби і методи ведення війни.

Окупація починається із встановлення фактичного контролю окупанта над територією зі створенням окупаційної адміністрації. Однак, навіть при короткочасному зайнятті території військами ворога, вони зобов'язані дотримуватись відповідних правил окупації. Окупаційний режим припиняється з моменту втрати фактичного контролю над відповідною територією.

Щодо управління окупованою територією, то воно здійснюється окупаційною адміністрацією з урахуванням відповідних норм гуманітарного права, при цьому можливе збереження дії місцевих законів. Окупаційна влада повинна дозволити діяльність місцевих суддів та чиновників, а також вправі створювати і свої власні військові суди. Окупант може звільнити з посади суддів так само, як і інших посадових осіб, але в такому разі він має на їх місце тимчасово призначити інших осіб. Якщо судді виявляють готовність служити під його владою, він має визнавати їх незалежність за законами країни. У будь-якому разі він не має права примушувати суди виносити свої рішення від його імені, хоча, з іншого боку, він не зобов'язаний дозволяти їм виносити рішення від імені законного уряду [7, 56].

Окупаційна влада може використовувати у разі потреби державні будівлі, але власності на них не набуває. Слід мати на увазі, що держава-окупант є лише тимчасовим керуючим, тому повинна забезпечувати збереження нерухомої власності.

Відповідно до положень IV Гаазької конвенції 1907 року, IV Женевської конвенції 1949 року, Додаткового протоколу I держава, що окупує, зобов'язана вживати усіх заходів для забезпечення порядку на захопленій території. Населення території, що окупується, повинно підпорядковуватися розпорядженням влади, проте його не можна примушувати до складання присяги на вірність державі, що окупує, участі у воєнних діях, спрямованих проти їхньої країни, надавати відомості про її армію. Також повинні шануватися честь, життя цивільних осіб, їхня власність, релігійні переконання, родина. Держава, що окупує, зобов'язана постачати цивільне населення необхідним одягом, продовольством і санітарними матеріалами [8, 94].

Женевська конвенція для підтримання нормального управління територією та належної безпеки держави, надає повноваження державі що окупує поширити на населення чинність постанов, які вона вважатиме за необхідне прийняти. Відносно постанов, що встановлюють кримінальну відповідальність за їх порушення, то вони набирають чинності лише після оприлюднення та доведення до відома населення його мовою [9, 564].

Відповідно до Гаазької конвенції 1907 року, державі-окупанту забороняється викрадати і депортувати населення з окупованої території на свою територію або територію іншої держави, переміщувати своє населення на окуповану територію, змінювати громадянство дітей і розлучати їх з батьками, примушувати населення окупованих територій служити в збройних силах окупантів, брати участь у війні проти своєї держави і виконувати роботи військового характеру, знищувати державну, суспільну, особисту і приватну власність, якщо це не викликається військовою необхідністю для ведення операцій, знищувати або вивозити культурні цінності і духовну спадщину або завдавати їм непоправної шкоди, якщо це не викликано військовою необхідністю.

Також, одним із не менш важливих документів є Протокол I 1977 року, який додатково передбачає захист дітей та жінок від насильства та іншого фізичного впливу, що порушує їхні права. Протокол також встановлює певний віковий ценз. Так, діти, які не досягли 15-річного віку, не повинні брати участі у військових діях, а щодо дітей, які не досягли 18-річного віку, не може застосовуватися смертна кара.

Що стосуються поводження з інтернованими особами, то відповідні правила, встановлює IV Женевська конвенція. Під інтернуванням розуміється примусове поселення у спеціальних місцях цивільних осіб однієї із сторін, що воює, які опинилися на території противника у зв'язку з міжнародним збройним конфліктом. [10, 26] При інтернуванні, згідно ст. 80 IV Женевської конвенції, інтерновані повністю зберігають свою цивільну правоздатність, країни, які перебувають в конфлікті повинні забезпечити їм безкоштовне утримання (ст. 81), інтерновані мають бути забезпечені харчуванням та одягом (ст. 89), медичною допомогою (ст. 91), вони залишають при собі речі і предмети особистого користування, цінності можуть бути вилучені під розписку (ст. 97), місця інтернування повинні перебувати під керівництвом офіцера або відповідальної посадової особи зі складу регулярних збройних сил або кадрів цивільної адміністрації, у владі якої знаходяться інтерновані (ст. 99), законодавство, чинне на території, на якій знаходяться інтерновані, застосовується до них, якщо вони здійснять правопорушення (ст. 117), інтерновані звільняються відразу ж, як тільки припиниться дія причин, що зумовили їх інтернування (ст. 132). [11]

Отже, можна зробити висновок, що у процесі розвитку збройного конфлікту між державами, одна із сторін може повністю або частково окупувати територію ворожої держави, проте держава-окупант не набуває суверенних прав на окуповані нею території. З метою дотримання прав і обов'язків воюючих сторін, а також для забезпечення гарантій захисту прав та інтересів місцевого цивільного населення, під час збройного конфлікту та окупації держави мають дотримуватися норм міжнародного гуманітарного права, і перш за все, положень Гаазької конвенції про закони і звичаї війни на суходолі 1907 р. та Конвенції про захист цивільного населення під час війни 1949 р.

Список використаних джерел

1. Рекотов П.В. Зміст поняття «Військова окупація» в міжнародному праві до середини ХХ ст. *Вісник Запорізького національного університету*. Випуск № 2., Запоріжжя. 2017. С.25- 29.
2. Колосов Ю.М., Кузнецов В.И. *Международное право: Учебник*. Изд. 2-е, перераб. и доп. М., 1998. 356 с.
3. Бирюков П.Н. *Международное право*. М., 2001.
4. Тимченко Л.Д. *Міжнародне право : підручник / Л. Д. Тимченко, В. П. Кононенко. К. : Знання, 2012. 631 с.*
5. Лукашук И.И. *Международное право. Особенная часть : учеб. для студентов юрид. фак. и вузов*. И.И. Лукашук. Рос. акад. наук, Изд. 3-е, перераб. и доп.. М.: Волтерс Клувер, 2005. 544 с.
6. Макаров І.М. Поняття і зміст режиму окупації у міжнародному праві. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету*. Випуск № 3. 2012. С.193-197.
7. Рекотов П.В. Права і обов'язки окупанта під час здійснення військової окупації. *Порівняльно-аналітичне право*. Випуск № 3. Запоріжжя. 2017. С.55 – 58.
8. Баймуратов М.О. *Міжнародне публічне право*. Х.: Одісей, 2008. 704 с.
9. Сліпенюк В. В. Правовий режим військової окупації. Міжнародні читання з міжнародного права пам'яті професора П. Є. Казанського : матеріали четвертої міжнар. наук. конф. Національний університет «Одеська юридична академія». Одеса : Фенікс, 2013. С. 563-565.
10. АБВ. Збройний конфлікт в термінах (Путівник для України). Дуцик Д., Черниш В., Вороніна В., Рюче Н., Мороз І., Паперняк О., Калупаха І. Київ: Міністерство з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб. 2019. - 90с.
11. Конвенція про захист цивільного населення під час війни. Женева 12 серпня 1949 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/995_154
12. IV Конвенція про закони і звичаї війни на суходолі та додаток до неї: Положення про закони і звичаї війни на суходолі. Гаага, 18 жовтня 1907 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_222

Жернова М. Г., студентка 3 курсу, група КІР-171, факультет юридичний
Науковий керівник: **Козинець І. Г.**, ст. викладач кафедри
трудового права, адміністративного права та процесу
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: masha.18012001.08@gmail.com

ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ ДОГОВОРУ ДОВІЧНОГО УТРИМАННЯ

Договір довічного утримання (догляду) відіграє значну роль у практичному житті. Завдяки укладанню цього правочину з'являється можливість: з однієї сторони - надати відчужувачу матеріально-стабільне життя, а з іншої – організує більш чітку можливість для набувача одержати у власність певне нерухоме або цінне рухоме майно, оскільки у зазначено випадку для оплатності є характерним триваючий характер. Проаналізувавши судову практику, можна дійти висновку, що протягом останнього часу кількість спорів, що мають тісний зв'язок із виконанням договору довічного утримання, значно виросла. Маючи на меті вирішити дану проблему, треба більш детально поглибитись у вивчення юридичної природи та самої сутності цього інституту. Що ж стосується самих правовідносин у сфері довічного утримання, то доцільним було б послуговуватися такою правовою категорією, як «договір», оскільки саме вживши даний термін у формуванні визначення «договір довічного утримання» з'являється можливість виділити всю багатоманітність відповідних правовідносин. Та зазначений вище варіант формулювання терміну не виключає можливість використання такого визначення, як «правочин», тому що ця категорія являє собою більш загальну у співвідношенні з терміном «договір». Використовувати таке поняття, як «угода» не є доцільним у зазначеній правовій конструкції, виходячи з того, що немає правових традицій відносно використання зазначеного поняття стосовно правовідносин довічного утримання. Тобто договір довічного утримання насамперед являє собою договір і ця інформація має бути відображена у його визначенні.

Важливо зазначити, що статтями 744-745 ЦК України визначається, що відповідно до договору довічного утримання (догляду) одна зі сторін (відчужувач) передає другій стороні (набувачеві) у власність певне майно або його частину, наприклад, квартиру, житловий будинок або ж їх частину, а також інше нерухоме або рухоме майно, що представляє собою певну матеріальну цінність, в обмін на це набувач зобов'язується забезпечити гідне утримання відчужувану та (або) догляд довічно [1].

Саме питання сутності договору довічного утримання викликають дискусії серед науковців і у певних випадках вони не можуть дійти до однакового варіанту вирішення даного спору. Далі наведено кілька варіантів даного терміну.

О. С. Іоффе визначав договір довічного утримання як договір, за умов якого одна сторона (відчужувач), передає у власність другій стороні житловий будинок чи його частину другій стороні (набувачеві), який у свою чергу приймає обов'язок до смерті відчужувача займатися його утриманням [2, с. 292].

О.М. Великорда наводить визначення договору довічного утримання, як правочину, за яким відчужувач передає набувачеві нерухоме або будь-яке рухоме майно у власність, в обмін на що набувач зобов'язується забезпечувати відчужувача утриманням та (або) доглядом довічно [3, с. 6].

Окрім зазначено вище важливим є бачення даного питання М. С. Долинською, яка під договором довічного утримання розуміє довготривалий правочин про перехід у власність майна (нерухомого або цінного рухомого) під взаємне зобов'язання набувача відносно надання відчужувану довічного утримання та (або) догляду, якщо предметом є нерухоме майно, то у його основі якого лежить обов'язкове посвідчення від нотаріуса [4, с. 324]. Але, незважаючи на все, навіть такий підхід до розуміння і визначення договору довічного утримання має певні недоліки у частині саме форми його укладення. Стаття 745 ЦК України встановлює процедуру укладення даного договору і зазначається, що він має укладатися у письмовій формі та підлягає нотаріальному посвідченню, незалежно від того, що є об'єктом даного правочину.

Аналізуючи ж чинне законодавство, насамперед треба звернутися до ст. 744 ЦК України, в якій розкривається визначення поняття договору довічного утримання. У вищезазначеній статті вказано, що за договором довічного утримання (догляду) одна сторона (відчужувач) передає у власність другій особі (набувачеві) у власність житловий будинок, квартиру чи їх частину, а також інше нерухоме або рухоме майно, яке має значну цінність, взамін чого набувач зобов'язується забезпечувати відчужувача утриманням та (або) доглядом довічно.

Необхідно погодитися із думкою дослідників про те, що на наведена конструкція вдається не зовсім вдалою [5, с. 30-35]. У першу чергу вважатимемо, що нема потреби спочатку називати окремі види нерухомого майна, а потім зазначати й «інше нерухоме майно». Якщо не встановлено обмежень нерухомого майна, кращим було б просто зазначити, що відчужувач наділений правом передавати набувачеві у власність нерухоме майно, яке являє собою певну цінність. По-друге, відчужувач має право передавати також рухоме майно, яке представляє собою певну цінність.

Окрім того, не варто обмежувати дану норму таким оціночним поняттям як «рухоме майно, яке має значну цінність». У Цивільному кодексі не вказано, що ж саме відноситься до «рухомого майна, яке має значну цінність», та не представляє вартісного вираження значної цінності такого майна, критеріїв їх визначення або ж хоча б приблизного списку таких речей. Окрім вищезазначеного конкретно не визначається, що з рухомого майна може бути відчуженим за договором довічного утримання, це означає, що ними можуть бути антикварні речі, транспортний засіб, ювелірні прикраси, твори мистецтва, скульптури, побутова техніка, а також речі, які несуть в собі значну цінність, але по причині того, що в ЦК не розмежовуються поняття «значна цінність» та «незначна цінність», то сторони самостійно вирішують дане запитання [5, с.35]. Саме тому, доцільно просто вказати, що виступати предметом договору може і рухоме, і нерухоме майно. У будь-якому випадку, якщо набувач уклав договір довічного утримання (догляду), значить він вважає, що майно, яке йому передається, представляє собою цінну річ із огляду на обсяг утримання та/або догляду визначеному в змісті конкретного договору.

Важливо також відзначити таку ознаку договору довічного утримання, як оплатність. Суть оплатності в тому, що набувачу необхідно здійснювати майнове утримання замість отриманого житла. Для відчужувача – у тому, що після передачі речі у власність, у нього з'являється право вимагати від набувача певних дій, а саме – надання матеріального забезпечення.

Окрім зазначеного вище важливо вказати, що договір довічного утримання не являє собою еквівалентний договір, як, наприклад, договір міни, купівлі-продажу. Цей договір слід віднести до алеаторних (ризикових) договорів, тому що на момент, коли він укладається немає можливості визначити, що саме буде більшим – вартість житла або ж остаточна вартість зустрічного надання, тому що період життя відчужувача невідомий під час укладання даного договору. Тобто, якщо відчужувач відчужувач проживе з моменту укладання договору, скажімо три місяці, то вартість надання буде в рази меншою вартості переданого майна. А у тому випадку, якщо довічне утримання триватиме протягом 15 років, то вартість надання буде значно перевищувати вартість майна. Отже, за алеаторним (ризиковим, нееквівалентним) договором, яким є довічне утримання, загальна сума надання може бути меншою або більшою, аніж вартість майна, що передано набувачеві [6].

За своєю юридичною природою вказаний договір односторонній, тому що у відчужувача є лише право вимагати від набувача надання зазначеного договором матеріального забезпечення, а набувач у свою чергу несе лише обов'язок – надавати матеріальне забезпечення відчужувачеві. Та попри все, цей договір не можна визначити суто одностороннім, бо у набувача може виникнути право вимагати розірвання договору. У випадку, якщо незалежно від волі набувача його майновий стан змінився так, що він не в змозі надавати відчужувачеві матеріальне забезпечення передбачене договором (ст. 755 ЦК України), то набувачеві надається право вимагати розірвання договору. Окрім того, у момент укладання договору довічного утримання (догляду) сторони повинні дуже серйозно віднестися до формування його умов, тому що ЦК України не лише детально не регулює, але у певних випадках навіть не дає орієнтирів для врегулювання відносин між сторонами.

Договір довічного утримання (догляду) відноситься до фідучіарних договорів та передбачає особисте виконання набувачем його обов'язків. У випадку, якщо особа не в змозі виконати дані обов'язки з підстав, які є істотно значимими, то обов'язки останнього можуть передаватися члену сім'ї набувача за його згодою, а також іншій особі за згодою сторін [7, с.176].

Договір довічного утримання (догляду) є договором реальним, саме тому передання майна проходить ще на стадії його укладання. Право власності на майно у набувача виникає лише з моменту нотаріального посвідчення такого договору. Отже, сам факт передання майна не є особливо ефективним. Виходячи з наведеного вище можна зрозуміти, що фізичного майна у власність взагалі може не відбутися. Тобто, важливим моментом є вміння розмежовувати набуття права власності за цим договором та передання майна. Саме у зазначеному договорі актуальним є потенційне право власності на майно. Не зважаючи на те, що набувач є власником майна, він може фізично ним не володіти, не користуватися, а розпоряджатися за життя відчужувача, оскільки при посвідченні договору паралельно накладається заборона відчуження майна.

Окрім того, договір довічного утримання (догляду) є триваючим, бо є актуальним та зберігає свою силу до моменту смерті відчужувача та вимагає від набувача систематичного виконання ввірених йому обов'язків [8, с. 61].

Отже, проаналізувавши зазначену вище інформацію, можна зробити висновок, що договір довічного утримання – це договір реальний, односторонньо зобов'язуючий, відплатний, алеаторний, триваючий, з особливо довірчим характером (фідучіарний). Суть договору в тому, що він направлений на передання майна у власність і разом із тим є поєднанням в собі й інших інтересів сторін, що пов'язані з доглядом.

Важливим також є визначення самого терміну «договір довічного утримання» уже з урахуванням результатів даної роботи, отже, договір довічного утримання – це договір за яким одна сторон (відчужувач) передає другій стороні (набувачеві) у власність нерухоме або ж рухоме майно у повній мірі чи його частину, якщо воно при цьому має значну цінність, взамін на що набувач зобов'язується забезпечувати відчужувача або третю особу, визначену у договорі, утримання та (або) доглядом довічно.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № № 435-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40–44. Ст. 356. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення 27.11.2019).
2. Иоффе О.С. *Обязательственное право*. М: Юридическая литература. 1975. 880 с.
3. Великорода О.М. *Договір довічного утримання: дис. канд. юрид. наук: 12.00.03 / НДІ приват. права і підприємництва Акад. прав. наук України*. К., 2006. 193 с.
4. Долинська М.С. Особливості нотаріального посвідчення договору довічного утримання. *Актуальні проблеми держави і права*. 2012. №64. С. 318-324.
5. *Довічне утримання (догляд) / Л.М. Горбунова, С.В. Богачов, І.Ф. Іванчук, О.С. Цирень; Міністерство юстиції України*. К. : Поліграф-Експрес, 2006. 41 с.
6. Яворська О.С. *Договір довічного утримання: проблеми теорії та практики застосування*. URL: <http://radnuk.info/statti/230-tsuv-pravo/15242-2011-01-22-02-35-55.html> (дата звернення 1.12.2019).
7. *Цивільне право України: підручник: У 2 т. / Борисова В.І., Баранова Л.М., Жилінкова І.В. та ін.. К. : Юніком Інтер, 2004. Т.2. 552 с. URL: http://www.big-lib.com/book/45_Civilne_pravo_Ykraini_t2/4841__1_Ponyattya_ta_oznaki_dogovory_dovichnogo_ytrimannya_doglyady (дата звернення 1.12.2019).*
8. Лаптош М.В. *Договір довічного утримання: питання теорії. Тринільська цивілізація*. 2012. №8. С. 58-62.

Жернова М. Г., студентка 3 курсу
Група КПП-171, юридичного факультету
Науковий керівник: **Берднік І. В.**, к.ю.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: masha18012001.08@gmail.com

ОБ'ЄКТИВНА СТОРОНА СКЛАДУ ЗЛОЧИНУ «ЗАБРУДНЕННЯ АБО ПСУВАННЯ ЗЕМЕЛЬ» (СТ. 239 КК УКРАЇНИ)

Упродовж тривалого часу спостерігається посилення негативного впливу людини на навколишнє природне середовище, значне зростання обсягу антропогенного втручання. З огляду на це, питання охорони земель є нині чи не найбільш актуальним. Особливий статус землі передбачає необхідність розробки та впровадження механізмів її охорони й відновлення якісного і кількісного стану, в тому числі шляхом застосування юридичної відповідальності, зокрема кримінальної. У ст. 239 Кримінального кодексу (далі – КК) України встановлено кримінальну відповідальність за забруднення або псування земель [1].

Статтю 14 Конституції України та статтю 1 Земельного кодексу (далі ЗК) України встановлено, що земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави [2].

Об'єктивна сторона злочинного забруднення або псування земель – це процес суспільно небезпечного і протиправного посягання на екологічну безпеку шляхом погіршення якісного стану ґрунтового покриву земель.

Саме об'єктивна сторона визначає у чому проявляється злочин із зовні, яким чином суб'єкт досягає злочинної мети, за яких умов (місця, часу, обстановки) та за допомогою яких засобів та знарядь він вчинюється [3, с. 7].

Як відомо, одним з основних правових засобів охорони земель в Україні від забруднення або псування виступає кримінальна відповідальність за таке діяння [4, с.83].

Діяння може бути вчинено через дію, тобто активну вольову поведінку особи, яка контролюється свідомістю того, хто вчиняє злочин, а також – бездіяльністю, що представляє собою пасивну форму поведінки особи, що полягає у невчиненні нею конкретної дії (дій), які вона повинна була і могла вчинити в конкретних умовах. Бездіяльність як форма злочинної поведінки в складі злочину, що передбачається ст. 239 КК України, за ступенем суспільної небезпеки, як правило, ні в чому не поступається суспільно небезпечній дії [5, с. 72-73].

Об'єктивна сторона характеризується сукупністю трьох ознак: 1) суспільно небезпечного діяння (дії або бездіяльності) – діяння пов'язаного із порушенням порядку проведення оцінки впливу на довкілля, правил екологічної безпеки під час проектування, розміщення, будівництва, реконструкції, введення в експлуатацію, експлуатації та ліквідації підприємств, споруд, пересувних засобів та інших об'єктів [6, с. 132].

Об'єктивна сторона складається з обов'язкових та факультативних ознак. Причому єдиної точки зору щодо складу об'єктивної сторони в науці не існує. Деякі автори до обов'язкових ознак слушно відносять лише суспільно небезпечне діяння (дію або бездіяльність), а до факультативних – суспільно небезпечні наслідки, причинний зв'язок між суспільно небезпечним діянням та суспільно небезпечними наслідками, інші діяння, наслідки, а також місце, обстановку, час, засоби скоєння злочинного посягання [7, с. 188].

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про державний контроль за використанням та охороною земель» забруднення земель - це накопичення у ґрунтах і ґрунтових водах внаслідок антропогенного впливу пестицидів й агрохімікатів, важких металів, радіонуклідів та інших речовин, вміст яких перевищує природний фон, що призводить до їх кількісних або якісних змін [8].

Суттєвою характеристикою об'єктивної сторони складу злочину є те, що відповідно до ч. 1 ст. 239 КК України кримінальна відповідальність за забруднення або псування земель настає у випадку, якщо: а) воно здійснюється речовинами, відходами чи іншими матеріалами,

шкідливими для життя, здоров'я людей або довкілля; б) внаслідок порушення спеціальних правил; в) створило небезпеку для життя, здоров'я людей чи довкілля [9, с. 103].

Псування земель може бути здійснене шляхом механічного впливу на них, наприклад, незняття родючого шару ґрунту при забудові земельної ділянки, що призвело до його псування, невиконання заходів щодо рекультивації земель, використання важкої сільськогосподарської техніки, що призводить до ущільнення ґрунтів, розорення схилів без дотримання встановлених правил запобігання ерозії ґрунтів тощо [10, с. 39].

Псування може вчинюватись і шляхом бездіяльності, зокрема при недотриманні спеціальних правил використання земельних ділянок, які встановлюються у земельному законодавстві та залежать від

Відповідно до цільового призначення всі землі України поділяються на: 1) землі сільськогосподарського призначення; 2) землі житлової та громадської забудови; 3) землі природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення; 4) землі оздоровчого призначення; 5) землі рекреаційного призначення; 6) землі історико-культурного призначення; 7) землі лісгосподарського призначення; 8) землі водного фонду; 9) землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення (ст. 19 Земельного кодексу України) [2].

За конструкцією об'єктивної сторони склад злочину, передбачений ст. 239 КК, належить до матеріальних. Тобто, зазначений у ч. 1 ст. 239 КК України злочин, визнається закінченим з того моменту, коли забруднення або псування земель створило небезпеку для життя, здоров'я людей або довкілля. Загроза заподіяння шкоди має бути реальною, очевидною, а негативні наслідки не настають лише завдяки своєчасно вжитим заходам або в силу інших обставин, які не залежать від волі винної особи. Шкоду, що завдається злочинним забрудненням або псуванням земель, можна умовно поділити на три складові: екологічна шкода (шкода, що завдається різним екосистемам); особиста шкода (шкода життю та здоров'ю людей); економічна шкода (шкода землі, як об'єкту господарювання) [7, с. 120].

Необхідність встановлення об'єктивної сторони злочину полягає в тому, що, по-перше, об'єктивна сторона – один з елементів складу злочину і входить до підстави кримінальної відповідальності. По-друге, об'єктивна сторона, а точніше її елементи, впливають на суспільну небезпеку злочину. По-третє, об'єктивна сторона впливає на кваліфікацію – є однією з найголовніших її складових. При розслідуванні кримінальної справи встановлюють об'єктивну сторону злочину, на підставі якої з'ясовують наявність інших трьох елементів складу злочину. По-четверте, завдяки об'єктивній стороні можна відмежовувати злочини як один від одного, так і від інших правопорушень [10, с.40].

Отже, в умовах нинішнього екологічного стану захист та збереження земельних ресурсів є дуже важливим. Об'єктивна сторона злочину полягає у забрудненні або псуванні земель речовинами, відходами чи іншими матеріалами, шкідливими для життя, здоров'я людей або довкілля, внаслідок порушення спеціальних правил, якщо це створило небезпеку для життя, здоров'я людей чи довкілля. Землі ж вважаються забрудненими, якщо в їх складі виявлені несприятливі кількісні або якісні зміни, що сталися в результаті господарської діяльності або інших антропогенних навантажень, внаслідок проникнення у землі різних забруднюючих речовин. При цьому негативні зміни можуть бути зумовлені не лише появою у ґрунті нових речовин, яких раніше не було, а й збільшенням вмісту речовин, що характерні для складу незабрудненого ґрунту або порівняно з даними агрохімічного паспорта для земель сільськогосподарського призначення.

Список використаних джерел

1. Конституція України : прийнята 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР / Відом. Верхов. Ради України. 1996. № 30. Ст. 141.
2. Земельний кодекс України : Закон України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III / Відом. Верхов. Ради України, 2002. № 3-4. 27 с.
3. Малинин В.Б., Парфенов А.Ф. Объективная сторона преступления. СПб, 2004. 8 с.
4. Антонов А.Д. Принципы криминализации общественно-опасных деяний в уголовно-правовой науке / Вестн. МГУ: Сер. 11: Право. 2000. № 4. 79-90 с.

5. Вознюк А. А. Кримінальне право України. Загальна частина : конспект лекцій / А. А. Вознюк; вступне слово д.ю.н., проф. О. О. Дудорова. К: Нац. акад. внутр. справ, «Освіта України». 2016. 236 с.
6. Кримінальне право. Особлива частина / О.С. Стеблинська. Київ: Ін-т. крим.-викон. служби, 2014. 358 с.
7. Шульга А.М. Кримінально-правова охорона земель від забруднення або псування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук / А.М. Шульга. Харків, 2004. 264 с.
8. Про державний контроль за використанням та охороною земель: Закон України від 28.12.2015 р. 963-IV / Верховна Рада України. Офіційний веб-портал. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/963-15>.
9. Кримінальний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. На 12 лютого 2019 року. Офіц. текст. К: Алерта, 2019. 214 с.
10. Головкін О.В. Кримінальна відповідальність за забруднення або псування земель. Кримінальне право та кримінальний процес. 2014. №2(35). С. 38-44.

Івашенко Н. Ю., здобувач спеціальності 281 «Публічне управління та адміністрування»
Науковий керівник: **Оліфіренко Л. Д.**, д. держ. упр.,
професор кафедри менеджменту та державної служби
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: n.ivatschenko492@gmail.com

РОЛЬ ГРОМАДСЬКОЇ РАДИ ПРИ ОРГАНІ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ У ПРОЦЕСАХ ПРИЙНЯТТЯ ПОЛІТИЧНИХ РІШЕНЬ

Важливою умовою становлення та розвитку демократичної, правової, соціальної української держави є її ефективна взаємодія із громадянським суспільством. Успішність такої взаємодії обумовлюється системним діалогом в обговоренні питань, які мають важливе суспільне значення.

Аналіз прикладних досліджень свідчить про те, що громадські ради (ГР) при обласних державних адміністраціях (ОДА) є сучасною високоефективною формою взаємодії державної влади з громадянським суспільством [7, с. 320]. Теоретичне обґрунтування сутності поняття «громадська рада при органі виконавчої влади» є недостатньо розробленим і потребує особливої уваги як важливий інструмент демократичного врядування. Актуалізація спеціального дослідження та систематизація практики діяльності ГР потребує визначення результативності впливу дорадчого органу при облдержадміністрації у процесах вироблення та прийняття політичних рішень в умовах конкретного адміністративного регіону.

Утворення спільних консультативно-дорадчих структур чітко регламентується законодавством.

Постановою Кабінету Міністрів України від 3 листопада 2010 р. № 996 «Про забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики» (далі – Постанова) [4] затверджено Типове положення про громадські ради при центральних та місцевих органах виконавчої влади (далі – Положення). У Положенні зафіксовано, що громадська рада є постійно діючим колегіальним виборним консультативно-дорадчим органом, утвореним для забезпечення участі громадян в управлінні державними справами, здійснення громадського контролю за діяльністю органів виконавчої влади, налагодження ефективної взаємодії зазначених органів із громадськістю, врахування громадської думки під час формування та реалізації державної політики [4].

Правовою основою діяльності громадських рад є такі нормативно-правові джерела: Конституція України (ч.1, ст.38); Закон України «Про місцеві державні адміністрації» (п.9, ч.1, ст.39); Постанова Кабінету Міністрів України від 11 грудня 1999 р. № 2263 зі змінами «Про затвердження Типового регламенту місцевої державної адміністрації» (п.43, ч.2, ст.43); Постанова Кабінету Міністрів України від 3 листопада 2010 р. № 996 «Про забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики» [5].

Зазначена нормативно-правова база є реальним напрацюванням влади у вирішенні питань залучення громадян до участі в управлінні державними справами, надання можливості для їх

вільного доступу до інформації про діяльність органів виконавчої влади, а також забезпечення гласності, відкритості та прозорості діяльності зазначених органів.

Суттєвими відмінностями громадських рад при органах виконавчої влади від інших консультативно-дорадчих органів (громадських гуманітарних, політично-консультативних, науково-методичних, молодіжних та/або студентських рад тощо) є те, що, по-перше, громадські ради не лише виконують консультативно-дорадчу функцію, а й покликані забезпечувати громадський контроль за діяльністю органів виконавчої влади у відповідних сферах; по-друге, громадські ради формуються на виборних засадах; по-третє, до складу громадської ради не можуть бути включені представники органу влади[6].

Державно-громадське партнерство на регіональному рівні, як і в Україні в цілому, обтяжене низкою негативних факторів. Серед них варто виокремити недостатню активність самих громадських організацій, яка пояснюється незначним рівнем охоплення ними громадян, хронічним браком їх власних ресурсів для реалізації своїх статутних завдань, а отже й для результативного здійснення ефективної лобістської та адвокаційної діяльності в місцевих органах влади та в інституціях місцевого самоврядування. З іншого боку – самі органи влади традиційно нехтують потенціалом навіть цілком активних громадських інституцій.

Діяльність Громадської ради при ОДА все частіше доводить свою ефективність. Орган утворений за принципово новим порядком у 2011 році.

Чинна Громадська рада була обрана на зборах інститутів громадянського суспільства 15 квітня 2019 року у складі 135 осіб. Однак чисельність є змінною, адже представники ІГС можуть добровільно виходити зі складу Громадської ради, а також виключеними через порушення статутних норм.

Порядок денний засідань ради заздалегідь оприлюднювався на сайті Чернігівської обласної державної адміністрації в розділі «Громадська рада при облдержадміністрації». Там же, після відповідних процедур також оприлюднювались рішення Громадської ради та протоколи її засідань.

Змістовну частину порядку денного ради наповнювали за пропозиціями її членів та комісій. На обговоренні переважають питання соціального та гуманітарного спрямування.

На грудень 2019 року Громадська рада налічує 130 членів, працює 23 комітети.

За підсумками роботи Громадської ради минулого скликання відбулось дев'ять засідань. П'ять засідань – у 2017 році та три – у 2018 році.

Питання, які постійно перебували у центрі уваги Громадської ради:

- розбудова комунального закладу «Регіональний ландшафтний парк «Ялівщина» Чернігівської обласної ради;
- забезпечення потреб закладів охорони здоров'я області донорською кров'ю, її компонентами і препаратами;
- захист інформаційного простору області;
- питання екології, створення та збереження природно-охоронних об'єктів;
- створення обласного Центру комплексної реабілітації та обслуговування учасників бойових дій;
- включення пам'яток Чернігівщини до Списку всесвітньої спадщини ЮНЕСКО.

У 2017 році 11 комітетів Громадської ради організували десять засідань за «круглим столом», де розглядалися питання запровадження ринку землі, реалізації медичної реформи, якості питної води, проект реконструкції парку ім. Коцюбинського в м. Чернігові та інші питання.

У 2018 році чотири комітети організували три засідання за «круглим столом»: що стосувалися сфери охорони здоров'я, освіти та екології.

Громадська рада надіслала свої пропозиції: до ВРУ, КМУ та МОЗ України щодо медичної реформи, налагодження роботи КЗ «Чернігівська обласна станція переливання крові»; до КМУ щодо продовження терміну дії державних житлових програм, які адмініструє Держмолодьжитло; Нацраді України з питань телебачення та радіомовлення щодо надання Концерну РРТ ліцензії провайдера цифрового мовлення, з огляду на те, що такий оператор міг би забезпечити покриття прикордонних районів цифровим вітчизняним телесигналом; народним депутатам України від

Чернігівщини, Комітету Верховної Ради України з питань свободи слова та інформаційної політики, Міністерству інформаційної політики, громадським радам при Національній раді України з питань телебачення та радіомовлення, при Сумській та Харківській ОДА щодо внесення змін до Закону України «Про телебачення і радіомовлення» з метою захисту інформаційного простору прикордонних областей України, зокрема Чернігівщини.

Громадська рада ініціювала проведення облдержадміністрацією конкурсу на посаду директора комунального підприємства «Обласний молодіжний центр». Конкурс було проведено.

Громадська рада рекомендувала облдержадміністрації поновити діяльність робочої групи з моніторингу діяльності та підготовки пропозицій щодо подальшого функціонування комунального закладу «Регіональний ландшафтний парк «Ялівщина» Чернігівської обласної ради.

За пропозиціями Громадської ради внесено зміни:

- до обласних програм з національно-патріотичного виховання на 2017-2020 роки та «Молодь Чернігівщини» на 2018-2020 роки»,
- до розпорядження голови ОДА «Порядок розроблення регіональних цільових програм, моніторингу та звітності про їх виконання», яким передбачено посилення участі Громадської ради в розробленні обласних програм.

Нині члени Громадської ради працюють у складі робочої групи із розробки Стратегії стало

Отже, діяльність Громадської ради при Чернігівській облдержадміністрації поступово стає системним інструментом впливу інституту громадянського суспільства на формування та реалізацію регіональної та державної політики у регіоні. Рішення Кабінету Міністрів 2004 року про пріоритетність цього управлінського інструменту публічної політики підтвердило дієвість використання спільних консультативно-дорадчих структур у діяльності органів державної влади та продовжує набувати досвіду вироблення ефективних політичних рішень.

Список використаних джерел

1. Конституція України : офіц. текст. Київ : КМ, 2013. 96 с.
2. Про громадські об'єднання: Закон України від 22.03.2012р. №4572-VI. Дата оновлення: 15 травня 2018 року. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4572-17>
3. Про місцеві державні адміністрації: Закон України від 09.04.1999р. №586-XIV. Дата оновлення: 05.05.2018 року. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/586-14>
4. Про забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики: Постанова Кабінету Міністрів України від 03.11.2010р. №996. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-2010-%D0%BF>
5. Волошина А. Ефективна організація роботи громадської ради : методичні рекомендації. Київ, 2011. – URL: www.gromrady.org.ua/2011/06/posibnyk-efektyvna-orhanizatsiya-robotyhgromadskojirady-metodychni-rekomendatsiji
6. Громадські ради при органах виконавчої влади. Енциклопедія державного управління. / редкол.: С. М. Сербогін та ін. Київ: ДРІДУНАДУ, 2011. Т.6.92с.
7. Усаченко Л. Громадські дорадчі ради: стан та перспективи функціонування. Київ: ЦУЛ, 2009. 420с.

Казміренко Я. М., студентка 2 курсу, група МСРп-181,
Науковий керівник: **Максьом К. В.**, старший викладач
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: maxsemka@gmail.com

ІНДИВІДУАЛЬНО-ОСОБИСТІСНІ ОСОБЛИВОСТІ УЧАСНИКІВ БУЛІНГУ У ПІДЛІТКОВОМУ ВІЦІ

Явище булінгу надзвичайно поширене в сучасній школі, особливо серед підлітків. В Україні за даними Центру інформації про права людини станом на липень 2017 року 67% дітей в Україні у віці від 11-17 років стикалися з проблемою булінгу протягом останніх трьох місяців. 24% дітей цькували, а 48% з них навіть нікому не розповідали про ці випадки. Молодь, яку ми розглядаємо як найцінніше наше майбутнє, насправді стає небезпечною для суспільства. Підлітки стають більш вразливі до проявів агресії, а також провокують булінг по відношенню до своїх однолітків, вчителів, батьків.

Метою нашого дослідження є комплексне вивчення булінгу як феномену сучасності, а також індивідуально-особистісні особливості його учасників, що допоможе розробити дієві комплексні програми для профілактики булінгу, а також подолання його наслідків.

Булінг - це специфічна форма комунікативної взаємодії агресивного характеру, при якій сильніша (авторитетніша) особа (або група осіб) систематично і цілеспрямовано переслідує іншу (слабшу, аутсайдера). Ситуація булінгу не обмежується лише ролями «агресора» і «жертви», вона «втягує» і інших, роблячи їх активними або пасивними учасниками цих відносин [4].

Перші публікації на тему шкільного приниження з'явилися ще в 1905 р. Проблемою булінгу займалися переважно зарубіжні науковці, серед яких варто відмітити скандинавських вчених (Д.Ольвеуса, Е.Ролланда, П.Хайнеманна) та британських дослідників (Д.Лейна, В.Ортона, Д.Таттума).

Одним з перших дослідників, який почав досліджувати феномен булінгу був Д. Ольвеус. Д. Ольвеус під булінгом розуміє умисну, систематично повторювану та агресивну поведінку, що включає нерівність соціальної влади або фізичної сили.

На думку Д. Ольвеуса, булінг включає три важливі компоненти:

1. булінг є агресивною поведінкою, що включає в себе небажані, негативні дії;
2. булінг є явищем довготривалим та систематичним;
3. булінг характеризується нерівністю влади або сили психологічного, фізичного контакту,

в якому на жертву відкрито напади [1].

Дослідниця Л. Кішлі, що основною характеристикою булінгу є емоційне приниження, образа почуттів людини, висловлювання принизливих оцінок щодо іншої людини.

Дослідниця виділяє сім ознак булінгу:

- 1) емоційне приниження, що включає вербальні і невербальні способи вираження;
- 2) продовження емоційно образливої і принизливої поведінки впродовж тривалого періоду;
- 3) непривітна і недовірлива поведінка;
- 4) втручання у приватне життя людини;
- 5) погіршення психологічного і фізичного стану людини, на яку спрямована агресія;
- 6) агресор займає вище становище, ніж його жертва, і відповідно дозволяє собі дії, що принижують гідність і завдають моральної або фізичної шкоди іншій людині [2].

Булінг є агресивною поведінкою. Слід виділити фактори, які впливають на розвиток булінгу як форми агресивної поведінки: особистісні, сімейні, соціальні, оточення (середовище).

Особистісні фактори – це фізичні чи психологічні особливості дитини. Розлади та порушення розвитку дитини можуть стати причинами виникнення булінгу (цькування).

Сімейні фактори виділяють такі: брак близьких стосунків у батьків з дитиною, слабкий або занадто сильний контроль над дитиною, гіперопіка над дитиною, домашнє насильство, виховання в неповній сім'ї та ін.

Фактори середовища – несприятливий соціально-психологічний клімат в закладі освіти, стрес від навчання внаслідок перевантаження, відносини з однолітками та вчителями, відсутність належної уваги з боку вчителів, сприяють появі сварок, конфліктів, проявів насильства та їх перехід в булінг (цькування).

Соціальні фактори – це економічна, політична нерівність в державі та в сім'ї. Підлітки з забезпечених сімей або з сімей з високим соціальним статусом можуть зневажливо ставитися до однокласників з малозабезпечених сімей [3].

Будь-який прояв агресії призводить до негативних наслідків. Булінг, враховуючи його цілеспрямованість і систематичність, також має низку важких, достатньо довготермінових наслідків. Виокремлюють окремі наслідки для жертви та агресора [2, с 84-93].

Наслідки для жертви:

- Зниження якості навчання
- Підвищення агресії та перенесення її на інших
- Відсутність друзів, відсутність комунікативних навичок, усамітнення
- Схильність до нервово-психічних розладів та депресії
- Фізичне нездужання психосоматичного походження

- Занижена самооцінка
 - Прояви девіантної поведінки
- Наслідки для агресора(булера):
- Неблагополучне майбутнє
 - Проблеми у взаєминах
 - Терор в сім'ї
 - Адміністративне покарання
 - Кримінальна відповідальність

Результати емпіричного дослідження індивідуально-особистісних особливостей учасників булінгу серед учнів 7-8 класів закладів загальної середньої освіти Чернігівської області дають змогу сформулювати такі висновки:

1. Не зважаючи на введення в Україні в дію закону щодо протидії булінгу і реалізації безлічі профілактичних заходів, проблема шкільного насильства і булінгу залишається актуальною (78% опитаних підлітків вважають, що проблема булінгу актуальна зараз, 22% - вважають, що проблема не є актуальною в нашій країні; 31% учнів стикалися з ситуацією булінгу щодо їх друзів за останні три місяці)

2. Найбільш поширеними видами булінгу, на думку респондентів є психологічне знущання (образи, тиск) - 48%, на другому місці кібербулінг (а саме знущання в соціальних мережах) - 18%. Фізичного насильства в процесі булінгу хоч раз, але зазнавало 34% респондентів.

3. Жертвою булінгу, на думку респондентів, частіше за все стає дитина, яка є слабшою (фізично або емоційно) – 49%, дитина, що відрізняється зовнішністю (має певні фізіологічні особливості, або специфічно вдягається, рухається) – 35%, і дитина, що має свою думку – 16%.

4. Причинами ж булінгу в школі, на думку респондентів, найчастіше є негативний вплив комп'ютерних ігор та ЗМІ – 53%, економічне становище батьків – 25%, вживання алкогольних та наркотичних засобів – 15%, недостатньо ефективно побудований виховний процес школи – 7%.

5. Крім того, за результатами дослідження було виявлено, що в разі виникнення ситуації насильства, підлітки, в першу чергу, звернуться за допомогою до батьків – 48%, до класного керівника – 30%, менший відсоток відповідей набрав варіант до психолога – 20%. А до друзів та однолітків звернуться тільки 2% респондентів. Ці результати є доволі цікавими, беручи до уваги, що провідною діяльністю в підлітковому віці є саме спілкування з однолітками. Такі результати можна пояснити специфікою процесу булінгу, складністю визнати перед друзями, що ти став «жертвою», страхом, що однолітки не зрозуміють. Або ж результатом впливу профілактичної роботи закладів освіти, що рекомендують звертатися саме до дорослих, що зможуть запобігти негативним наслідкам шкільного цькування.

6. Цікавим також є той факт, що ініціаторами булінгу вважають себе 37% опитаних, а 29% респондентів визнали, що були «жертвами» шкільного цькування.

Отже, загалом результати дослідження доводять, що із підлітками проводять виховні роботи, лекції, тренінги, семінари на тему шкільного насильства і його наслідків. Підлітки знають що таке булінг, його наслідки та причини. Але, попри ці знання, в підліткових колективах проблема булінгу залишається актуальною.

Сучасні заклади загальної середньої освіти найчастіше користуються наступними рекомендаціями щодо протидії булінгу для адміністрації школи, батьків і класного керівника.

Алгоритм дії адміністрації школи:

1. Ініціювання, планування та обговорення спільних дій адміністрації, соціально-психологічної служби школи, педагогічного колективу, учнівського самоврядування та батьків, спрямованих на подолання виявлених недоліків у роботі закладу освіти із зазначеної проблеми.

2. Діагностика соціально-психологічної атмосфери, системи взаємовідносин між однокласниками.

3. Виявлення хто серед учнів є жертвою, а хто булером.

4. Швидко й грамотно роз'єднання жертви з відповідними стресовими впливами булерів.

5. Узагальнення результатів спостережень та діагностики соціально-психологічної атмосфери в класному колективі.

6. Визначення переліку дій, спрямованих на припинення, корекцію агресивної поведінки учнів. Вибір найефективніших способів досягнення мети.

7. Проведення лекцій семінарів, тренінгів, круглих столів, годин відкритих думок, бесіди з учнями щодо переваги здорового мікроклімату в класному колективі над проявами насильства.

8. Індивідуальна або групова робота психологічна робота із жертвою.

9. Корегування наявних агресивних форм поведінки булерів та формування нових форм поведінки учнів переважно за допомогою прикладу педагогів.

10. За потребою звернення до інших фахівців: психологів, психотерапевтів, представників служб у справах дітей, кримінальної поліції, громадських організацій.

Що повинен зробити класний керівник, якщо в його класі є прояви булінгу:

1. З самого першого дня роботи з класом слід припинити глузувати над невдачами ровесників;

2. Також слід уникати висміювання, перехвалювання, наклеювання ярликів та зайвого порівняння дітей, не допускати надання переваги деяким учням, не підтримувати глузувань, насмішок на адресу певних осіб, суворо припиняти їх,

3. Поговорити про дану ситуацію з класом, але не називати прізвищ та імен, щоб діти почувалися більш комфортно;

4. Підтримувати дітей, що стали жертвами;

5. Якщо репутація дитини зіпсована, необхідно дати їй можливість показати себе у вигідному світлі, підтримати її;

6. Виховувати в учнів адекватну самооцінку;

7. Контролювати ситуації виникнення цькування та невідкладно реагувати на них;

8. У разі виявлення булінгу – невідкладно поговорити з переслідувачами та з'ясувати, чому вони цькують жертву, звернути увагу на почуття жертви;

9. Навчати учнів бути толерантними, проявляти емпатію до однокласників;

10. Зосереджувати увагу учнів на правилах шкільного розпорядку.

Рекомендації для батьків:

1. Передусім необхідно вдома ліквідувати атмосферу, що сприяє перетворенню дитини на «жертву». Ніякої надмірної опіки чи, навпаки, деспотизму, покарань та побиття за провину.

2. Окрім того, необхідно обов'язково запитувати дитину, як справи в школі, маючи на увазі не лише оцінки, а й відносини з однокласниками

3. Якщо ви відчули певні негаразди, поговоріть з дитиною та її класним керівником.

4. Якщо третирування набуло вже великих масштабів, проаналізуйте разом з дитиною, чи зможе вона сама захистити та відновити свій авторитет у класі.

5. Якщо батьки розуміють, що дитина сама не впорається, слід втрутитися в проблему, обов'язково допомогти.

6. Використовувати такі слова підтримки («Я вірю тобі», «У цьому немає твоєї провини», «Добре, що ти зумів сказати мені про це», «Я люблю тебе й намагатимуся зробити так, щоб тобі більше не загрожувала небезпека».

7. З'ясувати більш докладно все про булінг, як саме і за яких умов він відбувається.

8. Якщо проблему не вирішили слід звернутися до інших фахівців.

9. Не кричати на дитину, а тільки виражати підтримку [5].

Використання таких рекомендацій, як показує практика і результати дослідження, має свій позитивний вплив, але не є достатнім для подолання масових проявів булінгу серед підлітків. На основі теоретичного аналізу і емпіричного дослідження проблеми можна припустити, що дієвим буде врахування в профілактичних програмах індивідуально-особистісних особливостей кожного учасника булінгу. Для такого формату роботи потрібно враховувати рольову структуру процесу цькування, що включає в себе не тільки «булера» і «жертву», а й решту підлітків, що можуть бути «спостерігачами», «захисниками», чи «помічниками». Крім того, треба поєднати індивідуальну роботу з кожним учасником, що буде корегувати саме індивідуально-особистісні

особливості, що можуть стати причинами булінгу, і групову роботу, що буде спрямована на поліпшення комунікативних здібностей підлітків. Велику увагу слід приділяти роботі зі «спостерігачами», бо саме їх ставлення до проявів насильства часто змушує підлітків з вищезначеними індивідуально-особистісними особливостями підкреслювати свою значимість і силу в колективі шляхом ініціювання булінгу.

Список використаних джерел

1. Olweus D. Bullying at school: Prevalence estimation, a useful evaluation design, and a new national initiative in Norway. 2004. No. 23. P. 5-17.
2. Король А. Причини та наслідки явища булінгу. *Відновне правосуддя в Україні*. 2009. №1. С.84-93.
3. Лейн Д. Школьная травля (буллинг). *Детская и подростковая психотерапия* / под ред. Дэвида Лейна и Эндрю Миллера. СПб, 2001. С. 240 – 274.
4. Максьюм К.В. Індивідуальні особливості основних учасників булінгу підліткового віку в шкільному середовищі. *Актуальні проблеми психології*. Київ, 2017. Т. 12. Вип. 23. С. 157-167.
5. Український інститут дослідження екстремізму. Дослідження «Стоп шкільний терор» URL: <http://uire.org.ua/wpcontent/uploads/2017/11/Doslidzhennya-buling.pdf>

Калітнік О. О., студентка 3 курсу, група КПр-173

Науковий керівник: **Берднік І. В.**, к.ю.н, доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: lesya.kalitnik@gmail.com

ВПЛИВ СУСПІЛЬНОЇ НЕБЕЗПЕЧНОСТІ НА КВАЛІФІКАЦІЮ ЗЛОЧИНУ

Метою кримінального права є забезпечення захисту прав та інтересів людини та громадянина від злочинних дій та здійснення виховного впливу на осіб, які вчинили протиправні дії, тобто накладення на особу відповідальності за вчинені нею дії. Дана мета нездійсненна без правильної юридичної оцінки вчиненого особою діяння, тобто кваліфікації злочину. Об'єктивна кримінально-правова кваліфікація злочину - це надважливий етап у становленні демократичного європейського суспільства, де людське життя є найвищою цінністю держави. Не буде новиною те, що рівень демократизму та захист прав і свобод людини є індикатором європейської правової держави. Адже, на превеликий жаль, людству відомі випадки, коли некоректна, необґрунтована кримінально-правова кваліфікація злочину потягла за собою несприятливі наслідки, які зламали життя багатьох людей та вплинули на подальшу долю, не виключенням є і Україна, яка на даний момент перебуває в тяжкому становищі війни, економічного та політичного занепаду. Тому кваліфікація злочину має фундаментальне значення для застосування кримінально-правової норми.

Кваліфікація злочину - це кримінально-правова оцінка вчиненого особою діяння шляхом установлення його кримінально-правових (кримінально значимих) ознак, визначення кримінально-правової норми, що підлягає застосуванню, і встановлення відповідальності (тотожності, ідентичності) ознак учиненого діяння конкретному складу злочину, передбаченому КК України, за відсутності фактів, що виключають злочинність діяння [1, с.174].

При кримінально-правовій кваліфікації злочину важливу роль має саме об'єктивна сторона. Об'єктивна сторона злочину — це зовнішня сторона (зовнішнє вираження) злочину, що характеризується суспільно небезпечним діянням (дією або бездіяльністю), суспільно небезпечними наслідками, причинним зв'язком між діянням і суспільно небезпечними наслідками, місцем, часом, обстановкою, способом, а також засобами (знаряддя) вчинення злочину [2, с.113].

В свою чергу, фундаментальною властивістю об'єктивної сторони є саме суспільна небезпечність злочину. Тлумаченню суспільної-небезпечності злочину, приділено значну увагу, але, на жаль, єдиного законодавчо-закріпленого визначення не існує і досі. Тому у науковому просторі, серед правників, досі вирують баталії стосовно визначення даної категорії. Здійснивши

аналіз, стає зрозуміло, що думки науковців тотожні, і у свої більшості відсутні діаметрально-протилежні погляди. Таким чином, автор пропонує наступне визначення, суспільна небезпечність злочину - це безпосередня ознака злочину, що характеризує значення дій, які заподіяли або створили заподіяння певної шкоди суспільним відносинам, та які мали певні несприятливі наслідки.

Суспільна небезпечність є складовою об'єктивної сторони, тобто частиною елементом складу злочину, на основі якого відбувається кваліфікація діяння. Суспільна небезпечність злочину має значний вплив на кваліфікацію злочину, адже є обов'язковою ознакою об'єктивної сторони будь-якого складу злочину.

Для доведення того, що вчинене діяння може бути ознакою об'єктивної сторони складу злочину, воно має володіти такими характеристиками: суспільна небезпечність, кримінальна протиправність, конкретність, свідомість і волимість. Під час установлення суспільно небезпечного діяння необхідно з'ясувати, чи не має обставин, що виключають або обмежують: а) свідомість діяння й б) волимість діяння (непереборна сила, фізичний примус). Зазначені обставини безпосередньо впливають на встановлення наявності суспільно-небезпечного діяння як обов'язкової ознаки об'єктивної сторони складу злочину та, відповідно, його правильну кваліфікацію [3, с.102]. Важливою також є і форма, у якій було вчинено суспільно небезпечне діяння. Суспільно небезпечне діяння може вчинятися в двох формах: у формі дії чи у формі бездіяльності.

Дія - це суспільно небезпечна, усвідомлена, вольова, активна, складна за характером поведінки людини; бездіяльність - це суспільно небезпечна, усвідомлена, вольова, пасивна поведінка, яка виражається в невчиненні тих дій, які особа зобов'язана була і могла вчинити в цих умовах [4, с.22].

Переважає більшість злочинів вчинюється дією. Це, наприклад, такі злочини, як: державна зрада, згвалтування, грабіж, розбій, контрабанда, бандитизм, незаконне заволодіння транспортним засобом і багато інших злочинів. Шляхом бездіяльності вчинюються, зокрема: ухилення від сплати податків на утримання дітей, ухилення від сплати зборів, податків, інших іноземних платежів, ухилення від призову на строкову військову службу, військову службу за призовом осіб офіцерського складу тощо. Ряд злочинів може вчинятися як шляхом дії, так і шляхом бездіяльності. Це, зокрема: порушення правил екологічної безпеки, порушення ветеринарних правил, порушення встановлених законодавством вимог пожежної безпеки, розголошення державної таємниці, службова недбалість[5, с.97].

Для кваліфікації вчиненого суб'єктом суспільно небезпечного діяння (дії чи бездіяльності) важливо з'ясувати його початковий і кінцевий моменти. Так, початковий момент суспільно небезпечного діяння як обов'язкової ознаки об'єктивної сторони складу злочину є критерієм відмежування готування до злочину від незакінченого замаху на злочин і закінченого злочину з формальним (усіченим) складом або закінченого замаху на злочин із матеріальним складом. Початковий і кінцевий моменти обумовлені його описанням у диспозиції кримінально-правової норми, зокрема їх установлення залежить від виду одиничного злочину (простий чи ускладнений). Так, початковий момент суспільно небезпечного діяння як обов'язкової ознаки об'єктивної сторони складу простого та ускладненого злочинів збігаються - початок учинення відповідного діяння. Кінцевий момент суспільно небезпечного діяння як обов'язкової ознаки об'єктивної сторони складу простого і триваючого злочину - вчинення діяння, яке характеризує об'єктивну сторону цього складу злочину, а продовжуваного чи складеного - вчинення всіх діянь, що в сукупності утворюють суспільно небезпечне діяння як обов'язкову ознаку об'єктивної сторони складу злочину [3, с.104].

Приділення належної уваги потребує установлення таких особливих ознак об'єктивної сторони складу злочину, які впливають на правильну кваліфікацію діянь, як спосіб, час, обстановка, засоби(знаряддя), вчинення злочину. Таким чином, проаналізувавши вище викладене, не залишається сумніву, що суспільна небезпечність, як провідна ознака об'єктивної сторони складу злочину суттєво впливає на достеменну кримінально-правову кваліфікацію вчиненого діяння.

Список використаних джерел

1. Ус О.В. Кваліфікація злочину за ознаками об'єктивної сторони складу злочину / О.В. Ус. // Вісник арків. нац. ун-ту ім В.Н. Каразіна. Серія "Право". - Х.: ХНУ, 2017. - Вип. 47. - С. 101-106.
2. Альманах кримінального права: збірник статей. Вип.1 / Відповід. ред. П.П. Андрушко, П.С. Берзін. - К.: Правова єдність, 2009. - 424 с.
3. Дячкін О. П. Суспільна небезпечність діяння: поняття, зміст та значення у правоохоронному законодавстві // Науковий вісник Дніпропетровськ. держ. ун-ту внутр. справ. 2012. № 1. С. 432–441.
4. Кримінальне право України. Загальна та Особлива частини: Навчальний посібник / За заг. ред. В. М. Стратонова. - К.: Істина, 2007. - 400 с.
25. Альманах кримінального права: збірник статей. Вип.1 / Відповід. ред. П.П. Андрушко, П.С. Берзін. - К.: Правова єдність, 2009. - 424 с.
5. Кримінальне право України. Загальна частина: Підручник. - Вид. 4-ге, переробл. та допов. / За ред. М. І.Мельник, В. А. Клименка.-К.: Атіка, 2008. - 376 с.

Калітник О. О., студентка 3 курсу, група КІР 173
Науковий керівник: **Козинець І. Г.**, ст. викладач кафедри
трудового права, адміністративного права та процесу
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: lesya.kalitnik@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ЗАПОВІТУ НЕДІЙСНИМ

Проаналізувавши та дослідивши судову практику, стає зрозуміло, що більшість справ із цивільного права стосуються саме врегулювання спадкових відносин. Розвиток ринкової економіки, поширення правових знань серед населення дало поштовх до збільшення кількості звернень до суду за захистом цієї категорії цивільних прав, зокрема й у зв'язку із вчиненням сумнівних правочинів у галузі спадкового права. Судова практика свідчить, що порушення цивільних прав громадян та інших осіб (незалежно від статусу резидента) у цій сфері, нерідко пов'язані із кримінально-караними діями.

Життя особи плинне і неможливе без наявності родинних зв'язків, тому із вирішенням питань спадкових відносин зіткається більшість людей. Це може бути, зокрема реалізація права щодо розпорядження своїм майном через заповіт, спадкування майна особи відповідного ступеню споріднення тощо.

Дані відносини регулюються Цивільним кодексом України (далі – ЦК України), а саме главою шостою «Спадкове право». Відповідно до ЦК України, а саме ст. 1216, спадкуванням є перехід прав та обов'язків (спадщини) від фізичної особи, яка померла (спадкодавця), до інших осіб (спадкоємців). Спадкування за заповітом є одним із найпоширеніших видів спадкування. Згідно ст. 1233 ЦК України, заповіт – це особисте розпорядження фізичної особи на випадок своєї смерті.

За своєю юридичною природою заповіт є одностороннім правочином, тобто дією однієї сторони, яка може бути представлена однією або кількома особами. За загальним правилом, заповіт укладається однією особою – заповідачем. Але у ст. 1243 ЦК України передбачається виняток із загального правила, коли заповіт може бути укладено двома особами, які виступають на стороні заповідача, – подружжям [1].

Форма та зміст заповіту повинні відповідати загальним вимогам, однак законодавець встановлює й чіткі їх конкретні особливості та висуває певні вимоги щодо особи заповідача. Це обумовлює існування певного ряду умов, які суттєво впливають на подальші правовідносини у сфері спадкового права та саму наявність таких правовідносин на практиці (у конкретних випадках).

Як приклад, ЦК України містить спеціальні норми щодо недійсності заповіту, а саме статтю 1257 ЦК України. Частиною першою цієї статті передбачено підстави нікчемності заповіту: нікчемним є заповіт, а) «складений особою, яка не це мала права»; б) «складений з порушенням

вимог щодо його форми та посвідчення». Частина друга передбачає підстави недійсності оспорюваного заповіту: «За позовом заінтересованої особи суд визнає заповіт недійсним, якщо буде встановлено, що волевиявлення заповідача не було вільним і не відповідало його волі» [1]. За загальним правилом зміст правочину повинен відповідати нормам Цивільного кодексу України, а також інтересам держави і суспільства, його моральним засадам.

Особі, яка вчиняє даний правочин, необхідно мати цивільну дієздатність. Відповідно до ст. 34 ЦК України повну цивільну дієздатність, має не лише фізична особа, яка досягла вісімнадцяти років (повноліття), а й та, яка у встановленому законом порядку набула дієздатності у повному обсязі до досягнення вісімнадцяти років. Фізична особа, яка не досягла повноліття, набуває повної цивільної дієздатності у разі реєстрації шлюбу. Крім того, відповідно до ст. 35 ЦК України повну цивільну дієздатність може бути надано фізичній особі, яка досягла шістнадцяти років і працює за трудовим договором, неповнолітній особі, яка записана батьком або матір'ю дитини, а також фізичній особі, яка досягла шістнадцяти років і бажає займатися підприємницькою діяльністю [2, с.437]. Не можуть складати заповіти особи, хоча і повнолітні, однак визнані встановленим законом порядком недієздатними. Не можуть також складати заповіти особи, хоча і повнолітні, але з обмеженою цивільною дієздатністю, що встановлено судом внаслідок зловживання спиртними напоями, наркотичними засобами, токсичними речовинами, а також коли особа страждала на психічний розлад, що істотно впливав на здатність усвідомлювати значення своїх дій та керування ними (ст. 36 ЦК України). Водночас заповідач має бути дієздатним саме на момент складання заповіту. Подальша втрата дієздатності заповідачем, після складання заповіту, не робить його недійсним, тоді як складання заповіту недієздатною особою буде недійсним завжди, навіть якщо в подальшому вона стане дієздатною [3, с.61]. Важливим моментом є той факт, що складання та здійснення заповіту не допускається через представника або ж від імені кількох осіб, він повинен здійснюватися виключно особисто заповідачем.

Волевиявлення заповідача має бути вільним і відповідати його внутрішній волі. Це означає, що заповідач повинен усвідомлювати значення своїх дій та керувати ними (що інколи неможливо, наприклад, внаслідок погіршення стану здоров'я, впливу ліків, наркотичних засобів тощо). Ці міркування відповідають приписам ч. 2. ст. 1257 ЦК України, яка поширює на заповіти більшість норм про оспорюваність із дефектами волі (вчинених під впливом насильства, вчинених дієздатною фізичною особою, яка у момент його вчинення не усвідомлювала значення своїх дій, вчинених під впливом помилки та (або) не могла керувати ними) [4, с.60]. Як зазначив у своїй постанові ПВСУ, «для встановлення психічного стану заповідача в момент складання заповіту, який давав би підставу припустити, що особа не розуміла значення своїх дій і (або) не могла керувати ними на момент складання заповіту, суд призначає посмертну судово-психіатричну експертизу (стаття 145 ЦПК України)» [5].

Правочин має вчинятися у формі, встановленій законом. Статтею 1247 ЦК України передбачено загальні вимоги до форм заповіту: письмова форма із зазначенням місця та дати складення, особистий підпис заповідача, нотаріальне посвідчення або посвідчення заповіту іншими посадовими, службовими особами визначеними в ст. ст. 1251-1252 ЦК України. Зазначення чіткої інформації про місце і час складання заповіту потрібне для того, щоб у разі сумніву щодо чинності заповіту та стосовно того, що на час його складання був відсутній вплив на заповідача за допомогою ліків, наркотичних засобів і тощо, суд після відкриття спадщини зміг встановити чинність заповіту, враховуючи стан заповідача [6, с.1085]. Заповіти можуть посвідчуватися не лише нотаріусами, а й посадовими особами органу місцевого самоврядування. Водночас має бути враховано, що за змістом ст. 1251 ЦК України заповіт може бути посвідчений уповноваженою на це посадовою особою органу місцевого самоврядування лише за відсутності нотаріуса в населеному пункті. Аналогічне за змістом правило міститься також у ст. 1 Закону України від 2 вересня 1993 р. № 3425 «Про нотаріат». Обставинами, які надають заповідачеві можливість вибору суб'єкта посвідчення, не можуть бути великі черги в нотаріальній конторі, відсутності грошей тощо. Як свідчить аналіз судової практики, суди часто визнають недійсними заповіти, посвідчені посадовою особою органу місцевого самоврядування (ст. 1251 ЦК України) та іншою посадовою, службовою особою (ст. 1252 ЦК України). Причому під час розгляду цивільної справи нерідко виявляються порушення порядку

посвідчення заповіту, що не впливають на свободу волевиявлення заповідача, а мають переважно характер порушення процедури. Проте суди кваліфікують такі порушення як суттєві, і на їх підставі визнаються відповідні заповіти недійсними [6].

Безумовно, форма та посвідчення правочину мають фундаментальне значення, позиція судів у питаннях дотримання вимог щодо форми та посвідчення заповіту є досить високою та характеризується підвищеним формалізмом, який, з одного боку є позитивним явищем, що дає надію на справедливе вирішення спірного питання, а з іншого боку, ускладнює процес укладання правочину особам, які і так перебувають у стані емоційного хвилювання.

Наприкінці слід зазначити, що аналіз спеціальних норм про недійсність заповіту свідчить про таке: на заповіт як на односторонній правочин у разі його недійсності поширюється загальна норма про поділ недійсних правочинів на нікчемні та оспорювані. Однак потрібно сказати, ст. 1257 ЦК України встановлено спеціальні підстави для нікчемних та оспорюваних заповітів, тому на недійсні правочини не поширюється загальне правило про підставу недійсності правочину, закріплене в ч. 1 ст. 215 ЦК України [7, с. 214].

Не слід осторонь залишати й проблематику, яка є наслідком геополітичних процесів (випадки оголошення військового стану, наявність переселенців із території ОРДЛО та людей, які мають право перетину лінії розмежування, зокрема у зв'язку із проживанням на цих територіях, відповідна дислокація національних військових підрозділів, що приймають участь у бойових діях) та реалізація на практиці нового підходу до визначення та управління адміністративними територіями у зв'язку з формуванням об'єднаних територіальних громад (процес у даний час активно триває).

Саме ця проблематика й пов'язана з сучасними викликами щодо забезпечення цивільних прав резидентів та нерезидентів у таких динамічних умовах, коли питання забезпечення законності нерідко ставляться у залежність, як приклад: від військової доцільності та розсуду безпосереднього командира на лінії фронту щодо оформлення волевиявлення підлеглого; від компетентності дій уповноваженої, але необізнаної у праві, особи новоформованої об'єднаної територіальної громади; добросовісності окремих громадян, які мають подвійне громадянство й приховують це. Отже, як показує дійсність сьогодення, врегулювання даної категорії суспільних відносин потребує більш спрощеної системи для певних вразливих категорій населення, які в силу обставин не мають можливості, а й інколи часу для врегулювання всіх обставин, які в майбутньому не стануть підставою для визнання заповіту недійсним.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-IV *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40-44. Ст. 356.
2. Цивільне право України: навчальний посібник / кол. авторів; за ред. Г.Б. Яновицької, В.О. Кучера. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2011. 468 с.
3. Поліщук Г.М. Поняття заповіту та підстави для визнання його недійсним. *Право та державне управління*. 2018. №1(30). Том 1. С.59-64.
4. Лежнёва, Т. М. Особливості підстав недійсності заповіту. *Право і суспільство*. 2017. № 4. С. 57-63.
5. Про судову практику у справах про спадкування: Постанова Пленуму Верховного Суду України від 30.05.2008 р. №7. *Вісник Верховного Суду України*. 2008. № 6. С. 17.
6. Про судову практику розгляду цивільних справ про спадкування: Лист Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ від 16.05.2013 № 24-753/0/4-13. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v-753740-13> (дата звернення 30.11.2019)
7. Цивільний кодекс України. Науково-практичний коментар: у 12 т / за ред. Ю. О. Заїки, В. І. Крат. – К.: «Страйд», 2009. – Т.12: Спадкове право. 540 с.

Карпенко С. С., студентка 2 курсу, група ЗМСРп-181,
Науковий керівник: **Максьом К. В.**, старший викладач
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: maxsemka@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ РАННЬОЇ РЕАБІЛІТАЦІЇ ДІТЕЙ З ІНВАЛІДНІСТЮ

У цілому постійне погіршення стану здоров'я дітей викликає стурбованість на глобальному рівні. За останні десять років рівень загальної захворюваності дітей в Україні зріс в 1,2 рази, а поширеності захворювань – в 1,3 рази. У структурі захворюваності дітей захворювання нервової системи становлять 1,5%, а поширеність захворювань – 3,14%. Крім того, перехід на нові стандарти обліку живонародженості призводить до зростання кількості зареєстрованих у дітей випадків перинатальної патології, в першу чергу – уражень центральної нервової системи плода, які є причиною дитячої інвалідності у понад 60% випадків.

Однак така тенденція властива не лише нашій державі. Загальна світова тенденція також характеризується зростанням дитячої інвалідності. За даними ЮНЕСКО в 1989 році у світі було 514 млн людей з інвалідністю, в наші дні цифра наблизилася до 680 млн. Серед них – понад 100 млн становлять діти.

Вражає також і той факт, що статистичні дані Міністерства охорони здоров'я України свідчать, що показник дитячої інвалідності в Україні має стійку тенденцію до зростання. Рівень загальної інвалідності дітей трохи більше ніж за 10-річний період збільшився майже в два рази.

Усе це зумовлює потребу у створенні механізму реабілітації дітей з інвалідністю, у тому числі молодшого віку.

Зазначимо, що базовий Закон України «Про реабілітацію осіб з інвалідністю в Україні» містить норму, закріплену у ст. 34, яка розкриває зміст ранньої реабілітації дітей з інвалідністю.

Так, рання реабілітація дітей з інвалідністю раннього віку (до 7 років) спрямовується на зменшення або подолання фізичних, психічних розладів та інтелектуальних вад, набуття побутових та соціальних навичок, розвиток здібностей, поступову повну або часткову інтеграцію в суспільство. При цьому рання реабілітація забезпечує комплексний підхід до дитини з інвалідністю, який полягає в поєднанні різних видів та форм реабілітації, передбачає залучення до реабілітаційного процесу батьків або осіб, які їх замінюють, включає соціальну, психологічну, освітню, консультативну допомогу сім'ям, в яких виховуються діти з інвалідністю, за місцем їх проживання (вдома). Рання реабілітація дітей з інвалідністю здійснюється відповідно до їх індивідуальних програм реабілітації і супроводжується медичним і психологічним спостереженням за ними [1].

Порівняємо поняття «рання реабілітація дітей з інвалідністю раннього віку» з аналогічними поняттями в зарубіжній термінології.

Так, зазначимо, що в більшості європейських країн і в США вживається термін «раннє втручання», замість уживаного в Україні поняття «рання реабілітація». Проте розгляд окремих характеристик стає підставою розглядати їх в принципі як тотожні. Дійсно, у нормативних європейських документах (зокрема Законі про раннє втручання Португалії) поняття «раннє втручання» розкрито як таке, що включає ранню реабілітацію дітей раннього та дошкільного віку з психофізичними порушеннями і превенцію порушень розвитку у випадку, якщо в дитини виявлені до цього певні передумови. Раннє втручання переважно використовується як синтезуючий термін для надання педагогічних і терапевтичних послуг дітям віком від народження до 3 років, а в деяких країнах до 6 (7) років [2].

На офіційному сайті платформи Раннього втручання в Україні подано таке визначення: «раннє втручання» (англ. Early Intervention) – міждисциплінарна сімейно-центрована система допомоги дітям раннього віку з порушеннями розвитку та дітям груп біологічного й соціального ризику, спрямована на покращення розвитку дитини та підвищення якості життя родини [3].

Згідно з п. 1.1 Типового положення про центр комплексної реабілітації для осіб з інвалідністю, комплекс заходів із соціальної реабілітації здійснюється для дітей з інвалідністю, та/або дітей віком до трьох років (включно), які належать до групи ризику щодо отримання інвалідності, спрямованих на засвоєння ними знань, умінь, навичок, досягнення і збереження їхньої максимальної незалежності, фізичних, розумових, соціальних здібностей з метою максимальної реалізації особистого потенціалу [4].

Сімейноцентрованість заходів із ранньої реабілітації підкреслено в Концепції ранньої соціальної реабілітації в Україні (2000 р.). У документі зазначено, що проведення заходів ранньої соціальної реабілітації відбувається без відриву від сім'ї та передбачає залучення батьків, інших членів сім'ї дитини до участі в реабілітаційному процесі.

Таким чином, поняття «рання реабілітація», як і поняття «раннє втручання», характеризуються рядом подібних ознак, зокрема суб'єктами такого процесу є діти раннього та дошкільного віку (від 0 до 6 (7) років) з порушеннями розвитку й діти, у яких виявлено загрозу розвитку порушень, а також їхні батьки, що активно впливають на зміст і якість послуг. Саме на підставі вищезначеного видається доцільним розглядати терміни «раннє втручання» та «рання реабілітація» як тотожні.

Методами ранньої соціально-психологічної реабілітації дітей з інвалідністю є: ігротерапія, арт-терапія, танцювальна терапія, музикотерапія, психодрама, іпотерапія, працетерапія, дельфінотерапія, психологічний тренінг та ін. Перспективами подальшого дослідження є створення і застосування ефективної методики соціально-психологічної реабілітації дітей з інвалідністю, оптимізація співпраці усіх фахівців. Рання реабілітація забезпечує комплексний підхід до дитини з інвалідністю, який полягає в поєднанні різних видів та форм реабілітації, передбачає залучення до реабілітаційного процесу батьків або осіб, які їх замінюють, включає соціальну, психологічну, освітню, консультативну допомогу сім'ям, в яких виховуються діти з інвалідністю, за місцем їх проживання (вдома).

Підсумовуючи зазначимо, що на сьогодні не можна говорити про побудову цілісної системи раннього втручання в Україні, яка дасть змогу дітям і їхнім батькам відчувати себе захищеними та вчасно отримувати якісну допомогу. Однак важливим етапом запровадження надання послуги раннього втручання в Україні є реалізація у 2017-2020 роках пілотного проекту «Створення системи надання послуг раннього втручання» для забезпечення розвитку дитини, збереження її здоров'я та життя».

Список використаних джерел

1. Про реабілітацію осіб з інвалідністю в Україні: Закон України від 06.10.2005 № 2961-IV. Офіційний вісник України від 16.11.2005. 2005 р., № 44, стор. 15, стаття 2757, код акта 34208/2005
2. Міжнародний досвід щодо розвитку та функціонування системи раннього втручання. URL: <http://rvua.com.ua/international-experience>
3. Раннє втручання. Розвиток дитини і підтримки сім'ї. URL :<http://rvua.com.ua/>.
4. Типове положення про центр комплексної реабілітації для осіб з інвалідністю, затверджене Наказом Міністерства соціальної політики України від 09.08.2016 № 855. Офіційний вісник України від 23.09.2016. 2016 р., № 73, стор. 152, стаття 2474, код акта 83120/2016.

Карпова І. Г., к. пед. н., доцент,
Пророченко В. В., студент 4 курсу, група КПП-162,
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: makromega@ukr.net; irina.karpova.1962@ukr.net

ТЕОРІЯ НАРОДНОГО СУВЕРЕНІТЕТУ ЖАН-ЖАКА РУССО

У сучасному світі достатньо часто доводиться звертатися до витоків суспільної думки. При розгляді взаємовідносин між людиною і суспільством неможливо проігнорувати ідеї Жан-Жака Руссо (1712-1778) - видатного мислителя французького Просвітництва, філософа, соціолога і естетика, автора художніх творів світового значення, одного з теоретиків педагогіки, погляди якого істотно вплинули на соціально-політичну думку не тільки його часу, але і майбутнього. Жан-Жак Руссо залишив багато цікавих сторінок в історії філософії, політики та літератури і до цього часу залишається символом яскраво вираженої демократичної традиції.

Вивченням різних аспектів народного суверенітету у політичному і правовому житті займалися такі вчені як О. Скакун, Ю. Годика, В. Шаповал, В. Кампо, М. Сліденко та інші. При цьому вчені розглядали народний суверенітет по-різному, акцентуючи увагу на одних ознаках та залишаючи поза увагою інші.

Поняття суверенітету - одне з найбільш поширених як у сфері права і політичної науки, так і в риторичних суперечках. Все це вносить у розуміння суверенітету велику плутанину. Найбільш часто до суверенітету вдаються в якості юридичного обґрунтування, описового затвердження та нормативної теорії.

Жан-Жак Руссо вважається одним із найбільш визнаних теоретиків народного суверенітету. Політико-правові погляди Жан-Жака Руссо викладені в таких його творах: «Про походження та підстави нерівності між людьми» (1754), «Про політичну економію» (1755), «Про суспільний договір чи принципи політичного права» (1762). Жан-Жак Руссо переносить безмежну владу абсолютного князя на народну волю: кожен передає до загального здобутку і ставить під вище керівництво спільної волі себе і всі свої сили, і, в результаті, кожен для всіх разом стає нероздільною частиною цілого», яке «колись іменувалось громадянською общиною, і нині іменується Республікою, або політичним організмом: його члени називають цей політичний організм Державою, коли він пасивний, Сувереном, коли він активний». Влада, що управляється спільною волею, називається у Жан-Жака Руссо суверенітетом [1, с. 201-202]. При цьому слід зазначити, що розуміння суверенітету відрізнялося в різних країнах Європи та залежало від конкретно-історичних обставин. Так, наприклад, монархи Австрії і Пруссії за своєю ініціативою вживали заходів для подолання феодальної системи, тому німецька філософія Просвітництва бачила в абсолютних монархів своїх природних союзників, але вже відрізняла правителя від держави і розуміла його функцію як службу державі, благо якого не збігається з інтересом династії.

У тій історичній ситуації, коли виробилося поняття суверенітету, суверенна влада могла лише успадковуватися монархом. Це у значній мірі заважало сучасникам бачити різницю між монархом і державою. В епоху Просвітництва у Франції буржуазія вважала себе обмеженою становими обмеженнями і прагнула до змін, а абсолютна монархія захищала старий порядок. Французька буржуазія підтримувала лібералізм і прагнула перейти від станових відносин до свободи. Разом із тим політична влада була тільки засобом для досягнення цієї мети.

Конституція повинна гарантувати обмеження функцій держави, її залежність від суспільства, виборне заміщення державних посад, обмеження влади законами, які приймає парламент. Французька революція руйнувала абсолютну монархію, але не суверенну державу. Вона змінила суб'єкт суверенітету і перенесла його з монарха на народ, від імені якого виконувалися державні обов'язки.

Жан-Жак Руссо виступив з вимогою пристосування ладу і форм всіх держав до принципу народного суверенітету, який заснований на несуперечному природному праві. За Руссо, народ є єдиним носієм суверенної влади. На відміну від Гоббса та інших філософів, він поширив дію

природного закону і на носія суверенітету. Він, як і багато мислителів того часу, вважав, що в природному стані відсутня приватна власність, всі люди є вільні і рівні, є тільки природні фізичні відмінності. Боротьба ж починається з появою приватної власності і соціальної нерівності, які із самого початку суперечать природній рівності.

Разом із тим нерівність, породжену приватною власністю і доповнену політичною, призводить до абсолютної нерівності при деспотичному режимі, у якому по відношенню до деспота всі рівні у своєму рабстві і безправ'ї. Противагою подібного напрямку розвитку суспільства і держави Руссо вважав створення політичного організму у вигляді договору між народами і правителями.

Так само, як і Гоббс, Руссо відмовляється від договору панування між правителем і народом на користь суспільного договору між індивідами. За допомогою цього договору, що спирався на вільну згоду всіх, кожна людина добровільно підкорялася загальній та абсолютній волі народу. Тобто держава як втілення загальної волі, чиє завдання полягало в підтриманні політичної свободи і рівності, наділялася абсолютним та необмеженим суверенітетом. На відміну від Гоббса, Руссо ототожнює суверенну державу з політикою від імені народу, зводячи положення уряду до довіреного управління, здійснюваного несuverенним виконавцем законодавчих приписів суверенної спільноти, яка може в будь-який момент заявити свою недовіру, тим самим зупинити діяльність «управлінців». Більш того, народний суверенітет не міг бути обмежений якою б то не було конституцією або позитивним правом, а здійснення народного суверенітету не могло бути довірено будь-якому представницькому органу. Такий підхід став найбільш радикальним і чистим обґрунтуванням доктрини народного суверенітету. І хоча ця доктрина ніколи не була втілена в своєму конкретному вигляді, в якості нормативної теорії суверенітету, вона здійснювала і здійснює істотний вплив на сучасність [2, с. 70; 3]. Виходячи з ідеї неподільності суверенітету, Руссо виступав проти доктрини поділу влади, вважаючи, що народоправство виключає саму необхідність поділу влади як гарантії політичної свободи. Щоб уникнути сваволі й беззаконня, досить розмежувати компетенцію законодавчих і виконавчих органів, а також підпорядкувати виконавчу владу суверену - народу. Будь-яке відчуження суверенітету від народу на користь тих чи інших осіб або органів, як і його розподіл між різними частинами народу, за Руссо, означають заперечення або обмеження народного суверенітету.

Таким чином, теорія народного суверенітету Руссо є важливою віхою у розвитку не лише самої ідеї суверенітету, а й усього конституційного права і теорії парламентаризму, зокрема. Вчення Руссо про народний суверенітет стало кульмінаційним пунктом розвитку демократичних тенденцій у буржуазній доктрині суверенітету. У сучасній практиці принцип народного суверенітету став ознакою будь-якої держави, яка проголошує та закріплює у законах принципи свободи, справедливості і демократії. Виходячи із доктрини суверенітету, Руссо виступив проти доктрини поділу влади.

Список використаних джерел

1. Руссо Жан Жак. Об общественном договоре, или Принципы политического права. История политических и правовых учений: Хрестоматия. Под ред. О.Э.Лейста. М.: Городец, 2000. 512с.
2. Мусихин Г.И. Классификация теорий суверенитета как попытка преодоления “концептуального эгоизма”. Общественные науки и современность. 2010. № 1. С. 64-78.
3. Жан Жак Руссо. Об Общественном договоре, или Принципы политического Права. Перевод с франц. А.Д. Хаютина и В.С. Алексеева-Попова. По изд.: Руссо Ж.Ж. Об общественном договоре. Трактаты. Пер. с фр. М.: «КАНОН-пресс», «Кучково поле», 1998. 416 с. URL: http://lib.ru/FILOSOF/RUSSO/prawo.txt_with-big-pictures.html (Дата звернення: 15.10.2019).

Керноз Н. Є., старший викладач,
Пророченко В. В., студент 4 курсу, група КПП-162
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail:kernoz1966@ukr.net; makromega@ukr.net

ОБСТАВИНИ, ЯКІ ВИЗНАЮТЬСЯ УЧАСНИКАМИ СПРАВИ В ГОСПОДАРЬСЬКОМУ ТА ЦІВІЛЬНОМУ СУДОЧИНСТВІ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

Конвенційний принцип неприпустимості зловживання правом як нова засада національного судочинства вбачається у конституційних положеннях статей 23, 41, 42 і 68 Основного Закону України, згідно з якими здійснення прав і свобод людини не повинно порушувати права і свободи інших осіб, що сприятиме добросовісному здійсненню учасниками судового процесу своїх процесуальних прав при наданні доказів під час доказування та їх рівності перед законом і судом [1].

Конституційне реформування 2016 року щодо правосуддя в Україні викликало необхідність суттєвих змін у національному судочинстві щодо нової законодавчої регламентації підстав звільнення від доказування, зокрема, обставин, які визнаються учасниками справи, та зміни їх статусу судом під час реалізації принципів змагальності, диспозитивності, рівності усіх учасників судового процесу перед законом та судом та неприпустимості зловживання процесуальними правами зміст яких істотно розширено.

Цілі і завдання дослідження: порівняльний аналіз законодавчої регламентації у зміненому національному процесуальному законодавстві України ряду понять, які відносяться до питань врегулювання обставин, які визнаються учасниками справи як підстав звільнення від доказування та уточнення змісту термінів суміжних з ними.

Законом України «Про внесення змін до Господарського процесуального кодексу України, Цивільного процесуального кодексу України, Кодексу адміністративного судочинства України та інших законодавчих актів» від 03.10.2017 року № 2147-VIII фактично оновлено всі національні процесуальні кодекси.

Аналіз основних новел зміненого з 2017 року Цивільного процесуального кодексу (далі – ЦПК) України [2] щодо законодавчого закріплення підстав звільнення від доказування, в тому числі обставин, які визнаються учасниками справи, в цивільному судочинстві авторами досліджено [3,4], тому вбачається актуальність у проведенні порівняльного аналізу законодавчого закріплення їх в господарському та цивільному судочинстві.

Вивченням різних аспектів питання щодо обставин, які визнаються учасниками справи, як підстав звільнення від доказування, останнім часом займалися С.О. Аксьонов, В.В. Гордєєв, С.В. Ківалов, Р.Д. Ляшенко, А.М. Мамонтова та інші, але під різними кутами, тому залишається актуальним його дослідження з позиції порівняння.

Доктрина «естопель» (з англ. estoppel – відхилення, від estop – позбавляти права заперечення) бере походження з англосаксонської системи права, базується на принципах добросовісності та послідовності поведінки як прояв загального принципу неприпустимості зловживання правом.

В п. 5 ч. 3 ст. 2 Кодексу адміністративного судочинства України вже з 01.09.2005 року добросовісність передбачалась як критерій оцінки адміністративним судом рішень, дій чи бездіяльності суб'єктів владних повноважень у справах щодо оскарження (з 15.12.2017- п. 5 ч. 2 ст.2 КАС) [5].

Відповідно до ч. 4 ст. 236 Господарського процесуального кодексу (далі – ГПК) України при виборі і застосуванні норми права до спірних правовідносин суд враховує висновки щодо застосування відповідних норм права, викладені в постановках Верховного Суду [6]. Якщо врахувати, останні рішення господарських судів, зокрема, рішення Господарського суду Черкаської області № 82339182 від 05.06.2019, відповідно до якого: «Верховний Суд, а саме Касаційний цивільний та Касаційний господарський суди, в своїх постановках неодноразово посилався на принцип римського права *venire contra factum proprium* (заборона суперечливої

поведінки), який базується ще на римській максимі – «non concedit venire contra factum proprium» (ніхто не може діяти всупереч своїй попередній поведінці)». По суті згаданий принцип римського права venire contra factum proprium є вираженням equitable estoppel – однієї з найважливіших доктрин загального права. В системі загального права ця доктрина ґрунтується на principles of fraud. Вона спрямована на недопущення ситуації, в якій одна сторона може займати іншу позицію в судовому розгляді справи, що відрізняється від її більш ранньої поведінки або заяв, якщо це ставить протилежну сторону у не вигідне становище» [7].

Рішення Господарського суду Одеської області № 83117570 від 09.07.2019 відповідно до якого: «у справі № 910/19179/17 Касаційним господарським судом застосовано принцип «естопель», тобто принцип, який означає категоричне заперечення такої поведінки сторони в процесі, якою вона перекреслює те, що попередньо було нею визнано в цьому та/або іншому судовому процесі. Принцип «естопель», зокрема, застосовано в практиці Європейського суду з прав людини («Хохліч проти України», заява № 41707/98; «Рефаг парті зі (Партія добробуту) Туреччини та інші проти Туреччини, заяви №№ 41340/98, 41342/98, 41344/98). Аналогічна правова позиція викладена у справах № 914/2622/16, № 914/3593/15, № 237/142/16-ц, № 911/205/18.

Принцип рівності сторін у процесі вимагає, щоб кожній стороні надавалася розумна можливість представляти справу в таких умовах, які не ставлять цю сторону у суттєво не вигідне становище відносно другої сторони (п.87 Рішення Європейського суду з прав людини у справі «Салов проти України» від 06.09.2005р.)» [8].

При цьому необхідно зробити акцент: з 15.12.2017 по 16.11.2019 року положення ч. 1 ст. 75 ГПК України та ч.1 ст. 82 ЦПК України були однаковими (уніфікованими): обставини, які визнавалися учасниками справи, не підлягали доказуванню, якщо суд не мав обґрунтованого сумніву щодо достовірності цих обставин або добровільності їх визнання [2,6]. Але з 16.11.2019 року на підставі Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання інвестиційної діяльності в Україні» від 20.09.2019 № 132-IX [9], саме в частину першу статтю 75 ГПК України були внесені зміни, хоча зміст по суті залишився однаковий.

На наш погляд, саме положення ч. 1 ст. 75 ГПК України відповідно до яких обставини, які визнаються учасниками справи (від авторів - безспірні факти), не підлягають доказуванню, за умов «якщо суд не має обґрунтованих підстав вважати їх недостовірними або визнаними у зв'язку з примусом» [9], спрямовані на забезпечення передбачуваності процесуальної поведінки сторін спору та унеможливлення отримання процесуальних переваг недобросовісної сторони спору, що сприятиме рівності їх перед законом і судом.

Отже, для правильного сприйняття необхідності законодавчих нововведень в контексті «обґрунтованих підстав вважати їх недостовірними або визнаними у зв'язку з примусом» спробуємо зробити комплексний порівняльний аналіз змінених норм ГПК та ЦПК України, а саме:

1) відповідно до п. 5 ч. 2 ст. 42 ГПК, п. 5 ч. 2 ст. 43 ЦПК України детально законодавчо регламентовані нові обов'язки учасників справи, в т. ч. «надавати суду повні і достовірні пояснення з питань, які ставляться судом, а також учасниками справи в судовому засіданні»;

2) до 16.11.2019 року однаково в ст. 78 ГПК та ст. 79 ЦПК України було закріплено, що «достовірними є докази на підставі яких можна встановити дійсні обставини справи» [2,6]; але з 16.11.2019 року тільки до ст.78 ГПК України внесли зміни, відповідно до яких: достовірними стали докази, «створені (отримані) за відсутності впливу, спрямованого на формування хибного уявлення про обставини справи, які мають значення для справи» [9], на думку авторів це визначення більш повне;

3) до 16.11.2019 року однаково в ст. 79 ГПК та ст. 80 ЦПК України було закріплено достатність доказів; але з 16.11.2019 року тільки до ст.79 ГПК України внесли фундаментальні зміни, згідно з якими:

- назва статті з «Достатність доказів» стала «Вірогідність доказів»;

- сутність самої статті докорінно змінює бачення щодо доведення доказів, оскільки «наявність обставини, на яку сторона посилається як на підставу своїх вимог або заперечень,

вважається доведеною, якщо докази, надані на підтвердження такої обставини, є більш вірогідними, ніж докази, надані на її спростування» [9], на думку авторів це ускладнює господарський процес, оскільки створюється конкуренція між поняттями достовірність доказів та їх вірогідність;

4) як наслідок нововведень щодо вірогідності тільки в господарському судочинстві з 16.11.2019 року до ст. 238 ГПК України внесені уточнення щодо реквізитів мотивувальної частини рішення господарського суду: «1) перелік обставин, які є предметом доказування у справі; 2) перелік доказів, якими сторони підтверджують або спростовують наявність кожної обставини, яка є предметом доказування у справі; 3) висновок суду про те, яка обставина, що є предметом доказування у справі, визнається судом встановленою або спростованою з огляду на більшу вірогідність відповідних доказів; 4) мотиви визнання доказів більш вірогідними щодо кожної обставини, яка є предметом доказування у справі» [9], з яких вбачається пріоритетність вірогідності, а не достовірності доказів, що на наш погляд є помилкою;

5) збирання доказів у господарських та цивільних справах не є обов'язком суду, крім випадків, встановлених кодексами, а саме:

5.1. суд з власної ініціативи може оглянути веб-сайт (сторінку), інші місця збереження даних в мережі Інтернет з метою встановлення та фіксування їх змісту (ч. 7 ст. 82 ГПК України = ч. 7 ст. 85 ЦПК України);

5.2. якщо подано копію (електронну копію) письмового доказу, суд за клопотанням учасника справи або з власної ініціативи може витребувати у відповідної особи оригінал письмового доказу; при цьому якщо оригінал письмового доказу не поданий, а учасник справи або суд ставить під сумнів відповідність поданої копії (електронної копії) оригіналу, такий доказ не береться судом до уваги (ч. 6 ст. 91 ГПК України = ч. 6 ст. 95 ЦПК України), аналогічна норма закріплена щодо подання копії (паперової копії) електронного доказу (ч. 5 ст. 96 ГПК України = ч.5 ст.100 ЦПК України);

5.3. однією з обов'язкових умов для призначення експертизи судом у справі є ситуації, коли висновки експертів викликають сумніви щодо їх правильності (п. 2 ч. 1 ст. 99 ГПК України = п. 2 ч. 1 ст. 103 ЦПК України);

5.4. суд з урахуванням обставин справи має право визначити експерта чи експертну установу самостійно (ч. 3 ст. 99 ГПК України = ч.3 ст.103 ЦПК України);

6) відповідно до ч. 4 ст. 42 ГПК та ч. 4 ст. 43 ЦПК України «за введення суду в оману щодо фактичних обставин справи винні особи несуть відповідальність, встановлену законом»;

7) по новому законодавчо виписана реакція держави за порушення під час доказування через:

7.1. можливість застосування заходів процесуального примусу у вигляді: тимчасового вилучення доказів для дослідження судом (ст. 134 ГПК = ст. 146 ЦПК України); попередження і видалення із залу судового засідання (ст. 133 ГПК = ст. 145 ЦПК України); штрафу як нововведеного заходу процесуального примусу (ст. 135 ГПК = ст. 148 ЦПК України);

7.2. «постановлення судом окремої ухвали щодо свідка, експерта чи перекладача у разі виявлення під час розгляду справи неправдивих показань, неправдивого висновку експерта чи неправильного перекладу, підробки доказів та направляє її прокурору чи органу досудового розслідування» – імперативний припис (ч. 4 ст. 246 ГПК= ч. 4 ст. 262 ЦПК України) приведення під присягу й попередженні про кримінальну відповідальність перекладача (ст. 218 ЦПК, хоча в ГПК України така норма відсутня), експерта (ст. 225 ЦПК, а в ГПК України така норма відсутня) та свідка (ч. 3 ст. 211 ГПК = ч. ч. 5, 6 ст. 230 ЦПК України), та в можливому негативному наслідку на незаконну поведінку зазначених осіб у вигляді перегляду судового рішення за нововиявленими обставинами в майбутньому за підстави встановлення перерахованих фактів, «вироком або ухвалою про закриття кримінального провадження та звільнення особи від кримінальної відповідальності, що набрали законної сили, якщо вони призвели до ухвалення незаконного рішення у даній справі» (п. 2 ч. 2 ст. 320 ГПК = п. 2 ч. 2 ст. 423 ЦПК України);

8) уніфікованою новелою національного судочинства стало положення ч. 6 ст. 236 ГПК та ч. 6 ст. 263 ЦПК України: «якщо одна із сторін визнала пред'явлену до неї позовну вимогу під

час судового розгляду повністю або частково, рішення щодо цієї сторони ухвалюється судом згідно з таким визнанням, якщо це не суперечить вимогам ст. 191 ГПК, ст. 206 ЦПК України;

9) однаково визначено за яких підстав суд приймає заявлену стороною відмову від визнання обставин (ч. 2 ст. 75 ГПК, ч. 2 ст. 82 ЦПК України) [2,6].

Отже, уявляється можливим констатувати позитивну уніфікацію в господарському та цивільному судочинстві України багатьох положень щодо досліджуваної проблематики, оскільки інститут доказів та доказування займає центральне місце при забезпеченні виконання єдиних завдань національного судочинства: справедливого, неупередженого та своєчасного розгляду і вирішення як господарських так і цивільних справ, що сприятиме підвищенню ефективності відправлення правосуддя. Щодо нововведень 2019 року в господарському судочинстві на підставі Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання інвестиційної діяльності в Україні» від 20.09.2019 № 132-IX є як позитивні моменти, так і проблематичні нюанси, які потребують додаткового дослідження.

Список використаних джерел

1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-вр> (Дата звернення: 04.12.2019).

2. Цивільний процесуальний кодекс України: Закон України від 18.03.2004 року № 1618-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15/ed20170803> (Дата звернення: 04.12.2019 року).

3. Керноз Н.С., Пророченко В.В. Підстави звільнення від доказування в цивільному судочинстві України: нові тенденції. *Порівняльно-аналітичне право*. 2019. № 2. С. 69 – 73.

4. Керноз Н.С., Пророченко В.В. Обставини, які визнаються учасниками справи, в цивільному судочинстві: нові тенденції. *Проблеми захисту прав та свобод людини і громадянина*: матеріали VI Всеукраїнської наук.-практ. конф. молодих вчених і студентів (м. Чернігів, 16-17 травня 2019 р.). Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2019. С. 101 – 104.

5. Кодекс адміністративного судочинства України: Закон України від 06.07. 2005 р. № 2747-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/2747-15> (Дата звернення: 04.12.2019).

6. Господарський процесуальний кодекс України: Закон України від 06.11.1991 № 1798- XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12> (Дата звернення: 04.12.2019).

7.Рішення № 82339182, 05.06.2019, Господарський суд Черкаської області. URL: <https://youcontrol.com.ua/catalog/court-document/82339182/>. (Дата звернення: 04.12.2019).

8.Рішення № 83117570, 09.07.2019, Господарський суд Одеської області. URL: <http://youcontrol.com.ua/ru/catalog/court-document/83117570/>. (Дата звернення: 04.12.2019).

9. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання інвестиційної діяльності в Україні: Закон України від 20.09.2019 № 132-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/132-20> (Дата звернення: 04.12.2019).

Керноз Н. Є., ст. викладач кафедри цивільного, господарського права та процесу
Струк Є. О., студент 4 курсу, група ППР-161

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: kernozi1966@ukr.net; jenyastruk99@gmail.com

НЕЗАКОННІСТЬ ЯК СПІЛЬНА ПІДСТАВА ДЛЯ ОСКАРЖЕННЯ СУДОВИХ РІШЕНЬ В ЦИВІЛЬНОМУ СУДОЧИНСТВІ: ПРОБЛЕМА

Необхідність реалізації новел конституційної судової реформи 2016 року в Україні стала причиною фундаментальних змін процесуального законодавства, зокрема Цивільного процесуального кодексу (далі – ЦПК, Кодекс) України [1], що має сприяти запровадженню справедливого, неупередженого, своєчасного, а також доступного та ефективного вітчизняного правосуддя.

Дослідити положення цивільного процесуального законодавства, щодо законодавчого врегулювання поняття незаконності як спільної, але неоднозначної та проблемної підстави для апеляційного та касаційного оскарження рішення суду є актуальним, оскільки це має важливе як теоретичне так і практичне значення для реалізації конституційної засади національного

судочинства, а саме «забезпечення права на апеляційний перегляд справи та у визначених законом випадках – на касаційне оскарження судового рішення» задекларованої в п.8 ст.129 Основного Закону України [2].

Спробуємо зробити системний аналіз норм цивільного процесуального законодавства в яких врегульовані підстави для звернення до вищестоящих судів, оскільки відповідно до ч. 1 ст. 263 ЦПК України судові рішення повинні ґрунтуватися на засадах верховенства права, бути законним і обґрунтованим, тому надзвичайно важливим в нашому дослідженні є саме законодавче закріплення законності як фундаментальної вимоги до судового рішення. Відповідно до ч. ч. 2, 3 ст.263 Кодексу: «законним є рішення, ухвалене судом відповідно до норм матеріального права із дотриманням норм процесуального права» та яке, «має відповідати завданню цивільного судочинства», визначеному у ч.1 ст. 2 ЦПК України: справедливому, неупередженому та своєчасному розгляду і вирішенню цивільних справ з метою ефективного захисту порушених, невизнаних або оспорюваних прав, свобод чи інтересів фізичних осіб, прав та інтересів юридичних осіб, інтересів держави [1].

Нововведенням цивільного судочинства 2017 року стала така засада як неприпустимість зловживання процесуальними правами, котра законодавчо виписана в статті 44 ЦПК України, тому, залежно від конкретних обставин, суд може визнати зловживанням процесуальними правами дії, що суперечать завданню цивільного судочинства, зокрема: подання скарги на судові рішення, яке не підлягає оскарженню, не є чинним або дія якого закінчилася (вичерпана), подання клопотання (заяви) для вирішення питання, яке вже вирішено судом, за відсутності інших підстав або нових обставин або вчинення інших аналогічних дій, при умові, що вони спрямовані на безпідставне затягування чи перешкоджання розгляду справи чи виконання судового рішення.

Відповідно до ч. 2 ст. 389 ЦПК України визначено, що підставами касаційного оскарження є неправильне застосування судом норм матеріального права чи порушення норм процесуального права. Такої аналогічної прямої норми немає щодо апеляційного оскарження, але відповідно до п.5 ч. 2 ст. 356 цього Кодексу в апеляційній скарзі мають бути зазначені: в чому полягає незаконність і (або) необґрунтованість рішення або ухвали (неповнота встановлення обставин, які мають значення для справи, та (або) неправильність встановлення обставин, які мають значення для справи, внаслідок необґрунтованої відмови у прийнятті доказів, неправильного їх дослідження чи оцінки, неподання доказів з поважних причин та (або) неправильне визначення відповідно до встановлених судом обставин правовідносин тощо). Тому для полегшеного сприйняття поняття «незаконність» як спільної, однакової підстави для апеляційного та касаційного оскарження судових рішень пропонуємо Таблицю 1.

Таблиця 1 - Правове регулювання поняття «незаконність» в апеляційному та касаційному провадженнях за Цивільним процесуальним кодексом України

Незаконність:	
абз.1 ч. 2 ст. 376 = ч. 3 ст.412 ЦПК	абз.2 ч. 2, ч. 3 ст. 376 ЦПК України = ч. 2 ст.411 +ч.2 ст.412 ЦПК України
А) неправильно застосування норм матеріального права:	Б) порушення норм процесуального права, I. які є обов'язковою підставою для скасування або зміни судового рішення та ухвалення нового судового рішення або передачі справи повністю або частково на новий розгляд або для продовження розгляду якщо:
- неправильно тлумачення закону, або	1) справу розглянуто неповноважним складом суду; 2) в ухваленні судового рішення брав участь суддя, якому було заявлено відвід, і підстави його відводу визнано судом апеляційної інстанції обґрунтованими;

<p>- застосування закону, який не підлягає застосуванню, або</p>	<p>3) справу (питання) розглянуто судом за відсутності будь-якого учасника справи, не повідомленого належним чином про дату, час і місце засідання суду, якщо такий учасник справи обґрунтовує свою апеляційну скаргу такою підставою; 4) суд прийняв судові рішення про права, свободи, інтереси та (або) обов'язки осіб, що не були залучені до участі у справі; 5) судові рішення не підписано будь-ким із суддів або підписано не тими суддями, які зазначені у рішеннях;</p>
<p>незастосування закону, який підлягає застосуванню.</p>	<p>6) судові рішення ухвалено суддями, які не входили до складу колегії, що розглядала справу; 7) суд розглянув в порядку спрощеного позовного провадження справу, що підлягала розгляду за правилами загального позовного провадження;</p> <p><i>*тільки в касаційному провадженні є таке порушення норм процесуального права: судові рішення ухвалено судом з порушенням правил інстанційної або територіальної юрисдикції п.6 ч.1 ст.411 ЦПК України</i></p> <p><i>абз.2 ч. 2 ст. 376 ЦПК України = ч. 2 ст.412 ЦПК України</i></p> <p><i>II. які можуть бути факультативною (необов'язковою) підставою для скасування або зміни рішення, якщо ці порушення призвели до неправильного вирішення справи чи до ухвалення незаконного рішення [3, с.16-17].</i></p>

Перше на що необхідно звернути увагу – це положення абзацу першого частини другої, а також положення частини третьої статті 376 ЦПК України: порушення норм процесуального права «може бути підставою» для скасування або зміни рішення, якщо це порушення призвело до неправильного вирішення справи. Тобто, із даної норми випливає, що порушення процесуальних норм не завжди є підставою для скасування рішення, а чи не суперечить це загально-правовому принципу верховенства права складовою якого є законність, який є одним із основоположних для розбудови в Україні правової держави. Таким чином, в одній частині статті передбачено, що рішення може бути і не скасоване, якщо воно вирішено правильно, при цьому, в іншій частині цієї статті імперативною нормою зазначено про обов'язкове скасування рішення за певних обставин.

Наступне на що необхідно звернути увагу в статті 376 ЦПК України: на безпосередньо самі обов'язкові підстави для скасування судового рішення. При порівнянні їх з аналогічними підставами, в касаційному провадженні, можна дійти до висновку, що вони однакові, але є одна важлива для практики відмінність, в статті 376 немає такої підстави як: «судові рішення, що було ухвалено судом з порушенням правил інстанційної або територіальної юрисдикції», що міститься в п. 6 ч.1 статті 411 ЦПК України.

Дослідивши статті 376 та 411 ЦПК України, на перший погляд можна зробити висновок, що порушення норм територіальної та інстанційної юрисдикції не є обов'язковою підставою для скасування судового рішення в апеляційному провадженні на відміну від касаційного. Але відповідно до ч. 1 статті 378 ЦПК України, якщо рішення прийнято судом з порушенням правил територіальної юрисдикції (підсудності), то воно підлягає скасуванню з направленням справи на розгляд за встановленою законом підсудністю.

Отже, спільною підставою для обов'язкового скасування судового рішення в апеляційному та касаційному провадженнях є порушення правил територіальної юрисдикції. Але, не зрозуміло, з яких причин законодавець вирішив одну з обов'язкових підстав виділити в окрему статтю в апеляційному провадженні? Логічно, щоб вона містилася в переліку ч.3 статті 376, як це зроблено в переліку ч.1 ст. 411 ЦПК України.

Однак, в частині другій статті 378 ЦПК України міститься протилежне за змістом положення, відповідно до якого справа не підлягає направленню на новий розгляд у зв'язку з

порушеннями правил територіальної юрисдикції (підсудності) при умові, що особа без поважних причин не повідомила суд про непідсудність справи, а отже, як наслідок, не буде обов'язкового скасування судового рішення. Аналогічну норму щодо касаційного провадження законодавець розмістив в частині 2 статті 411 ЦПК України.

Тому, значну увагу необхідно приділити терміну «цивільна юрисдикція», який з 15.12.2017 року законодавцем вперше класифікований на: предметну та суб'єктну юрисдикцію (ст. 19- 22 §1 Глави 2 Розділ I ЦПК України); інстанційну юрисдикцію (ст.23-25 § 2 Глави 2Розділ I ЦПК України); територіальну юрисдикцію як підсудність (ст. 26- 32 § 1 Глави 2Розділ I ЦПК України) та виписаний по новому. Тому важливо їх знати та правильно тлумачити для правильного застосування.

Зокрема, в ч. 2 статті 377 ЦПК України як обов'язкова підстава для скасування рішення незалежно від доводів апеляційної скарги є порушення правил юрисдикції загальних судів, визначених статтями 19-22 цього Кодексу. Якщо зробити екскурс в ці статті, то ними регламентується предметна та суб'єктна юрисдикція як нововведення цивільного судочинства 2017 року. Дана норма не є безспірною, оскільки суперечить положенням п.1 ч. 1 статті 186 ЦПК України, відповідно до яких суд відмовляє у відкритті провадження у справі, якщо заява не підлягає розгляду в порядку цивільного судочинства, тобто подана з порушенням цивільної, а саме предметної або суб'єктної юрисдикції. При цьому, згідно з ч.5 ст.186 Кодексу суд повинен роз'яснити заявнику, до юрисдикції якого суду віднесено розгляд справи коли йому відмовлено у відкритті провадження з підстави, встановленої пунктом 1 частини першої цієї статті.

Не можна залишити без уваги положення статей, що закріплюють підстави скасування рішень і передачі його на новий розгляд в порядку касаційного провадження. Після системного аналізу ч. ч. 2, 3 статті 376 та ч.ч.1, 2 статті 411, ст. 412 ЦПК України уявляється можливим зробити висновок, що законодавцем однаково виписані аналогічні підстави для скасування судового рішення, зокрема, що стосується порушення норм процесуального права. Але чому законодавець вирішив виділити в окрему статтю загальні підстави для скасування рішення суду, а саме, зазначивши в статті 412, що підставами для скасування судових рішень повністю або частково і ухвалення нового рішення у відповідній частині або зміни рішення є неправильне застосування норм матеріального права або порушення норм процесуального права? По суті, аналогічні положення містяться в апеляційному провадженні, але вони закріплені в одній статті, що є логічним. Для уніфікації законодавства, доречним буде зазначити ці положення в статті 411 цього Кодексу, тоді відповідні норми, що містяться в апеляційному та касаційному провадженнях будуть закріплені однаково.

Відповідно до ч.3 ст.411 ЦПК України лише в касаційному провадженні підставою для скасування судового рішення та направлення справи на новий розгляд є також порушення норм процесуального права, що унеможливило встановлення фактичних обставин, які мають значення для правильного вирішення справи, якщо: 1) суд не дослідив зібрані у справі докази; або 2) суд необгрунтовано відхилив клопотання про витребування, дослідження або огляд доказів, або інше клопотання (заяву) учасника справи щодо встановлення обставин, які мають значення для правильного вирішення справи; або 3) суд встановив обставини, що мають суттєве значення, на підставі недопустимих доказів [1].

При цьому в частині четвертій цієї статті конкретизується до якого суду буде направлятися справа на новий розгляд: 1) до суду апеляційної інстанції, якщо порушення норм процесуального права допущені тільки цим судом; 2) до суду першої інстанції - у всіх інших випадках.

Підстави для скасування судового рішення, передбачені в цивільному судочинстві як для апеляційного так і для касаційного переглядів, в більшості випадків подібні, тому логічно їх розмістити в аналогічних по змісту статтях у відповідних провадженнях, що сприятиме полегшенню їх використання через однаковість законодавчого закріплення як для практиків так і для пересічних громадян.

Таким чином, уявляється можливим констатувати, що законодавцем ускладнено виписані норми, якими врегульовані надзвичайно важливі питання щодо недопустимості порушення цивільної юрисдикції, а саме, предметної, інстанційної та територіальної і як наслідок реакції на

зловживання процесуальними правами, тому що чинне цивільне процесуальне законодавство містить досить велику кількість колізій, неузгодженостей між різними положеннями, які дають можливість неоднозначного їх тлумачення. Не зважаючи на те, що Цивільний процесуальний кодекс України змінений з 15.12.2017 року, він потребує узгодженості між нормами, зокрема, щодо уніфікованого закріплення та врегулювання незаконності як спільної підстави для апеляційного та касаційного оскарження, оскільки це унеможливить його різне застосування.

Однакове закріплення обставин за яких вони будуть вважатися порушенням норм процесуального права в обох провадженнях буде логічним і сприятиме уніфікації законодавства та можливості його розуміння пересічними громадянами України. Це дозволить ефективно використовувати засаду (принцип) «забезпечення права на апеляційний перегляд справи», закріплену в п. 8 ч. 3 ст. 2 Кодексу та суміжну, але іншу засаду (принцип) «забезпечення права на касаційне оскарження судового рішення у випадках, встановлених законом», передбачену в п. 9 ч. 3 ст. 2 ЦПК України.

Список використаних джерел

1. Цивільний процесуальний кодекс України: Закон України від 18.03.2004 року № 1618-IV (станом на 03.05.2019 року). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15/ed20170803> (дата звернення 09.12.2019).
2. Конституції України: Закон України від 28.06.1996 № 254к. 96-ВР. ВВР України. -1996. - № 30.- Ст. 141. із змінами внесеними відп. до Закону України № 1401-VIII від 02.06.2016.- ВВР.- 2016.- № 28.- Ст.532. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр> (дата звернення 09.12.2019).
3. Керноз Н. Є. Перегляд судових рішень як різновид судового захисту прав, свобод та інтересів осіб : навчальний посібник / Н. Є. Керноз. – Вид. 3-тє, доповн., переробл. – Чернігів : ЧНТУ, 2018. – 134 с.

Кирдан Ю. В., студент 1 курсу
освітнього рівня «Магістр», група МКІРп-191
Науковий керівник: **Берднік І. В.**, к.ю.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: jurakurdan@rambler.ru

ПРОБЛЕМИ КВАЛІФІКАЦІЇ ЗЛОЧИНУ ПРИ КОНКУРЕНЦІЇ ЗАГАЛЬНОЇ ТА СПЕЦІАЛЬНОЇ КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВИХ НОРМ

Останнім часом явище конкуренції кримінально-правових норм набуває все більшої поширеності, що зумовлюється надмірною законодавчою діяльністю, яка регулює однорідні відносини, що в свою чергу порушує систему кримінального законодавства, та викликає багато суперечливостей та складностей при кваліфікації. Поняттю конкуренції кримінально-правових норм можна дати таке визначення – це ситуація, коли одну й ту саму кримінальну ситуацію регулюють дві або більше кримінальні норми, які між собою пов'язані, і в результаті кваліфікації обирається тільки одна.

Одним із найпоширеніших видів конкуренції при кваліфікації є конкуренція загальної та спеціальної норми. Слід зазначити, що при визначенні, з'ясуванні сутності та співвідношенні таких норм виникають певні проблеми при подоланні такого виду конкуренції при кваліфікації.

Дану тему в своїх роботах висвітлювали такі науковці в галузі кримінальної науки, як В.М. Кудрявцев, А.В. Корнеєва, В. В. Кузнецов, В.І. Малихін, О.К. Марін, В.О. Навроцький, А.В. Савченко, , Л.В. Іногамова-Хегай, З.О. Незнамова, М.М. Свідлов та інші. Також конкуренція загальної та спеціальної норм потребує більш детального дослідження, тому що, по-перше, не існує чітко передбачених законодавством норм, що регулювали дане питання, по-друге, велика кількість вчених досі дискутують над питанням конкуренції та її видів, по-третє, не всі аспекти даного виду конкуренції розтлумачені в кримінальній літературі, по-четверте, наукові статті дослідників ґрунтуються на законодавстві зарубіжних країн, де такі правила чітко регламентовані. Роботи зазначених вище вчених є основою для дослідження конкуренції.

Як зазначалося вище, у Кримінальному кодексі України відсутнє законодавче визначення терміну “конкуренція кримінально-правових норм” та відсутні правила кваліфікації при конкуренції, хоча це явище набуло досить широкого застосування при кваліфікації багатьох видів злочинів. Слід зазначити, що при кваліфікації конкуренції, коли у правопорушенні є ознаки елементів складу злочину двох і більше норм, які є схожими за обсягом та змістом, дає змогу їм претендувати на застосування. Норми, які конкурують, хоча і мають ряд певних схожих ознак, проте мають і свої унікальні, що при детальному дослідженні дозволяє застосовувати тільки одну з них. Таким чином, такі кримінально-правові норми частково збігають за обсягом та змістом [7, с. 133–134].

Необхідно вказати, що одним з перших, хто визначив саме поняття конкуренції «загальної» та «спеціальної» норм є П.Е. Недбайло, який зазначив, що загальна та спеціальна норми регулюють порівняно однакове коло злочинів. У таких випадках можна сказати, що загальна норма регулює рід певних злочинів, а спеціальна вже конкретний вид [5, с. 86]. При співставленні загальних та спеціальних норм слід зазначити, що загальна норма ширша за об'ємом і в свою чергу охоплює більше коло діянь, наприклад, умисне вбивство, а спеціальна, яка в свою чергу містить в собі більшу кількість ознак, за рахунок чого і відрізняється від загальної, наприклад, умисне вбивство з корисливих мотивів. Як вважає Б.А. Курінова, в спеціальній нормі обов'язково мають бути наявні всі ознаки загальної норми, одночасно спеціальна норма повинна мати власні специфічні ознаки, що виділяють її із загальної норми [4, с. 176]. Так, Н.Ф. Кузнєцова стверджує, що загальні норми обов'язково наявні у спеціальних із включенням однієї чи більше інших ознак [3, с. 121]. Проте існує й трішки інша думка щодо співвідношення таких норм, В.Г. Беляєв зазначає, що загальною вважають норму, яка передбачає відповідальність за злочин, який був вчинений без пом'якшуючих та обтяжуючих обставин, які впливають на кваліфікацію цього злочину. У свою чергу, спеціальна норма передбачає кримінальну відповідальність за злочин, вчинений за наявності хоча б однієї пом'якшуючої обставини чи обтяжуючої обставини, кожна з яких впливає на подальшу кваліфікацію злочину [1, с. 80]. Також досить цікавою є позиція А.Ф. Черданцева, який до загальних норм відносить лише статті Загальної частини КК, зазначаючи, що загальна норма визначає лише одну ознаку елемента цілого роду [8, с. 70]. Однак такі твердження не знаходять загальної підтримки.

Можна сказати, що формального критерію, за допомогою якого можна виявити конкуренцію двох і більше кримінально-правових норм не існує. Слід відзначити певну закономірність, яка пов'язана із мовним виразом спеціальної норми, який має вказівку на наявність загальної норми. До таких мовних виразів можна віднести назву статті Особливої частини КК або словосполучення «ті ж дії».

Таким чином, можна виокремити ряд ознак, які характеризують конкуренцію загальної та спеціальної норм:

- 1) підпорядкованість спеціальної норми загальній;
- 2) різні обсяги застосування, оскільки загальна норма більша за обсягом від спеціальної;
- 3) конкуренція вищезазначених кримінально-правових норм можлива як і в одному розділі Особливої частини КК, так і в різних.

У кримінальній літературі порушувалася досить велика кількість питань щодо існування спеціальних норм, які своїм перебуванням в КК породжують нову конкуренцію. У сою чергу М.М. Свідлов зазначав, що суттєва різниця суспільної небезпечності деяких видів діянь, передбачених однією кримінально-правовою нормою, є першою підставою виділення спеціальних кримінально-правових норм. Друга підстава – необхідність диференційованого регулювання відповідальності за вчинення цих злочинів та неможливість досягнення цього завдання за допомогою наявної загальної норми [6, с. 8]. Однією з головних причин виділення спеціальних норм є конкретизація кримінального законодавства, тому що диспозиція загальної норми досить широка [6, с. 12].

Необхідно зазначити, що виокремлення спеціальної норми жодним чином не зумовлюється різницею санкцій, у зв'язку з чим можна вказати, що спеціальна норма застосовується, коли

передбачає рівну також більш сувору чи менш сувору санкцію у порівнянні із загальною нормою [2, с. 74].

Також слід зазначити, що кримінальній літературі більшість вчених пропонує виконувати правило правозастосування у якому під час конкуренції загальної та спеціальної норми слід застосовувати лише спеціальну. Схоже правило було вироблене ще давньоримськими юристами. Логічність цього твердження не викликає сумнівів, оскільки законодавець навмисно виділяв спеціальну норму із загальної для застосування саме її. Таке правило було закріплено в кримінальному законодавстві ряду країн, що свідчить про його безспірність.

Не слід оминати й такі положення, що передбачені в кримінальній літературі:

1) у вчиненому злочині відсутня хоча б одна з ознак спеціальної норми, тоді слід кваліфікувати по загальній;

2) одночасно можна кваліфікувати за загальною та спеціальною нормами у випадку реальної сукупності злочинів;

3) санкції загальної та спеціальної норм не грають жодного значення при кваліфікації.

Конкуренцію загальної та спеціальної кримінально-правової норм можна поділити на такі види:

1) конкуренція норм, що передбачають склад одного і того ж самого злочину. У свою чергу такі норми ще поділяються за ступенем суспільної небезпеки між:

а) основним та кваліфікуючим складами злочину, наприклад, ч. 1 ст. 115 КК конкурує із ч. 2 ст. 115 КК;

б) основним та привілейованим складами злочину, наприклад, ч. 1 ст. 115 КК та ст. 116.

2) конкуренція норм, що передбачають склади одиничних злочинів.

Л.В. Іногамова-Хегай вказує, що для обов'язкової наявності конкуренції загальної та спеціальної норм про двооб'єктні злочини необхідно встановити такі умови. По-перше, основний безпосередній об'єкт злочину, передбаченого загальною нормою, має збігатися з додатковим або факультативним безпосереднім об'єктом злочину, передбаченого спеціальною нормою. По-друге, основний безпосередній об'єкт злочину, встановленого спеціальною нормою, має бути окремим випадком додаткового безпосереднього об'єкта злочину, зазначеного загальною нормою [2, с. 111–112].

Таким чином, при конкуренції загальної та спеціальної кримінально-правових норм слід досить чітко визначати загальну та спеціальну норми для правильної подальшої кваліфікації. Слід дотримуватися найважливішого правила при такому виді конкуренції, де зазначено, що при конкуренції загальної та спеціальної норм слід завжди застосовувати спеціальну, оскільки вона містить більше родових ознак злочину. Необхідно законодавчо закріпити поняття, види та механізм застосування конкуренції та кваліфікації кримінально-правових норм.

Список використаних джерел

1. Беляев В.Г. Применение уголовного закона : учеб. пособие. Волгоград : Волгоград. юрид. ин-т, 1998. 120 с.
2. Иногамова-Хегай Л.В. Концептуальные основы конкуренции уголовно-правовых норм : монография. Москва : Норма: ИНФРА-М, 2015. 288 с
3. Кузнецова Н.Ф. Проблемы квалификации преступлений: лекции по спецкурсу «Основы квалификации преступлений». Москва : Издательский Дом «Городец», 2007. 336 с.
4. Куринов Б.А. Научные основы квалификации преступлений. Москва : Изд-во Моск. ун-та, 1984. 181 с.
5. Недбайло П.Е. Советские социалистические правовые нормы. Львов : Изд-во Львов. ун-та, 1959. 170 с.
6. Свидлов Н.М. Специальные нормы и квалификация преступлений следователем. Волгоград : ВСШ МВД СССР, 1981. 47 с.
7. Ус О.В. Теорія та практика кримінально-правової кваліфікації : лекції. Харків : Право, 2018. 368 с.
8. Черданцев А.Ф. Толкования советского права : учеб. пособие. Москва : Юрид. лит., 1979. – 168 с.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ФЕОДАЛЬНОЇ ЧЕХІЇ

Слов'янські племена, які були основою Чеської держави, населяли територію в середній частині Європи, розташовану між Польщею, Німеччиною та Угорщиною (біля верхньої течії р. Лаби).

Писемні джерела засвідчують, що західні слов'яни в економічному та культурному сенсі перебували на рівні їхніх сусідів – германців, кельтів, балтів. Основні їхні заняття – землеробство, скотарство, ремесло. Вже у VI ст. н.е. виникли перші постійні поселення ремісників – торжища, де пізніше розташувались міста.

У західних слов'ян, як і в інших племен Європи, існували родоплемінні відносини.

У VI ст. сформувались міжплемінні об'єднання, кожне з яких мало опорний пункт – міцно укріплений *город*.

У першій половині VII ст. розвиток соціально-економічних відносин досяг такого рівня, що виникла потреба утворення держави.

На початку VII ст. Аварський каганат був послаблений поразкою у боротьбі проти Візантії, і цим скористались слов'яни. В 623 р. вони повстали на чолі зі знатним купцем Само й утворили князівство, до складу якого ввійшли племена Чехії, Моравії, Словаччини, Сілезії, лужицькі серби та частина хорутан. Слов'янське князівство Само успішно розвивалось, відбиваючи напади аварів, франків та ін. Після смерті Само 658 р. князівство почало занепадати і з часом зовсім розпалося [2, с.504].

Першою державою, що виникла на початку IX ст. на чеських і словацьких землях, була Велика Моравія – ранньофеодальна держава, яка вже в другій половині IX ст. досягла найвищого розвитку. Великоморавська держава охоплювала обширні області Словаччини, Сілезії, Паннонії, Чехії, мала сильну армію та систему фортець.

З IX ст. у Великоморавській державі успішно розвивались гірничі і металообробні справи, а також обробка дерева, гончарство, ткацтво, будівнича справа.

Чехія була об'єктом інтересів Німеччини та Угорщини, які час від часу робили спроби захопити чеські землі. У 872 р. під тиском народних мас німецькі загони змушені були залишити державу.

Водночас саме стрімкий розвиток феодальних відносин у Великій Моравії зумовив її швидкий розпад, а отже, падіння влади князя та військової сили країни. В 906 р. Великоморавську державу завоювали угорці.

Проте ще до падіння Великої Моравії з її складу в 70-х роках IX ст. відокремилася частина чеських земель, де утворилось Чеське князівство на чолі з представниками роду Пржемисловичів (з центром у м. Празі) [3, с.360].

Чеські князі прийняли християнську віру, заснували в Празі єпископську кафедру. Князівська влада особливо посилилася за Болеслава I (935-967 рр.), а також його послідовника Болеслава II, який зумів придушити сепаратистські настрої князівства Славників та приєднати його до Чехії.

У ранньофеодальний період у Чехії відбувалося формування панівної верстви, основу якої становили родоплемінна знать, а також і нова знать, що утворилася з представників князівського військового й адміністративного апарату.

Найвищий прошарок феодальних землевласників у цей період становили пани, нижчий – владики. Обидва прошарки утворювали привілейовану верству – шляхту.

Основну масу населення країни становили селяни, серед яких вільними вважались дідичі, їм належала земля з правом передачі її у спадок.

Наприкінці ранньофеодального періоду (XI ст.) більшість селян перетворились у

феодалнозалежних – «седляків». Їм було заборонено залишати маєтки феодалів. З часом до них приєдналися «отроки» - посаджені на землю раби (на рабів перетворювали військовополонених).

У 1055 р. Чехія розпалася на самостійні уділи і лише на початку XIII ст. чеському князю Пржемыслу I Отакару (р.н. невід.-1230 рр.) вдалося відновити єдину Чеську державу [2, с.507].

Феодалні відносини в Чехії супроводжувалися розшаруванням феодалної верстви на церковних і світських феодалів, а останніх – на «знать першого рангу» (панів) та «знать другого рангу» (владик і земанів). Разом вони становили шляхту (або дворян). Пани володіли великою земельною власністю, були звільнені від податків, мали великі привілеї у судовій та адміністративній галузях [3, с.26]

Владики та земани (дрібні й середні феодалі) перебували у васальній залежності від панів (отримували від них лени). До середини XII ст. панська вотчина й умовне держання землі почали зрівнюватись у правовому статусі. Статутом чеського князя Конрада Оттона (1189 р.) було визнано умовні держання феодалів їх спадковими феодами.

Церковні феодалі, як і світські, мали привілеї: звільнялись від оподаткування, князівської судової влади. Церкві належала судова влада щодо світського населення зі церковних справ.

Упродовж XI-XIII ст. з вільних людей виокремилися ремісники, купці, дрібні службовці, артисти, художники. В цей період формувалося й міське населення, яке поділялося на міський патриціат (багата верхівка) та рядових міщан, до яких належали дрібні ремісники і торговці. Значний вплив на формування міст мала німецька колонізація в XIII ст., коли чеська верхівка запрошувала до Чехії німецьких селян, купців, ремісників, маючи на меті збільшення своїх прибутків.

Розвиток міст і внутрішньої колонізації сприяв посиленню ролі міщан та шляхти в житті суспільства. Особливо успішно розвивалися ремесла і торгівля. У містах виникали цехи, зростала кількість ремісничих виробів зі скла, кришталю, золота, срібла, заліза, дерева. Вже за часів правління Пржемысла II Отакару (бл. 1230-1278 рр.) Чехія стала великою державою з міцною центральною владою. За Вацлава II (1271-1305 рр.) держава продовжувала зміцнюватися. Останнього короля з роду Пржемысловичів Вацлава III було вбито 1306 р.

Проте багато в чому виявилися негативні аспекти німецької колонізації, зокрема у містах, де німецькі колоністи монополізували ремісниче виробництво, внаслідок чого чеське населення опинилося в кабалі. Німецька мова та німецькі звичаї заповнили країну. Створився прошарок німецьких лицарів, чиновників і духовенства, які отримували лени, посади та парафії.

Чеський народ виступав проти іноземного панування, великих магнатів і німецького патриціату в містах.

Селянство Чеської держави до середини XIII ст. було переважно феодално-залежним (дідичі). Вони відбували панщину, сплачували податки державі, мали інші повинності на користь феодала. В будинках і замках феодалів працювали слуги (челядь). Нашадки рабів (отроки), а також безземельні селяни становили прошарок безправного населення – закупів і підсусідків. Характерним для феодалного суспільства Чехії було збереження впродовж тривалого періоду (до XIV ст.) общинних порядків, а отже, і права на користування общинною землею. Німецька колонізація супроводжувалася введенням «німецького права», що сприяло ліквідації общинного самоуправління.

На межі XIV-XV ст. у Чехії різко загострилися соціальні суперечності. Розвиток товарно-грошових відносин зумовив зростання грошової та натуральної ренти, запровадження нової форми землекористування – так званих фільварків, що означало, по суті, захоплення селянських земель. Зросла кількість малоземельних і безземельних селян – загородників, халушників та ін. Заборонялось вільне переселення селян.

Нестабільним було становище у містах, де всі багатства та влада належали патриціату, що складався здебільшого з німців. Бюргери (переважно чехи) виступали проти патриціату, намагаючись посилити вплив на міське управління. Ще більших утисків зазнавали підмайстри й учні. Безправне становище міських низів, злидні, голод, безробіття призводили до

загострення боротьби.

Ускладнювало становище іноземне засилля. Німецькі феодали прагнули перетворити Чехію на провінцію Німецької імперії, знищити культуру чеського народу. Католицька церква володіла третиною земельних угідь Чехії, мала різноманітні привілеї, а духівництво заплямувало себе аморальністю.

Економічне та політичне становище, що склалось наприкінці XIV – на початку XV ст. у Чеській державі, призвело до масштабного антифеодального та національного руху, спрямованого проти кріпосницького гніту, німецького засилля і Католицької церкви (рух отримав назву Реформації). Очолив Реформацію священник, професор Празького університету Ян Гус (1369-1415 рр.).

Реформаційні ідеї поширились у Чехії вже в 70-90-х роках XIV ст. і були тісно пов'язані зі загальноєвропейським рухом за реформу церкви. Велику популярність мали виступи Конрада Вальгаузера, Яна Мілича та Матвія з Янова. Вони виступали проти засилля Католицької церкви, за ліквідацію монастирів, церковного землеволодіння, однак до боротьби проти церкви не закликали.

Ян Гус був найпопулярнішим у чеській Реформації. Він рішуче засуджував церкву за торгівлю папськими індульгенціями, виступав на захист чеської культури від німецького впливу.

Німецька верхівка та католицьке духівництво переслідували Яна Гуса. Після організації ним у Празі великої антикатолицької демонстрації Папа римський відлучив Яна Гуса від церкви. На соборі в Констанці (1415 р.) його оголосили еретиком і спалили.

Обурені стратою Яна Гуса, тисячі селян і бідних міщан збиралися на горах, розташованих навколо міст і сіл, де слухали виступи священників, збіднілих лицарів, які проповідували братерство і рівність всіх перед Богом [3, с.84]

Міщани виганяли патриціат і захоплювали владу. В Празі 30 липня 1419 р. вибухнуло повстання під проводом Яна Желівського, яке стало початком відкритої збройної боротьби – гуситського революційного руху.

Рушійні сили гуситського руху поділялись на чашників і таборитів. До перших належали представники вищих прошарків суспільства. Їх програма передбачала створення національно-чеської дешевої гуситської церкви, секуляризацію церковних земель, ліквідацію іноземного засилля.

Таборити вимагали ліквідації кріпосного права, передання землі селянам. Вони прагнули створити таке суспільство, де всі будуть «рівними братами та сестрами» і буде повна свобода проповіді.

Таборити проголошували ідею республіканізму. Вони вважали, що на землі не повинно бути ні королів, ні підданих.

Німецький імператор Сигізмунд та Папа Римський Мартін V намагалися придушити гуситський рух хрестовими походами. Хрестоносців підтримували чеські пани – католики та деякі патриції.

У процесі боротьби проти феодально-католицької реакції була створена революційна армія під проводом Яна Жижки (1360-1424 рр.). У гуситській армії панувала жорстка дисципліна, вона була добре озброєна і вирізнялась маневреністю. Ця армія не знала поразок. Після смерті Яна Жижки 1424 р. його наступник Прокіп Великий, починаючи з 1426 р., здійснив низку переможних походів в Угорщину, Польщу, Німеччину й Австрію.

Проте між чашниками і таборитами неодноразово виникали розбіжності. Чашники прагнули до компромісів – вони хотіли закріпити здобуте і зупинити подальший розвиток революційних подій. Цим скористались папство та німецькі феодали. Базельський собор прийняв угоду, де особливо активна роль належала чашникам (вони перейшли до імператора та Папи римського). Договір було підписано 30 листопада 1433 р. під назвою Празьких компактатів, що передбачали: свободу віросповідання, секуляризацію церковного майна, скасування церковної юрисдикції з кримінальних справ, свободу церковного богослужіння та ін. Проте не було враховано жодної вимоги таборитів, революційна боротьба яких закінчилася поразкою в травні

1434 р. під Ліпанами, де загинув і Прокіп Великий.

Гуситський революційний рух став перепорою німецького засилля в Чехії, ослабив вплив Католицької церкви, що сприяло розвитку чеської державності. Проте становище селян не поліпшилось, а навпаки – кріпосницький гніт посилювався. Починаючи з 1437 р. упродовж XV ст. чеська правляча верхівка домагалася прийняття законів і судових постанов, які забороняли селянам вихід з маєтків без дозволу пана; за втечу селян і за їх переховування передбачалися жорстокі покарання. На початку XVI ст. усе майно селян вважалось власністю феодала. Набуло розвитку товарне виробництво, що спонукало феодалів посилювати панщину [3, с. 90-91].

Зміцнювалася влада феодалів. Велика знать і шляхта збагатилися за рахунок захоплення церковно-монастирських земель. Особливо зросла роль шляхти, яка не лише розбагатіла, а й домоглася розширення політичної влади: участі сейму в органах міського самоврядування.

На початку XVI ст. розрізнені селянські повстання під впливом Великої селянської війни у Німеччині переросли в широкі народні виступи.

Характерною для політичного життя Чехії цього часу стала боротьба за централізацію держави. В суспільстві утвердились три стани: пани, лицарі та міщани, представники яких утворили союз міського патриціату та чеського дворянства у вигляді станового сейму. Проте між магнатами, шляхтою і містами в Чехії тривала запекла боротьба за владу, що послаблювало державу перед турецькою небезпекою. Після поразки чехів у битві з турками під Могачем 1526 р. Чехія ввійшла до складу Австрійської імперії, що було для неї порятунком від турецького загарбання.

Втрата Чехією незалежності призвела до всіляких її утисків віденським двором надмірне оподаткування, захоплення всіх багатств тощо.

Отже, у розвитку соціально-економічного ладу феодальної Чехії ми бачимо, що в цілому тут мають місце загальні закономірності розвитку феодального ладу: це і зародження феодальної державності, і боротьба за збереження держави, наявність ранньофеодальної та станово-представницької монархії. Особливістю феодальної Чехії було те, що тут не склався абсолютизм, оскільки держава втратила незалежність.

Список використаних джерел

1. История государства и права славянских народов: учебн. пособие / Авт.-сост. И.Н.Кузнецов. Минск: Новое знание, 2007. 587 с.
2. Історія держави і права зарубіжних країн (Середні віки та ранній Новий час): Навч. посібн. / за ред. проф. Б.Й.Тищика. Львів: Світ, 2006. 696 с.
3. История Чехии / под. ред. академика В.И. Пичеты. М.: Государственное издательство политической литературы, 1947. 201 с.

Конопля Я. Ю., студент 2 курсу, група МКПРп-181
Науковий керівник: **Берднік І. В.**, к.ю.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: yarik27kon@ukr.net

КРИМІНАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ЗЛОЧИНИ, ЩО ПОСЯГАЮТЬ НА ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ: ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ З ЧАСІВ ВИНИКНЕННЯ КИЇВСЬКОЇ РУСІ ДО СЬОГОДЕННЯ

Створення і розвиток Київської держави стали закономірним результатом попереднього розвитку слов'янського суспільства, оскільки на територіях Київської Русі відбувався господарський розвиток, зокрема, розвиток землеробства як основної галузі господарства.

Під час початку, та протягом всього існування Київської Русі, утворилися передумови та сприятлива обстановка для виникнення приватної власності на землю. Однією з основних передумов переходу від общинної до приватної власності на землю стало привласнення жителями Русі сільськогосподарської продукції з подальшою метою її реалізації. Перехід із

власності общин у приватну власність, спочатку відбувається дещо насильницьким способом, але в подальшому – більш цивілізовано – купівлею/продажом землі. Виникнення і розвиток в той час феодалізму започаткував феодальне землеволодіння.

Важливе місце у законодавчому врегулюванні земельних відносин часів Київської Русі посідає пам'ятка давньоруського права – «Руська Правда». Норми вищезазначеного документу стали результатом законотворчої роботи княжої влади Київської Русі [1, с. 74].

Окрім основних законодавчих засад щодо соціально-економічного та політичного розвитку Держави, в «Руській Правді» були закріплені основні питання земельних відносин, їх врегулювання та охорони Законом. Окрім цього можна сказати, що саме «Руська Правда» мала значний вплив на становлення нормативно-правових актів більш пізніх періодів. Це, наприклад, «Псковська судова грамота», «Новгородська судна грамота», «Двинська статутна грамота», «Судебник 1497 р.», «Судебник 1550 р.», і навіть окремих статей «Соборного уложення 1649 р.».

Більш пізні періоди, а саме кінець XV ст. ознаменувався подоланням феодальної роздробленості та утворенням московської держави. В цей час, як зазначалось вище, основними нормативно-правовими актами тогочасної феодальної влади стали так звані «Судебники» [2]. Вони являли собою перші кодифіковані збірки юридичних норм, які були закріплені законодавчо. «Судебники» склались із норм, які регулювали діяльність центрального суду, а також місцевих судів, питання застосування норм кримінального та цивільного права (у тому числі і законодавчо закріплених норм про охорону землі та права власності на неї), а також порядок судового процесу.

Основними правопорушеннями в той час, були знищення або пошкодження межових знаків, самовільне зайняття та переорання чужої земельної ділянки. Суспільна небезпека залежала від того, на які землі відбулись ці посягання, чи то монастирські, боярські землі, землі великого князя чи простого селянина. Закономірним фактом було те, що найбільше охоронялась князівська земля, а самою незахищеною залишалась земля селян. Від цих факторів і залежала міра відповідальності за те чи інше правопорушення, що стосувалось землі. Якщо раніше, за часів «Руської Правди», з правопорушників стягувались лише штрафи, то відповідно до ст. 62 «Судебника» 1497 р., особа, яка знищила або пошкодила межові знаки чи зруйнувала межі земельної ділянки, підлягала кримінальному покаранню у вигляді биття батогами, а також штраф у розмірі одного рубля. Інше ж покарання було встановлено, якщо таке правопорушення скоїв селянин. Але вид та міра покарання залежала напряму від оцінки особи правопорушника суддею [3, с. 92-93].

Період національно-визвольної війни 1648-1654 років характеризується початком боротьби українського народу за формування та незалежність української держави від польсько-литовського впливу.

Російське законодавство, яке в ті часи поширювалось та мало вплив на територію України відзначалось тим, що стосувалось воно, в тому числі правопорушень, котрі були пов'язані із землею.

За посягання на земельну ділянку, право власності на яку належало іншій особі, встановлювалась лише цивільно-правова відповідальність. У питаннях відповідальності за земельні правопорушення, «Соборное Уложение» 1649 р. не просто дотримувалось принципів та основних засад Руської Правди та Судебника 1550 року, а й розширювало та доповнювало їх. Правова охорона земельних прав у феодалів та селян відрізнялась. За пошкодження чи знищення межових знаків на земельних ділянках, які належать государю, боярину, поміщику, передбачалось більш жорстоке покарання. Тогочасним законом також передбачено випадки, коли правопорушник не просто пошкоджував чи знищував межові знаки, а й самовільно займав землю, яка йому не належала. В такому випадку правопорушник не тільки зобов'язаний звільнити самовільно зайняту землю, але й був зобов'язаний повернути частину своєї землі.

Період XVIII століття ознаменувався тим, що на території України продовжували діяти всі закони та інші нормативно-правові акти, починаючи із «Соборного Уложения» 1649 року. Окрім цього, в цей час розвивалось адміністративно-поліційне законодавство, в результаті чого, у 1775 році були прийняті «Учреждения для управления губерний Всероссийской империей», далі, у

1782 році – «Устав благочиния» [4]. Що ж стосувалось саме охорони земельних ресурсів, то у відповідних державних установах, які керували охороною землі, було налагоджено облік земель, а також висвітлювались земельні суперечки. Поліційні чиновники, в свою чергу, відводили земельні ділянки для будівництва, надавали дозволи на перенесення меж, перебудову будівель на ділянках і т. д. Тяжким злочином у вищезазначений період було протиправне заволодіння земельними ділянками. До обов'язків органів поліції також відносився контроль за дотриманням санітарних норм при використанні землі. Органи поліції не тільки охороняли земельні ресурси, а й управляли та контролювали їх.

Під час цього періоду посилювалась кримінально-правова охорона земельних ресурсів. Основним злочином у сфері земельних ресурсів було самовільне зайняття чужої земельної ділянки.

Проаналізувавши розвиток українського законодавства в період XVIII ст. варто зазначити, що в даний час відбувається кодифікація українського права. Цей процес проходить під впливом царської влади на території України. Російська влада бажала таким чином наблизити правову систему України до правової системи Росії. Саме тому, у 1728 році було опубліковано указ царя Петра II «Решительные пункты гетману Даниле Апостолу» [5, с. 427]. Саме цим указом було створено першу кодифікаційну комісію, що проіснувала 15 років. Результати роботи цієї комісії були висвітлені у збірнику «Права, по которым судится малороссийский народ» [5]. В цій збірці не було поділено норми права на адміністративні, кримінальні та цивільні, але була перша спроба систематизувати та врегулювати найважливіші юридичні факти. На жаль, норми вищезазначених нормативно-правових актів врегульовували далеко не всі питання відповідальності за злочини у сфері земельних відносин.

Після того, як до влади прийшли більшовики, у 1917 р. було видано декрет «Про землю». Саме цей декрет скасовував приватну власність на землю і всі земельні ресурси набували статус загальнонародної власності. Після цього, радянська влада прийняла декрет «Про соціалізацію земель», який приватну власність скасовував назавжди, був встановлений мораторій на продаж землі і нерухомого майна. Окрім таких обмежень, додатково було запроваджено продрозкладку, після чого, селяни були доведені до зубожіння селян і відбувались масові протести.

Пізніше, у 1922 році, а саме 23 серпня, постановою ВУЦВК було затверджено перший Кримінальний кодекс УРСР, який було введено у дію 15 вересня 1922 року. Кримінальним кодексом УРСР була визначена кримінальна відповідальність лише за розробку надр землі, що відбувалась з порушенням встановлених вимог.

У період з 1922 року до початку Другої Світової війни, у законодавстві УРСР, як земельному, так і кримінальному, відбувались незначні зміни у сфері кримінально-правової охорони земельних правовідносин.

Після підписання союзного договору 30 грудня 1922 року, все національне законодавство УРСР стало невід'ємною частиною загальнорадянського законодавства. З цього часу, загальнодержавні земельні ресурси, як основа соціалістичного ладу, підлягали кримінально-правовому захисту. Для прикладу, порушенням визнавалась розробка надр землі з порушенням визначених правил (ст. 87 КК РСФСР), або, наприклад, порушення законодавства про націоналізацію землі (ст. 87-а КК РСФСР) [6].

У післявоєнні часи, а саме 28 грудня 1960 року було прийнято Кримінальний кодекс УРСР. Саме ним було встановлено кримінальну відповідальність лише за суспільно-небезпечне порушення виключного права власності держави на землю - стаття 199 «Самовільне зайняття земельної ділянки і самовільне будівництво» [6]. Дана норма визначала кримінальну відповідальність за порушення правил управління земельними ресурсами.

Екологічна функція землі у вищезазначеному Кримінальному кодексі УРСР не враховувалася. Проте, варто зазначити, що в нормативно-правових актах цього часу були визначені норми, які забороняли погіршення інших елементів довкілля, наприклад, водних об'єктів або атмосферного повітря.

Кримінальна відповідальність за забруднення або порушення якісного стану земель була відсутня, і це пояснюється тим, що відношення Держави до земельних ресурсів було виключно як до об'єкта господарювання.

На початку 20 століття, однією з найважливіших проблем охорони земельних ресурсів залишалась проблема щодо негативного суспільно-небезпечного впливу кримінально-правовими заходами захисту. 5-го квітня 2001 року було прийнято Кримінальний кодекс України, в якому була спроба вирішення вищевказаної проблеми. Новизною кодексу було встановлення кримінальної відповідальності за суспільно небезпечні діяння, що посягають на довкілля. Розділом VIII Особливої частини «Злочини проти довкілля» визначено кримінально-правові норми, якими передбачена відповідальність за ті чи інші злочинні посягання на відносини у сфері охорони довкілля.

Після того, як до Кримінального кодексу України було включено розділ про злочини проти довкілля, відношення суспільства до земельних ресурсів, як до складової довкілля, змінилося на краще. Проте, лише законодавче закріплення кримінальної відповідальності не є кінцевим вирішенням проблеми правової охорони земель від негативного відношення до них.

Список використаних джерел

1. Памятники русского права. Вып. 1. Памятники права Киевского государства. X -XII вв. / Сост. А. А. Зимин; под ред. С. В. Юшкова. - М.: Государственное издательство юридической литературы, 1952. - 287 с.
2. Судебник Ивана III: Становление самодержавного государства на Руси / Под общ. ред. И. Я. Фроянова: Санкт-Петербургский государственный университет. - СПб.: Изд-во СПбГУ, 2004. - 460 с.
3. Российское законодательство X-XX веков. В девяти томах. Т. 2. Законодательство периода образования и укрепления Русского централизованного государства. - М.: Юрид. лит., 1985. - 520 с.
4. Українське козацтво. Мала енциклопедія // Решительные пункты. - Київ: «Генеза», 2002. - 568 с.
5. Права, по которым судится малороссийский народ. - М.: «Книга по Требованию», 2011. - 1065 с.
6. Кримінальний кодекс України в ред. від 28.12.1960 р. (від ст. 147 до ст. 254). [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2002-05/page3>

Керноз Н.Є., ст. викладач кафедри цивільного, господарського права та процесу

Хадієва Е.Р., студентка 4 курсу, група КПр-163

Чернігівський національний технологічний університет

e-mail: kernozi966@ukr.net; khadievae@gmail.com

ЩОДО ЗМІСТУ СУДОВОГО РІШЕННЯ ЗА ЦИВІЛЬНИМ ПРОЦЕСУАЛЬНИМ КОДЕКСОМ УКРАЇНИ

Рішення суду як найважливіший акт правосуддя покликане забезпечити захист конституційно гарантованих прав і свобод людини та здійснення конституційно проголошеного принципу верховенства права. Верховенство права як принцип національного судочинства в Україні вперше виписаний в КАС України, а з 15.12.2017 року в усіх процесуальних кодексах визначає спрямованість судочинства на досягнення справедливості, неупередженості, своєчасності розгляду і вирішення справ з метою ефективного захисту порушених, невизнаних або оспорюваних прав, свобод чи інтересів фізичних осіб, прав та інтересів юридичних осіб, інтересів держави, що сприятиме укріпленню довіри до суду.

Чіткість та правильність оформлення змісту судового рішення є запорукою якісного правосуддя в державі. З прийняттям 03.10.2017 Закону України «Про внесення змін до Господарського процесуального кодексу України, Цивільного процесуального кодексу України, Кодексу адміністративного судочинства України та інших законодавчих актів», який набув чинності 15.12.2017, до Цивільного процесуального кодексу України (далі - ЦПК України) [1] було внесено низку вагомих змін, які, зокрема, стосуються рішення суду (далі - рішення).

На сьогодні вимоги до змісту (реквізити) судового рішення визначено в ст. 265 ЦПК України, що різняться з положенням аналогічної ст. 215 Кодексу, яка регулювала дане питання

до 15.12.2017 року [3]. Тому метою дослідження є висвітлення особливостей законодавчого закріплення змісту рішення суду, а також актуальності та вагомості внесених змін до нього, шляхом аналізу чинного Цивільного процесуального кодексу України та Кодексу в його попередньої редакції.

За змістом повне рішення суду складалося і складається із чотирьох частин: вступної, описової, мотивувальної та резолютивної. Але навантаження та послідовність викладення інформації, що становить зміст кожної з зазначених частин, а також розміщення самих частин рішення, суттєво змінено.

З цього приводу необхідно застосовувати Висновок № 11 (2008) Консультативної ради європейських суддів до уваги Комітету Міністрів Ради Європи щодо якості судових рішень (далі - Висновок), який вказує, що для того щоб бути якісним, судове рішення повинно сприйматися сторонами та суспільством у цілому як таке, що стало результатом коректного застосування юридичних правил, справедливого процесу та правильної оцінки фактів, а також як таке, що може бути ефективно реалізованим. Для досягнення цих цілей необхідно виконання низки вимог, де однією з основних є чіткість судового рішення. Відповідно до зазначеної вимоги усі судові рішення повинні бути зрозумілими, викладеними чіткою і простою мовою, що є необхідною передумовою розуміння рішення сторонами та громадськістю. Для цього необхідно логічно структурувати рішення і викладати його в чіткому стилі, доступному для кожного (п. п. 31, 32 Висновку) [2]. Відповідно законодавець має забезпечити таку чіткість і доступність шляхом нормативного встановлення єдиного стандарту (вимог до змісту) написання рішень суддями.

Спробуємо з'ясувати чи зазнала удосконалення з 15.12.2017 року в цивільному процесуальному законодавстві України стаття з назвою «зміст судового рішення» за допомогою Таблиці 1.

Таблиця 1 - Порівняння положень щодо законодавчого закріплення змісту рішення суду в цивільному процесуальному законодавстві України

Редакція ст. 215 Кодексу до 15.12.2017	Чинна редакція ст. 265 ЦПК України після 15.12.2017
Зміст рішення суду	
ч.1: Рішення суду складається з:	ч.1: Рішення суду складається з вступної, описової, мотивувальної і резолютивної частин.
1) вступної частини із зазначенням: часу та місця його ухвалення; найменування суду, що ухвалив рішення; прізвищ та ініціалів судді (суддів - при колегіальному розгляді); прізвища та ініціалів секретаря судового засідання; імен (найменувань) сторін та інших осіб, які брали участь у справі; предмета позовних вимог;	ч. 2: У вступній частині рішення зазначаються: 1) дата і місце його ухвалення; 2) найменування суду; 3) прізвище та ініціали судді або склад колегії суддів; 4) прізвище та ініціали секретаря судового засідання; 5) номер справи; 6) ім'я (найменування) сторін та інших учасників справи; 7) вимоги позивача; 8) прізвища та ініціали представників учасників справи.
Висновок: зміст вступної частини відредаговано, оскільки законодавчо змінена класифікація учасників процесу(учасники справи, представники та інші учасники судового процесу) + доповнено новим реквізитом номер справи , який матиме вагоме практичне значення, зокрема для зручності отримання інформації по справі через можливість вільного та швидкого пошуку конкретного рішення у Єдиному державному Реєстрі судових рішень	
1) описової частини із зазначенням: узагальненого викладу позиції відповідача; пояснень осіб, які беруть участь у справі; інших доказів, досліджених судом;	ч.3: В описовій частині рішення зазначаються: 1) стислий виклад позиції позивача та заперечень відповідача; 2) заяви, клопотання; 3) інші процесуальні дії у справі (забезпечення доказів, вжиття заходів забезпечення позову, зупинення і поновлення провадження тощо).
3) мотивувальної частини із зазначенням: встановлених судом обставин і визначених відповідно до них правовідносин;	ч. 4: У мотивувальній частині рішення зазначаються: 1) фактичні обставини, встановлені судом, та зміст спірних правовідносин, з посиланням на докази, на підставі яких

Редакція ст. 215 Кодексу до 15.12.2017	Чинна редакція ст. 265 ЦПК України після 15.12.2017
мотивів, з яких суд вважає встановлено наявність або відсутність фактів, якими обґрунтовувалися вимоги чи заперечення, бере до уваги або відхиляє докази, застосовує зазначені в рішенні нормативно правові акти; чи були порушені, не визнані або оспорені права, свободи чи інтереси, за захистом яких особа звернулася до суду, а якщо були, то ким; назви, статті, її частини, абзацу, пункту, підпункту закону, на підставі якого вирішено справу, а також процесуального закону, яким суд керувався;	встановлені відповідні обставини; 2) докази, відхилені судом, та мотиви їх відхилення; 3) мотивована оцінка кожного аргументу, наведеного учасниками справи, щодо наявності чи відсутності підстав для задоволення позову, крім випадку, якщо аргумент очевидно не відноситься до предмета спору, є явно необґрунтованим або неприйнятним з огляду на законодавство чи усталену судову практику; 4) чи були і ким порушені, не визнані або оспорені права, свободи чи інтереси, за захистом яких мало місце звернення до суду; 5) норми права, які застосував суд, та мотиви їх застосування; 6) норми права, на які посилалися сторони, які суд не застосував, та мотиви їх незастосування.
<i>Висновок:</i> зміст мотивувальної частини деталізований новими термінологічними оборотами, хоча на думку автора і в попередній редакції були важливі реквізити, які не застосовані в новій редакції, зокрема: назви, статті, її частини, абзацу, пункту, підпункту закону, на підставі якого вирішено справу, а також процесуального закону, яким суд керувався;	
4) резолютивної частини із зазначенням: висновку суду про задоволення позову або відмову в позові повністю чи частково; розподілу судових витрат; висновку суду по суті позовних вимог; строку і порядку набрання рішенням суду законної сили та його оскарження.	ч. 5: У резолютивній частині рішення зазначаються: 1) висновок суду про задоволення позову чи про відмову в позові повністю або частково щодо кожної з заявлених вимог; 2) розподіл судових витрат; 3) строк і порядок набрання рішенням суду законної сили та його оскарження; 4) повне найменування (для юридичних осіб) або ім'я (для фізичних осіб) сторін та інших учасників справи, їх місцезнаходження (для юридичних осіб) або місце проживання чи перебування (для фізичних осіб), ідентифікаційний код юридичної особи в Єдиному державному реєстрі підприємств і організацій України, реєстраційний номер облікової картки платника податків сторін (для фізичних осіб) за його наявності або номер і серія паспорта для фізичних осіб - громадян України;
<i>Висновок:</i> зміст резолютивної частини значно деталізований: доповнено новим реквізитом: п. 4) ч. 5 ст. 265 ЦПК України + доповнено новою частиною 7 ст. 265 ЦПК України: у разі необхідності в резолютивній частині також вказується про: 1) порядок і строк виконання рішення; 2) надання відстрочення або розстрочення виконання рішення; 3) забезпечення виконання рішення; 4) повернення судового збору; 5) призначення судового засідання для вирішення питання про судові витрати, дату, час і місце його проведення; строк для подання стороною, за клопотанням якої таке судове засідання проводиться, доказів щодо розміру понесених нею судових витрат; 6) дату складення повного судового рішення.	

Але стаття 265 ЦПК України складається із тринадцяти частин, тому крім зазначених в таблиці змін, нові положення цивільного процесуального законодавства щодо змісту рішення після 15.12.2017 року можна умовно звести до такого:

1) нюанси змісту резолютивної частини рішення:

1.1. при одночасному розгляді первісного, зустрічного позовів та позову третьої особи з самостійними вимогами законодавчі уточнення щодо зазначення у рішенні результатів кожного з зазначених позовів (ч.8 ст. 265); зустрічне зарахування грошових сум та стягнення різниці між ними на користь сторони якій присуджено більшу грошову суму у разі часткового задоволення зазначених позовів (ч.12 ст. 265 ЦПК України);

1.2. у спорі, що виник при укладанні або зміні договору зазначається рішення з кожної спірної умови договору(ч.9 ст. 265 ЦПК України);

1.3. у спорі про спонукання укласти договір зазначаються умови, на яких сторони зобов'язані укласти договір, з посиланням на поданий позивачем проект договору(ч.9 ст. 265 ЦПК України);

1.4. при розгляді справ про стягнення боргу, на який нараховуються відсотки або пеня: може зазначити в рішенні про нарахування відповідних відсотків або пені до моменту виконання рішення з урахуванням приписів законодавства України, що регулюють таке нарахування; при цьому остаточна сума відсотків (пені) буде розраховуватися за правилами, визначеними у рішенні суду, органом (особою), який здійснює примусове виконання рішення суду(ч.ч.10,11 ст. 265 ЦПК України);

1.5. суд накладає арешт на майно у разі визнання судом недійсним кредитного договору, в якому виконання зобов'язання позичальника забезпечено заставою майна(ч.13 ст. 265 ЦПК України);

2) заборонна норма щодо умовного рішення: неможливість залежності висновку суду про задоволення позову чи про відмову в позові повністю або частково щодо кожної з заявлених вимог від настання або ненастання певних обставин (ч. 6 ст. 265 ЦПК України) [1].

Отже, виходячи з вищезазначеного, уявляється можливим дійти висновку, що стаття з назвою «зміст судового рішення» в цивільному судочинстві зазнала певного удосконалення з моменту набуття чинності Закону України «Про внесення змін до Господарського процесуального кодексу України, Цивільного процесуального кодексу України, Кодексу адміністративного судочинства України та інших законодавчих актів», оскільки її доповнено низкою вагомих вимог, що стосуються як організації написання судового рішення, так й інших важливих процесуальних нюансів, щодо змісту судових рішень, які закріплені в ч. ч. 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 ст. 265 ЦПК України.

Список використаних джерел

1. Цивільний процесуальний кодекс України: Закон України від 18.03.2004 року № 1618-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15/ed20170803> (дата звернення: 04.12.2019 року).

2. Висновок № 11 (2008) Консультативної ради європейських суддів до уваги Комітету Міністрів Ради Європи щодо якості судових рішень. URL: https://court.gov.ua/userfiles/visn_11_2008.pdf. (дата звернення: 04.12.2019 року).

3. Цивільний процесуальний кодекс України: Закон України від 18.03.2004 року № 1618-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1618-15> (дата звернення: 04.12.2019).

Кравченко О. В., студент 4 курсу, група ТПР-161
Шпомер А. І., к.ю.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: kravchenko883@ukr.net

КРИТЕРІЇ КЛАСИФІКАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЬСЬКОГО ПРАВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Різноманітний характер господарських відносин зумовлює існування досить широкого кола їх учасників. У різний час такі вчені, як: В.І. Лебідь, О.М. Вінник, В.К. Мамутов, В.А. Січевлук, К.М. Чаплигін, В.С. Щербіна та інші займалися питаннями класифікації "суб'єктів господарського права".

Поняття суб'єктів господарського права не визначено в нормативно-правових актах, зокрема в Господарському кодексі України (далі ГКУ). В теорії господарського права суб'єктів ототожнюють з «учасниками господарських відносин», «суб'єктами господарювання», «суб'єктами підприємницької діяльності» тощо. Таким чином, можна припустити, що дані категорії є тотожними.

Вважається, що суб'єктами господарського права є учасники відносин у сфері господарювання, що безпосередньо організують та здійснюють господарську діяльність або здійснюють управління цією діяльністю, створеною у встановленому законодавством порядку, мають майно, необхідне для здійснення такої діяльності, і мають економічну правосуб'єктність.

Стаття 2 ГКУ визначає такий перелік суб'єктів господарських правовідносин: 1) суб'єкти господарювання; 2) споживачі; 3) органи державної влади та органи місцевого самоврядування, наділені господарською компетенцією; 4) громадяни, громадські та інші організації, які виступають засновниками суб'єктів господарювання чи здійснюють щодо них організаційно-господарські повноваження на основі відносин власності [1].

Вінник О.М. виділяє відповідно до характеру здійснюваних видів діяльності: а) суб'єктів господарського права, які особисто здійснюють підприємницьку діяльність. Прикладом є: індивідуальні підприємці, підприємства, виробничі кооперативи тощо; б) суб'єктів господарського права, які здійснюють управління підприємницькою діяльністю, включаючи організацію цієї діяльності. Прикладом є: органи місцевого самоврядування та їх виконавчі комітети, бізнес-асоціації, виробничі та фінансові групи, власники майна підприємств тощо [2, с. 63].

Лебідь В.І. залежно від форми власності, на базі якої здійснює свою діяльність суб'єкт господарювання, здійснює поділ на: державні (сюди належать державні підприємства, державні об'єднання); комунальні (сюди відносяться органи місцевого самоврядування та їх виконавчі органи); колективні (прикладом є: господарські компанії, виробничі кооперативи, добровільні господарські об'єднання, унітарні підприємства, створені кооперативами, бізнес-компаніями, громадськими та релігійними організаціями); приватні (індивідуальні підприємці, приватні підприємства); змішані, тобто такі, що діють на підставі декількох форм власності (спільні підприємства, а також виробничі та фінансові групи, до яких можуть входити господарські організації різних форм власності [3, с. 85].

В.С. Щербина, у своїй монографії диференціює суб'єктів господарських правовідносин за місцем в системі господарювання на: 1) господарські організації, які здійснюють безпосередньо господарську діяльність (господарські товариства, підприємства, банки, страхові організації та ін.); 2) організації, які здійснюють безпосереднє управління суб'єктами господарювання (власники майна чи уповноважені власниками органи, головні підприємства щодо дочірніх, господарські об'єднання); 3) центральні органи господарського керівництва, що керують певною галуззю економіки та здійснюють у межах даної галузі функції управління (міністерства, відомства, місцеві державні адміністрації та ін.) [1; 4, с. 9–15].

Одне з найважливіших місць в групі суб'єктів господарського права посідають суб'єкти господарювання. Суб'єктами господарювання, відповідно до ч.1 ст. 55 ГКУ, є учасники господарських відносин, що при здійсненні господарської діяльності, реалізують господарську компетенцію (права та обов'язки), мають відокремлене майно та несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, за виключенням випадків визначених законодавством [1].

Суб'єкти господарювання відповідно до ч. 2 ст. 55 ГКУ поділяються на: господарські організації - юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до Господарського кодексу, а також інші юридичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність та зареєстровані у встановленому законодавством порядку та громадян України, іноземців та осіб без громадянства, які здійснюють підприємницьку діяльність та зареєстровані як підприємці відповідно до закону [1].

Відповідно до ч. 2 ст. 55 Господарського кодексу, залежно від форми власності суб'єктів господарської діяльності поділяють на дві групи: суб'єкти господарювання державного сектора економіки та суб'єкти господарювання комунального сектора економіки.

До суб'єктів господарювання державного сектора належать: суб'єкти, що діють лише на базі державної власності; суб'єкти, державна частка яких у статутному капіталі яких перевищує п'ятдесят відсотків; суб'єкти, державна частка у статутному капіталі яких становить суму, яка надає державі право на вирішальний вплив на господарську діяльність цих суб'єктів.

Суб'єктами господарської діяльності комунального сектора економіки виступають: суб'єкти, що діють на базі лише комунальної власності; суб'єкти, у статутному капіталі частка комунальної власності перевищує п'ятдесят відсотків; суб'єкти, у статутному капіталі яких частка комунальної власності - це сума, яка надає органам місцевого самоврядування право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів [4, с. 18].

І.В. Кравець, у своїй науковій праці «Сучасна класифікація суб'єктів господарювання», в залежності від речового права на майно, господарські організації як суб'єктів господарювання поділяє на: – ті що володіють правом власності на відповідне майно; – такі що користуються правом повного господарського відання майном; – ті що користуються правом оперативного управління майном. Крім того, науковець І. В. Кравець, залежно від обсягу господарської компетенції, поділяє організації, що мають: – повну господарською компетенцією (з правом юридичної особи); – обмежену господарською компетенцією (без права юридичної особи, внутрішні підрозділи, промислові-фінансові групи) [5].

Проведене дослідження критеріїв класифікації суб'єктів господарського права дозволяє зробити деякі висновки. У законодавстві класифікація суб'єктів господарського права закріплена в ст. 2 та ст. 55 ГК. В доктрині господарського права науковцями пропонуються наступні класифікації: залежно від форми власності; від характеру здійснюваних видів діяльності; від місця в системі господарювання; залежно від речового права на майно; залежно від обсягу господарської компетенції. При цьому кожний критерій класифікації розкриває особливості кожного виду суб'єктів господарського права, що зумовлює їх відносну самостійність.

Список використаних джерел

1. Господарський Кодекс України від 16. 01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Вінник О.М. Господарське право Навчальний посібник. Київ : Правова єдність, 2009.- 766 с.
3. Господарське право: навчальний посібник [В.І.Лебідь, Н.О. Мо-жаровська, Л.Л. Нескороджена]. Київ, 2014 р. 416 с.
4. Щербина В.С. Суб'єкти господарського права : Монографія. Київ: Юрінком Інтер, 2008. 264 с.
5. Кравець І. В. Сучасна класифікація суб'єктів господарювання. URL: <http://www.businesslaw.org.ua/suchasna-klasyfikaciya-subektiv-gospodaruvannya/>

Кравченко О. В., студент 4 курсу, група ТПР-161
Науковий керівник: **Пузирна Н. С.** к.ю.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: kravchenko883@ukr.net

АДМІНІСТРАТИВНО-ПРОЦЕСУАЛЬНА ПРАВОСУБ'ЄКТНІСТЬ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ЯК УЧАСНИКІВ АДМІНІСТРАТИВНОГО ПРОЦЕСУ

Конституцією України проголошено право особи на захист в суді прав та свобод, у Конституцією України проголошено право особи на захист в суді прав та свобод, у тому числі оскарження до суду незаконних рішень та дій органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб. Для цього держава передбачає різноманітні механізми захисту суб'єктивних прав та свобод громадян. Одну з найважливіших ролей при цьому відводиться суду. Можливість звернення особи до суду, з метою захисту своїх прав та інтересів порушених органами державної влади, органами місцевого самоврядування, їх посадовими особами не можлива без адміністративно-процесуальної правоздатності та дієздатності, які разом і складають адміністративно-процесуальну правосуб'єктність.

Проблематика даного питання вивчалася Ковбасом І.Г., Кузьменком О.В., Перепелюком В.Г. та іншими вітчизняними та зарубіжними науковцями.

Інститут «правосуб'єктність» має загальноправове значення та характеризується майже в кожній галузі права.

Мацелик Т.О. зазначає, що правосуб'єктність є надзвичайно важливим елементом впровадження юридичних норм в соціальне життя, оскільки дана сукупність норм дозволяє визначити коло осіб, які є носіями суб'єктивних прав та юридичних обов'язків. Щоб володіти правами та обов'язками особа має бути наділена юридичною здатністю брати участь у правовідносинах, тобто бути носієм прав та обов'язків, набувати їх, користуватися ними та

виконувати їх. Здатність, як невід'ємна частина правосуб'єктності, наділяє характерними рисами соціальні властивості суб'єктів права, наприклад, їх волездатність і ступінь гарантованих (закріплених) законом можливостей [1, с. 90].

Суб'єктами адміністративного процесу можуть виступати як фізичні, так і юридичні особи, а саме: органи (особи), наділені публічно-владними повноваженнями, у тому числі місцевого самоврядування; адміністрація підприємств, установ, організацій; політичні партії й органи суспільної (громадської) самодіяльності; громадські об'єднання і просто громадяни, а також іноземні громадяни й особи без громадянства тощо [2, с. 131].

Діткевич І.І. визначає адміністративну процесуальну правосуб'єктність як специфіку учасників адміністративних правовідносин, що дозволяє їм бути носіями прав та обов'язків та брати участь у адміністративному процесі [2, с. 135].

Більшість науковців є солідарними в думці, що зміст адміністративної процесуальної правосуб'єктності складає: адміністративно-процесуальна правоздатність, дієздатність та сукупність визначених прав та обов'язків

При визначенні правосуб'єктності є актуальним питання критеріїв класифікації суб'єктів адміністративно-процесуального права.

Досліджуючи положення КАСУ, які закріплюють правовий статус учасників адміністративного процесу можемо провести таку класифікацію суб'єктів: 1) Суб'єкти, що здійснюють адміністративне правосуддя; 2) Суб'єкти, які беруть участь у справі; 3) Суб'єкти, які сприяють здійсненню правосуддя [3, с. 127-128; 4, с. 69-71].

За критерієм владних повноважень учасників в адміністративних справах можливо поділити на: учасників, які мають державно-владні повноваження та учасників, які не мають державно-владних повноважень.

За функціональною або як її ще називають процесуальною компетенцією суб'єктів поділяють на: 1) суб'єктів адміністративної юрисдикції першої інстанції; 2) суб'єктів адміністративної юрисдикції другої інстанції; 3) суб'єктів адміністративної юрисдикції, що виступають як перша та друга інстанції [5, с. 24].

Досліджуючи підходи науковців до класифікації суб'єктів можна поділити на: 1) громадян; 2) об'єднання громадян та їх органи; 3) органи наділені державно-владними повноваженнями та їх структурні підрозділи; 4) особи наділені державно-владними повноваженнями (службові та посадові особи); 4) інші учасники адміністративно-процесуальних правовідносин.

Основним суб'єктом адміністративного процесу є фізична особа, оскільки жодне завдання соціального розвитку, не буде виконано поки не буде створено нормальних умов для самореалізації людини. До категорії фізична особа належать: громадяни, іноземці, особи без громадянства. Іноземці та особи без громадянства мають такі ж самі права у сфері адміністративного процесу, що і громадяни України, тому їх не обов'язково розглядати окремо.

Тищенко М.М. вважає, що до складу адміністративно-процесуальної правосуб'єктності належать: а) адміністративно-процесуальні права; б) адміністративно-процесуальну правоздатність; в) адміністративно-процесуальну дієздатність; г) адміністративно-процесуальні свободи; д) адміністративно-процесуальні обов'язки; е) адміністративно-процесуальні законні інтереси [6, с. 31].

З метою реалізації процесуальних прав у адміністративних правовідносинах особа має володіти адміністративно-процесуальною правоздатністю, яка поділяється на загальну та спеціальну. Загальна полягає у здатності усіх громадян мати загальні процесуальні права та нести загальні процесуальні обов'язки. Спеціальна правоздатність полягає у здатності окремих груп громадян мати специфічні права та нести специфічні обов'язки у зв'язку зі своїм місцем у суспільстві [3, с. 92].

Кузьменко О.В. визначає адміністративно-процесуальну дієздатність, як можливість особи самостійно здійснювати процесуальні права та нести процесуальні обов'язки, в тому числі доручати ведення справи представникові [2, с. 117]. Водночас Перепелюк В.Г. зазначає, що адміністративно-процесуальною дієздатністю є визначена нормами адміністративно-процесуального права здатність громадян реалізовувати, виконувати і набувати своїми діями

права й обов'язки адміністративно-процесуального характеру при здійсненні адміністративно-процесуальної діяльності по конкретних адміністративних справах [4, с. 168].

Тищенко М.М. вказує, що дієздатність може бути частковою або повною. Часткова адміністративна дієздатність можлива у зв'язку з позбавленням волі особи або у випадку визнання її недієздатності тощо [6, с. 31-74].

Що стосується прав та обов'язків, які може реалізувати особа в рамках адміністративного процесу, то права можна поділити на такі види: 1) право на подання заяви, тобто можливості виявити ініціативу для початку провадження у справі; 2) права пов'язані із інформуванням особи, зокрема про причини та мету залучення до справи, ознайомлення з матеріалами справи тощо; 3) права, що дозволяють впливати на хід та результати адміністративного провадження, зокрема право давати пояснення, заявляти клопотання тощо; 4) права, що дозволяють оскаржувати особою рішення, дії та бездіяльність суб'єктів, що мають державно-владні повноваження. При цьому в залежності від можливості особистого здійснення прав їх поділяють на ті, що особа виконує особисто та ті, що особа здійснює через представника [7, с. 76].

Обов'язки ж є мірою належної поведінки в інтересах держави та суспільства, якої має дотримуватися кожна особа.

Виникнення адміністративно процесуальної правосудності пов'язане з моментом народження фізичної особи та припиняється в момент її смерті.

Виникнення адміністративно-процесуальної дієздатності пов'язане з досягненням повноліття фізичною особою та припиняється зі смертю фізичної особи. Також, може припинитися дієздатність, якщо набере законної сили рішення суду, яким особа буде визнана недієздатною. Також, в окремих випадках особа може набувати адміністративної дієздатності у конкретних публічно-правових відносинах з моменту досягнення нею 14 років, однак при цьому суд має право залучити законного представника неповнолітнього, для кращого захисту його інтересів. Якщо особа, яка не має адміністративно-процесуальної дієздатності подасть позовну заяву, суд приймає ухвалу про повернення заяви або залишення її без розгляду. Якщо ж в ході адміністративного провадження особа втратила свою дієздатність, суд залучає її законного представника [8, с. 138].

Отже, адміністративно-процесуальна правосуб'єктність закріплює правовий статус фізичної особи, як учасника адміністративного процесу і визначає, якими процесуальними правами вона може користуватись та, які процесуальні обов'язки особа зобов'язана нести. Адміністративну процесуальну правосуб'єктність можна визначити як специфічну особливість учасників адміністративного процесу, що визначає їх можливість бути носіями прав та обов'язків і можливість вступати в адміністративні процесуальні правовідносини. Вона включає в себе адміністративно процесуальну правосудність та дієздатність. Саме завдяки даним елементам фізична особа має повноваження для реалізації свої інтересів в адміністративному процесі.

Список використаних джерел

1) Мацелик Т.О. Адміністративна правосуб'єктність як онтологічна здатність особи бути суб'єктом адміністративного права / Т.О. Мацелик // Науковий вісник Чернівецького університету. 2011. В. 628. С. 90-94.

2) Діткевич І.І. Поняття «адміністративна процесуальна правосуб'єктність»: проблеми дефініції / І.І. Діткевич // Право і безпека. 2010. № 4 (36). С. 131-137.

3) Бевзенко В.М. Участь в адміністративному судочинстві України суб'єктів владних повноважень: правові засади, підстави та форми: Монографія / В.М. Бевзенко. Київ: Прецедент, 2010. 475 с.

4) Комзюк А.Т., Бевзенко В.М., Мельник Р.С. Адміністративний процес України: Навч. посіб. / А.Т. Комзюк, В.М. Бевзенко, Р.С. Мельник. Київ: Прецедент, 2007. 531 с.

5) Остапенко О. Деякі питання класифікації учасників адміністративного провадження у справах про адміністративні правопорушення, що вчинені у галузі використання природних ресурсів України. Національний університет «Львівська політехніка». 2014, С. 20-26.

6) Тищенко Н.М. Гражданин в адміністративном процесі / Н.М. Тищенко. Харьков: Право, 1998. 192 с.

7) Ковбас І.Г. Адміністративно-процесуальна правосуб'єктність громадян / Науково-інформаційний вісник. Івано-Франківськ: Право, 2015. С. 74-79.

8) Науково-практичний коментар Кодексу адміністративного судочинства України / О.М. Пасенюк (кер. авт. кол.), О.Н. Панченко, В.Б. Авер'янов [та ін.]; за заг. ред. О.М. Пасенюка. Київ: Юрінком Інтер, 2009. 704 с.

Кугук Н. С., студентка 3 курсу, група КПр 171
Науковий керівник: **Козинець І. Г.**, ст. викладач кафедри
трудового права, адміністративного права та процесу
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: natalyakuguk1454@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПРОФЕСІЙНОГО ЗБЕРІГАЧА

В умовах незалежної України, утвердження нових підходів забезпечення правопорядку в усіх сферах суспільного життя, у тому числі у сфері цивільних правовідносин, актуалізують питання цивільно-правової відповідальності, зокрема відповідальності професійного зберігача за договором зберігання. У зв'язку з відсутністю повного та чіткого нормативного визначення професійного зберігача у цивільному законодавстві, на практиці виникає багато проблем з віднесенням того чи іншого зберігача до професійного, що впливає на їх відповідальність у разі порушення вимог закону. Недостатня регламентація даного питання призводить до того, що громадяни не знають, в чому особливість професійних зберігачів, що як наслідок веде до зловживання останніми цим незнанням. Саме потреба у освіченості громадян, яка б допомогла їм захищати свої майнові інтереси, зумовила висвітлити цю тему.

Відповідно до ч. 1 ст. 936 Цивільного кодексу України (далі – ЦК) [1] за договором зберігання одна сторона (зберігач) зобов'язується зберігати річ, яка передана їй другою стороною (поклажодавцем), і повернути її поклажодавцеві у схоронності. Очевидно, що за порушення цієї та інших норм, які регулюють дане питання, зберігач має нести цивільно-правову відповідальність. Однак у залежності від того, професійним чи непрофесійним є зберігач, така відповідальність має свої особливості.

Спершу необхідно розібратись, хто вважається професійним зберігачем. Ч. 2 ст. 936 ЦК зазначає, що особа, яка здійснює зберігання на засадах підприємницької діяльності є професійним зберігачем. На нашу думку, таке визначення є не зовсім вдалим, адже виходить так, що єдиним критерієм для визнання особи професійним зберігачем є наявність у такої особи статусу суб'єкта господарювання. Тим не менш, дане положення дає підстави віднести товарний склад, ломбард, банк, готель та інші організації, які надають послуги зберігання, до професійних зберігачів. У одному з навчальних посібників [2; с. 341] зазначається: «Професійним зберігачем вважається також особа, для якої підприємницька діяльність зі зберігання не є основною, але яка має спеціалізовані приміщення (устаткування) для здійснення зберігання (наприклад, організації транспорту, які зберігають речі у камерах схову). Не є професійними зберігачами особи, які приймають речі на зберігання не у зв'язку зі здійсненням ними підприємницької діяльності (наприклад, гардероби, нотаріуси, які приймають у депозит грошові суми та цінні папери тощо)».

А. Найдьон у своїй праці [3; с. 34] пише: «Суб'єктів, що надають послуги зі зберігання, можна поділити на таких, для яких діяльність зі зберігання є додатковою послугою, що вони надають у зв'язку з виконанням основної, та таких, для яких послуга зі зберігання є єдиним чи одним із основних видів діяльності». Хоча в законодавстві про це прямо не йдеться, але науковці, посилаючись на те, що в установчих документах товариств повинна зазначатися мета діяльності, вважають вищезазначене критерієм поділу на професійних та непрофесійних зберігачів. Тобто в установчих документах послуга зберігання повинна передбачатися як єдина або основна мета діяльності підприємства, щоб таке підприємство вважалось професійним зберігачем. Але така думка піддається критиці у зв'язку з тим, що ряд осіб, які вважаються професійними зберігачами, за наведеним критерієм не можна вважати такими, тому законодавство потребує доповнень та уточнень щодо розглянутого питання.

Законодавець встановлює різні умови відповідальності в залежності від того, чи професійним чи ні є зберігач. Так, відповідно до ч. 1 ст. 950 ЦК за втрату (нестачу) або пошкодження речі, прийнятої на зберігання, зберігач відповідає на загальних підставах. Тобто зберігач, який не є професійним зберігачем і який порушив зобов'язання зі зберігання, несе відповідальність за наявності його вини. У ч. 2 ст. 950 ЦК вказується, що професійний зберігач

відповідає за втрату (нестачу) або пошкодження речі, якщо не доведе, що це сталося внаслідок непереборної сили, або через такі властивості речі, про які зберігач, приймаючи її на зберігання, не знав і не міг знати, або внаслідок умислу чи грубої необережності поклажодавця. Дане положення говорить про те, що на відміну від непрофесійного, професійного зберігача можна притягнути до відповідальності і без наявності його вини. У наведеній вище нормі перераховані випадки, коли зберігач може звільнитися від відповідальності. Це дозволяє стверджувати, що за незбереження речі внаслідок так званого простого випадку зберігач відповідає [4].

Те, що законодавство передбачає відповідальність професійного зберігача незалежно від його вини, можна пояснити таким чином: цивільно-правова відповідальність, перш за все, покликана виконувати компенсаційну функцію, і відшкодовувати збитки невинному потерпілому повинен зберігач, який на свій ризик взявся професійно займатися діяльністю зі зберігання, незалежно від того, чи мала місце його умисна вина чи вина з необережності. В. Паришкура зазначає [5; с. 67]: «Для цивільно-правової відповідальності важливим є не покарання, а відшкодування шкоди потерпілому в повному обсязі, тому вина в деяких випадках не має жодного юридичного значення для притягнення правопорушника до цивільної відповідальності».

Хочемо наголосити, що не слід вважати, що якщо майно було прийняте на зберігання працівником підприємства без відповідного оформлення, всупереч установленим правилам, то відповідати буде підприємство. В такому випадку відповідальним суб'єктом виступає не професійний зберігач (підприємство), а сам працівник.

А. Новосад вірно відмітила наступне: «Отже, відповідальність особи у разі нестачі або пошкодження речей, прийнятих на зберігання, яка надає послуги зі зберігання на оплатній основі, і в особливості професійного зберігача, істотно відрізняється від відповідальності безоплатного зберігача та зберігача-непрофесіонала» [6; с. 75].

Відповідно до ЦК на професійного зберігача може покладатися обов'язок зберігати річ, яка буде передана зберігачеві в майбутньому. З цього випливає наступна особливість відповідальності досліджуваного нами зберігача: професійний зберігач також несе відповідальність за відмову від прийняття речі на зберігання, якщо договір зберігання носить консенсуальний характер. Хоча у випадках, передбачених законом, він може звільнитися від відповідальності (наприклад, у разі прострочення поклажодавцем у здачі майна на зберігання наявності у речей небезпечних чи шкідливих властивостей, що створюють загрозу для майна інших поклажодавців або самого зберігача тощо).

Важко не помітити, що законодавство більш детально регламентує діяльність професійного зберігача, аніж звичайного, а також встановлює більш складну процедуру укладення договору. Наприклад, ЦК встановлює, що товарний склад на підтвердження прийняття товару видає один із таких складських документів: складську квитанцію, просте складське свідоцтво; подвійне складське свідоцтво; договір зберігання речі, прийнятої ломбардом від фізичної особи, оформляється видачею іменної квитанції. Таким чином, на нашу думку, законодавець захищає майнові інтереси власників майна, бо є підтвердження укладення договору, та спонукає суб'єктів підприємницької діяльності, які надають послуги зберігання, забезпечувати належний догляд за таким майном.

Отже, розглядаючи поняття та сутність професійного зберігача, а також відмежовуючи його від звичайного зберігача, ми виокремили деякі особливості цивільно-правової відповідальності першого. Отож, на протигагу звичайному зберігачеві, професійному звільнитися від відповідальності доказом невинуватості неможливо. Поклажодавцеві не потрібно доводити вину останнього, оскільки він автоматично несе відповідальність незалежно від винуватості. Ще однією особливістю відповідальності професійного зберігача є те, що він зобов'язаний нести відповідальність за відмову приймати річ на зберігання, коли попередньо була згода її прийняти. Крім вищесказаних ознак, важливо відмітити, що законодавець більшу частину норм щодо зберігання присвятив регулюванню відносин, де одним із суб'єктів є саме професійний зберігач. З метою захисту майнових прав встановлено доволі жорстку, порівняно з непрофесійним зберіганням, процедуру укладення договору зберігання. Все ж таки відкритим залишається

питання щодо критеріїв, за якими зберігача можна віднести до професійного. Не завадило б внести до законодавства деякі зміни, які б конкретизували риси професійного зберігача.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435- IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40-44. Ст. 356.
2. Цивільне право України: навчальний посібник / за ред. Г.Б. Яновицької, В.О. Кучера. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ. 2011. 468 с.
3. Найдзон А. Професійний зберігач та його відповідальність за неналежне виконання договору зберігання цінностей у банку. *Підприємництво, господарство і право*. 2016. № 6. С. 33-37.
4. Науково-практичний коментар до цивільного законодавства України : В 4-х т. / А. Г. Ярема, В. Я. Карабань, В. В. Кривенко, В. Г. Ротань; Акад. суддів України. К. : «А.С.К.»; Севастополь: Ін-т юрид. дослідж. 2006. Т. 3: Договірні зобов'язання. Недоговірні зобов'язання. Спадкове право. 927 с.
5. Паришкура В. В. Проблемні аспекти цивільно-правової відповідальності без вини. *Вісник Вищої ради юстиції*. 2010. № 2. С. 66-74.
6. Новосад А. С. Відповідальність сторін за договором зберігання. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2015. № 3. С. 74-76.

Кугук Н. С., студентка 3 курсу, група КПП-171

Науковий керівник: **Берднік І. В.**, к. ю. н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

ВІДМЕЖУВАННЯ ПОСОБНИКА ВІД ІНШИХ СПІВУЧАСНИКІВ

Відмежування співучасників злочину одне від одного має як теоретичне, так і практичне значення. Тому необхідність розуміти причину їх поділу на окремі види і обумовлює актуальність даної теми. Звертаючи увагу на те, що науковці присвячують питанню пособника, на нашу думку, менше праць, ніж іншим співучасникам злочину, ми вважаємо за потрібне в нашій роботі розглянути саме цю тему.

У ст. 27 Кримінального кодексу (далі – КК) України від 5 квітня 2001 року [1] визначено коло осіб, які можуть бути співучасниками вчинення злочину: співучасниками злочину поряд із виконавцем, є організатор, підбурювач та пособник. Крім цього, зазначена стаття містить їх визначення.

Так, виконавцем (співвиконавцем) є особа, яка у співучасті з іншими суб'єктами злочину безпосередньо чи шляхом використання інших осіб, що відповідно до закону не підлягають кримінальній відповідальності за скоєне, вчинила злочин, передбачений КК.

Організатором є особа, яка організувала вчинення злочину (злочинів) або керувала його (їх) підготовкою чи вчиненням. Організатором також є особа, яка утворила організовану групу чи злочинну організацію або керувала нею, або особа, яка забезпечувала фінансування чи організувала приховування злочинної діяльності організованої групи або злочинної організації.

Підбурювачем є особа, яка умовлянням, підкупом, погрозою, примусом або іншим чином схилила іншого співучасника до вчинення злочину.

Пособником є особа, яка порадами, вказівками, наданням засобів чи знарядь або усуненням перешкод сприяла вчиненню злочину іншими співучасниками, а також особа, яка заздалегідь обіцяла переховати злочинця, знаряддя чи засоби вчинення злочину, сліди злочину чи предмети, здобуті злочинним шляхом, придбати чи збути такі предмети, або іншим чином сприяти приховуванню злочину.

Якщо аналізувати ст. 27 КК, можемо стверджувати, що кримінальний закон розташовує всіх співучасників у порядку спадання суспільної небезпеки та розмежовує їх за характером дії кожного учасника у спільно вчиненому злочині. Характер участі, в свою чергу, характеризує об'єктивну сторону діяльності співучасників. Тобто, якщо говорити простіше, пособник

відрізняється від решти співучасників своєю об'єктивною стороною злочину. Такий підхід розмежування в науковій літературі називають об'єктивним.

Також важливо вказати, що ч. 4 ст. 68 КК передбачає, що суд при призначенні покарання враховує не лише характер, але й ступінь участі кожного співучасника у вчиненні злочину. Як зазначив В. І. Тютюгін у своїй праці: «встановлення ролі кожного із співучасників у злочині й оцінка його «особистого внеску» характеризують якісний рівень небезпечності його участі у злочині, що дозволяє суду визначити та врахувати у вирокі характер цієї участі» [2, с. 45]. Тобто розмежування співучасників дозволяє правильно визначити міру покарання для винного.

Окрім згаданої об'єктивної концепції, існує ще й суб'єктивна, яка ґрунтується на заінтересованості учасників злочину в злочинному результаті незалежно від їх об'єктивного внеску в досягнення цього результату. Але перша концепція є більш поширеною та традиційною.

Дії всіх співучасників взаємопов'язані та іноді схожі між собою. Отож, беручи за основу об'єктивний критерій порівняння, слід розібратися, у чому ж полягає основна відмінність діянь пособника від діянь інших співучасників – виконавця, організатора й підбурювача злочину.

Почнемо відмежовувати дії пособника від дій підбурювача. Адже коли ми зазначали, що іноді дії співучасників схожі, в більшій мірі мова йшла про пособника та підбурювача. Така схожість полягає, зокрема, в засобах вчинення злочину: і пособник, і підбурювач можуть використовувати поради та вказівки для утворення об'єктивної сторони злочину. Проте такі засоби різняться змістом та призначенням. При використанні їх останнім, метою постає схилити іншу особу до вчинення злочину. Пособник же використовує поради чи вказівки задля зміцнення наміру такої особи вчинити злочин. З цього випливає ще одна відмінність між названими співучасниками, яка полягає в наявності або відсутності в особі, на свідомість і волю якої впливає підбурювач або пособник, злочинної рішучості, наміру вчинити злочин або взяти в ньому участь до того моменту, як підбурювач чи пособник починає виконувати свою роль [3, с. 188]. Тобто на відміну від пособництва у підбурюванні обов'язковою умовою є такий предмет впливу, як особа, яка до вчинення підбурювачем своїх функцій не мала наміру вчинити злочин.

Від виконавця пособник відрізняється тим, що він безпосередньо не виконує об'єктивної сторони злочину, а в процесі підготовки злочину чи на стадії його вчинення надає допомогу виконавцю шляхом створення реальної можливості завершення злочину [4, с. 266]. Тобто діяння пособника мають допоміжний характер. І це не дивно, адже синонімом слова «пособник» може виступати слово «помічник». Виконавець та організатор при цьому мають більший авторитет та владу в організації, керуванні підготовкою злочину чи його вчиненні. Організатор є ініціатором злочину, він об'єднує решту співучасників, в тому числі пособника, під однією ідеєю і спрямовує їх діяльність. Пособник в таких випадках лише підпорядковується йому.

Відмінність пособника від організатора та підбурювача ще полягає в тому, що перший може виконувати протиправне діяння як у формі дії, так і бездіяльності, тоді як останні виконують об'єктивну сторону злочину лише активними діями.

Підводячи підсумки роботи, вважаємо за доцільне наголосити: правильне відмежування співучасників веде до правильної кваліфікації їх діянь, а правильна кваліфікація впливає на визначення відповідної міри покарання того чи іншого злочинця.

Отже, враховуючи те, що традиційною концепцією відмежування співучасників злочину вважають об'єктивну концепцію, ми відмежовували діяння пособника від інших видів співучасників саме за цим підходом і дійшли таких висновків:

- не зважаючи на схожі засоби вчинення злочину (поради та вказівки), пособник та підбурювач можуть використовувати їх за різним призначенням; крім цього, особа, на яку спрямовані ці засоби, повинна мати намір вчинити злочин до застосування пособником порад чи вказівок;

- пособник виконує допоміжну функцію, він не бере безпосередньої участі у вчиненні спільного злочинного діяння, на відміну від виконавця, а лише сприяє його вчиненню;

- пособник може виконувати суспільно небезпечне діяння у формах дії та бездіяльності, організатор та підбурювач – лише у формі дії.

Список використаних джерел

1. Кримінальний кодекс України: Закон України від 05.04.2001 р. № 2341-III// *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 25-26, ст.131
2. Тютюгін В. І. Призначення покарання за незакінчений злочин та за злочин, вчинений у співучасті / В. І. Тютюгін. // *Наукові дослідження*. 2010. №19. С. 36–47.
3. Ус О. В. Відмежування підбурювання до злочину від діяльності інших співучасників / О. В. Ус // *Проблеми законності* : респ. міжвідом. наук. зб. Харків, 2008. Вип. 94. С. 182–189.
4. Российское уголовное право. Общая часть: Учебник для вузов / ред. В. С. Комиссарова. Питер, 2005. 555 с.

Кузьменко О. А., студентка 2 курсу, група ЗМСРп 181
Науковий керівник: **Герасименко О. В.**, доцент, к.іст.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail:shadiki@ukr.net

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ТРУДНОЩІ ПРИЙОМНИХ СІМЕЙ ТА ДИТЯЧИХ БУДИНКІВ СІМЕНОГО ТИПУ В ЧЕРНІГІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Станом на 2019 р. в статистиці України залишається категорія дітей, які за певних обставин залишаються поза сімейним вихованням, позбавлені батьківської опіки. Причин тому безліч, і не обов'язково це смерть батьків. Серед дітей, які перебувають на обліку в органах опіки та піклування, лише десяту частину становлять біологічні сироти, решта – це діти, які стають сиротами при живих батьках, так звані соціальні сироти. Не можна стверджувати, що феномен «виходу» дитини із рідної сім'ї виник лише останнім часом. Позбавлення батьківських прав через асоціальні прояви, пияцтво, наркоманію, недостатню увагу до власних дітей було і раніше.

Для подолання сирітства активно впроваджені державні програми сімейного виховання дітей-сиріт. До сімейних форм виховання в Україні, відповідно до Закону України «Про забезпечення організаційно-правових умов соціального захисту дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківської опіки» від 13 січня 2005 р відносяться: прийомна сім'я, опікунство, усиновлення, дитячий будинок сімейного типу.

Принцип сімейного виховання як передумови формування гармонійної особистості дитини, позбавленої батьківської опіки, був визначений австрійським педагогом Г.Ґмайнером, який розробив систему функціонування містечок для дітей-сиріт з сімейними формами виховання – «SOS-Kinderdorf» [1].

Сім'я є важливою умовою нормального розвитку дитини. Створення прийомних сімей (ПС) та дитячих будинків сімейного типу (ДБСТ) як альтернативних соціальних інститутів виховання дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування в Україні має порівняно коротку історію. Перші ДБСТ почали створюватися у 1988 р., ПС – у 1998^ор.

ДБСТ – окрема сім'я, що створюється за бажанням подружжя або окремої особи, яка не перебуває у шлюбі, для забезпечення сімейним вихованням та спільного проживання не менш як п'яти дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування [2].

ДБСТ має значні переваги, порівняно з будь-яким іншим державним інститутом.

Від існуючих форм сімейного влаштування дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, ДБСТ відрізняються насамперед тим, що держава надає сім'ї, яка бере на виховання дітей, фінансову та соціальну підтримку. Необхідною умовою є підготовка кандидатів на створення ДБСТ до соціальної ролі вихователів прийомних дітей, що забезпечується проходженням ними системи відповідної підготовки.

ПС – сім'я або окрема особа, яка не перебуває у шлюбі, що добровільно за плату взяла на виховання та спільне проживання від одного до чотирьох дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування. Діти, уражені ВІЛ-інфекцією, можуть влаштовуватися для виховання та спільного проживання у ПС за наявності відповідних висновків органів опіки та піклування і закладів охорони здоров'я, а їх загальна кількість не повинна перевищувати чотирьох осіб [3].

Головною метою ПС/ДБСТ є створення оптимальних, комфортних умов для соціальної адаптації та реабілітації дітей, які залишилися без піклування батьків у сприятливій обстановці, оскільки нормальний розвиток дитини можливий лише в сприятливому сімейному кліматі. Душевна сімейна обстановка є найкращим терапевтичним засобом для дітей-сиріт, які пізнали безліч труднощів на своєму шляху.

Діти влаштовуються до ПС/ДБСТ до досягнення вісімнадцятирічного віку або до закінчення навчання у професійно-технічних чи вищих навчальних закладах, але не пізніше досягнення ними 23-річного віку.

Станом на 2019 р. в Україні функціонує 1 071 ДБСТ, в яких виховується 7 113 дітей, та 3 554 ПС, в яких виховується 6 640 дітей. Разом у ПС/ДБСТ виховується 13 753 дитини [4]. Якщо порівнювати із статистикою минулого року (2018), то можна зробити висновок, що цифри приблизно залишаються однаковими, навіть спостерігається тенденція у бік зменшення. Так, за даними міністерства соціалістики станом на 31.03.2018 р. функціонувало 1 039 ДБСТ, в яких виховувалося 6 929 дітей; ПС було 3 646, в яких виховувалося 6 863 дитини. Разом у ПС/ДБСТ виховувалося 13 792 дитини [5].

На Чернігівщині, зокрема, налічується 199 ПС та 26 ДБСТ, в яких виховується 504 дитини. Упродовж 2019 р. до цих альтернативних форм сімейного виховання було влаштовано 57 дітей, створено один ДБСТ та 20 ПС [6].

Досвід функціонування ПС/ДБСТ в Україні засвідчує, що їхні соціальні функції як соціального інституту не відрізняються від функціонування звичайної біологічної сім'ї. Водночас Л.Ф. Лескова виділяє низку особливостей, притаманних лише ДБСТ: «батьки біологічно не пов'язані з прийомними дітьми; батьки-вихователі повинні виконувати обов'язки не тільки вихователів, а й господарів великої родини; перед сімєю постають завдання щодо корекції та компенсації вад розвитку вихованців, відставання та занедбаності здоров'я, а також подолання наслідків психічних травм» [7].

Соціально-психологічні проблеми ПС різноманітні. Вони обумовлені як особливостями приймаючої сім'ї як системи, так і індивідуальними особливостями дитини-сироти та членів рідної сім'ї. Аналіз наукових літератури із вивчення проблем ПС дозволяє визначити, що: по-перше, вони пов'язані з неадекватною оцінкою прийомними батьками поведінки прийомної дитини, з батьківським домінуванням, підвищеним контролем, підозрілістю, неповним прийняття дитини; по-друге, із визначенням батьківської ідентифікації, взаємовідносин між кровними та прийомними дітьми, диференціацією батьківських установок щодо рідних та прийомних дітей, узгодженості позицій батька та матері, взаємодії прийомної сім'ї із соціальними інститутами і соціальним оточенням [8].

Процес адаптації дитини до ПС/ДБСТ є надзвичайно важливим та складним процесом. Від успішності цього процесу залежить входження дитини в сім'ю, її майбутній розвиток та соціальні досягнення.

З метою вивчення соціально-психологічних труднощів ПС/ДБСТ нами було проведено емпіричне дослідження на базі Чернігівського міського центру соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді. Для вирішення поставлених завдань були використані методика «Взаємодія батьки-дитина» (ВБД) та анкетування. За результатами емпіричного дослідження, нами встановлено, що поява соціально-психологічних труднощів у батьків пов'язана з особистою неготовністю останніх до створення сімейної форми та несформованістю батьківської Я-концепції. Інший ряд психологічних труднощів дорослих пов'язаний з гіперкомпенсацією взятої відподальності та з невіданням організувати власний життєвий простір, нездатністю психологічного відновлення. Діти ж, у свою чергу, переживають негативні емоції та почуття, пов'язані з влаштуванням у ПС/ДБСТ та через втраченість базової довіри до оточуючих, що посилюється небажанням батьків долучати їх до процесу прийняття сімейних рішень, життєвих виборів та організації дозвілля тощо.

За результатами емпіричного дослідження нами були розроблені рекомендації щодо подолання соціально-психологічних труднощів ПС/ДБСТ, а саме: проведення тренінгових програм з метою налагодження взаємовідносин, подолання невпевненості у більшості прийомних

дітей, замкненості деяких батьків, встановлення емоційно близьких та невимушених відносин із прийомними батьками, прискорення процесу адаптації до нової сім'ї, формування позитивного іміджу в громаді щодо створення ПС/ДБСТ, забезпечення кваліфікованими спеціалістами служб у справах неповнолітніх та центрів соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді.

Список використаних джерел

1. СОС дитячі містечка Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sos-ukraine.org/about-us/coc>
2. Положення про дитячі будинки сімейного типу № 564 від 26.04.2002 р. - [Електронний ресурс] - Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>.
3. Про затвердження Положення про прийомну сім'ю <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/565-2002-%D0%BF>
4. Уряд врегулював питання виплати державної соціальної допомоги дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування за принципом «гроші ходять за дитиною» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.msp.gov.ua/news/17291.html>
5. Мета де інституалізації – реалізація права кожної дитини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.msp.gov.ua/news/15560.html>
6. Сьогодні – всесвітній день дитини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cg.gov.ua/index.php?id=366419&tp=page>
7. Лескова Л.Ф. Дитячі будинки сімейного типу як інститут соціалізації дітей [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.academia.edu/>
8. Соціальний супровід прийомної сім'ї у діяльності Центра соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://vipsoft.blob.core.windows.net/contest>

Левченко М. Ю., студентка 4 курсу, група ППР-161

Науковий керівник: **Керноз Н. Є.**, ст.викл

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: mashalevchenko99@ukr.net; kernoz1966@ukr.net

СКАСУВАННЯ АДВОКАТСЬКОЇ МОНОПОЛІЇ: ВПЛИВ НА НАЦІОНАЛЬНЕ СУДОЧИНСТВО

2 червня 2016 року був прийнятий Закон України «Про внесення змін до Конституції України (щодо правосуддя)», із набранням ним чинності з 30 вересня 2016 року, у новій редакції Основного Закону України новелою стала стаття 131², якою запроваджувалася (поступово протягом наступних декількох років) адвокатська монополія як «виключне повноваження адвоката на здійснення представництва іншої особи в суді, а також захисту від кримінального обвинувачення», що викликало істотний резонанс у суспільстві. Водночас статтею 131² передбачена суперечлива попередньому положенню норма, відповідно до якої: «законом можуть бути визначені винятки щодо представництва в суді у трудових спорах, спорах щодо захисту соціальних прав, щодо виборів та референдумів, у малозначних спорах, а також стосовно представництва малолітніх чи неповнолітніх осіб та осіб, які визнані судом недієздатними чи дієздатність яких обмежена»[1].

Конституційна судова реформа потребувала розвитку вітчизняного законодавства, тому був прийнятий Закон України «Про внесення змін до Господарського процесуального кодексу України, Цивільного процесуального кодексу України, Кодексу адміністративного судочинства України та інших законодавчих актів», що набрав чинності 15 грудня 2017 року і яким вдосконалені та доповнені положення всіх національних процесуальних кодексів, в тому числі для усунення колізійних норм Конституції України, зокрема щодо участі представника в суді.

У відповідності до положень статті 60 Цивільного процесуального кодексу (далі – ЦПК) України представником у суді може бути адвокат або законний представник. Але норма цивільного судочинства щодо представництва в суді іншої особи регламентована по-новому: «під час розгляду спорів, що виникають з трудових відносин, а також справ у малозначних спорах (малозначні справи) представником може бути особа, яка досягла вісімнадцяти років, має цивільну процесуальну дієздатність, за винятком осіб, визначених у статті 61 цього Кодексу»[2].

Тобто представником може бути не тільки адвокат, але й інша особа, за дотримання нею певних вимог одночасно та й лише по певним категоріям справ.

Аналогічна норма закріплена в статті 58 Господарського процесуального кодексу (далі – ГПК) України, відповідно до якої представником у суді може бути адвокат або законний представник, а також встановлюються винятки: «при розгляді справ у малозначних спорах (малозначні справи) представником може бути особа, яка досягла вісімнадцяти років, має цивільну процесуальну дієздатність, за винятком осіб, визначених статтею 59 цього Кодексу» [3].

В статті 57 Кодексу адміністративного судочинства (далі – КАС) України, також передбачено, що представником у суді може бути адвокат або законний представник, а «у справах незначної складності та в інших випадках, визначених цим Кодексом, представником може бути фізична особа, яка відповідно до частини другої статті 43 цього Кодексу має адміністративну процесуальну дієздатність» [4].

Отже, фактично даними нормами був запущений механізм реалізації положень ст. 131² Конституції України стосовно представництва в суді іншою особою (крім адвоката) щодо малозначних справ, оскільки в чинному законодавстві не було їх поняття. Відповідно до ч.1 ст. 274 ЦПК України, ч.1 ст. 247 ГПК України, ч.1 ст. 257 КАС України розгляд цих справ було віднесено до спрощеного позовного провадження, яке також стало уніфікованою новелою цивільного, господарського та адміністративного судочинства.

29 серпня 2019 року Президент України В. Зеленський зареєстрував у Верховній Раді України як невідкладний Проект Закону №1013 «Про внесення змін до Конституції України (щодо скасування адвокатської монополії)», яким передбачається внесення змін до Конституції України та її Перехідних положень, а саме: скасування виключного права адвоката на представництво іншої особи в суді, окрім захисту від кримінального обвинувачення; вилучення норми про винятки щодо представництва в суді у трудових спорах, спорах щодо захисту соціальних прав, щодо виборів та референдумів, у малозначних спорах, а також стосовно представництва малолітніх чи неповнолітніх осіб та осіб, які визнані судом недієздатними чи дієздатність яких обмежена. І як наслідок пропонується вилучити підпункт 11 пункту 16¹ Розділу XV «Перехідні положення», згідно з яким із дня набрання чинності Законом України «Про внесення змін до Конституції України (щодо правосуддя)» представництво відповідно до пункту 3 частини першої статті 131¹ та статті 131² Конституції України виключно прокурорами або адвокатами у Верховному Суді та судах касаційної інстанції здійснюється з 1 січня 2017 року; у судах апеляційної інстанції – з 1 січня 2018 року; у судах першої інстанції – з 1 січня 2019 року. Представництво органів державної влади та органів місцевого самоврядування в судах виключно прокурорами або адвокатами повинно було здійснюватися з 1 січня 2020 року [5]. Але прийняття цього Закону щодо норм Розділу XV «Перехідні положення» Конституції України на сьогодні вже не є актуальним.

При цьому необхідно звернути увагу, що Конституційний Суд України своїм Висновком від 31.10.2019 визнав законопроект про внесення змін до Конституції України (щодо скасування адвокатської монополії) таким, що відповідає вимогам статей 157 і 158 Основного Закону України, оскільки дані зміни «...розширюють можливості здійснення представництва в суді, ...не передбачають скасування чи обмеження прав і свобод людини та громадянина, не спрямовані на ліквідацію незалежності чи на порушення територіальної цілісності України та ...немає юридичних підстав, які б унеможливили внесення змін до Конституції України» [6].

В суспільстві знову бурхлива реакція: прихильники скасування адвокатської монополії зазначають, що воно забезпечить економію коштів громадян при зверненні за захистом своїх прав та інтересів, адже не буде потреби у вартісних послугах адвоката; розшириться коло суб'єктів, які зможуть надавати юридичні послуги. Законопроект №1013 покликаний забезпечити право на правову допомогу найменш захищеним верствам населення. Але необхідно звернути увагу, що право окремих категорій осіб на безоплатну вторинну правову допомогу вже закріплене у статті 14 Закону України «Про безоплатну правову допомогу», чим забезпечуються державні гарантії створення рівних можливостей для доступу осіб до правосуддя [7], в тому числі незалежно від майнового стану, гарантованого в статті 24 Конституції України.

З іншого боку, прибічники адвокатської монополії в особі Національної асоціації адвокатів України застерігають, що спробу зупинити впровадження адвокатської монополії на останньому етапі реалізації цієї конституційної зміни може бути розцінено як відступ від демократичних цінностей та рекомендацій Венеціанської комісії і матиме наслідком погіршення ефективності судового захисту законних прав та інтересів громадян і юридичних осіб. Адже конституційна судова реформа в Україні 2016 р. щодо виключного права адвокатів на представництво у судах була результатом консолідованих зусиль законодавців, міжнародних інституцій і стала одним з найбільш вагомих компонентів законодавчих змін у системі правосуддя, що мала на меті забезпечення права громадян на отримання якісної правничої допомоги, сприяння реалізації принципу змагальності у судовому процесі та забезпечення інституційної спроможності адвокатури. У своєму позитивному висновку Європейська комісія «За демократію через право» (Венеціанська комісія) схвалює гарантовану законом незалежність адвокатури і зазначає, що здійснення представництва в суді, а також захист від обвинувачення виключно адвокатом здатне призвести до дуже серйозних наслідків, оскільки запобігає будь-якій можливості представництва перед суддею в будь-якому виді спору особою, яка не є «адвокатом», а під останнім, ймовірно, мається на увазі «адвокат-практик, який є членом колегії адвокатів». Венеціанська комісія рекомендує, що для деяких видів спорів, таких, як трудові чи незначні, повинні допускатися винятки [8].

На переконання членів Асоціації правників України, виключне право адвоката на представництво у судах відповідає міжнародній практиці провідних держав світу та сприяє формуванню правничої професії з єдиними стандартами й етичними нормами. Крім того, виключні повноваження адвоката на представництво – це гарантія реального професійного правового захисту. А скасування даної норми поверне всю юридичну професію на десятиріччя назад і знівелює ті надбання у розвитку правової системи, які було здобуто в роки незалежності України [9]. На мою думку, мотивація прихильників адвокатської монополії більш переконлива, адже професійне представництво в суді покликано забезпечувати якісну правничу допомогу і є невід’ємною умовою дотримання прав і свобод людини та громадянина.

При прийнятті рішення про скасування адвокатської монополії необхідно буде внести зміни до трьох процесуальних кодексів України: ЦПК, ГПК та КАС.

Чи вплине скасування адвокатської монополії на можливість будь-якої особи, яка досягла вісімнадцяти років та має цивільну процесуальну дієздатність бути представником в усіх спорах, а не тільки малозначних, незначної складності та тих, що виникають з трудових відносин?

На сьогодні, відповідно до ч.2 ст.19 ЦПК України, ч.5 ст. 12 ГПК України до малозначних справ віднесено:

- справи, у яких ціна позову не перевищує ста розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб;

- справи незначної складності, визнані судом малозначними, крім справ, які підлягають розгляду лише за правилами загального позовного провадження, та справ, ціна позову в яких перевищує п’ятсот розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб [2], [3].

Категорії справ, що належать до незначної складності (малозначні справи) визначаються у ч.6 ст. 12 КАС України [4].

При цьому питання щодо віднесення справи з ціною позову від ста до п’ятсот розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб до розгляду в порядку спрощеного чи загального позовного провадження, здебільшого вирішується суддею на свій розсуд з врахуванням обставин уніфіковано викладених в ч.3 ст. 274 ЦПК України, ч.3 ст. 247 ГПК України та ч. 3 ст. 257 КАС України.

Таким чином, в ході проведеного дослідження можна зазначити, що питання адвокатської монополії є надзвичайно важливим не лише для адвокатів, а насамперед для осіб, які потребують ефективного захисту своїх порушених чи оспорюваних прав, свобод чи інтересів. Скасування адвокатської монополії забезпечить повноваження адвоката лише на захист осіб від кримінального обвинувачення, а щодо представництва інших осіб в суді, то воно більше не буде відноситися до його виключної компетенції. Чи спричинить це зміни у процесуальних кодексах

України щодо кола осіб, які можуть бути представниками в суді та положеннях щодо розгляду малозначних справ в порядку спрощеного позовного провадження?

Не можна не погодитися з думкою народного депутата - члена комітету з питань правової політики О. Мережко: «Держава повинна надати громадянам можливість самостійно обирати механізм захисту своїх прав» [9].

Список використаних джерел

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. Дата оновлення: 21.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-вр>
2. Цивільний процесуальний кодекс України: Закон України від 18.03.2004 р. № 1618-IV. Дата оновлення: 28.11.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15>
3. Господарський процесуальний кодекс України: Закон України від 06.11.1991 р. № 1798-XII. Дата оновлення: 16.11.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12>
4. Кодекс адміністративного судочинства України: Закон України від 06.07.2005 р. № 2747-IV. Дата оновлення: 20.10.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2747-15>
5. Проект Закону про внесення змін до Конституції України (щодо скасування адвокатської монополії) № 1013 від 29.08.2019 URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66242
6. Висновок Конституційного Суду України у справі за конституційним зверненням Верховної Ради України про надання висновку щодо відповідності законопроекту про внесення змін до Конституції України (щодо скасування адвокатської монополії) (реєстр. № 1013) вимогам статей 157 і 158 Конституції України від 31.10.2019 № 4-в/2019 URL: <http://www.ccu.gov.ua/dokument/4-v2019>
7. Про безоплатну правову допомогу : Закон України від 02.06.2011 р. № 3460-VI. Дата оновлення: 04.11.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3460-17>
8. Висновок Європейської комісії «За демократію через право» (Венеціанська комісія) щодо проекту змін до Конституції України в частині правосуддя, затвердженого Конституційною комісією 4 вересня 2015 року № 803/2015 від 26.10.15 URL: <https://www.vkksu.gov.ua/userfiles/doc/visnovok%2026.pdf>
9. Кривецький О. Скасування адвокатської монополії. Громадська думка про правотворення. 2019. № 15 (180). С. 14–17. URL: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=4556:skasuvannya-advokatskoji-monopoliji&catid=8&Itemid=350

Левченко М. Ю., студентка 4 курсу, група ППР-161

Науковий керівник: **Сенченко Н. М.**, к.ю.н, доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: mashalevchenko99@ukr.net; sen515@ukr.net

ПІДСТАВИ ТА ПРОЦЕСУАЛЬНИЙ ПОРЯДОК ВІДНОВЛЕННЯ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ

Для кримінального процесу та ефективної діяльності правоохоронних органів важливу роль відіграє досудове розслідування, зокрема, особливості його відновлення. Визначення підстав та правильний процесуальний порядок відновлення досудового розслідування має вагомий вплив на кримінальне провадження в цілому.

При проведенні досудового розслідування можуть виникати певні обставини, що спричиняють його зупинення. Ними є, передбачені у ч.1 ст. 280 КПК України:

- тяжка хвороба підозрюваного, яка перешкоджає його участі у кримінальному провадженні, за умови підтвердження цього відповідним медичним висновком;
- оголошення в розшук підозрюваного;
- відмова слідчого судді у задоволенні клопотання про здійснення спеціального досудового розслідування;
- необхідність виконання процесуальних дій у межах міжнародного співробітництва [1].

Відновлення досудового розслідування, у свою чергу, є фактично протилежною процесуальною дією, тому, що здійснюється шляхом усунення наведених вище обставин. Тобто, відповідно до положень статті 282 КПК України зупинене досудове розслідування відновлюється, якщо підстави для його зупинення перестали існувати. Положення даної статті закріплюють вичерпний перелік підстав відновлення досудового розслідування: якщо

підозрюваний видужав, його місцезнаходження встановлено, завершено проведення процесуальних дій у межах міжнародного співробітництва, необхідність проведення слідчих (розшукових) чи інших процесуальних дій, а також у разі скасування слідчим суддею постанови про зупинення досудового розслідування [1].

Розглянемо кожну підставу детальніше з точки зору законодавства.

Досудове розслідування у кримінальних провадженнях, припинених у зв'язку із хворобою підозрюваного, як правило, відновлюється з моменту його видужання або такого поліпшення стану здоров'я, що дозволяє йому брати участь у провадженні досудового розслідування [2, с. 160]. Але при встановленні цієї обставини виникають певні проблемні питання, наприклад, як визначити поняття видужання особи і взагалі її хвороби, що перешкоджає участі у кримінальному провадженні. У своєму дослідженні І.С. Кривонос навіть використовує словосполучення «повне видужання» [4].

В.М. Тертишник зазначає, що тяжка хвороба підозрюваного є підставою для зупинення досудового розслідування тоді, коли вона є тимчасовою, а її тяжкість не дозволяє здійснити допит, слідчий експеримент тощо, тобто виключає можливість провадження слідчих дій за участю обвинуваченого [8, с. 130].

Є.В. Расчотнов підставою для зупинення досудового розслідування вважає не власне факт хвороби, а тимчасову неможливість підозрюваного у зв'язку із цим брати участь у кримінальному провадженні. Такою причиною може бути, наприклад, хронічне захворювання в період загострення. Однак за наявності хронічного захворювання видужання, здебільшого, є неможливим [7].

У цій категорії кримінальних проваджень також виникають певні труднощі, пов'язані з визначенням моменту поновлення досудового розслідування. На практиці мають місце факти, коли підозрюваного виписують з лікарні у зв'язку з поліпшенням стану здоров'я, однак, на руках він має листок тимчасової непрацездатності. Деякі слідчі в таких випадках сам факт виписки підозрюваного з лікарні розглядають як підставу для поновлення досудового розслідування. Інші вважають, що справу не можна відновлювати доти, доки обвинувачуваний цілком не відновить свою працездатність. За таких ситуацій слідчий повинен зробити запит до лікарні, щоб з'ясувати можливість для підозрюваного за станом здоров'я брати участь у провадженні слідчих (розшукових) дій. Якщо стан здоров'я підозрюваного дозволяє йому брати участь у провадженні слідчих (розшукових) дій, то кримінальне провадження повинно бути відновлено незалежно від того, чи є в нього листок тимчасової непрацездатності [2, с. 160].

При цьому Є.В. Расчотнов зауважив, що підозрюваний, який фактично вже має можливість брати участь у процесуальних діях, може, зловживаючи поняттям «видужання», ухилятися від проведення за його участю процесуальних дій, отримавши медичний документ про покращення здоров'я, але не про видужання. В цьому разі підставою для відновлення досудового розслідування є не лише видужання підозрюваного, а й таке покращення стану його здоров'я, яке забезпечує можливість брати участь у процесуальних діях [7].

У справах, зупинених у зв'язку з оголошенням підозрюваного у розшук, досудове розслідування відновлюється коли його місцезнаходження вважається встановленим. У положеннях ч. 5 ст. 280 КПК України зазначається, що після зупинення досудового розслідування допускається проведення тільки тих слідчих (розшукових) дій, які спрямовані на встановлення місцезнаходження підозрюваного [1]. Але момент його встановлення, а також форма процесуального закріплення цього факту не є конкретно визначеними.

Певні автори, як Ю.М. Грошевий, В.Я. Тацій, А.Р. Туманянц вважають, що досудове розслідування підлягає відновленню з того часу, коли прокурору, слідчому з офіційних джерел стало відомо про одну з підстав відновлення [5, с. 476]. У цьому контексті постає питання, чи будуть показання або оперативна інформація про місцезнаходження підозрюваного вважатися встановленням його місцезнаходження, якщо особа, наприклад, перебуває в іншій області України чи навіть державі. На думку Є.В. Расчотнова, ця інформація є лише фіксуванням фактичних даних щодо місцезнаходження підозрюваного, оскільки проведення процесуальної

діяльності з ним ще не є можливим, а поза нею є висока ймовірність утратити строки розслідування [7].

З моменту затримання підозрюваного досудове розслідування зазвичай відновлюється в тих випадках, коли підозрюваний затримується на місці провадження досудового розслідування або в іншому місці, але спеціальним конвоєм доставляється до слідчого, а також у випадках, коли слідчий знаходиться в тому ж місті або районі, де виявлено обвинуваченого, і бере безпосередню участь у його затримці. У цьому випадку момент затримання підозрюваного, як правило, збігається з моментом, коли слідчому стало відомо про те, що підстав для зупинення досудового розслідування немає.

Досудове розслідування більшості кримінальних проваджень відновлюється або з моменту доставлення підозрюваного до місця провадження досудового розслідування, тобто, коли слідчий одержує повідомлення зі слідчого ізолятора про те, що підозрюваний доставлений і утримується під вартою, або ще пізніше, коли слідчий, прибувши до слідчого ізолятора або викликавши до себе підозрюваного, вперше його допитує [2, с. 150].

Є.В. Расчотнов також слушною вважає позицію авторів, які стверджують, що встановленням місцезнаходження підозрюваного є його виявлення та затримання як гарантія його участі у кримінальному провадженні. Саме за цих обставин може бути складено процесуальний документ, у якому зафіксовано таке виявлення та затримання, що забезпечить підозрюваному реалізацію його прав, зокрема права на захист. Водночас факти виявлення та затримання в певних випадках слід розмежовувати, оскільки підозрюваного може бути виявлено в місцях позбавлення волі чи у важкому стані в лікарні, що унеможливило його одночасне затримання.

Суттєвим недоліком, як зазначає даний науковець, є те, що законодавець, доповнивши ч. 1 ст. 280 КПК України підставою зупинення досудового розслідування, визначеною п. 2¹, не передбачив можливість усунення цієї підстави під час відновлення досудового розслідування [7]. Такою підставою є відмова слідчого судді у задоволенні клопотання про здійснення спеціального досудового розслідування.

Згідно із положеннями статті 297⁴ КПК України відмова слідчого судді у задоволенні клопотання про здійснення спеціального досудового розслідування здійснюється у разі недоведеності прокурором, слідчим факту, що підозрюваний переховується від органів слідства та суду з метою ухилення від кримінальної відповідальності та оголошений у міждержавний та/або міжнародний розшук. Але у разі винесення слідчим суддею повторної ухвали, однак уже про задоволення клопотання про здійснення спеціального досудового розслідування, досудове розслідування має бути відновлено.

Щодо відновлення досудового розслідування з підстави, завершення виконання процесуальних дій у межах міжнародного співробітництва можна зазначити, що це можуть бути такі дії, як: видача особи державі, компетентними органами якої ця особа розшукується для притягнення до кримінальної відповідальності або виконання вироку та інші види міжнародної правової допомоги. Відповідно до положень статті 541 КПК України, міжнародна правова допомога – проведення компетентними органами однієї держави процесуальних дій, виконання яких необхідне для досудового розслідування, судового розгляду або для виконання вироку, ухваленого судом іншої держави або міжнародною судовою установою [1].

Момент завершення проведення даних процесуальних дій теж законодавчо особливо не деталізований. В.В. Топчій і І.І. Йовенко зазначають, що зупинення досудового розслідування за п. 2 ч. 1 ст. 280 КПК України, при встановленні особи в іншій країні досудове розслідування автоматично підлягає відновленню, що ускладнює процес збереження строку, адже процес видачі особи є досить тривалим і в середньому здійснюється від 2 місяців до півроку [9].

Дещо іншої думки дотримається Є.В. Расчотнов, зазначаючи, що з огляду на положення статті 560 КПК України, моментом завершення виконання процесуальних дій у межах міжнародного співробітництва можна вважати отримання вповноваженим (центральним) органом України матеріалів виконання міжнародного запиту. Проте це отримання ще не дозволяє компетентному органу (слідчому чи прокурору), який здійснює розслідування, ознайомитися з

ними фізично й дістати можливість проведення подальшого розслідування. В цьому випадку також передчасне відновлення досудового розслідування без його подальшого належного проведення призведе лише до втрати процесуальних строків. Тож, науковець переконаний, що підставою для відновлення досудового розслідування повинно бути безпосередньо отримання компетентним органом (слідчим чи прокурором), який здійснює досудове розслідування, матеріалів виконання міжнародного запиту [7].

Як вже зазначалося, відповідно до норми чинного законодавства, після зупинення досудового розслідування проведення слідчих (розшукових) дій не допускається, крім тих, які спрямовані на встановлення місцезнаходження підозрюваного [1]. Тому, для здійснення певних слідчих (розшукових) чи інших процесуальних дій необхідно відновити досудове розслідування. В даній ситуації необхідно чітко розрізняти вчинення яких саме дій допускається після зупинення досудового розслідування. Наприклад, це можуть бути випадки:

- якщо негласна слідча (розшукова) дія проводиться з метою встановлення місцезнаходження особи, яка переховується від органів досудового розслідування, та оголошена в розшук, «вона може тривати до встановлення місцезнаходження розшукуваної особи» (ч. 4 ст. 249 КПК України). Фактично ця норма дозволяє вважати усі негласні слідчі (розшукові) дії спрямованими на встановлення місцезнаходження підозрюваного;

- встановлення місцезнаходження радіоелектронного засобу (ст. 268 КПК України) за своїм змістом призначене для встановлення місця знаходження певної особи, а якщо така особа є підозрюваною, то, безумовно, може бути спрямована на розшук (встановлення місцезнаходження) підозрюваного;

- обстеження слідчим публічно недоступних місць, житла чи інших володінь особи шляхом таємного проникнення в них, у тому числі з використанням технічних засобів, з метою виявлення осіб, які розшукуються (п. 4 ч. 1 ст. 267 КПК України).

Безумовно, переліком негласних слідчих (розшукових) дій відповідь на питання про те, які ж із слідчих (розшукових) дій можуть бути спрямованими на встановлення місцезнаходження підозрюваного, неможливо. Інколи це підтверджується і в нормах, присвячених іншим слідчим діям. Наприклад, «обшук проводиться з метою встановлення місцезнаходження розшукуваних осіб» (п. 5 ч. 1 ст. 234 КПК України). Для такої ж мети фактично може бути проведений і допит [8, с. 132].

Зупинене досудове розслідування також відновлюється у разі скасування слідчим суддею постанови про зупинення досудового розслідування, на підставі розгляду скарги на рішення, дії чи бездіяльність органів досудового розслідування чи прокурора (п. 2 ч. 1 ст. 303 КПК, ч. 2 ст. 282 КПК) [6]. Рішення слідчого, прокурора про зупинення досудового розслідування може бути оскаржене потерпілим, його представником чи законним представником, підозрюваним, його захисником чи законним представником, представником юридичної особи, щодо якої здійснюється провадження (п. 2 ч. 1 ст. 303 КПК України).

КПК України передбачено, що за результатами розгляду скарг слідчим суддею постановляється ухвала (ч. 1 ст. 307), яка набирає чинності з моменту її проголошення, оскарженню не підлягає (ч. 3 ст. 309) та «є обов'язковою і підлягає безумовному виконанню на всій території України» (ч. 2 ст. 21 КПК України) [1].

Щодо процесуального порядку відновлення зупиненого досудового розслідування, то можна зазначити, що слідчий за погодженням з прокурором або прокурор виносять умотивовану постанову. В описовій частині постанови викладаються: сутність підозри; обставини, що обумовили зупинення досудового розслідування; дата його зупинення; підстави відновлення досудового розслідування [5, с. 476].

На думку О.І. Галагана, винесення постанови про відновлення досудового розслідування – це кінцевий етап прийняття процесуального рішення, що характеризує закінчення певного періоду в діяльності правоохоронних органів [3].

Копія постанови про відновлення досудового розслідування надсилається стороні захисту, потерпілому, представнику юридичної особи, щодо якої здійснюється провадження. А відомості

про відновлення досудового розслідування вносяться слідчим, прокурором до Єдиного реєстру досудових розслідувань (ч. 1, 3 ст. 282 КПК України) [1].

Але у законодавстві відсутня детальна регламентація моменту встановлення обставин, наявність яких необхідна для відновлення досудового розслідування.

Розслідування, що провадиться у відновленому кримінальному провадженні, має особливості. При розслідуванні зупинених кримінальних проваджень після їх відновлення насамперед необхідно враховувати фактор часу. Як правило, відновлення зупинених кримінальних проваджень провадиться через деякий час після подій кримінального правопорушення, що не може не позначитися на тактиці розслідування й особливо на тактиці окремих слідчих дій, наприклад допиту [2, с. 161].

Водночас варто зазначити, що ч. 3 ст. 219 КПК України закріплює, що «строк із дня винесення постанови про зупинення кримінального провадження до винесення постанови про відновлення кримінального провадження не включається у строки, передбачені цією статтею» [1].

І.С. Кривонос пропонує внести роз'яснювальні зміни до КПК України, згідно з якими досудове розслідування слід вважати відновленим з моменту: а) винесення постанови про скасування; б) повернення матеріалів досудового розслідування до слідчого та прийняття останнім їх до провадження; в) винесення слідчим суддею, слідчим або прокурором окремої постанови про відновлення розслідування. Науковець обґрунтовує доцільність уведення норми, відповідно до якої відновлення перебігу строків досудового розслідування має розпочинатися з моменту отримання слідчим матеріалів досудового розслідування та постанови слідчого судді про скасування постанови про зупинення досудового розслідування [4].

Таким чином, проаналізувавши норми кримінально процесуального законодавства, можна зазначити, що детальна регламентація підстав та процесуального порядку відновлення досудового розслідування є надзвичайно важливою при визначенні строків кримінального провадження, закріплення відповідних прав та обов'язків учасників процесу і сприянні вирішенню справи по суті. Відновлення досудового розслідування як процесуальна дія виникає при усуненні фактів, що сприяли його зупиненню, а її виконання покладається на спеціально визначених осіб.

Список використаних джерел

1. Кримінальний процесуальний кодекс України: Закон України від 13.04.2012 р. № 4651-VI. Дата оновлення: 28.11.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>
2. Актуальні питання кримінального процесу України : навч. посіб. / Є. М. Блажівський та ін. ; за заг. ред. Є. М. Блажівського. К. : Національна академія прокуратури України; Центр учбової літератури, 2013. 304 с.
3. Галаган О. І., Дунаєва А. В. Зупинення досудового розслідування у зв'язку з невстановленням місцезнаходження підозрюваного. Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ. 2013. № 3. С. 282-287.
4. Кривонос І. С. Проблемні питання процесуального порядку відновлення досудового розслідування в контексті Кримінального процесуального кодексу України. Вісник ХНУВС. 2013. № 1 (60). С. 74-81.
5. Кримінальний процес : підручник / Ю. М. Грошевий та ін. ; за заг. ред. В. Я. Тація, О. В. Капліної, О. Г. Шило. Х. : Право, 2014. 824 с.
6. Кримінальний процесуальний кодекс України: Науково-практичний коментар / Відп. ред. : С. В. Ківалов, С. М. Міщенко, В. Ю. Захарченко. Х. : Одіссей, 2013. 1104 с.
7. Расчотнов Є. В. Відновлення досудового розслідування у кримінальному провадженні. Юридична наука. 2015. № 4. С. 138-144.
8. Тertiшник В. М. Кримінальний процес України. Особлива частина: підручник. Академічне видання. К. : Алерта, 2014. 420 с.
9. Топчій В. В., Йовенко І. І. Зупинення досудового розслідування для виконання процесуальних дій у межах міжнародного співробітництва. Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). 2014. № 2. С. 107-113.

Лесун А. Є., студентка 3 курсу, група КПР 173
Науковий керівник: Козинець І. Г., ст. викладач кафедри
трудового права, адміністративного права та процесу
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: alinalesun@ukr.net

ЦИВІЛІСТИЧНІ АСПЕКТИ ДОГОВОРУ ПОЗИЧКИ ТА ЗБЕРІГАННЯ

На сьогодні цивільно-правовий договір – це основоположна категорія науки цивільного права, оскільки він є найбільш характерним втіленням права. Завдяки цивільно-правовому договору опосередковуються різноманітні суспільні відносини. З розбудовою нових економічних зв'язків, розвитком підприємництва створюються передумови для удосконалення уже існуючих договірних конструкцій, переосмислення їх змісту із врахуванням сучасних реалій. Одними із таких цивільно-правових договорів є договори позички та зберігання, їх співвідношення. Потреба у розгляді відмінностей цих договорів виникає через спільність їх предмету, яким є речі, визначені індивідуальними ознаками, які підлягають поверненню власнику.

Спочатку слід звернутись до ЦК України, в якому закріплено статус обох договорів. Відповідно до статті 827 ЦК України за договором позички одна сторона (позичкодавець) безоплатно передає або зобов'язується передати другій стороні (користувачеві) річ для користування протягом встановленого строку.

За договором зберігання одна сторона (зберігач) зобов'язується зберігати річ, яка передана їй другою стороною (поклажодавцем), і повернути її поклажодавцеві у схоронності (ст. 936 ЦК України) [1].

Таким чином, виходячи зі змісту статті 827 ЦК України, договір позички є безоплатним. До речі, саме ознака безоплатності стала причиною його виділення як самостійного виду договорів про передачу майна у користування [2, с.128]. Що стосується договору зберігання, то чинний ЦК України презумпції безоплатності чи оплатності цього договору не встановлює, однак комплексний аналіз норм про зберігання та інших цивільно-правових норм дає підстави вважати, що за загальним правилом договір зберігання є оплатним, якщо інше не встановлено договором або законом [3, с. 15].

Так, відповідно до ч. 5 ст. 626 ЦК України договір є оплатним, якщо інше не встановлено договором, законом або не впливає із суті договору. Статтею ст. 946 ЦК України також передбачається, що плата за зберігання та строки її внесення встановлюються договором зберігання. Договір зберігання може стати оплатним у відносинах між фізичними особами, якщо сторони, укладаючи договір, це обумовили, а також у відносинах, де однією стороною є юридична особа, якщо нормативними актами чи установчими документами передбачено стягнення юридичною особою плати за зберігання майна.

Отже, перша відмінність між договорами стосується їх оплатності: зберігання, за загальним правилом, - це оплатний договір, в свою чергу оплатність є неможливою умовою для договору позички.

Звернувши увагу на класифікацію договорів за їх спрямованістю [4, с. 244], можна помітити наступну відмінність: договір позички належить до договорів про передачу майна у користування, а договір зберігання відноситься до договорів про надання послуг. Тобто, якщо за договором зберігання річ передається для зберігання, то в договорі позички – у користування. Загалом, користування річчю, переданою на зберігання, є порушенням договору, а у позичці таке користування є основною метою договору [5, с. 293]. Отже, відмінною є мета укладання договору: для договору позички - це передача речі у безоплатне тимчасове користування, а для договору зберігання – це послуга по забезпеченню схоронності речі, в зв'язку з чим використання її зберігачем виключається.

Також важливо зазначити, що договір зберігання є публічним договором, якщо зберігання речей здійснюється суб'єктом підприємницької діяльності на складах (у камерах, приміщеннях)

загального користування. Договір позички в жодному випадку не може бути публічним договором.

Вказані договори належать до двосторонніх договорів, тобто при оплатних і безоплатних відносинах зобов'язання є взаємними, права та обов'язки існують в обох сторін. Наприклад, за договором зберігання зберігач зобов'язаний забезпечити зберігання майна і повернути його іншій стороні, яка своєю чергою, зобов'язана по завершенні терміну забрати здане майно і відшкодувати зберігачеві витрати на його збереження та збитки, завдані властивостями цього майна, про які зберігач, приймаючи майно, не знав і не міг знати. За договором позички, позичкодавець зобов'язується передати річ користувачеві, а користувач зобов'язується користуватися річчю особисто, якщо інше не встановлено договором, та повернути річ позичкодавцеві після закінчення строку договору позички в такому самому стані, в якому вона була на момент її передання [6, с.121].

Розмежування договорів позички та зберігання можна провести також за строком дії договору. Договір позички може укладатися на певний строк (встановлений у договорі чи визначений законом) або без зазначення строку. Якщо сторони не встановили строку користування річчю, він визначається відповідно до мети користування нею (ст. 831 ЦК України). У ст. 937 ЦК України не встановлюються ні мінімальні, ні максимальні терміни зберігання речі. Сторонам надається право визначати їх за взаємною згодою без обмежень тривалості. Договір зберігання є, зазвичай, строковим, оскільки зберігальний обов'язок зберігача завжди обмежений у часі.

Відповідно до ч. 2 ст. 938 ЦК України, якщо строк зберігання в договорі не встановлено і не може бути встановлено виходячи з його умов, зберігач зобов'язаний зберігати річ до висловлення поклажодавцем вимоги про її повернення. Невиконання цієї вимоги має розглядатися як порушення умов договору та підстава для застосування відповідних санкцій.

Слід також виділити таку умову договору зберігання як обов'язок зберігача повернути річ за першою ж вимогою поклажодавця. Проте, за договором позички дострокове повернення речі можливе лише за певних обставин, визначених у ч. 2 ст. 834 ЦК України, а саме, якщо:

- 1) у зв'язку з непередбаченими обставинами річ стала потрібною йому самому;
- 2) користування річчю не відповідає її призначенню та умовам договору;
- 3) річ самочинно передана у користування іншій особі;
- 4) в результаті недбалого поводження з річчю вона може бути знищена або пошкоджена [1].

Цивільне законодавство України визначає певні особливості стосовно форми укладання досліджуваних зобов'язань. Так, договір зберігання може укладатися у письмовій та усній формах (ст. 828, 937 ЦК України). Проте абз. 3 ч. 1 ст. 937 ЦК України не вимагає укладення договору зберігання у вигляді єдиного письмового документа, підписаного сторонами, оскільки письмова форма вважатиметься дотриманою також тоді, коли прийняття речі на зберігання посвідчене розпискою, квитанцією або іншим документом, підписаним зберігачем.

Форма договору позички закріплена у ст. 828 ЦК України як усна щодо речей побутового призначення між фізичними особами або письмова – між юридичними особами, а також між юридичною та фізичною особою. Крім того, договір позички будівлі, іншої капітальної споруди (їх окремої частини) укладають у формі, яку визначено ст. 793 ЦК України, а щодо транспортного засобу, в якому хоча б однією стороною є фізична особа, – у письмовій формі і підлягає нотаріальному посвідченню.

Отже, зазначені договори можуть укладатись як в усній, так і в письмовій формах, але в той же час визначення форми договору передбачає певні особливості, притаманні саме тому чи іншому договору.

Слід звернути увагу на такий різновид договору зберігання як іррегулярне зберігання, що має місце коли об'єктом зберігання є родові речі. У разі іррегулярного зберігання відбувається змішування речей, переданих на зберігання, з іншими речами одного роду та однієї якості (ст. 941 ЦК України). Особа, яка передала речі для іррегулярного зберігання, набуває права спільної власності разом із іншими поклажодавцями щодо всього майна, переданого на зберігання зберігачеві. У такому випадку зберігач, на відміну від користувача, у договорі позички

зобов'язується повернути поклажодавцю не ту ж саму річ, а таку ж кількість речей того ж роду та якості [7, с. 267].

Щодо питання відмінності договорів позички і зберігання у науковій літературі панує твердження, що основним критерієм розмежування даних зобов'язань є інтерес сторін. Якщо в договорі безоплатного користування передання речі як такої передбачається вчиненням в інтересах того, хто отримує річ (позичкоотримувача), то в договорі зберігання передача покликана забезпечити інтереси саме того з контрагентів, хто передає річ (поклажодавця) [8, с. 91].

Отже, провівши всебічний аналіз договору позички та договору зберігання можна зробити висновок, що дані договори істотно відрізняються один від одного. Не дивлячись на схожість певних елементів досліджуваних зобов'язань можна стверджувати, що договір зберігання є самостійним, особливим видом договору, який характеризується низкою відмінностей від договору позички. У свою чергу договір позички має визначальні саме для нього особливості, наприклад безоплатність. Саме безоплатність та предмет договору позички є його істотними умовами, а до істотних умов договору зберігання належить строк та переважна оплатність договору. Інтерес сторін договору позички та зберігання є загально визнаним критерієм розмежування даних зобов'язань. За договором позички передання речі здійснюється в інтересах особи, яка отримує річ, а за договором зберігання передання речі забезпечує інтереси саме тієї сторони, яка передає річ.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40-44. Ст. 356.
2. Калаур І. В. Правова природа договору позички як підстави для виникнення права на безоплатне користування річчю. *Jurnalul juridic national: Teorie si Practica*. 2014. № 6 (10). Р. 127-132.
3. Водоп'ян Т., Тичковська О. Правове регулювання договору зберігання: окремі питання теорії та практики. *Підприємство, господарство і право*. 2017. №6. С. 14-18.
4. Цивільне право України: навчальний посібник /за ред. Г.Б. Яновицької, В.О. Кучера. – Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2011. 468 с.
5. Д'ячкова Н. А., Тучин Ф. А. Договір позички *Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ*. Харків. 2011. № 1 (52). С. 289-295.
6. Бойко Н. М. Відмінність договору позички від договору зберігання. *Науковий Вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. Львів. 2013. №3. С.117-125.
7. Доліненко Л. О., Сарновська С. О. Цивільне право України: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К.: МАУП, 2005. 384 с.
8. Ночовкіна О. В. Місце договору позички в системі цивільно-правових договорів. *Юрист України*. 2014. № № 4 (29). С. 87-93.

Лесун А. Є., студентка 3 курсу, група КПП-173
Науковий керівник: **Берднік І. В.**, доцент кафедри теорії та історії
держави і права, конституційного права
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: alinalesun@ukr.net

ПРОБЛЕМИ КВАЛІФІКАЦІЇ УМИСНОГО ТЯЖКОГО ТІЛЕСНОГО УШКОДЖЕННЯ

Передумовою правильної кваліфікації умисного тяжкого тілесного ушкодження є знання про зміст саме такого роду ушкоджень, порядок встановлення ступеня тяжкості ушкодження тощо.

В пункті 1.2 Правил судово-медичного визначення ступеня тяжкості тілесних ушкоджень [6] вказано, що, з медичної точки зору, тілесне ушкодження – це порушення анатомічної цілісності тканин, органів та їх функцій, що виникає як наслідок дії одного чи кількох зовнішніх ушкоджуючих факторів – фізичних, хімічних, біологічних, психічних. У юридичній літературі панує дещо інше кримінально-правове поняття тілесного ушкодження, а саме: це протиправний винний фізичний або психічний вплив на чужий організм, який полягає в порушенні анатомічної цілісності або фізіологічних функцій органів і тканин [2, с. 254].

Тілесні ушкодження слід відрізняти від удару, побоїв, інших насильницьких дій, мордування, які завдають фізичного болю, але не спричиняють тілесних ушкоджень (тобто прямо до них їх не відносять).

Кваліфікуючи тілесне ушкодження, варто виходити з того, що його безпосереднім об'єктом є суспільні відносини, що охороняють здоров'я особи.

У ч. 2 ст. 121 КК України [1] визначені кваліфіковані види умисного тяжкого тілесного ушкодження, а саме – це вчинення його:

- 1) способом, що має характер особливого мучення;
- 2) групою осіб;
- 3) з метою залякування потерпілого або інших осіб;
- 4) з мотивів расової, національної або релігійної нетерпимості;
- 5) на замовлення;
- 6) спричинення ним смерті потерпілого.

Умисне тяжке тілесне ушкодження, вчинене способом, що має характер особливого мучення, має місце тоді, коли його заподіяння здійснювалося у певний спосіб - супроводжувалось особливим фізичним чи моральним стражданням або особливим (нестерпним) болем для потерпілого.

При застосуванні поняття групи осіб, йдеться про вчинення умисного тяжкого тілесного ушкодження як групою осіб без попередньої змови, так і про групу осіб за попередньою змовою, отже, достатньо лише встановити, що у вчиненні злочину брали участь двоє чи більше виконавців.

Умисне тяжке тілесне ушкодження, вчинене з метою залякування потерпілого або інших осіб, має місце тоді, коли такі ушкодження заподіюються для викликання в них почуття страху перед винним чи іншими особами. Однак страх не є самоціллю заподіяння зазначених ушкоджень. Найчастіше вони є засобом впливу на потерпілого чи інших осіб, щоб примусити їх виконати певну дію чи утриматись від її виконання. Іншими особами, на залякування яких може бути спрямоване заподіяння тяжких тілесних ушкоджень потерпілому, слід визнавати будь-яких осіб, на яких, на думку винного, вчинення зазначених дій щодо потерпілого може вчинити бажаний для винного вплив (близькі родичі потерпілого, друзі тощо).

Умисне тяжке тілесне ушкодження, що спричинило смерть потерпілого, має місце тоді, коли в результаті описаного у ч. 1 ст. 121 КК України діяння настає смерть потерпілого. Особливістю цього кваліфікованого виду умисного тяжкого тілесного ушкодження є те, що у ньому присутні два наслідки (первинний - тяжкі тілесні ушкодження і похідний - смерть), психічне ставлення до

яких з боку винного є різним. До заподіяння умисного тяжкого тілесного ушкодження він ставиться умисно, а до настання смерті потерпілого від такого ушкодження – необережно [5, с. 378-379].

На практиці особливу складність становить відмежування умисного тяжкого тілесного ушкодження, що спричинило смерть потерпілого, від умисного вбивства. За наявності таких ситуацій необхідно ретельно досліджувати всі обставини, що мають значення для встановлення спрямованості умислу винного.

Труднощі при розмежуванні ст. 115 КК України і ч. 2 ст. 121 КК України викликані складністю аналізу суб'єктивної сторони, тому що стаття не має чіткого формулювання форми вини. Звісно, визначальною ознакою для відмежування вказаних злочинів є суб'єктивне ставлення винного до наслідків своїх дій. Тобто, при умисному вбивстві настання смерті охоплюється умислом винного, а в разі заподіяння тяжкого тілесного ушкодження, яке спричинило смерть потерпілого, ставлення винного до її настання характеризується необережністю [4, с. 355].

Постанова Пленуму Верховного Суду України «Про судову практику в справах про злочини проти життя та здоров'я особи» від 7 лютого 2003 року [7] щодо розмежування ст. 115 КК України та ч. 2 ст. 121 КК України зазначає, що суди повинні ретельно досліджувати докази, що мають значення для з'ясування змісту і спрямованості умислу винного. Питання про умисел необхідно вирішувати відповідно до сукупності всіх обставин вчиненого діяння, зокрема враховувати спосіб, знаряддя злочину, кількість, характер і локалізацію поранень та інших тілесних ушкоджень, причини припинення злочинних дій, поведінку винного і потерпілого, що передувала події, їх стосунки.

Нерідко у судовій практиці у таких справах враховують не причетність особи до вчиненого, а кількість часу, що минув з моменту заподіяння тяжкої шкоди здоров'ю до настання смерті потерпілого [3, с. 16]. Однак Постанова зазначає, що у випадку, якщо винний діяв з умислом на вбивство, тривалість часу, що минув з моменту заподіяння ушкоджень до настання смерті потерпілого, для кваліфікації злочину як умисного вбивства не має значення [7].

Адже тривалий проміжок часу, що минув з моменту умисного заподіяння ушкодження до настання смерті, сам по собі не виключає умислу суб'єкта на позбавлення життя іншої людини. А також, миттєве настання смерті після нанесення тяжкого тілесного ушкодження не завжди може свідчити про наявність умислу на вбивство [10, с. 98].

Оскільки ч. 2 ст. 121 КК України передбачає щодо смерті потерпілого необережну вину, кваліфікація вчиненого як замах на тяжке тілесне ушкодження, що спричинило смерть, неможлива [4, с. 359].

Проблему помилкової кваліфікації дій злочинця судом можна розглянути на прикладі вирішення справи № 760/4968/15-к від 09.10.2018 року.

Вироком суду особу засуджено за ч. 2 ст. 15 та ч. 1 ст. 115 КК України до покарання у виді позбавлення волі на строк 7 років.

Відповідно до вироку суду засуджений завдав потерпілому, який в цей час спав, удар ножом у шию, внаслідок потерпілий отримав тяжкі тілесні ушкодження. Суд кваліфікував дії засудженого як замах на вбивство, зазначивши, що злочин не було закінчено з причин, які не залежали від його волі, оскільки потерпілий прокинувся, а також внаслідок того, що йому було вчасно надано кваліфіковану медичну допомогу. З таким вирішенням справи також погодився апеляційний суд.

Проте, ККС у складі Верховного Суду (далі – ВС) не визнав таку кваліфікацію вірною, та перекваліфікував дії засудженого з ч. 2 ст. 15, ч. 1 ст. 115 КК України на ч. 1 ст. 121 КК України та призначив йому за ч. 1 ст. 121 КК України покарання у вигляді позбавлення волі на строк 6 років 6 місяців.

ВС роз'яснив, що визначити, які конкретні злочинні наслідки своїх дій передбачав винуватий і бажав їх настання, можна лише шляхом проведення ретельного аналізу складу вчиненого злочину і виявлення його елементів та всіх обставин справи. Порушення цієї вимоги породжує грубі помилки щодо кваліфікації злочину.

ВС звернув увагу, що відповідно до матеріалів провадження, засуджений ножом завдав потерпілому удар у життєво-важливий орган - шию. Сам засуджений не заперечує, що він діяв умисно, але смерті потерпілому, за його словами, він не бажав. На доказ своїх тверджень він зазначив, що якби мав наміри вбити потерпілого, то не йшов би з ним до лікарні, не купляв би ліків та нічого не завадило б йому довести до кінця свій злочинний намір, направлений на вбивство, якщо би він у нього був.

Судом було встановлено, що дійсно засуджений, виконавши всі дії, які вважав за потрібне, припинив свій напад, пішов з потерпілим разом до лікарні, де йому було надано першу медичну допомогу.

На підставі такого факту, колегія суддів ВС не визнала вірним мотивування суду першої інстанції, з огляду на поведінку засудженого після вчинення злочину та суб'єктивне ставлення винного до наслідків своїх дій, які свідчили про те, що він вчинив всі необхідні дії, які залежали від його волі та не мав наміру вбивати потерпілого. Засуджений утримався від подальших протиправних дій, намагався викликати швидку допомогу, супроводив потерпілого до лікувальної установи, отже усвідомив свою вину та намагався запобігти тяжким наслідкам, вживши всіх заходів щодо надання йому медичної допомоги, що свідчить про відсутність умислу на вбивство [8].

Таким чином, виходячи з аналізу дій звинуваченого зрозуміло, що він не мав цілі досягнення смерті потерпілого, а, отже, повинен нести покарання за ч.1 ст. 121 КК України.

То ж, оскільки кримінально-правова кваліфікація – це оціночна діяльність суб'єктів правозастосування, то, на жаль, не виключається і таке кримінально-правове явище, як кваліфікаційна помилка. Отже, необхідним є знаходження шляхів запобігання кваліфікаційній помилці.

До основних можна віднести такі:

1. Удосконалення формулювань окремих кримінально-правових норм та інститутів, усунення неузгодженостей між ними, встановлення правила єдності термінології.

2. Судове тлумачення застосування відповідних кримінально-правових норм та інститутів, зокрема норм з оціночними ознаками, встановлення чітких критеріїв відмежування окремих складів злочинів тощо. Забезпечення усталеності судової практики, що має бути обумовлено стабільністю кримінального законодавства.

3. Підвищення професійного рівня суб'єктів кримінально-правової кваліфікації. Проведення семінарів, роз'яснень, колегій, заходів, що здійснюються відповідними правозастосовними органами.

4. Належне наукове обґрунтування питань застосування кримінально-правових норм та інститутів щодо здійснення кримінально-правової кваліфікації.

5. Забезпечення максимального доступу до судової практики з метою встановлення загальних тенденцій кримінально-правової кваліфікації та з'ясування кваліфікаційних помилок.

Завданням запобігання кваліфікаційним помилкам є створення умов, за яких був би неможливим такий негативний результат правозастосування, як кваліфікаційна помилка [9, с. 356-357].

Отже, на сьогоднішній день пріоритетною у вирішенні є проблема уникнення кваліфікаційних помилок. Запорукою уникнення помилок при судовому розгляді є удосконалення кримінального законодавства та забезпечення усталеності судової практики.

Список використаних джерел

1. Кримінальний кодекс України: Закон України від 05.04.2001 р. № 2341-III. Відомості Верховної Ради України. 2001. № 25–26. Ст. 131.
2. Берзін П. С. Кримінальне право: Загальна частина: підручник у 3-х т. Т. 1. Загальні засади. Київ: Дакор, 2018. 404 с.
3. Давидович І. І., Задоя К. П. Загальні правила кваліфікації насильницьких злочинів. Науковий журнал «Адвокат». 2012. №11(146). с. 14-17.
4. Катеринчук К. В. Кримінально-правова охорона здоров'я особи: доктринальні, законодавчі та правозастосовні проблеми: дисертація д-ра юрид. наук: 12.00.08. Кримінальне право та криминологія; кримінально-виконавче право – Київ, 2019. 569 с.

5. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України. / ред. Хавронюк М.І., Дудоров О.О., Навроцький В.О., Музика А.А., Бойко А.М., Брич Л.П., Задоя К.П., Мельник М.І., Письменський Є.О., Ришелюк А.М. Київ: Дакор, 2019. Т.11. 1384 с.

6. Правила судово-медичного визначення ступеня тяжкості тілесних ушкоджень. Затверджені наказом МОЗ №6 від 17.01.1995 року.

7. Про судову практику в справах про злочини проти життя та здоров'я особи: Постанова Пленуму Верховного Суду України від 07.02.2003 р. № 2. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0002700-03>.

8. Судова справа № 760/4968/15-к від 09.10.2018 р. Реєстр судових рішень. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/>

9. Ус О. В. Теорія та практика кримінально-правової кваліфікації: лекції. Харків: Право, 2018. 368 с.

10. Ярмиш Н. А. Відмінність тяжкого тілесного ушкодження, що спричинило смерть потерпілого, від умисного вбивства: стара проблема в новому вимірі. Науковий часопис Національної академії прокуратури України. 2019. № 1. с. 94-107.

Лесун А. Є., студентка 3 курсу, група КІР-173
Науковий керівник: **Веремієнко С. В.**, старший викладач кафедри
теорії та історії держави і права, конституційного права
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: alinalesun@ukr.net

ДЖЕРЕЛА ЕКОЛОГІЧНОГО ПРАВА: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ СИСТЕМАТИЗАЦІЇ

На сьогоднішній день нормативно-правове забезпечення екологічного права як галузі являє собою розгалужену систему як законодавчих актів, так і нормативно-правових актів іншого регулюючого рівня, юридичної сили та сфери застосування. Така різноманітність нормативно-правових актів, які є джерелами даної галузі обумовлена тим, що екологічне право являє собою комплексну галузь права, а, отже, включає до переліку своїх джерел крім власне «екологічних» законів ще й нормативні акти інших, суміжних галузей права (наприклад, земельного) [1, с. 549]. Таким чином, набуває актуальності питання систематизації всього різноманіття актів екологічного законодавства.

Поняття «джерела екологічного права» є результатом конкретизації загального поняття «джерела права», виробленого у теорії права. Власне, джерелами права є форми, способи зовнішнього вираження і закріплення правових норм. А, відповідно, джерелами екологічного права України є прийняті уповноваженими державними органами чи органами місцевого самоврядування нормативно-правові акти та ратифіковані міжнародно-правові договори, що регулюють екологічні відносини [2, с. 24].

Закони як джерела екологічного права серед нормативно-правових актів мають вищу юридичну силу, регулюють найважливіші суспільні відносини. Тільки Конституція України, що має статус Основного Закону України, стоїть над законами [3, с. 108].

На даний час існує значна кількість законодавчих актів, що регулюють відносини у сфері взаємодії природи і суспільства. Особливістю законів як джерел екологічного права є високий ступінь їх кодифікації, але, варто відмітити, що їх кодифікація є не загальною, а галузевою, поресурсовою. Отже, систему екологічного законодавства складають поресурсові кодекси — Земельний кодекс України, Лісовий кодекс України, Водний кодекс України, Кодекс України про надра, а також поресурсові закони, які, хоча формально і не є кодексами, але практично є кодифікованими законами — Закон України «Про охорону атмосферного повітря», Закон України «Про тваринний світ», Закон України «Про рослинний світ». Ці законодавчі акти є основою відповідних підгалузей та правових інститутів екологічного права.

Слід зауважити, що Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища», прийнятий 25 червня 1991 р., є основним галузевим актом екологічного законодавства. В ньому знайшла своє втілення ідея комплексного підходу до регулювання природоохоронних відносин і саме з його прийняттям розпочався новий етап становлення екологічного права України. Він містить найважливіші, принципові положення в галузі охорони і використання природних

об'єктів та навколишнього природного середовища в цілому [3, с. 110]. Проте, формат закону для основного в екологічній сфері законодавчого акта є недостатнім (замалим) для вирішення завдань системного регулюючого впливу на екологічні відносини. Тому необхідним є розробка Екологічного кодексу України. Як уявляється, цей кодекс повинен мати визначену форму та структуру, що передбачає викладення норм за частинами, главами та статтями; має регламентувати найважливіші питання відповідної сфери суспільних відносин; породжувати юридичні наслідки і займати провідне місце в ієрархії нормативно-правових актів у галузі законодавства [4, с. 19].

На сьогоднішній день Екологічний кодекс прийнятий не у всіх країнах. Він існує як у деяких розвинутих європейських державах – таких як Франція, Швеція, Італія, так і в ряді держав – колишніх членів СРСР – Казахстані, Таджикистані. Так само, як і зараз в Україні, у багатьох європейських державах екологічне законодавство спочатку походило з різних частин секторального охоронного законодавства (водного, земельного та ін.), що призводило до розбіжностей, оскільки природоохоронні положення законодавства могли бути зовсім різні. З часом, екологічне законодавство стало занадто складним та заплутаним, громадянам стало важко усвідомити зміст своїх екологічних прав та обов'язків. Ці фактори викликали необхідність використання єдиного нормативного документа у сфері екології, що значно спростило процедуру врегулювання відповідних правовідносин, адже за наявності Екологічного кодексу автоматично відпадає необхідність довго шукати необхідну норму в численних законах [1, с. 551].

Слід зазначити, що ідею створення Екологічного кодексу України підтримує значна кількість науковців, проте між ними відсутня єдина думка щодо змісту і структури кодексу, обсягу кодифікації та інших питань.

Так, дехто вважає, що результатом об'єднання поресурсового законодавства може стати чіткий, системний та узгоджений кодекс. Підставою для такої кодифікації може стати той факт, що поресурсові кодекси і закони мають схожу структуру і в певних випадках дублюють одне одного. Тому можливий варіант проведення більш широкої кодифікації, яка буде складатися із загальної та особливої (спеціальної) частин. У загальній будуть визначатися терміни, основні права та обов'язки суб'єктів природоресурсових відносин тощо. В особливій (спеціальній) частині буде визначатися правовий режим окремих об'єктів екологічного права (надр, вод, лісів та ін).

З іншого боку, ряд науковців не поділяють такої точки зору. Зокрема, Шемшученко Ю. С. вважає, що в юридичній літературі проблему кодифікації екологічного законодавства іноді зводять до того, щоб об'єднати в Екологічний кодекс усе природоресурсне законодавство — Земельний, Водний, Лісовий кодекси, Кодекс про надра, закони «Про охорону атмосферного повітря», «Про тваринний світ» тощо. Такої точки зору науковець не поділяє, бо це, на його думку, буде не кодифікація, а систематизація відповідного законодавства. Він зауважує, що природоресурсне законодавство у нас у цілому кодифіковане на прийнятному рівні. Що ж стосується Екологічного кодексу, то він має бути наповнений нормами системоутворюючого характеру. Йдеться, фактично, про закріплення державної системи охорони навколишнього середовища, яка включає науково обґрунтовану організацію обліку природних ресурсів, прогнозування, планування, матеріально-технічне забезпечення та нейтралізацію шкідливих впливів на довкілля, ліквідацію їх наслідків тощо. У Кодексі варто чітко виписати принципові засади застосування до порушників екологічних правил юридичної відповідальності, передбачити надійні гарантії відшкодування у відповідних випадках екологічної шкоди [5, с. 6].

Варто зазначити, що в Україні вже була здійснена спроба прийняття Екологічного кодексу. Так, в 2004 р. проект кодексу був внесений до Верховної Ради, але його так і не розглянули. Але, безумовно, необхідно продовжувати роботу в цьому напрямі, оскільки створення єдиного Екологічного Кодексу як системо утворюючого акта дозволить покращити правозастосовчу діяльність, адже на даний час, правозастосовчі органи відчують серйозні труднощі у відшуванні необхідної норми права при виникненні спорів. Логічно послідовний і компактний виклад правових норм у створеному кодексі, перш за все, значно полегшить пошук потрібної норми права та дозволить з'ясувати її зміст [1, с. 552].

Отже, закони (кодекси), які виконують функцію первинних джерел екологічного права, врегульовують найважливіші еколого-правові відносини. Похідними від них є підзаконні нормативно-правові акти, що уточнюють, деталізують зміст первинних. Їх існує величезна кількість і, відповідно, різні підходи до їх класифікації. Так, за суб'єктами прийняття виділяють:

- постанови Верховної Ради України;
- постанови і розпорядження Кабінету Міністрів України;
- укази і розпорядження Президента України;
- інструкції, накази міністерств, державних комітетів та інших центральних органів виконавчої влади,;
- рішення і розпорядження органів місцевого самоврядування і місцевих органів виконавчої влади.

За зовнішньою формою виразу підзаконні нормативно-правові акти поділяють на постанови, накази, рішення, правила та ін.

За сферою дії існують загальнодержавні та локальні підзаконні нормативно-правові акти, а за часом дії — постійні та тимчасові [2, с. 32].

Особливе місце серед джерел екологічного права посідають міжнародно-правові акти, зокрема, міжнародні угоди за участю України. Міжнародно-правовими угодами регулюються екологічні питання, що мають планетарний характер і не можуть ефективно регулюватись лише законодавством однієї чи декількох країн [6, с. 87].

Значну роль у правовому регулюванні екологічних відносин має діяльність судів. Їх акти, хоча і не є офіційно джерелами права, однак узагальнення та роз'яснення Верховного суду України та Вищого господарського суду України забезпечують єдине розуміння правових норм, сприяють правильному застосуванню їх на практиці.

Також, важливо відзначити таку особливість джерел екологічного права як взаємодія юридичних норм і норм технічного характеру – у багатьох випадках екологічне законодавство містить посилання на технічні нормативи, санітарні норми, стандарти якості навколишнього природного середовища, гранично допустимі концентрації забруднюючих речовин тощо. Саме при поєднанні правових норм з технічними й утворюється еколого-правовий механізм охорони навколишнього природного середовища [2, с. 25].

Отже, беззаперечним є те, що в Україні на сьогодні існує значна кількість нормативно-правових актів, що регулюють екологічні відносини. Така ситуація викликає труднощі у відшуванні необхідної норми права при виникненні потреби, то ж питання про необхідність систематизації екологічного законодавства є предметом широкої наукової дискусії. Тому, безперечно, пропозиції вчених щодо систематизації джерел екологічного права є слушними. Доречність об'єднання некодифікованих актів в єдиний Кодекс підтверджується також і міжнародним досвідом, адже в ряді європейських держав такі кодифіковані акти успішно функціонують та виконують покладені на них функції у сфері охорони довкілля.

Список використаних джерел

1. Панченко О.В., Проскура Т.Б. Кодифікація екологічного законодавства: світовий досвід та українські перспективи. *Молодий вчений*. 2017. № 3. С. 549-554.
2. Екологічне право: підруч. для студ. юрид. спец. вищ. навч. закл. / за ред. А. П. Гетьмана. Харків: Право, 2013. 432 с.
3. Гвоздик П.О. Верховенство закону у системі джерел екологічного права. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2011. № 4. С. 107-116.
4. Гвоздик П.О. Систематизація як перспективний напрямок розвитку джерел екологічного права України. *Вісник Запорізького національного університету*. 2011. № 2. С. 17-26.
6. Шемшученко Ю.С. Актуальні проблеми кодифікації національного та міжнародного екологічного права. *Право України*. 2011. № 2. С. 4-10.
7. Григор'єва Т. В. Проблеми систематизації екологічного законодавства. Актуальні питання кодифікації екологічного законодавства України: Зб. тез наук. доп. учасн. «круглого столу» (9 лист. 2012 р.) Нац. університет «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2012. С. 85-87.

Лобода Б.С., студент 2 курсу магістратури група МСРп181
Науковий керівник: **Герасименко О. В.**, доцент, к.іст.н.
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: shadiki@ukr.net

ФЕНОМЕН ДИСТАНТНОЇ СІМ'Ї: ПРИЧИНИ ЇХ ВИНИКНЕННЯ ТА СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

Однією з причин утворення дистантних сімей є соціально-економічна: необхідність матеріального благополуччя та фінансового забезпечення функціонування сім'ї в усіх сферах. Трудова міграція – є ніщо іншим, як один із результатів соціально-економічного становища в Україні. Головними чинниками, які спонукають українців до трудової міграції залишається бідність та безробіття в країні. Міжнародний валютний фонд у звіті щодо України в січні 2019 року оцінив кількість українських трудових мігрантів у 2-3 мільйони [1]. За даними, які наводить міністр Кабміну Д. Дубілет з початку 2019 року виїхали за кордон і не повернулися протягом 21 дня близько 1,5 мільйона українців. Тільки за приблизними розрахунками соціологів, а більш детальну інформацію може дати лише всеукраїнський перепис населення, за останні 5 років Україну полишило від 5 до 7 мільйонів громадян [2].

Питання дистантних сімей знаходиться у полі зору держави, урядових та громадських організацій (міжнародний жіночий правозахисний центр «Ла Страда-Україна» у співпраці з Українським інститутом соціальних досліджень ім. Олександра Яременка), науковців та практиків з соціально-педагогічної та соціально-психологічної роботи [3].

Т. Веретенко та Н. Заверико [4] характеризуючи різновиди дистантних сімей, вважають важливою типологічною ознакою класифікації причину утворення дистантної сім'ї, яка безпосередньо пов'язана з основою сімейних взаємин. За цією ознакою автори виділяють такі дистантні сім'ї:

- 1) утворена внаслідок довготривалого тюремного ув'язнення одного з батьків;
- 2) утворена після виїзду на заробітки одного з батьків у далеке зарубіжжя (як правило, перебування цього батька за кордоном на заробітках триває десятків років, а то й більше);
- 3) утворена після виїзду одного з батьків у близьке зарубіжжя (постійне перебування на сезонних роботах);
- 4) сім'ї, де батьки працюють за вахтовим методом (нафтовики, газовики та ін.);
- 5) сім'ї, у яких батьки періодично певний час відсутні (військові, моряки, артисти, спортсмени та ін.);
- 6) утворена внаслідок фактичного розпаду сім'ї (чоловік/дружина проживають від сім'ї окремо тривалий час, що буває орієнтовно в таких ситуаціях: а) «зайшла коса на камінь» (ніхто не хоче поступитися своїми амбіціями у сімейних чварах, тому один із них проживає у своїх батьків, окремо від сім'ї з дитиною); б) один із батьків подає на розлучення, інший перешкоджає розлучному процесу;
- 7) сім'ї, у яких діти народжені поза шлюбом та батьки ніколи разом не проживали;
- 8) сім'ї з громадян різних держав, у якій дитина проживає періодично з одним із батьків.

Тому, причини утворення дистантних сімей слід шукати в усій палітрі відносин людини зі зовнішнім середовищем, як соціальної істоти, в тому, що є змістом соціального буття людини в усій її складності та протиріччях.

Наступною причиною утворення дистантних сімей є соціально-психологічна, яка детермінується міжособистісними відносинами в сім'ї, в тому числі конфліктами в сім'ях, між родичами і знайомими. Міжособистісні конфлікти, які виникають на ґрунті незадовільного соціального побуту людини і відносин, які складаються внаслідок цього, небезпечні тим, що виникають або зненацька, але як результат «накопичення» невдоволення на протязі тривалого періоду часу, і тому їх важко розпізнати і тим більше попередити, або починаються практично з перших днів спільного життя і з кожним наступним днем стають все більш нестерпними і в кінцевому результаті призводять до заробітчанства.

Ще одна причина окресленої проблеми проявляється в тому, що найвища інтенсивність трудових міграційних поїздок властива розлученим, котрі часто стикаються з проблемою утримання дитини без допомоги другого з батьків – особливо це стосується мігрантів-жінок. У переважній більшості неповнолітні діти з таких сімей залишаються на бабусь, дідусів, родичів, а інколи і просто на друзів чи старших дітей.

І на завершення, міжособистісні конфлікти, які виникають випадково на ґрунті конкретної ситуації, коли стикаються між собою інтереси людей, які не знайшли іншого способу вирішення конфлікту, як через поїздку за кордон.

До кола основних психологічних проблем дистантних сімей належить і те, що з від'їздом одного з подружжя більшість потреб, які особистість може задовольняти в сім'ї, перестають задовольнятися або задовольняються не уповні.

Отже, найбільшою проблемою дітей з дистантних сімей є проблема спілкування, яка викликана відсутністю значимих людей. Дефіцит спілкування з батьками, проблеми у взаєминах з учителями, конфлікти впливають на загальний емоційний стан дітей, їх самооцінку, викликають погіршення настрою, тривожність, агресивність, схильність до дезадаптивної поведінки як у шкільному колективі з однолітками та учителями, так і сімейному середовищі.

Виникає необхідність вивчення впливу дистантної сім'ї на розвиток особистості дитини та створення системи соціально-психологічного супроводу дітей та батьків з дистантних сімей, що повинно здійснюватися у таких сферах, як сімейне виховання, шкільне виховання та виховання за місцем проживання.

Список використаних джерел

1. Міфи та факти про українську трудову міграцію до країн Вишеграду. URL: https://europewb.org.ua/wp-content/uploads/2019/04/Mify_trud_migrac.pdf.
2. Повернення трудових мігрантів: що не так робить держава. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2019/10/18/kolonka/aleksandr-radchuk/suspilstvo/povernennya-trudovux-mihrantiv-ne-tak-robyt-derzhava>
3. Ковальчук Л. Г. Основні напрями соціально-педагогічної роботи з дітьми трудових мігрантів. *Науковий часопис НПУ ім. М. П. Драгоманова. Серія №11 Соціологія. Соціальна робота. Соціальна педагогіка. Управління*: 36. наукових праць. Київ, 2007. Випуск 5. (Частина 1). 319 с.
4. Гордієнко Н. В. Ізотова, А. Ю. Соціально-педагогічні засади профілактики деформацій у соціалізації дітей з сімей трудових мігрантів. *Вісник Черкаського університету. Серія Педагогічні науки*. Черкаси, 2008. Випуск 123. 168 с.

Лозицька Я. А., студентка 4 курсу, група ППР-161
Науковий керівник: **Сенченко Н. М.**, к.ю.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: yana_lozytska@ukr.net

ОГОЛОШЕННЯ ПІДОЗРЮВАНОВОГО У РОЗШУК ЯК ПІДСТАВА ЗУПИНЕННЯ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ

Зупинення досудового розслідування – це вимушене тимчасове припинення процесуальної діяльності у кримінальному провадженні, спричинене наявністю обставин, які перешкоджають подальшому провадженню і закінченню досудового розслідування [4, с.511].

Кримінальним процесуальним кодексом України у положеннях частині 1 статті 280 передбачено чотири підстави (обставини), за умови настання хоча б однієї з них може бути зупинене досудове розслідування після повідомлення особі про підозру. Такими підставами є випадки коли:

- підозрюваний захворів на тяжку хворобу, яка перешкоджає його участі у кримінальному провадженні, за умови підтвердження цього відповідним медичним висновком;
- оголошено в розшук підозрюваного;
- слідчий суддя відмовив у задоволенні клопотання про здійснення спеціального досудового розслідування;

– наявна необхідність виконання процесуальних дій у межах міжнародного співробітництва [1].

Останні зміни, які вносилися Законом України «Про внесення змін до Кримінального процесуального кодексу України щодо удосконалення механізмів забезпечення завдань кримінального провадження» від 16.03.2017 року, до переліку підстав зупинення досудового розслідування після повідомлення особі про підозру стосувалися п.2 ч. 1 ст. 280 КПК України. А саме було змінено формулювання назви зазначеного пункту – «підозрюваний переховується від органів слідства та суду з метою ухилення від кримінальної відповідальності і його місцезнаходження невідоме», на сьогодні викладено в такій редакції: «оголошено в розшук підозрюваного». [1; 2].

Першою умовою припинення досудового розслідування з підстави оголошення у розшук підозрюваного є набуття особою статусу підозрюваного. Відповідно до положень ч. 1 ст. 42 КПК України, підозрюваним є особа, якій у порядку, передбаченому статтями 276-279 КПК, повідомлено про підозру, особа, яка затримана за підозрою у вчиненні кримінального правопорушення, або особа, щодо якої складено повідомлення про підозру, однак його не вручено їй внаслідок невстановлення місцезнаходження особи, проте вжито заходів для вручення у спосіб, передбачений КПК для вручення повідомлень [1; 4, с.514].

Обов'язковими випадками за яких здійснюється повідомлення про підозру є: затримання особи на місці вчинення кримінального правопорушення чи безпосередньо після його вчинення; обрання до особи одного з передбачених КПК України запобіжних заходів; наявності достатніх доказів для підозри особи у вчиненні кримінального правопорушення. Положеннями глави 37 КПК України також визначено особливості повідомлення про підозру окремих категорій осіб.

Особу може бути затримано за підозрою у вчиненні кримінального правопорушення без ухвали слідчого судді, суду (§ 2 глави 18 КПК України).

Письмове повідомлення про підозру вручається в день його складення слідчим або прокурором. Але таке повідомлення затриманій особі вручається не пізніше двадцяти чотирьох годин з моменту її затримання.

У разі якщо особі не вручено повідомлення про підозру після двадцяти чотирьох годин з моменту затримання, така особа підлягає негайному звільненню.

Якщо ж повідомлення про підозру неможливо вручити особисто, то у такому випадку застосовується спосіб, передбачений КПК України для вручення повідомлень, положення про який містяться у главі 6 «Повідомлення». Але водночас у положеннях частини 3 статті 111 КПК зазначено, що повідомлення у кримінальному провадженні здійснюються у порядку передбаченому главою 11 КПК «Виклик слідчим, прокурором, судовий виклик, привід», зокрема ст. 135, 136. А саме, особа викликається до слідчого, прокурора, слідчого судді, суду шляхом вручення повістки про виклик, надіслання її поштою, електронною поштою чи факсимільним зв'язком, здійснення виклику по телефону або телеграмою. У разі тимчасової відсутності особи за місцем проживання повістка для передачі їй вручається під розписку дорослому члену сім'ї особи чи іншій особі, яка з нею проживає, житлово-експлуатаційній організації за місцем проживання особи або адміністрації за місцем її роботи. Особа, що перебуває під вартою, викликається через адміністрацію місця ув'язнення.

Повістка про виклик неповнолітньої особи, як правило, вручається її батьку, матері, усиновлювачу або законному представнику. Інший порядок вручення повістки допускається лише у випадку, якщо це обумовлюється обставинами кримінального провадження. Повістка про виклик обмежено дієздатної особи вручається її піклувальнику. Повістка про виклик вручається особі працівником органу зв'язку, працівником правоохоронного органу, слідчим, прокурором, а також секретарем судового засідання, якщо таке вручення здійснюється в приміщенні суду. Повістка про виклик особи, яка проживає за кордоном, вручається згідно з міжнародним договором про правову допомогу, згода на обов'язковість якого надана Верховною Радою України, а за відсутності такого - за допомогою дипломатичного (консульського) представництва. Особа має отримати повістку про виклик або бути повідомленою про нього іншим шляхом не пізніше ніж за три дні до дня, коли вона зобов'язана прибути за викликом. У випадку встановлення КПК України строків здійснення процесуальних дій, які не дозволяють здійснити виклик у зазначений строк, особа має отримати

повідстку про виклик або бути повідомленою про нього іншим шляхом якнайшвидше, але в будь-якому разі з наданням їй необхідного часу для підготовки та прибуття за викликом.

При цьому законодавець вказує, що отримання особою повістки про виклик або ознайомлення з її змістом іншим шляхом повинно бути належно підтверджене. Таким підтвердженням є розпис особи про отримання повістки, в тому числі на поштовому повідомленні, відеозапис вручення особі повістки, будь-які інші дані, які підтверджують факт вручення особі повістки про виклик або ознайомлення з її змістом.

Якщо особа попередньо повідомила слідчого, прокурора, слідчого суддю, суд про адресу своєї електронної пошти, надіслана на таку адресу повістка про виклик вважається отриманою у випадку підтвердження її отримання особою відповідним листом електронної пошти [1; 11, с.111].

Наступна умова зупинення досудового розслідування пов'язана з тим, що 1) місцезнаходження підозрюваного невідоме; 2) особа перебуває за межами України та не з'являється без поважних причин на виклик слідчого, прокурора за умови його належного повідомлення про такий виклик. За наявності таких підстав слідчий, прокурор оголошує підозрюваного у розшук.

Інструкція з організації взаємодії органів досудового розслідування з іншими органами та підрозділами Національної поліції України в запобіганні кримінальним правопорушенням, їх виявленні та розслідуванні, затверджена Наказом МВС України № 575 від 07.07.2017 року, розширила положення КПК щодо процедури оголошення підозрюваного у розшук. Зокрема у Розділі VIII зазначеної Інструкції пояснюється, що у разі якщо підозрюваний переховується від органів досудового розслідування з метою ухилення від кримінальної відповідальності і його місцезнаходження невідоме, слідчий виносить постанову про зупинення досудового розслідування, яка погоджується прокурором. Якщо досудове розслідування не зупиняється, слідчий виносить окрему постанову про оголошення розшуку підозрюваного та вживає заходів з його розшуку.

Варто зазначити також те, що у день прийняття такого процесуального рішення слідчий доповідає про оголошення розшуку підозрюваного керівникові органу досудового розслідування для їх погодження та подальшого направлення керівникові територіального органу, підрозділу поліції або міжрегіонального територіального органу Національної поліції України або його територіального (відокремленого) підрозділу, який здійснює оперативне супроводження кримінального провадження або матеріали діяльності якого стали підставою для початку кримінального провадження, для організації розшуку підозрюваного.

Зазначені матеріали повинні містити витяг із ЄРДР, копії письмового повідомлення про підозру, постанови про оголошення розшуку підозрюваного або постанови про зупинення досудового розслідування, ухвали слідчого судді про дозвіл на затримання з метою приводу, довідку про особу або копію документа, який посвідчує особу.

У кримінальних провадженнях про тяжкі та особливо тяжкі злочини, в яких підозрюваного оголошено в розшук, слідчим вносяться за погодженням з прокурором клопотання до слідчого судді про дозвіл на затримання підозрюваного з метою його приводу для участі в розгляді клопотання про застосування запобіжного заходу.

Організація розшукової роботи покладається на керівників оперативних підрозділів.

Після зупинення досудового розслідування в разі переховування підозрюваного від органів досудового розслідування з метою ухилення від кримінальної відповідальності оперативний підрозділ щомісяця письмово інформує слідчого про заходи, ужиті для встановлення його місцезнаходження.

У кримінальних провадженнях про тяжкі та особливо тяжкі злочини, в яких підозрюваного оголошено в розшук, у разі наявності достатніх підстав вважати, що особа може переховуватися за межами України, слідчий відповідно до законодавства вирішує питання про оголошення особи в міжнародний розшук.

Після оголошення підозрюваного у міжнародний розшук відповідно до положень частини шостої статті 193 КПК України слідчий звертається до суду з клопотанням про обрання запобіжного заходу у вигляді тримання під вартою.

Слідчий з метою отримання матеріалів, що характеризують особу підозрюваного, громадянина іншої держави, відповідно до вимог статті 551 КПК України негайно направляє до країни його походження запит про міжнародну правову допомогу.

У разі отримання інформації про те, що оголошений у розшук підозрюваний, який є громадянином іншої держави, перебуває на території цієї держави, слідчий у стислі строки відповідно до вимог розділу IX «Міжнародне співробітництво під час кримінального провадження» КПК України у встановленому порядку надсилає запит про міжнародну правову допомогу в кримінальному провадженні або надсилає зазначене кримінальне провадження стосовно вказаної особи разом з клопотанням про передання кримінального провадження [1;3; 10, с. 352].

Після зупинення досудового розслідування проведення слідчих (розшукових) дій допускається, якщо вони спрямовані на встановлення місцезнаходження підозрюваного. Ця норма є новелою КПК України, вона дасть, з одного боку, особі, яка провадить розслідування кримінального правопорушення, брати активну участь у розшуку особи, а з іншого – зберегти строки розслідування.

Проте науковцями, які досліджували проблематику даного питання неодноразово ставилося питання про практичну реалізацію процедури оголошення підозрюваного у розшук та зупинення з цієї підстави досудового розслідування у випадку, якщо місцезнаходження підозрюваного невідоме.

По-перше, саме поняття «розшук підозрюваного» дещо по-різному тлумачиться у науковому колі. Наприклад, Дунаєва А.В., вважає, що розшук підозрюваного – це діяльність слідчого з установами місцезнаходження підозрюваного, який ухиляється від органів досудового розслідування, як у взаємодії з іншими підрозділами органів внутрішніх справ, що діють за його дорученням, так і самостійно, за наявності умов встановлених законом [8, с.137].

Лисенко О.В. зазначає, що розшук осіб правоохоронними органами здійснюється за трьома основними напрямками коли: 1) після вчинення злочину особа переховується і її місцезнаходження невідоме, при цьому правоохоронними органами встановлені дані, що свідчать про вчинення злочину конкретною особою, яку оголошено в розшук; 2) після оголошення про підозру щодо конкретної особи обраний запобіжний захід, який не пов'язаний із триманням під вартою, при цьому особа порушила зобов'язання та переховується від органів досудового розслідування та суду; 3) після винесення обвинувального вироку і до вступу його в законну силу щодо особи був застосований запобіжний захід, не пов'язаний із триманням під вартою чи домашнім арештом і особа порушила зобов'язання та переховується від органів виконання кримінальних покарань [6, с.191].

По-друге існують різні причини за яких місцезнаходження підозрюваного невідоме. До таких причин відносять як умисне ухилення від досудового розслідування, так і інші причини за яких місцезнаходження підозрюваного не може бути встановлене.

Щодо поняття ухилення від слідства, то Кримінальний касаційний суд Верховного Суду у справі № 346/883/15-к, зазначив, що під ухиленням від слідства або суду слід розуміти будь-які умисні дії, вчинені певною особою з метою уникнути кримінальної відповідальності за вчинений злочин, що змушує правоохоронні органи вживати заходів, спрямованих на розшук і затримання правопорушника (нез'явлення без поважних причин за викликом до слідчого або суду, недотримання умов запобіжного заходу, зміна документів, які посвідчують особу, зміна зовнішності, перехід на нелегальне становище, імітація своєї смерті тощо) [7].

Кривонос І.С. відносить до випадків, коли місцезнаходження підозрюваного невідоме також такі ситуації: особа з певних причин не отримала документа про виклик або у правоохоронних органів немає належного підтвердження про такий факт, унаслідок того, що підозрювана особа отримала виклик поштою чи через інший вид зв'язку, але знищила його та сліди отримання; усі намагання вручити особисто повістку про виклик такій особі не увінчалися успіхом. Особа категорично відмовилася отримувати повістку чи знайомитися з її змістом, яку доставили у визначений законом спосіб, а будь-які кіно-, відео-, фотоматеріали про спробу такого вручення чи ознайомлення з її змістом, відсутні. Після цього особа зникла з місця проживання чи тимчасового перебування; особа раніше допитувалася як свідок у справі, а на момент підготовки повідомлення про підозру виїхала з постійного місця перебування (на заробітки, лікування, у довгострокове відрядження закордон тощо), а фактичні дані про переховування чи умисне ухилення від кримінальної відповідальності відсутні [5]. У таких випадках особа не є підозрюваною, оскільки виклик не відбувся і їй не

повідомлено про підозру. Таку особу не можна оголосити у розшук, також не є можливим зупинення досудового розслідування.

Варто також зазначити, що існують певні ситуації, коли особі повідомлено про підозру, але її місцезнаходження невідоме, хоча вона й не ухиляється від правоохоронних органів. Наприклад, підозрюваний знаходиться у відрядженні, на відпочинку або просто змінив місце проживання та виїхав в інше місто і слідчому або прокурору відома адреса знаходження підозрюваного, розслідування не може бути зупинено. Натомість повинні вживатись заходи, спрямовані на доставку підозрюваного до місця провадження досудового розслідування.

Тому законодавець заборонив зупинення досудового розслідування без доведення факту свідомого ухилення від досудового розслідування. Доцільність такого формулювання доволі сумнівна, адже під час кримінального провадження виникають і об'єктивні обставини, які обумовлюють неотримання слідчим інформації щодо місця перебування підозрюваного. До таких обставин можуть бути віднесені смерть підозрюваного, його раптова госпіталізація, стихійне лихо, внаслідок якого виникли обставини, що спричинили до безвісного зникнення особи.

Черняк Н. та Гаркуша А. стверджують, якщо підозрюваний відсутній, то це ще не є фактом того, що він переховується від слідства з метою уникнення настання кримінальної відповідальності. Для доведення такої обставини, зазвичай, необхідно встановити місцезнаходження особи, тобто дослідити шляхи та способи її переховування, допитати самого підозрюваного. Встановлення причин відсутності підозрюваного є обов'язковим у будь-якому випадку, адже йде мова про обчислення строків давності для звільнення від кримінальної відповідальності. Недотримання підозрюваним зобов'язання відповідно до обраного йому запобіжного заходу – це окреме питання. Якщо проаналізувати зміст ч. 1 ст. 281 КПК України, то очевидно, що такого підозрюваного можна оголосити у розшук. Але у наведеній нормі немає такої підстави для розшуку, як переховування від органів досудового розслідування з метою ухилення від кримінальної відповідальності, а зазначено, що такий захід вживається, коли «... під час досудового розслідування місцезнаходження підозрюваного невідоме або особа перебуває за межами України та не з'являється без поважних причин на виклик слідчого, прокурора» [9, с.139].

Отже, можна зробити висновок про те, що така підстава зупинення досудового розслідування як оголошення підозрюваного у розшук, може бути реалізована лише у разі настання умов, які чітко визначені у КПК України з дотриманням певного порядку вчинення процесуальних дій, рішень. Але попри те, що діяльність досудового розслідування у досліджуваному випадку регламентується відповідним процесуальним законом, іншими нормативно-правовими актами у цій сфері, все ж таки залишаються неврегульованим питання набуття особою статусу підозрюваного, що у подальшому спричиняє невизначеність щодо з'ясування місцезнаходження підозрюваної особи та причин з яких таке місцезнаходження є невідомим, у разі невручення повідомлення про підозру.

Список використаних джерел

1. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13 квітня 2012 р. № 4651-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>
2. Про внесення змін до Кримінального процесуального кодексу України щодо удосконалення механізмів забезпечення завдань кримінального провадження: Закон України від 16 березня 2017 р. № 1950-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1950-19>
3. Інструкція з організації взаємодії органів досудового розслідування з іншими органами та підрозділами Національної поліції України в запобіганні кримінальним правопорушенням, їх виявленні та розслідуванні, затверджена Наказом МВС України № 575 від 07 липня 2017 р. № 575. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0937-17>
4. Кримінальне процесуальне право України: навч. посібник / Р. І. Благута, Ю. В. Гуцуляк, О. М. Дуфенюк та ін.; за заг. ред. А. Я. Хитри, Р. М. Шехавцова. – Львів: ЛьвДУВС, 2017. – 774 с.
5. Кривонос І.С. Зупинення досудового розслідування у випадку, якщо підозрюваний переховується від органів слідства та суду, в контексті нового Кримінального процесуального кодексу України URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vkhnuds/2012_58/58/14.pdf
6. Лисенко О.В. Організація розшуку осіб, які переховуються від органів досудового розслідування та суду / О.В. Лисенко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2013. № 4. – С. 189 – 195

7. Постанова Касаційного кримінального суду Верховного Суду від 18.09.2018 URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/76673231>
8. Расчотнов Є.В. Оголошення розшуку підозрюваного як підстава зупинення досудового розслідування / Є.В. Расчотнов // Юридичний науковий електронний журнал. 2014. – № 5. – С. 136 – 139
9. Черняк Н., Гаркуша А. Зупинення досудового розслідування у зв'язку з оголошенням у розшук підозрюваного / Н. Черняк, А. Гаркуша // Національний юридичний журнал: теорія і практика. 2018. – С. 137 – 140
10. Черняк Н.П. Деякі особливості зупинення досудового розслідування у зв'язку з оголошенням у розшук підозрюваного / Н.П. Черняк // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (ДДУВС, 15.03.2018). – С. 351 – 354
11. Шкелебей В.А. Способи та порядок вручення письмового повідомлення про підозру / В.А. Шкелебей // Вісник кримінального судочинства. – 2017. – № 4. – С. 110 – 114.

Лось А. Ю., студентка 3 курсу, група КПП-173
Науковий керівник: **Козинець І. Г.**, ст. викладач кафедри
трудового права, адміністративного права та процесу
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: losnastia090800@gmail.com

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ТАЄМНИЦІ В УКРАЇНІ

У будь-якій державі банківська система є вагомою складовою економіки, отже, має безпосередній вплив на діяльність і розвиток суспільства. Задля забезпечення надійності та безпечності підприємницької діяльності, створення умов та надання гарантії зайняття банківською діяльністю діє такий правовий інститут, як банківська таємниця.

Наявність інституту банківської таємниці є, перш за все, обов'язковою державною гарантією для забезпечення реалізації недоторканості особистого життя громадян та захисту його свободи, яка проголошена конституціями демократичних правових держав, а також і міжнародними договорами. Забезпечення конкретної інформації режимом банківської таємниці в країні є важливою умовою для збереження захисту як індивідуальних економічних інтересів фізичних осіб, так і колективних, у яких зацікавлені особи, що здійснюють діяльність у сфері бізнесу через правовий інститут юридичних осіб.

На національному рівні правовий режим банківської таємниці в Україні визначається Цивільним кодексом України, а також, правове регулювання зазначеного правового інституту здійснюється такими нормативно актами як Законами України «Про банки і банківську діяльність», «Про Національний банк України», «Про інформацію», «Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення», статтями Господарського кодексу України, постановою Кабінету Міністрів України «Про перелік відомостей, що не становлять комерційної таємниці» від 9.08.1993 р. № 611, постановою Правління Національного банку України «Про затвердження Правил зберігання, захисту, використання та розкриття банківської таємниці» від 14.07.2006 № 267. Останній можна вважати спеціально спрямованим на регулювання відносин у сфері банківської таємниці правовим актом, який містить основну необхідну процесуальну інформацію.

Найбільш повно поняття банківської таємниці розкривається в нормах Закону України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. № 2121-III. Зокрема, відповідно до ст. 60, банківською таємницею є інформація щодо діяльності й фінансового стану клієнта, яка стала відомою банку в процесі обслуговування клієнта та взаємовідносин із ним чи третім особам під час надання послуг банку й розголошення якої може завдати матеріальної чи моральної шкоди клієнту [1]. Ч. 2 цієї ж статті закріплює перелік тих відомостей, які становлять безпосередньо банківську таємницю.

При цьому, деякі вчені-цивілісти стверджують, що закріплена законом дефініція має досить суттєвий недолік, який полягає в тому, що таке визначення захищає інтереси виключно клієнтів

банку, якими є особи (фізичні чи юридичні), що прямо безпосередньо пов'язані з цим банком, користуються його послугами. Таке формулювання законодавця позбавляє права на захист інформації про осіб, які були клієнтами банку в минулому, та перестали ними бути в порядку, встановленому законодавством та укладеним із банком договором [2, с. 140]. Важливо зазначити, що до інформації, яка підпадає під режим банківської таємниці відомості про особу, яка мала бажання стати клієнтом банку, однак не стала ним через певні обставини, не входять. Тож, у зв'язку з нечіткою та неоднозначною правовою регламентацією цього поняття можуть виникати труднощі пов'язані із застосуванням норм про банківську таємницю.

Для правильного тлумачення та практичної реалізації даної правової категорії необхідно визначитись по-перше, із сутністю такого поняття як банківська таємниця, з тим, що становить її зміст, а також, хто є суб'єктами правовідносин щодо інформації, яка становить банківську таємницю.

У юридичній літературі можна зустріти різноманітність підходів до розкриття сутності банківської таємниці. Так, банківська таємниця полягає у збереженні інформації, яку банки та їх службові особи одержують у процесі здійснення ними повноважень, що стосуються економічної та особистої діяльності їх клієнтів [3, с. 101]. Також дослідники банківську таємницю розглядають як «банківські зобов'язання щодо збереження операцій своїх клієнтів у таємниці» [4, с. 11]. Також банківську таємницю розуміють як інформацію про рахунки, операції з ними та вклади клієнтів і кореспондентів банку із спеціальним режимом використання такої інформації, яка має гриф конфіденційності, оскільки вона є різновидом службової таємниці, і такої, що охороняється законом. Так, наголошується на тому, що банківська таємниця - це є перш за все обмежена доступом службова інформація, яка вміщує не тільки відомості про рахунки, вклади та операції не тільки клієнтів, але і кореспондентів банку [5, с. 233]. Крім того, будь-яка інформація, що стала відомою для банку та його службовців у процесі обслуговування клієнта (фізичної чи юридичної особи) та взаємовідносин з ним чи третім особам при наданні банківських послуг, яка в цілому чи частково є невідомою та не є легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з банківською інформацією, у зв'язку з цим має цінність та була предметом заходів щодо збереження її конфіденційності, вжитих банком та іншими особами, які законно контролюють цю інформацію розглядається як банківська таємниця. При цьому така інформація може стосуватись як клієнта, що обслуговується, так і власне банку, що його обслуговує [6, с. 27].

Отже, беззаперечно можна стверджувати, що немає однаковості щодо розкриття сутності банківської таємниці серед дослідників. Разом із тим необхідно наголосити, що цей перелік є вичерпним і може бути змінений лише на підставі закону.

Другим важливим та необхідним елементом правової категорії «банківська таємниця» є її зміст. У ч. 2 ст. 60 Закону «Про банки і банківську діяльність» деталізується зміст та сутність інформації, яка становить банківську таємницю, але, на нашу думку, не є такою інформацією, інформація щодо: системи охорони банку, звітності по окремому банку, кодів, які використовуються банками для захисту інформації, адже вона стосується не клієнтів банку, а його самого як суб'єкта підприємницької діяльності, а отже, має характер службової.

У Цивільному Кодексі України встановлено, що банк гарантує таємницю банківського рахунку, операцій за рахунком і відомостей про клієнта [7]. Тобто положення ЦК України ширше визначає зміст інформації про клієнта, яка становить банківську таємницю, оскільки відносить до банківської таємниці взагалі відомості про клієнта, що більше відповідає положенням банківського законодавства розвинених країн. Водночас ЦК України залишає поза банківською таємницею інформацію про клієнтів іншого банку, зазначену у документах, угодах та операціях клієнта [4, с. 12].

У багатьох дослідженнях зазначається, що до банківської таємниці певного банку належить також інформація про клієнтів інших банків, яка може стати відомою з документів, угод та операцій клієнта банку [8, с. 31]. У той же час до банківської таємниці належить інформація про клієнтів банку, а також і про самі банки. Така інформація отримується Національним банком України та відповідає як національним нормам, так і міжнародним договорам, а також принципу взаємності від органів банківського нагляду інших держав при використанні з огляду на

здійснення банківського нагляду та контролю або запобігання легалізації доходів, котрі одержані злочинним шляхом, чи фінансуванню тероризму. Однак інформація, котра має бути опублікованою, становить виняток. Перелік даної інформації, що в обов'язковому випадку підлягає публікації, встановлюється центральним банком, а також в додатковому порядку самим банком та на його власний розсуд. Разом із тим, законодавство України до складу банківської таємниці відносить інформацію про організаційно-правову структуру юридичної особи, а саме клієнта банку, її керівників, напрями діяльності. Саме ця характеристика становить одну з якісних відмінностей, що відрізняє банківську таємницю від комерційної, адже, відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Про перелік відомостей, що не становлять комерційної таємниці» інформацію за всіма можливими формами державної звітності, а також установчі документи будь-якої юридичної особи не може визнавати комерційною таємницею [9].

Таким чином, законодавство не дає нам повного уявлення про перелік інформації, що належить до банківської таємниці.

Щодо суб'єктів права на банківську таємницю, то відповідно до узагальнень Верховного Суду України, основоположними суб'єктами виступають її власники та утримувачі [10, с.20]. У Законі України «Про банки і банківську діяльність» чітко не передбачено, хто ж таки є власником банківської таємниці, а відповідно хто виступає її утримувачем. Однак до суб'єктів правовідносин щодо інформації, яка становить банківську таємницю, можна віднести:

– клієнт банку (суб'єкт банківської таємниці), тобто фізична або юридична особа, яка надала банківській установі відомості, що можуть становити банківську таємницю у процесі співпраці з нею;

– володілець банківської таємниці – це будь-яка фінансова установа, зокрема, банк, яка при виконанні своїх повноважень та службових обов'язків отримує такі відомості, що становлять або в майбутньому можуть становити банківську таємницю. Варто зауважити, що фінансова установа володіє інформацією, яка є банківською таємницею як суб'єкт, що отримав таку інформацію від клієнта (за власною ініціативою або за ініціативою клієнта на договірних умовах) або створив її сам у процесі надання фінансових послуг і у якого вона фактично зберігається як нематеріальне благо, але не на правах власності. До володілців банківської таємниці законодавство відносить: банки, Національний банк України, органи державної влади, перелік яких зазначений у пунктах 2–6 частини 1 статті 62 Закону «Про банки і банківську діяльність» [4, с. 11-12].

Отже, категорія «банківська таємниця» є комплексним правовим явищем, до складу якого входять наступні основні елементи: 1) інформація щодо клієнта, яка стала відомою банку у процесі його обслуговування; 2) конфіденційна інформація зміст, якої визначається законом; 3) вид правового режиму інформації з обмеженим доступом.

Таким чином, правове регулювання інституту банківської таємниці вимагає змін, спрямованих на систематизацію та узгодження норм із приводу банківської таємниці. А внесення змін до Цивільного процесуального та Кримінально-процесуального кодексів України дозволить забезпечити прозорий, справедливий та своєчасний розгляд справ, що, в свою чергу, стало б запорукою вдалого співробітництва банку і клієнта завдяки беззаперечної довіри банку клієнтами інформації, власниками якої вони є.

Список використаних джерел

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 5-6. Дата оновлення: 28.11.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2121-14> (дата звернення: 03.12.2019).
2. Шаповалова А. Поняття банківської таємниці: проблеми захисту у кримінальному процесі України. *Підприємництво, господарство і право*. 2006. № 10. С. 138–141.
3. Дяченко В.І. Проблеми підвищення ефективності прокурорського нагляду за додержанням законодавства про банки і банківську діяльність *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2009. № 87 (Ч. II). С. 100-108.
4. Сирота А. Банківська таємниця як правова категорія. *Фінансове право*. 2013. № 1 (23). С. 11-13.
5. Гетьманцев Д.О., Шукліна Н.Г. Банківське право України. Київ, 2007. Центр учбової літератури. 2007. 344 с.
6. Білоусов Ю.В. Проблемні питання провадження у зв'язку із розголошенням інформації, яка містить банківську таємницю, щодо фізичних та юридичних осіб. *Університетські наукові записки*. Харків. 2009. № 4. С. 24-32.

7. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № № 435-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40–44. Ст. 356. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення 1.12.2019).

8. Носік Ю. Правовий режим банківської таємниці в Україні. *Правове, нормативне та методологічне забезпечення системи захисту інформації в Україні*. Харків. 2001. Вип. 2. С. 30-38.

9. Про перелік відомостей, що не становлять комерційної таємниці: постанова Каб. Міністрів України від 09.08.1993 № 611. *Офіційний вісник України*. 1993. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/611-93-%D0%BF> (дата звернення 30.11.2019).

10. Судова практика розгляду справ про розкриття банками інформації, яка містить банківську таємницю щодо юридичних та фізичних осіб: Узагальнення Верховного Суду України. *Вісник Верховного Суду України*. Київ. 2010. № 3. С.14-25. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=vvsu_2010_3_6 (дата звернення 3.12.2019).

Лось А. Ю., студентка 3 курсу, група КПП-173
Науковий керівник: **Веремієнко С. В.**, старший викладач
кафедри теорії та історії держави і права, конституційного права
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: losnastia090800@gmail.com

ЗВИЧАЙ У МІЖНАРОДНОМУ ПРАВІ

На сьогодні звичай беззаперечно визнається основним джерелом сучасного міжнародного права. Але його практичне застосування є дуже складним, що обумовлено особливостями міжнародного звичаю як джерела права. У доктрині міжнародного права ще й досі немає чітких відповідей ні на питання щодо часу, необхідного для утворення міжнародного звичаю, ні щодо форм виразу практики суб'єктів, в процесі якої він формується, ні, навіть, щодо переліку таких суб'єктів.

Перш за все, варто зазначити, що у міжнародному праві, як і в загальній теорії права, не існує єдиного загальновизнаного визначення поняття «джерела міжнародного права». Та, коли йдеться про джерела (форми) права зазвичай розуміють видані від імені держави або визнані державою офіційно-документальні форми вираження та закріплення норм права, які надають їм юридичного, загальнообов'язкового значення [1, с.20]. Також широко вживаною є наступна дефініція: джерела міжнародного права - це форми, в яких утворюються й існують міжнародно-правові норми. При цьому відмічається, що саме через джерела закріплюються й поширюються правила (або комплекси правил) поведінки суб'єктів міжнародного права [2].

Зауважимо, що у науці міжнародного права питання переліку джерел залишається дискусійним. Особливості міжнародної правотворчості, різні правові традиції учасників міжнародно-правових відносин та їхня належність до різних правових систем, динамічний розвиток договірної міжнародного права та поява у ХХ ст. нових форм участі держав у прийнятті міжнародних рішень призводить до того, що питання про поняття та види джерел підпадає під політико-ідеологічний вплив, що частково виводить його за рамки права [3, с.43].

У доктрині міжнародного права поширена класифікація його джерел на основні й допоміжні. Беззастережно до основних відносяться міжнародні договори, а також і міжнародні звичаї [2].

Історично звичай, безумовно, передував укладенню договорів у письмовій формі. Переважна більшість народів до певного часу просто не мала власної або запозиченої писемності. Однак усні угоди були добре відомі давньому міжнародному праву. Їх застосування найтіснішим чином було пов'язане з усталеними звичаями. Як приклад, можна навести звичаї оголошення війни та усного укладення миру [4, с.11]. Саме у звичаях виражався менталітет давніх народів, їх переконання й вірування про належну поведінку в певних ситуаціях, правила моралі [4, с.13]. Характерним є те, що звичаї завжди склалися стихійно, без попередньої свідомої діяльності людей, спрямованої на їх створення, вони утворювалися незалежно від намірів окремих осіб утворити нову норму права [5].

Аналізуючи формулювання звичаю, яке міститься у ст. 38 Статуту Міжнародного суду ООН, можна знайти підтвердження того, що міжнародний звичай визнається одним із основних джерел міжнародного права. Так, у зазначеній статті Статуту Міжнародного Суду ООН вказано, що Суд, який зобов'язаний розв'язувати передані йому спори відповідно до міжнародного права, застосовує міжнародний звичай, як доказ всезагальної практики, визнаної правовою нормою [6].

До того ж, ст. 38 вказує на згоду всіх членів міжнародного співтовариства щодо основних елементів, наявність котрих є необхідна для констатації наявності звичаєвої норми міжнародного права. Отже, йдеться про існування, з одного боку, практики, а з іншого – визнання цієї практики у вигляді правової норми [7, с. 40].

У теорії міжнародного права міжнародно-правовим звичаєм прийнято вважати поведінку суб'єктів міжнародного права, яка встановлюється шляхом її тривалого та одноманітного застосування на міжнародному рівні [8, с. 365]. Проте цілком можлива ситуація, коли певна практика держав або інших суб'єктів є постійною та одноманітною, а також відповідає усім іншим умовам, які необхідні для наявності саме практики держави, однак вона так і не стає звичаєм міжнародного права [7, с. 40]. Наприклад, держави надають гуманітарну допомогу, країнам, що постраждали внаслідок стихійного лиха або ж економічну допомогу країнам, що розвиваються. Зрозуміло, що така практика є постійною, тривалою та одноманітною, але вона може бути результатом доброї волі держави чи очікуванням взаємної вигоди тощо.

Тож, варто зазначити, що процес створення звичаєвих норм є досить складним і тривалим. Саме тому, важливо виділити елементи, з яких складається процес утворення звичаю. Це:

- загальність – звичай необхідний для формування загального міжнародного права;
- тривалість застосування – утворення звичаю протягом тривалого часу, хоча в нинішніх умовах цей процес часто буває набагато коротшим, з'явився навіть так званий «одномоментний звичай»;

- однотипність і повторюваність поведінки суб'єктів міжнародного права – полягає в тому, що практика, в процесі якої формуються міжнародно-правові норми, має бути достатньо визначеною, однаково повторюватися в одних і тих же ситуаціях;

- визнання – визнання суб'єктами міжнародного права правила поведінки як правової норми, що перетворює його у міжнародно-правовий звичай.

Отже, говорити про формування міжнародного звичаю можна за дотримання певних умов, таких як:

- наявна певна однакова поведінка суб'єктів міжнародного права;
- така поведінка повинна проявлятися в аналогічних ситуаціях;
- повторюваність такої поведінки має спостерігатися протягом певного періоду часу;
- така поведінка повинна розглядатися міжнародним співтовариством як обов'язкова.

Саме такий підхід до розуміння процесу утворення звичаю є логічним і таким, що збігається із загальним розумінням способу утворення норм міжнародного права [8, с. 366].

Якщо порівняти міжнародний звичай та звичай у внутрішньодержавному праві, то можна зауважити, що міжнародний звичай - це правило, яке тривалий час застосовувалося у взаєминах усіх або деяких держав, якщо ці взаємини не були врегульовані міжнародним договором. Необхідна умова його існування – визнання всіма або деякими державами, виражене або в активній формі (у вигляді певних дій), або шляхом утримання від дій. Міжнародно-правовий звичай виникає в результаті тривалої і однакової практики суб'єктів міжнародного права, в процесі якої формуються стереотипи їх поведінки стосовно однорідних об'єктів, з приводу однотипних проблем тощо. Такі, наприклад, норми, що регулюють юридичний статус дипломатичних агентів, порядок укладання, дії і припинення міжнародних договорів тощо, в більшості сформувалися саме як результат повторюваних дій багатьох держав, що дозволяє говорити про загальне визнання відповідних правил поведінки, про їх загальні юридичні обов'язковості [9, с. 83].

Найважливішою рисою міжнародно-правового звичаю є його надзвичайна стійкість, яка обумовлює стабільність заснованих на ньому правовідносин, а також те, що правила поведінки, започатковані звичаєм, рано чи пізно закріплюються договорами, що укладаються державами.

Це, окрема, стосується Віденської конвенції про дипломатичні зносини 1961 р., Віденської конвенції про право міжнародних договорів 1969 р., Женевської конвенції з морського права 1958 р. та ін.

Специфікою форми міжнародно-правового звичаю є відсутність письмового документа, що зрозуміло, ускладнює застосування такої правової норми, однак жодною мірою не зменшує її юридичної сили.

Отже, поняття «джерела міжнародного права» досить неоднозначне та багато в чому безпосередньо залежить від загальних сталих уявлень про право та міжнародне право зокрема. Очевидним є те, що найбільшого поширення правовий звичай як джерело права дістав у давньому міжнародному праві. Основними елементами (ознаками) міжнародного звичаю є практика (поведінка) держав та суб'єктивне переконання у тому, що така практика є обов'язковою. Деякі особливості міжнародного звичаю, такі як здатність заповнювати прогалини у договірному праві, поширювати свою дію на всі держави, здатність до змін з розвитком міжнародних відносин, дозволяють зробити висновок про те, що міжнародний звичай ніколи не зможе бути повністю заміненим іншими регуляторами міжнародних відносин.

Список використаних джерел

1. Кузьменко С.Г. Міжнародне приватне право: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 316 с.
2. Антипенко В.Ф. Міжнародне публічне право. Том 1: навч. посібник. Київ: НАУ, 2012. 420 с.
3. Буроменский М.В. Міжнародне право: навч. посібник. Київ: Юрінком Інтер, 2006. 336 с.
4. Щокін Ю.В. Міжнародно-правовий звичай: проблеми теорії і практики: монографія. Харків: Право, 2012. 456с.
5. Міжнародне публічне право: підручник / В.М. Репецький та ін.; за ред. В.М. Репецького. Київ: Знання, 2012. 437 с.
6. Статут Організації Об'єднаних Націй і Статут Міжнародного Суду ООН; Статут, Міжнародний документ від 26.06.1945 № 995_010 / Верховна Рада України. Офіційний веб-портал. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_010 (дата звернення: 30.10.2019).
7. Федченко А.Г. Окремі питання звичаю як джерела міжнародного права. *Міжнародні читання з міжнародного права пам'яті професора П. Є. Казанського*: матеріали четвертої міжнар. наук.-практ. конф. (Одеса, 8–9 листопада 2013 р.). Одеса: Фенікс, 2013. С. 40–43.
8. Нігрєєва О.О. Деякі питання утворення міжнародно-правового звичаю. *Правова держава*. 2010. № 10. С. 364–368.
9. Макєєва К.Ю. Міжнародно-правовий звичай як одна з форм регулювання взаємовідносин між суб'єктами. *Управління розвитком*. 2014. №6. С. 82–84.

Лось А. Ю., студентка 3 курсу, група КПП-173
Науковий керівник: **Берднік І. В.**, к.ю.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: losnastia090800@gmail.com

ЩОДО ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ «ТЯЖКІ НАСЛІДКИ» ЯК ОБСТАВИНИ, ЩО ОБТЯЖУЄ ПОКАРАННЯ

Відповідно до п.5 ч.1 ст. 67 Кримінального кодексу (далі – КК) України тяжкі наслідки, завдані злочином передбачені як обставина, що обтяжує покарання [1]. Варто зазначити, що таке законодавче формулювання є досить загальним і не конкретизованим.

У науково-практичних коментарях до КК під тяжкими наслідками, завданими злочином, у п. 5 ч. 1 ст. 67 розуміються ті суспільно небезпечні (майнові, фізичні, моральні та інші) зміни в об'єкті кримінально-правової охорони, які викликані вчиненням злочину, але виходять за межі його складу. З урахуванням конкретних обставин справи тяжкими наслідками можуть, зокрема, визнаватися: смерть однієї чи декількох осіб; значна шкода здоров'ю людей; майнова шкода у великому й особливо великому розмірах; масова загибель об'єктів рослинного чи тваринного світу або забруднення довкілля, технологічна чи екологічна катастрофа; істотне порушення прав людини [2, с.103].

Більшість науковців відносять тяжкі наслідки, завдані злочином, до так званих оціночних понять, тобто, зміст і обсяг якого залежать від особливостей конкретної справи і тому щоразу встановлюється судом з урахуванням усіх її обставин. Акцент на зазначене положення робиться у Постанові Пленуму ВСУ «Про практику призначення судами кримінального покарання». А саме, ст. 6 вказує на те, що обставини, передбачені пунктами 1, 3, 4, 5, 8, 11, 13 ч. 1 ст. 67 КК, суд залежно від конкретних обставин справи (зокрема, за відсутності зв'язку якоїсь із названих у цих пунктах обставин зі злочином) вправі не визнати обтяжуючими, навіть у вироку відповідні мотиви [3]. При віднесенні наслідків до тяжких варто враховувати важливість (соціальну цінність) тих суспільних відносин, яким злочином заподіюється шкода, а також ступінь заподіяння цієї шкоди, яка залежить від характеру (змісту) і розміру (обсягу) спричинених наслідків [4, с.179].

Тяжкі наслідки або конкретно вказуються в статтях Особливої частини КК (є формально-визначеними) або в них міститься лише вказівка на настання тяжких наслідків як ознаку об'єктивної сторони складу злочину за допомогою термінів «тяжкі наслідки», «інші тяжкі наслідки» та «особливо тяжкі наслідки» [5, с. 546].

Вагома для судової практики вказівка міститься й у ч.4 ст. 67 КК України, в якій сказано, що суд при призначенні покарання не може ще раз враховувати будь-яку із зазначених у ч.1 цієї статті обставин як таку, що його (покарання) обтяжує, якщо ця обставина передбачена в статті Особливої частини КК України як ознака, що впливає на його кваліфікацію [1].

Тобто, зазначається, що якщо обставина, яка обтяжує покарання, передбачена в статті Особливої частини цього Кодексу як ознака злочину, що впливає на його кваліфікацію, то суд не може ще раз врахувати її при призначенні покарання як таку, що його обтяжує.

Наприклад, кваліфікуючими ознаками злочину, передбаченого частиною 2 статті 286 КК України, є смерть потерпілого або заподіяння тяжкого тілесного ушкодження, що є тяжкими наслідками, врахування як обставини, що обтяжує покарання, тяжких наслідків - є неприпустимим [6].

В усіх інших випадках кримінальний закон прямо не виключає можливості визнання тяжких наслідків обставиною, що обтяжує покарання, а отже питання про встановлення такої обставини вирішується у кожному окремому випадку. Таким чином, варто виділити умови за наявності яких тяжкі наслідки можна визнати обставиною, що обтяжує покарання:

- вчинення злочину з формальним складом;
- реальне настання не передбачених кримінально-правовою нормою тяжких наслідків, які у сукупності з іншими ознаками злочину відображають підвищений рівень суспільної небезпеки вчиненого злочину;
- заподіяння шкоди об'єкту злочину (як основному, так і додатковому);
- відсутність можливості у випадку настання таких кваліфікувати таке діяння зі іншою статтею, іншою частиною тієї ж статті чи за сукупністю;
- причинний зв'язок особливого роду між злочином та не передбаченими кримінально-правовою нормою суспільно-небезпечними наслідками;
- наявність вини особи по відношенню до таких наслідків [5, с. 551].

Отже, поняттям «тяжкі наслідки» законодавцем позначаються суспільно небезпечні наслідки, які є безальтернативною ознакою складу злочину. Обсяг цього поняття сам по собі є дуже широким. Крім того, він не обмежений обсягами інших понять, що мало б місце, якби вони були названі з ним в одному переліку. Зміст поняття «тяжкі наслідки» залежить від змісту суспільно небезпечного діяння у відповідному складі злочину. Відповідно, зазначене поняття не може мати однакового значення у всіх складах злочинів [7, с.72]:

- у злочинах проти довкілля – це: загибель чи масове захворювання людей; істотне погіршення екологічної обстановки в тому чи іншому регіоні (місцевості); зникнення, масові загибель чи тяжкі захворювання об'єктів тваринного і рослинного світу; неможливість відтворити протягом тривалого часу ті чи інші природні об'єкти або використовувати природні ресурси в певному регіоні; генетичне перетворення тих чи інших природних об'єктів; заподіяння

матеріальної шкоди в особливо великих розмірах (абз. 2 п. 5 постанови від 10 грудня 2004 р. № 17 «Про судову практику у справах про злочини та інші правопорушення проти довкілля»);

– у злочинах проти громадської безпеки – це заподіяння тяжких тілесних ушкоджень хоча б одній особі, середньої тяжкості двом особам і більше, а також великої матеріальної шкоди будь-якій юридичній чи фізичній особі (абз. 3 п. 27 постанови від 26 квітня 2002 р. № 3 «Про судову практику в справах про викрадення та інше незаконне поводження зі зброєю, бойовими припасами, вибуховими речовинами, вибуховими пристроями чи радіоактивними матеріалами»);

– у злочинах проти безпеки виробництва – це заподіяння тяжких тілесних ушкоджень хоча б одній людині, середньої тяжкості тілесних ушкоджень двом і більше особам, шкоди у великих розмірах підприємству, установі, організації чи громадянам, а так само тривалий простій підприємств, цехів або їх виробничих ділянок (абз. 4 п. 21 постанови від 12 червня 2009 р. № 7 «Про практику застосування судами України законодавства у справах про злочини проти безпеки виробництва») [7, с.79-80].

Враховуючи неможливість однакового тлумачення поняття «тяжкі наслідки» при використанні його в різних розділах Особливої частини КК, законодавець, конструюючи конкретну статтю кримінального закону, має в кожному випадку індивідуально підходити до визначення тих наслідків, які виступають альтернативою «тяжким наслідкам» [7, с.79].

Таким чином, задля конкретизації оціночних понять, яким є і поняття «тяжкі наслідки», доречно та навіть необхідно визначити та закріпити на законодавчому рівні такі дефініції у більш широкому аспекті, розкрити їх зміст, сутність, умови застосування, що сприятиме оптимізації якості та ефективності використання таких тлумачень на практиці та на які зможе опиратися правозастосувач.

Список використаних джерел

1. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341-III / Верховна Рада України. Офіційний веб-портал. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2341-14> (дата звернення: 24.09.2019).
2. Кримінальний кодекс України. Науково-практичний коментар / за заг. ред. Лошицького М. В. – Київ: Видавничий дім «Професіонал», 2019. – 792 с.
3. Постанова Верховного Суду України Про практику призначення судами кримінального покарання від 24.10.2003 р. № 7 / Верховна Рада України. Офіційний веб-портал. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/v0007700-03>
4. Кримінальний кодекс України. Науково-практичний коментар / за ред. М. І. Мельника М. І., Хавронюка М. І. - Київ: Юридична думка, 2010. - 1288 с.
5. Лемеха Р. І. Тяжкі наслідки як обставина, яка обтяжує покарання. *Форум права*. 2012. № 1. С. 546 – 552.
6. ВС роз'яснив, що слід розуміти під тяжкими наслідками, завданими злочином / *Українське право*. 2018. URL: https://ukrainepravo.com/law-practice/practice_court/vs-roz-yasnyv-shcho-slid-rozumity-pid-tyazhkymy-naslidkamy-zavdanymy-zlochynom/?month=03&year=2018 (дата звернення: 24.09.2019).
7. Дудоров О. О. Кримінальне право: теорія і практика (вибрані праці). Київ: Ваіте, 2017. 872 с.

Макогін Н. О., студентка 3 курсу, група ППР-171
Науковий керівник: **Веремієнко С.В.**, старший викладач кафедри
теорії та історії держави і права, конституційного права
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: natalia.makogin@gmail.com

ЕКОЛОГІЧНЕ ПРАВО: ОСНОВНІ ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ

Стан навколишнього природного середовища є однією із найбільш важливих умов, що впливають на існування людини. Тому регулювання здійснення заходів щодо його охорони та раціонального використання, спрямованих на покращення екологічної ситуації, має перш за все відбуватися на державному рівні, а саме за допомогою норм відповідної галузі права – екологічного.

Для України екологічне право є досить молодого, але водночас активно прогресуючою галуззю права, яка на даний момент ще недостатньо внутрішньо узгоджена та кодифікована. Для уникнення низки проблем у правовому регулюванні екологічних відносин наразі важливим є створення досконалого правового механізму, однозначного розуміння базових елементів, адаптація екологічних нормативних актів до сучасних умов та усунення існуючих у них недоліків.

Метою роботи є дослідження основних етапів становлення та розвитку екологічного права в Україні, аналіз трансформації галузі протягом історичних періодів.

Хоча у відносно сучасному вигляді екологічне право на теренах України стало формуватися після Другої світової війни, за часів Радянського Союзу, зароджуватися воно почало ще за часів Київської Русі. У IX-XI ст. з'явилися перші прототипи законів про охорону природи. Так, статті Ярослава Мудрого «О церковних судах і земських ділах» містили положення про вирубку лісів. У нормах Руської правди певна увага приділялася охороні територій ловів та угідь, на яких проводилися полювання [1].

Мали місце природоохоронні норми і у Галицько-Волинському князівстві. В XIII ст. у Володимиро-Волинському князівстві на певних територіях (наприклад, Біловезька пуща) заборонялося полювання на всіх тварин [2, с. 6].

Наступним періодом становлення і розвитку екологічного права є Польсько-Литовська доба XIV-XVII ст.. Литовський статут встановлював охорону деяких звірів і птахів. У «Судебнику короля Казимира Ягелловича, даному Литві 1468, лютий 29» зокрема у дев'ятому розділі «Про лови, про пущі, про бортне дерево» було приділено увагу питанням полювання, рибальства, використання вод, плати за користування об'єктами природи [1].

Козацько-гетьманська доба XVII-XVIII ст. вважається відносно переломним етапом екологічних відносин, на відміну від попереднього періоду, що не мав особливих зрушень. Користуватися лісовими ресурсами у Запорізькій Січі для власних потреб мали право лише козаки та піддані Війська Запорозького. Основною метою такого обмеження було збереження природи та раціональне використання її ресурсів.

У 1722 році гетьманом Кирилом Розумовським вперше було створено лісове управління і служба контролю за використанням лісових багатств і розроблено систему охорони лісів [3]. А у 1718-1719 роках були видані акти, що забороняли вивіз сміття у річки, протоки. За порушення цих правил як покарання застосовувалась смертна кара [1].

Наступним слід вважати період Російської держави, кінець XVIII – початок XX ст., адже тоді у зв'язку із збіднінням природних ресурсів, активно почали вживатися необхідні заходи. Достатньо суворими та рішучими вони були за часів Петра I і здійснювалися переважно з метою збереження лісів. Цар Петро I заборонив вирубку поміщиками дубового лісу на їхній території, а також використовувати ліс на дрова. Для опалення наказував розробляти торфовище. Один з його указів передбачав охорону лісів на берегах річок в 20-50 верстній смузі. Ці ліси, як водоохоронні і корабельні, були оголошені заповідними [2, с. 7].

Однак такі закони протирічили інтересам поміщиків. Через це Катерина II у 1782 році дозволила їм користуватися лісами будь-яким чином, але пізніше, Павло II знову ввів обмеження по вирубці лісів.

Початком широкого руху за охорону природи в Україні стало засідання Московського товариства дослідників природи 1905 року. Він набрав організованої форми у 1910 році, коли за ініціативи П.Ф. Баука у Верхній Хортиці виникло перше товариство охорони природи на території України під назвою «Охоронці природи» [1].

Із приходом радянської влади розвиток екологічного права почав набирати масштабів, поступово вібувалося його відокремлення від інших галузей права, хоча спочатку функція держави по охороні навколишнього природного середовища не була пріоритетною. Серед найбільш значних подій можна відзначити:

1. Прийняття декрету «Про землю» 26 жовтня 1917 року та його впровадження резолюцією першого Всеукраїнського з'їзду Рад. Він встановлював право виключної державної власності на землю, її надра, ліси й води.

2. Прийняття постанови ВУЦВК та РНК УРСР «Про пам'ятки культури і природи» 16 червня 1926 року.

3. Прийняття Радою Міністрів УРСР постанови «Про охорону природи на території Української РСР» 3 червня 1949 року та Верховною Радою УРСР Закону УРСР «Про охорону природи» 30 червня 1960 року.

4. Створення в Українській РСР Державного комітету по охороні природи за указом Президії Верховної Ради УРСР від 25 березня 1967 року.

5. Прийняття постанови Верховної Ради СРСР «Про заходи по подальшому поліпшенню охорони природи і раціональному використанню природних ресурсів» 20 вересня 1972 року.

6. В 70-х роках були прийняті союзні основи законодавства, що регулюють окремі природні об'єкти, а саме Основи земельного, водного, лісового, законодавства про надра, союзні закони про охорону атмосферного повітря, про охорону і використання тваринного світу. В їх розвиток у союзних республіках були прийняті аналогічні кодекси і закони [4, с. 14-15].

7. Закріплення питань охорони природи у Конституції СРСР від 7 жовтня 1977 року і у Конституції УРСР від 20 квітня 1978 року.

Питання про екологічне право як галузь права вперше було порушено в юридичній літературі в 1976 році. У 1987 році в Московському держуніверситеті відбулося засідання «круглого столу» юристів-науковців-екологів щодо розробки концепції галузі екологічного права. В ході наукових дискусій вченими було обґрунтовано існування екологічного права як галузі права, визначено його предмет, особливості та інші характеристики [4, с. 16].

Після розпаду Радянського Союзу розпочався сучасний етап розвитку екологічного права, який триває і до сьогодні. Тепер воно остаточно стало самостійною галуззю права України. Вперше необхідність вирішення проблеми охорони навколишнього природного середовища було передбачено у Декларації про державний суверенітет України від 16 липня 1990 р., прийнятій Верховною Радою УРСР. Стартовою подією створення українського екологічного законодавства вважається прийняття 25 червня 1991 р. Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища». Характерною ознакою даного етапу розвитку національного екологічного законодавства є поступове забезпечення екологізації майже всіх сфер господарської діяльності, яка суттєво впливає на стан довкілля, пов'язана із інтенсивним споживанням природних ресурсів, посиленням уваги до екологічних стандартів, особливостей міжнародно-правової охорони довкілля, зокрема у країнах ЄС [5, с. 49].

Вагомий вплив на діяльність з охорони навколишнього природного середовища мала конференція ООН з навколишнього середовища і розвитку, яка відбулася в червні 1992 року у Ріо-де-Жанейро. У конференції взяли участь 179 країн – членів ООН, зокрема й Україна [6, с. 162].

У кінці XX – на початку XXI ст. було прийнято ряд фундаментальних екологічних законів: «Про природо-заповідний фонд», «Про Червону Книгу України», Водний Кодекс, Земельний кодекс тощо. Низку екологічних положень було закріплено на конституційному рівні.

Нині екологічне законодавство України — багатогалузева система нормативних актів різної юридичної сили, що ускладнює їх використання та призводить до численних суперечностей між ними або неузгодженості окремих актів і їх дублювання [7]. Досвід розвинутих країн, в тому числі Європейського Союзу, вказує на необхідність комплексного підходу до регулювання охорони та використання природних об'єктів на основі єдиних принципів, які враховували б закономірності розвитку та існування природи [8, с. 9]. Вважається, що наступним етапом в галузі регулювання екологічних відносин має стати прийняття кодифікованого акту — Екологічного кодексу. Однак, на думку деяких вчених це є недоцільним, оскільки він не зможе своїм змістом об'єднати існуючі кодекси і закони.

Отже, історія становлення і розвитку екологічного права в Україні складається з декількох періодів, які хронологічно співвідносяться з розвитком Української держави і мають свої особливості. Як окрема галузь воно сформувалося лише наприкінці ХХ століття, зі становленням незалежної України, але його розвиток не зупинився — він активно продовжується і зараз.

Список використаних джерел

1. Пелих Р. Р. Історія розвитку екологічного права в Україні. *Проблеми законотворчості у світлі сучасних реформаційних процесів*. URL: http://www.lexline.com.ua/?language=ru&go=full_article&id=2125.
2. К. А. Рябець Екологічне право України: Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2009. 438 с.
3. Петрук Н. Екологічне право в системі права України: етапи становлення і розвитку URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/19837/1/76-78.pdf>.
4. Кобецька, Н. Р. Екологічне право України: навч. посіб, 2-ге вид., перероб. і допов. К.: Юрінком Інтер, 2008. 352 с.
5. Тюн В. М. Адміністративно-правові засади наглядової діяльності правоохоронних органів України у сфері охорони природи: дисертація ... канд. юр. наук : 12.00.07 / Львівський державний університет внутрішніх справ. Львів, 2016. 234 с.
6. Сливка М.М. Історико-правовий аспект формування і розвитку охорони навколишнього природного середовища в Україні. *Адміністративне право і процес*. 2014. № 4(10). С.158-164.
7. Бригадир І. В. Щодо питання системи екологічного права. *Форум права*. 2015. № 3. С. 5–10.
8. Гетьман А. Методологічні засади становлення правових основ охорони довкілля. *Право України*. 2011. №2. С. 11-19.

Макогін Н. О., студентка 3 курсу, група ППР-171
Науковий керівник: **Литвиненко В. М.**, к.ю.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: natalia.makogin@gmail.com

ПРОБЛЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СОЛІДАРНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Пенсійна система будь-якої країни є одним із найважливіших чинників, що визначають рівень життя населення та його добробут. Особливу роль вона відіграє для тих громадян, які втратили можливість забезпечувати себе самостійно. Проте її проблеми стосуються всього дорослого населення незалежно від того, в якій мірі конкретна людина усвідомлює цей факт. Наразі пенсійна система в Україні сприймається як несправедлива та обтяжлива для суспільства.

Актуальність роботи зумовлена очевидною наявністю проблем у солідарній пенсійній системі України та необхідністю розробки шляхів її якісного реформування.

Загалом пенсійна система України складається з трьох рівнів: солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та системи недержавного пенсійного забезпечення. Предметом даного дослідження обрано саме перший рівень, оскільки він має обов'язковий характер та на сьогоднішній день посідає основне місце у пенсійній системі України.

Солідарна пенсійна система є одним із інструментів соціального захисту. Її робота спрямована на надання гарантованої державою мінімальної пенсії і базується на принципах

солідарності й субсидування. Джерелом цієї системи є кошти Пенсійного фонду України, які в основному формуються за рахунок обов'язкових відрахувань від заробітної плати громадян. Визначальними критеріями розміру такої пенсії при її призначенні є заробітна плата, з якої сплачувалися страхові внески, та страховий стаж. Як правило, розмір пенсії досягає не більше 30–35 % від середнього доходу працівника, що він одержував до виходу на пенсію [1].

Однак солідарна система не дає можливості пенсіонерам підтримувати достатній рівень життя і має ряд проблем, які варто об'єднати у чотири групи – економічні, соціальні, фінансові та правові.

Серед економічних проблем можна спостерігати зменшення виробництва, недосконалу систему оплати праці населення, відсутність мотивації українців до заробляння пенсійних прав, низькі показники зайнятості населення та середню заробітну плату, які безпосередньо впливають на розмір пенсійного забезпечення і роблять його недостатнім для нормального життя. Враховуючи те, що розмір страхових внесків безпосередньо залежить від величини фонду оплати праці, в цілому низький рівень заробітних плат призводить до недостатнього обсягу надходжень до пенсійного фонду. Незадовільне макроекономічне становище зумовлює низький рівень надходжень і до державного бюджету України, що унеможливує достатнє покриття дефіциту пенсійного фонду за рахунок державних коштів [2, с.51].

До того ж має місце виключення працівників з безпосередньої участі у пенсійних внесках: основне навантаження лягає на роботодавця, часто робітник не має уявлення про величину та важливість відрахувань до пенсійного фонду [3, с.51].

Соціальні проблеми солідарної системи полягають у високому рівні демографічного навантаження на працездатне населення, великій кількості осіб пенсійного віку та пільговиків, принципі диференціації розмірів пенсій залежно від заробітку, нерівності виплат серед різних груп пенсіонерів.

Соціально невиправдана та економічно необґрунтована диспропорція в розмірах призначених пенсій стосується представників окремих професій та посад, наприклад, народних депутатів, працівників прокуратури, помічників народних депутатів, суддів, військовослужбовців, працівників національного банку та самоврядування, державних службовців, науковців тощо. Такі пенсії призначаються як відсоток заробітної плати на відповідній посаді, завдяки чому їх розмір значно вищий і зростає швидше, аніж у людей, які отримали пенсії у загальному порядку. Їх підвищення забезпечується за рахунок коштів Державного бюджету, а не лише сплатою вищої ставки страхових внесків. До того ж, заробітна плата на цих посадах і так зазвичай істотно вища за середню.

Варто звернути увагу і на гендерну нерівність у пенсійному забезпеченні. За даними Держстату, на початку 2018 року жінки становили дві третини (7,35 млн) від загальної чисельності пенсіонерів (11,71 млн) України. Середній розмір пенсії жінок серед усіх категорій пенсіонерів становив 2 133 грн і був на 30% меншим за пенсію чоловіків — 3 053 грн [4]. При цьому, життя на пенсії для осіб жіночої статі вважається дорожчим: вони вдвічі більше живуть у старості самотньо, довше хворіють та потребують більше грошей на ліки, медичні послуги та догляд.

Основною фінансовою проблемою солідарної пенсійної системи є дефіцит Пенсійного Фонду України, який покривається за рахунок коштів Державного бюджету та позик. У 2109 році очікується, що його розмір складе близько 30 млрд гривень [5].

Також про складний фінансовий стан свідчать наступні факти: бюджет Пенсійного Фонду України постійно коригується, зберігаються високі ризики його дефіциту в середньо- і довгостроковій перспективі; виразнішою стає тенденція до зменшення власних надходжень; відбувається посилення розриву пенсій і заробітної плати; недосконалість механізмів обчислення та перерахунку пенсій; відсутність максимальної залежності пенсійних виплат від персоніфікованих страхових внесків застрахованих осіб; високий ступінь залежності пенсійної системи від економічної та політичної ситуації; заборгованість із сплати внесків до фонду тощо [6].

Крім того, слід вказати на низький рівень пенсій більшості осіб, що досягли пенсійного віку. Пенсії для переважної маси людей залишаються мізерними, засоби, що поступають на їх виплату

в масштабі країни величезні, а їх сума з року в рік зростає з несумісними для економіки можливостями та темпами [2, с.51].

У правовому контексті складнощі солідарної пенсійної системи пов'язані з недосконалістю існуючої нормативно-правової бази. Ця нормативна сфера потребує розвитку та приведення багатьох чинних законодавчих актів у відповідність із базовими законами, що регулюють питання щодо пенсійного забезпечення. На додачу, спостерігається невідпрацьованість системи управління пенсійними ресурсами на принципах соціального партнерства.

Тобто проаналізувавши визначені групи проблем, можна дійти висновку, що фактично відбувається недотримання соціальних принципів функціонування солідарної системи. Зараз така система діє ефективно, коли 5 працюючих утримують одного пенсіонера – і це є беззаперечною ознакою її кризи.

Причинами визначених вище проблем є економічні, соціальні, політичні, демографічні, адміністративні, інституційні, правові, ідеологічні, морально-психологічні чинники, які мають системний характер. Серед основних можна виділити такі як:

- 1) довготривала економічна криза, спричинена трансформаційними процесами;
- 2) демографічна криза, що викликана старінням населення і виявляється у нерівномірному співвідношенні працездатного і непрацездатного населення; вже нині у пенсійній системі України на 10 платників страхових внесків припадає 13 пенсіонерів [1];
- 3) тіньова економіка, зокрема видача заробітної плати у конвертах, та ухилення платників від сплати страхових внесків;
- 4) незбалансованість бюджету Пенсійного фонду, посилення залежності від державного бюджету та макроекономічний стан держави (інфляція, безробіття, економічні кризи і т. д.);
- 5) низька фінансова обізнаність населення.

Як наслідок, маємо відсутність єдиної державної ідеології, методологічної бази пенсійної політики та соціальних перетворень в українському суспільстві в цілому. Звичайно, держава розуміє складне, фактично кризове, становище і намагається вживати заходи, які б виправили ситуацію. Серед нововведень за останні роки можна навести такі приклади:

1. Обкладення прибутковим податком з 01.01.2015 року пенсій, що перевищують три розміри мінімальної заробітної плати, а з 01.07.2016 року – пенсій, що перевищують десять розмірів прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність. Така зміна була спричинена визнанням Конституційним судом першовстановленого порядку оподаткування пенсій таким, що не відповідає Конституції України.

2. Поетапне підвищення на 5 років пільгового пенсійного віку для жінок, а також підвищення страхового, а по окремих професіях і спеціального стажу для осіб, які мають право на пенсію за роботу в шкідливих та особливо шкідливих умовах праці та на пенсії за вислугу років [1]. Так, якщо у 2019 році в особи, яка досягла 60 років, страховий стаж для виходу на пенсію за віком має складати 25 років, то до 2028 року його нижня межа становитиме 35 років.

3. Зміна порядку обчислення всіх пенсій. Замість норми, де застосовувалася середня заробітна плата в Україні за три календарні роки, що передували року звернення за призначенням пенсії, відтепер для обчислення всіх пенсій застосовується середня заробітна плата в Україні, з якої сплачено страхові внески [7].

Але цих дій недостатньо, поки що трансформація пенсійної системи відбувається несистемно та некомплексно, відсутня активна пенсійна політика держави. Час вимагає розроблення нових, більш продуманих та ефективних варіантів для зміни ситуації, тому, на нашу думку, можливі загальні напрямки вдосконалення першого рівня пенсійної системи можна сформулювати так: пошук нових джерел фінансових ресурсів для даних цілей; розробка заходів, які сприяли б призупиненню процесів «тінізації» доходів населення, приховування їх від оподаткування; підвищення розміру заробітної плати та інших доходів населення; централізація та впорядкування збирання страхових внесків; удосконалення методів контролю та підвищення ролі соціальних партнерів в управлінні соціальним страхуванням; збереження державних соціальних гарантій тощо. При цьому не слід вважати за панацею збільшення тарифу внесків (ставок) на пенсійне страхування, адже воно підвищує макроекономічний ризик і перешкоджає

фінансовій стабільності в країні, сприяє зростанню інфляційних процесів, підвищенню цін на продукти та послуги [8, с.235].

Крім того, результати досліджень у демографічній сфері показують, що даний рівень національної пенсійної системи самостійно не зможе забезпечити високі соціальні стандарти громадянам пенсійного віку. Необхідно додатково запроваджувати накопичувальні та добровільні пенсійні програми, які формуватимуть другий і третій рівні вітчизняної пенсійної моделі [2, с.51].

Як підсумок, слід визначити, що сьогодні солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування в Україні не може впоратися з наявними негативними фінансовими і демографічними факторами. Незважаючи на спроби уряду оптимізувати ситуацію, важко назвати їх вдалимими: такі заходи були необхідними для держави, але виявилися не дуже сприятливі для самих громадян. Для побудови ефективного механізму країні доцільно звернутися до досвіду зарубіжних країн, особливо європейських, враховувати пріоритети соціально-економічного розвитку, сучасних макроекономічних тенденцій і демографічної ситуації, а також закласти часом і терпінням.

Список використаних джерел

1. Доценко Л. Сучасний стан та проблеми Пенсійної системи України. *Наукові праці. Державне управління*. URL: <http://official.chdu.edu.ua/article/view/130298>.
2. Шпильовий С. Проблеми системи пенсійного забезпечення в Україні та шляхи її вдосконалення. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Військово-спеціальні науки*. 2013. Вип. 31. С. 51-54.
3. Марцонь О. В. Сучасний стан солідарної системи пенсійного забезпечення в Україні: показники діяльності та напрямки вдосконалення. *Наука й економіка*. 2014. Вип. 1. С. 267-273.
4. Почему пенсии у женщин меньше и почему так будет еще 200 лет URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2019/01/9/643934/>.
5. Цього року дефіцит Пенсійного фонду становить 30 мільярдів URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/10551894-cogo-roku-deficit-pensijnogo-fondu-stanovit-30-milyardiv.html>.
6. Линдюк О. А. Шляхи удосконалення механізмів державного регулювання фінансового забезпечення пенсійної системи України URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Lyndiuk>.
7. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 р. № 1058-IV. Дата оновлення: 01.01.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
8. Похил Н. Шляхи модернізації загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та недержавного пенсійного забезпечення. *Підприємництво, господарство і право. Фінансове право*. 2018. Вип. 12. С. 234-238.

Максьом К. В., старший викладач кафедри соціальної роботи,
факультет соціальних технологій, оздоровлення та реабілітації
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: maxsemka@gmail.com

ПІДЛІТКОВА АГРЕСИВНІСТЬ І АГРЕСІЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ І ІНФОРМАТИЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

Сучасне суспільство характеризується процесами глобалізації та інформатизації, що базуються на постійній взаємодії як окремих особистостей, так і цілих націй та держав. Такий світовий устрій потребує об'єднання знань, умінь, навичок та технологій для досягнення спільних результатів і спільної мети. Економіки різних країн з кожним роком стають все більш взаємозалежними, Інтернет-мережа об'єднує людей з усього світу. Таким чином, на кожному особистість в сучасних реаліях покладається відповідальність за активне утвердження толерантності по відношенню до оточення і терпимості до буденних реалій. Особливим суб'єктом впровадження зазначених пріоритетів сучасного цивілізаційного розвитку стає молодь, яка виступає рушійною силою соціокультурних перетворень найближчих кількох десятиліть.

Сучасний підліток живе у світі, складному за своїм змістом і тенденціями соціалізації. Це пов'язано, по-перше, із стрімким темпом техніко-технологічних перетворень, що висуюють для

підростаючого покоління нові вимоги. По-друге, з перенасиченням інформацією, серед якої дуже багато «зайвої», що глибинно впливає на підлітка, у якого ще не вироблено чітких життєвих пріоритетів. По-третє, з екологічними і економічними кризами, війнами, які вражають наше суспільство, що викликає у дітей відчуття безнадійності та роздратування. При цьому у молодих людей розвивається почуття протесту, часто неусвідомленого, і разом із тим росте їх індивідуалізація, яка при втраті загальносоціальної зацікавленості веде до егоїзму. Підлітки більше інших вікових груп страждають від нестабільності соціальної, економічної і моральної, утративши сьогодні необхідну орієнтацію в цінностях і ідеалах, – старі зруйновані, нові ще тільки створюються [1].

Саме коли суспільство переживає критичні періоди розвитку, проблема агресії і агресивності стає найбільш актуальною. Підліткова агресія є предметом вивчення багатьох наукових дисциплін. Психологи і фізіологи вважають її характерною рисою перехідного віку, що виникає в результаті зміни гормонального фону, розвитку когнітивних процесів, інтелекту і здібностей. Для соціологів цікаво те, яких форм може набути підліткова агресія в процесі соціалізації. За останні десятиліття актуальність даної теми лише зростає. Трансформація колишньої соціально-політичної системи, високий рівень протестних настроїв, війна на сході України, радикальна зміна цінностей і вимушена переорієнтація поведінки призвели до сплесків агресії, зростання насильства і злочинності, жорстокості людей у побутовій поведінці.

У свою чергу, історичний аналіз літератури свідчить: поняття «агресія» і «агресивність», а тим більше пов'язані з ними визначення («агресивний» та ін.) мають оцінний, тобто історично і ситуаційно обумовлений характер. По-перше, коли йдеться про агресію і агресивність, завжди мається на увазі (хоча і не завжди усвідомлюється) певна «норма агресивності». По-друге, ступінь агресивності, як і наявність або відсутність агресії як такої, оцінюється конкретним суспільством, тобто має відносний характер. Як відомо, у соціалістичному суспільстві агресія розцінювалася явно як негативна властивість особистості. Відповідно на цьому і базувалися як психологія, так і педагогіка. У західних країнах традиційно існували дещо інші уявлення: оцінка агресії залежала від її вираженості і спрямованості.

Як відомо, у соціалістичному суспільстві агресія розцінювалася явно як негативна властивість особистості. Відповідно на цьому і базувалися як психологія, так і педагогіка. У західних країнах традиційно існували дещо інші уявлення: оцінка агресії залежала від її вираженості і спрямованості. У сьогоднішніх умовах значно більш ліберальних цінностей певний рівень індивідуальної агресії стає фактором не просто соціальної адаптації, а й виживання частини населення. Це веде до переоцінки ролі агресії як у соціальному, так і в психічному розвитку. І в цьому контексті важливу роль відіграє дослідження форм її прояву, до яких, зокрема, можуть належати критика, гумор, спроби побудувати кар'єру за рахунок виявлення недоліків своїх конкурентів, небажання заводити сім'ю, участь у протестних акціях, активна позиція в соціальних мережах [3].

У науковій літературі прийнято розмежовувати поняття «агресія» (дія) і «агресивність» (властивість особистості, яка проявляється в готовності до агресивної поведінки). Таким чином, агресивність – це риса особистості, що характеризує схильність до агресивної поведінки; агресія – це форма поведінки, яка частково є соціальним навчанням (ЗМІ, однолітки, сім'я) і частково є наслідком агресивності (властивості особистості) [1].

Більшість психологів сходяться на думці, що агресивність – це вроджена властивість кожної живої істоти, здатність до активності, спрямованої на задоволення своїх потреб. Позитивна сторона агресивності як здатності до активності – це ініціатива до подолання труднощів, боротьба за виживання, самовдосконалення. Негативного значення агресивність набуває тоді, коли через недоліки соціальної адаптації особа конфліктує з оточуючими, неадекватно засвоює і порушує моральні норми на шкоду іншим. На думку Ф. В. Бассіна, відмінність понять «агресія» і «агресивність» веде до важливих висновків: по-перше, не за всякими агресивними діями суб'єкта варто вбачати агресивність особистості, по-друге, агресивність людини не завжди проявляється в явно агресивних діях. Сама по собі агресивність не робить суб'єкта соціально небезпечним, адже, з одного боку, існуючий зв'язок між агресивністю і агресією не є

однозначним, а, з другого боку, акт агресії може не набувати соціально небезпечних та несхвалюваних громадськістю форм. Часто агресивність розуміють як «зловмисну активність». Однак сама по собі деструктивна поведінка «зловмисною» не є, такою її робить мотив діяльності, тобто ті цінності, заради досягнення і оволодіння якими активність розгортається. Зовнішні практичні дії можуть бути схожими, але їх «мотиваційні компоненти прямо протилежними».

Агресивність у різних осіб може мати різний ступінь прояву – від майже повної відсутності до граничного розвитку. Повна відсутність агресивності призводить до податливості, нездатності зайняти активну життєву позицію. Разом з тим надмірний розвиток агресивності на кшталт акцентуації починає визначати весь характер особистості, перетворює її в конфліктну, нездатну на соціальну кооперацію, а у своєму крайньому вираженні є патологією (соціальною і клінічною): агресія втрачає раціонально-виборчу спрямованість і стає звичним способом поведінки, проявляючись у невиправданій ворожості, злостивості, жорстокості, негативізмі [5].

Досить часто агресивні вчинки підлітків, які потрапляють в поле зору правоохоронних та слідчих органів і вимагають у силу своєї незрозумілості та причинної необґрунтованості психіатричного аналізу, є наслідком особистісної кризи. Інтенсивний розвиток самосвідомості та самокритичності призводить до того, що дитина в підлітковому віці виявляє суперечності не тільки в навколишньому світі, а й у власному уявленні про себе.

Специфічні соціальні потреби підліткового віку пов'язані з процесом формування особистості. Це потреба в соціальній самоідентифікації, індивідуалізації, самоактуалізації (творчості), наявності близького друга, виборі життєвої стратегії. Проблеми реалізації цих потреб на мікросоціальному рівні пов'язані з характеристикою соціального оточення підлітка (сім'єю, школою, однолітками), на більш високому (макросоціальному) рівні – з особливостями соціокультурної ситуації, в якій формується особистість. Ідеться про економічну і політичну нестабільність, відсутність усталеної системи цінностей, глибинну диференціацію молоді за соціально-економічним статусом, динамічність соціальних процесів. Слід зауважити, що форма і характер цілераціональної агресії обумовлені когнітивними та оціночними факторами: силою спонукання до агресії, силою факторів, що гальмують дану поведінку, знанням конструктивного вирішення ситуації [1].

Одне із найбільш спірних джерел навчання агресії – засоби масової інформації. Одна з небезпечних для духовно-моральної атмосфери суспільства традицій ЗМІ полягає в їхньому прагненні (заради високих рейтингів) експлуатувати негідні, руйнівні тенденції людської підсвідомості. Існує прямий зв'язок між злочинністю на екрані телебачення та вулиці. У результаті пропонованих інформаційних впливів суспільство все частіше зіштовхується з такими явищами серед молоді, як ослаблення здатності до самоконтролю за своєю поведінкою, активізація ірраціональної сфери свідомості, посилення садомазохістських схильностей. Дані соціологічних досліджень підтверджують наявність кореляційних зв'язків між названими явищами та зростанням інтенсивності інформаційних потоків відповідного змісту в ЗМІ.

На думку фахівців, зміст того, що молодь отримує в ЗМІ, є одним із найбільш травмуючих факторів телевізійного впливу на її психічний та фізичний стан. Головним чином це належить до насильства, яке надмірно демонструє телебачення. Як показують дослідження, постійний перегляд сцен насильства притупляє чутливість до агресії, зменшує значимість внутрішніх факторів, які її стримують, збільшує фактичні прояви агресивності в поведінці, формує неправильний образ соціальної реальності, що може стати основою подібних дій.

Сьогодні багато вчених звертають увагу на негативний вплив інформації, яка є і в мережевому середовищі, на дітей які користуються цією мережею [1; 3; 4]. Проведені дослідження показали, що в інтернет-середовищі постійно надається інформація, яка формує у своїх користувачів (надзвичайно сприйнятливі до цього є діти) свідому і підсвідому установку на те, що насильство і агресія – це норма сучасного життя для всіх і у всьому. Можливість через комунікацію, анонімно маніпулювати негативною системою цінностей, сприяє різкому зростанню агресивності у дітей.

Хоча агресія в шкільному середовищі існує від часів існування школи як інституції, вона сьогодні, під впливом інформатизації, завдяки технічному прогресу, таким пристроям як

мобільні телефони та інтернет набирає нового змісту і форм. Адже, якщо раніше для вчинення дій агресивного характеру потрібен був безпосередній контакт з об'єктом цькування, то наявність інформаційного середовища значно розширила можливості по відношенню до впливу на "жертву", а сам акт агресії надовго зберігається в мережевому спілкуванні. В зв'язку з цим актуалізується проблема формування інформаційної культури поведінки підлітків в мережевому спілкуванні.

Повертаючись до актуальності виховання толерантності у підлітків, треба наголосити на тому, що толерантність відображає повагу, прийняття й адекватне розуміння інших культур, засобів самовираження і проявів людської індивідуальності. Толерантність не слід ототожнювати з терпимістю, це застарілий підхід. Прояв толерантності також не значить терпимість до соціальної несправедливості, відмову від своїх переконань або поступки щодо чужих переконань. Терпимість може бути лише одним з проявів толерантності. Сама толерантність (згідно з висновком І. Галицького) – «це активність, яка урівноважує крайнощі орієнтаційних позицій (як шанобливого відношення до думок і вчинків інших людей, які не збігаються з власними)» [2].

Отже, можемо зробити висновок, що сучасне суспільство, яке знаходиться в умовах глобалізації і інформатизації, потребує конструктивного розвитку підліткової агресивності як риси особистості. Адже якщо розглядати підліткову агресивність як здатність до активності, ініціативності в подоланні труднощів, в самовдосконаленні, то на саме основі цієї риси можна вибудувати основи толерантності.

Вирішення такої складної задачі може завершитись успіхом тільки в результаті цілеспрямованої кооперації всіх виховних інститутів, що впливають на розвиток підлітка, серед яких і сім'я, і заклади освіти, і засоби масової інформації та доступна інформація в інтернет-середовищі.

Список використаних джерел

1. Волянська О.В. Проблема агресивної поведінки підлітків: фактори та механізми соціалізації. *Вісник Національного університету "Юридична академія України імені Ярослава Мудрого". Серія: Соціологія.* 2016. № 3. С. 117-134.
 2. Галицький І. Толерантність в правовому житті сучасної України. Одеса: Фенікс, 2012. 144 с.
 3. Качмар О.В. Дитяча та підліткова агресія як об'єкт освітнього впливу: спроба філософської концептуалізації. *Збірник наукових праць «Гілея: науковий вісник». Серія: Філософські науки.* 2017. Вип. 121, №6. С. 112-115.
 4. Оранюк Б.Ю. Особливості розвитку підліткової агресії в мережевому спілкуванні. *Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. Серія : Педагогічні науки.* 2015. Вип. 132. С. 110-113. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VchdpuP_2015_132_29
 5. Смазнова І.С. Діалектика категорій «агресія» і «толерантність» в умовах глобалізації. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Юридичні науки.* Одеса, 2018. Т. 29, №5. С.123-129.
-

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ДЕРЖАВИ В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Держава є одним із видів складноорганізованих, багатоаспектних, багаторівневих соціальних систем та охоплює різні сфери людського буття. Саме тому вона є об'єктом дослідження різних наук: політології, соціології, філософії, економічної теорії, психології та багатьох інших. Вона є одним із головних об'єктів дослідження і в юриспруденції. Насамперед, це стосується загальної теорії держави і права, для якої характерним є підхід до розуміння держави, як цілісного системного політико-правового явища.

Проблема осмислення природи і ролі держави, її устрою, основних тенденцій розвитку в сучасних умовах привертає увагу багатьох правознавців. Окремі її аспекти розглядалися в працях М. М. Алексєєва, М. І. Байтіна, Д. О. Керімова, Г. П. Клімової, В. В. Копейчикова, М. М. Марченко, Л. С. Мамута, Ю. О. Тихомирова, В. Я. Ткаченко, О. Ф. Скакун, М. В. Цвіка та інших авторів. Однак, і сьогодні залишаються дискусійними питання про те, що вважати державою, якими є її сутність і основні характеристики. Аналіз цих питань є метою даної статті. Визначення поняття держави має не лише теоретичне, але й практичне значення. В умовах розбудови нової Української держави не можна діяти наосліп, керуватися методом спроб та помилок, не розуміючи і не усвідомлюючи її природу та сутність.

Універсальним підходом в теорії держави і права до визначення поняття держави є її ідентифікація за основними ознаками, під якими слід розуміти притаманні лише їй характеристики, які дають змогу зрозуміти проблематику держави та відрізнити її від інших інститутів, тобто ті, що безпосередньо характеризують її сутність і призначення в суспільстві. Ознаки держави дозволяють показати її унікальність, самостійність і якісну визначеність. У свою чергу, розкриття цієї унікальності передбачає виявлення характерних властивостей держави, її несхожість з іншими соціальними явищами [1, с. 6].

Даний підхід використовували науковці в різні часи. Так, Е. М. Трубецької наголошував, що в поняття держави входять наступні три елементи: 1) влада, що володіє ознаками самостійності та винятковості; 2) сукупність осіб, підлеглих цій владі, - народ і 3) територія [2, с. 179]. М.В. Устрялов писав, що формальне визначення держави містить у собі ряд таких необхідних елементів, як територія, населення і влада [3]. Морозова Л.О. вважає, що до ознак держави відносяться: 1) наявність публічної політичної влади, яка володіє спеціальним апаратом управління і примусу; 2) територіальна організація населення; 3) державний суверенітет; 4) всеосяжний, загальнообов'язковий характер актів держави; 5) наявність державної скарбниці, що пов'язано з існуванням оподаткування та сплатою податків [4, с.53]. К. Г. Волинка вважає, що сутність держави завжди розкривається через поняття публічної політичної влади. Сутність кожної конкретної держави визначається тим, кому належить державна публічна влада і у чиїх інтересах вона здійснюється» [5, с.38]. В тому чи іншому варіанті дану позицію підтримують й інші науковці.

Різні підходи до формулювання ознак держави, що сформувалися в загальній теорії держави і права, охоплюють переважно одну її сферу – сферу державної влади. Визначальним елементом держави є політична влада, держава надає своїм власним велінням обов'язкової сили. Ці веління (накази) виражаються у вигляді юридичних норм (законів), що приймаються уповноваженими на це державними органами [6, с.164]. Публічна влада у сучасній державі реалізується в інтересах всього суспільства в цілому і кожного з його членів окремо. Це обумовлено тим, що основною метою функціонування сучасної держави є саме забезпечення реалізації спільних інтересів членів громадянського колективу, з якими вона пов'язана різними правовими відносинами.

В результаті юридичне уявлення про державно-організований соціум зводиться до характеристики державної влади. Інші сфери держави (економічна, соціальна, духовна)

залишаються поза увагою юридичної науки, і у юридичному понятті держави вони враховуються лише тому, що пов'язані з існуванням державної влади. Тому політико-правовий погляд на державу як на особливу організацію публічної політичної влади соціально неоднорідного суспільства однобічний і не може дати уявлення про це складне явище в цілому. Загальне поняття держави не може ігнорувати такі складові державно-організованого суспільства як економічна, соціальна та духовна сфери.

Враховуючи тенденції сучасного розвитку, можна стверджувати, що держава являє собою динамічну систему, яка встановлена суспільством для виконання функцій захисту і управління за допомогою власного апарату управління, є самостійною, незалежною системою, автоматично виконує функції захисту від зовнішніх і внутрішніх загроз і лише номінально залежить від інтересів суспільства. Як зауважив А. С. Блінов, у майбутньому держава повинна володіти такими обов'язковими якостями, які дозволять забезпечити вільне функціонування громадянського суспільства і достатні темпи суспільного і науково-технічного прогресу; гарантувати високу ступінь захищеності міжнародного співтовариства перед лицем глобальних загроз і ефективно рішення масштабних завдань, що стоять перед людською цивілізацією [7, с. 22].

Ми підтримуємо думку про те, що зберігаючи свою значущість, класичний підхід вимагає певних уточнень та доповнень, зумовлених сучасним станом наукових досліджень феномену державності [8, с.52]. Комплексна характеристика сучасної держави як соціоюридичного явища вимагає нових підходів до осмислення її сутнісних ознак, характеристик.

До характерних рис сучасності, що демонструють її специфіку, слід віднести: глобалізацію, перехід до постіндустріального розвитку, транснаціоналізацію злочинності, вихід за рамки державних кордонів соціального контролю, зміну соціальної структури суспільства, маргіналізацію значної частини населення, формування системи трудової міграції, зміну системи цінностей і картини світу [9, с.17]. Саме глобалізація, як атрибутивна риса сучасного світу, визначає вектор розвитку національних держав, і, як слушно зазначила І.І. Осветимська, не будучи сама по собі ні позитивним, ні негативним феноменом, вона має властивість амбівалентності та здатна привести як до позитивних (прогресивний розвиток, загальне благо), так і до негативних (посилення соціальної нерівності, природні катастрофи) наслідків [10, с.11].

За державою визнається активна об'єктивна роль в забезпеченні безпеки особистості, гарантування її прав і свобод, тобто держава бере на себе зобов'язання по відношенню до особи. Взаємовідносини особи і держави, особи і суспільства будуються на основі єдності їх прав і обов'язків по відношенню один до одного. Тільки за таких умов здійснюється баланс інтересів особи, суспільства і держави, за допомогою якої досягається стабільність мирного вирішення проблем і конфліктів [11, с.31]. Сучасна держава це не «машина для пригноблення одного класу іншим, щоб тримати у підкоренні одному класу інші підпорядковані класи» [12, с.11], її розуміння безпосередньо залежить від того, як вона фактично відображається у свідомості різних соціальних і політичних верств суспільства (класів, соціальних груп, об'єднань громадян тощо [13, с.68].

У сучасному розумінні держава є складною багатофункціональною цілісністю. Вона відрізняється найвищою концентрацією влади, найбільшою здатністю до вирішення суспільних проблем. Тому держава багато у чому забезпечує цілісність суспільства і є політичним центром, до якого тяжіють інші політичні сили. Вона виконує завдання, необхідні для забезпечення нормального функціонування будь-якої людської спільноти: захист безпеки, охорону навколишнього середовища та інше. Держава, як політична сила, забезпечує організованість суспільства, наявність в ньому певного порядку. Як слушно зауважив Д. Дьюї, «організація ніколи не може бути метою сама по собі. Організація - це тільки засіб для об'єднання, для примноження корисних контактів між людьми, що робить взаємодію між ними більш плідною. Організація, яку традиційна теорія називала суспільством або державою, також підпорядковується процесу спілкування, оскільки, коли вона не використовується для того, щоб заохочувати і розширювати контакти людей один з одним, вона стає статичною, відсталою і інституціолізованою» [14, с.158].

Атрибутивною ознакою сучасного світу є трансформація багатьох соціальних інститутів. Зміни торкнулися і держави, яка під впливом глобалізаційних процесів набуває нових якостей та ознак. Дослідження нових реалій існування соціуму, пізнання суспільства, особистості і державно-правових явищ вимагають використання методології, адекватної сучасному стану науки, і всіх досягнень сучасного гуманітарного знання. У науці з'явилися нові чинники, які мають бути враховані: абсолютизація глобальних проблем людської цивілізації, формування «планетарного бачення» і нових систем цінностей, багатополюсної культури і плюралізму думок, нових способів комунікації та діяльності [15, с.21].

Незважаючи на неповноту і однобічність, юридичне поняття держави для юридичної науки є необхідним і обґрунтованим. Водночас, повнота і актуальність вивчення владного аспекту держави можливе і тільки за умови, якщо при цьому не забувається про існування у держави інших сторін, що відображаються в «галузевих» поняттях держави, створюваних неюридичними суспільними науками.

Отже, глобалізація – основна детермінанта розвитку сучасних держав. В умовах сьогодення відбувається зміна змісту поняття держави, трансформація її образу. Сучасна держава - це державна система, що характеризується високим рівнем організації суспільства, повнотою реалізації демократичних принципів, економічною розвиненістю, індустріальним типом виробництва, забезпеченням стабільності як всередині держави, так і на світовому рівні, участю у наднаціональних інтеграційних процесах.

Список використаних джерел

1. Иванов Р.Л. Признаки государства / Вестник Омского университета. Серия «Право». 2015. № 3 (44). С. 6 – 22.
2. Трубецкой Е.Н. Энциклопедия права. СПб.: Юридический институт, 1998. 183 с.
3. Устрялов Н. В. Элементы государства. URL: <https://www.magister.msk.ru/library/philos/ustryalov/ustry002.htm>
4. Теория государства и права: Учебник / Под ред. В.К. Бабаева. М.:Юристъ, 2003. 592 с.
5. Волинка К. Г. Теорія держави і права: Навч. посіб. К.: МАУП, 2003. 240 с. Бібліогр.: с. 229-232.
6. Клімова Г. П. Концептуальні підходи до аналізу поняття «держава». Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» № 2 (25) 2015. С. 161 – 169.
7. Блинов А.С. Национальное государство в условиях глобализации: контуры построения политико-правовой модели формирующегося глобального порядка. М.: МАКС Пресс, 2003. 148 с. библиогр.: с. 130-148.
8. Теорія держави і права : підручник / О.В. Петришин, С.П. Погребняк, В.С. Смородинський та ін.; за ред. О.В. Петришина. Х.: Право, 2015. 368 с.
9. Костина А. В. Россия: путь к будущему. Технологии формирования нового общества: цивилизационная идентичность. Информатизация жизни. Культурные ценности и «общество потребления». Москва: Ленанд, 2019. 200 с.
10. Осветимская И. И. Государство в условиях глобализации: теоретико-правовое исследование: дис...канд. юрид. наук: 12.00.01. Санкт-Петербург. 2016. 132 с.
11. Курбатов М. Д. Проблемы законодательного обеспечения национальной безопасности Российской Федерации. М., 2003. 215 с.
12. Ленин В.И. О государстве. Москва: Госполитиздат. 1950. 24 с.
13. Євграфова Є. Державорозуміння і право: проблемні аспекти теорії. Право України, 2015, №11. С.67 – 76.
14. Дьюи Дж. Реконструкция в философии : пер. изд. / Д. Дьюи; пер. с англ. Занадворов М., Шиков М. Москва : Логос, 2001. 162 с. (Университетская библиотека) (Сигма).
15. Геворкян А.И. Современное государство: подходы к определению существенных характеристик. Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2019. № 2 (82). С. 20–26.

ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ПОВІДОМЛЕННЯ ОСОБИ ПРО ПІДОЗРУ

Необхідність побудови в Україні справедливого, неупередженого, своєчасного доступного і в той же час ефективного вітчизняного правосуддя стала причиною реформування процесуального законодавства, зокрема Кримінального процесуального кодексу України (далі - КПК України) [1].

З 13.04.2012 р. в главі 22 з назвою «Повідомлення про підозру» Розділу III КПК України було врегульовано такий важливий процесуальний інститут як повідомлення особі про підозру. Даний інститут являє собою важливе процесуальне рішення, що приймається прокурором або слідчим за погодженням з прокурором, після чого повідомлювана особа набуває статусу підозрюваного. З моменту повідомлення особі про підозру між прокурором, слідчим та підозрюваним виникають кримінально-процесуальні відносини зміст яких врегульовано главою 22 Кодексу.

Що стосується поняття «повідомлення про підозру», то на сьогодні в КПК України не зазначено законодавцем що ж являє собою повідомлення про підозру і тому багато науковців тлумачать його по-своєму. Так, Капліна О.Г. визначає повідомлення про підозру, як процесуальну діяльність зміст якої полягає у складанні слідчим або прокурором письмового повідомлення про підозру та його врученні особі відповідно до статей 276-279 КПК України [2, с. 241].

Якщо Капліна О.Г. визначає повідомлення про підозру процесуальною діяльністю, то В. О. Гринюк і І. Г. Івасюк зазначають, що повідомлення про підозру – це процесуальне рішення [3, с. 94; 4, с. 77]. В.О. Гринюк називає повідомлення про підозру початком реалізації функції обвинувачення, І.Г. Івасюк визначає повідомлення про підозру ще і як «інститут кримінального процесуального права», і як «перший етап формування державного обвинувачення» [4, с. 78].

О.Ю. Татаров зазначає, що повідомлення про підозру – це один із ключових актів на стадії досудового розслідування і процес доказування у кримінальному провадженні здійснюється саме для того, щоб процесуальними засобами підтвердити або спростувати винуватість особи у вчиненні кримінального правопорушення і забезпечити притягнення її до кримінальної відповідальності, яка розпочинається саме з моменту повідомлення особі про підозру у вчиненні кримінального правопорушення [5, с. 186].

Ю.В. Лисюк вважає, що заперечувати факт того, що саме підозра породжує появу підозрюваного у кримінальному провадженні, підстав немає, оскільки існування інституту підозрюваного розпочинається із процесуальної дії, яка має назву повідомлення про підозру з подальшим здійсненням відповідних процесуальних дій. Тобто з цього часу особа, якій було повідомлено в порядку установленому КПК, стає підозрюваним та отримує можливість усіма правовими засобами забезпечувати захист своїх прав і свобод під час здійснення досудового розслідування у кримінальному провадженні [6, с. 59].

З.Ш. Гатауллін вказує, що «повідомлення про підозру – це документ, на підставі якого формується державне обвинувачення, що складе предмет майбутнього судового розгляду та буде відстоюватися державним обвинувачем у суді» [7, с.107].

Івашенко О.В. схиляється до думки, що це – етап стадії досудового провадження та форма повідомлення [8, с.10]. Найкращим вбачається визначення повідомлення про підозру Лукашкіної Т.В., яка стверджує, що це – документ, у якому сформована підозра і дія – саме по собі повідомлення про підозру [9, с.33]. Тому дане поняття слід розглядати і як процесуальний документ, і як процесуальну дію.

Акт повідомлення про підозру є надзвичайно важливим засобом забезпечення невідворотності відповідальності особи, яка вчинила кримінальне правопорушення та в

майбутньому дозволяє призначити такій особі покарання, що відповідатиме принципам кримінально-процесуального судочинства.

Акт повідомлення особи про підозру має важливе юридичне значення:

1. Він служить одним із засобів забезпечення невідворотності відповідальності осіб, які вчинили кримінальне правопорушення.

2. Обґрунтована підозра дозволяє призначити таким особам справедливе покарання відповідно до характеру і тяжкості скоєного кримінального правопорушення.

3. Акт повідомлення особи про підозру є початком моментом реалізації функції обвинувачення.

4. Акт повідомлення особи про підозру є початковим моментом забезпечення кримінальної відповідальності особи, винуватої у скоєнні кримінального правопорушення.

5. Після повідомлення особи про підозру процесуальне становище даної особи погіршується (її можна оголосити в розшук, відсторонити від займаної посади, тощо) [10].

Доцільно вважати вищезгаданий інститут початком реалізації функції обвинувачення, оскільки після того як особі повідомлено про підозру її становище суттєво погіршується і щодо неї вже можуть бути застосовані заходи забезпечення кримінального провадження.

Взагалі повідомлення про підозру відіграє велику роль у проведенні досудового розслідування. Адже саме після того як особі повідомлено про підозру; чи особа, яка затримана за підозрою у вчиненні кримінального правопорушення, або особа, щодо якої складено повідомлення про підозру, однак його не вручено їй внаслідок невстановлення місцезнаходження особи, проте вжито заходів для вручення у спосіб, передбачений КПК України для вручення повідомлень набуває статусу підозрюваного. Якщо не вчинено вищеперераховані дії, то особа не буде мати такого процесуального статусу.

Досить чітко та лаконічно про значення повідомлення особи про підозру написала Капліна О. В., і відповідно до неї значення повідомлення особи про підозру полягає у тому, що:

1) на цьому етапі формулюється підозра, тобто перше офіційне обґрунтоване припущення, попередній висновок про причетність конкретної особи до вчинення кримінального правопорушення;

2) з моменту повідомлення особі про підозру починається притягнення її до кримінальної відповідальності (кримінальна відповідальність настає з моменту набрання законної сили обвинувальним вироком суду);

3) з дня повідомлення особи про підозру починають відраховуватися строки досудового розслідування (ст. 219 КПК);

4) після складання повідомлення про підозру визначаються загальні напрями подальшого розслідування, відповідно до яких підозра має бути перевірена та спростована або трансформована в обвинувачення – твердження про вчинення певною особою діяння, передбаченого Законом України про кримінальну відповідальність;

5) у кримінальному провадженні з моменту повідомлення про підозру між державними органами, які ведуть кримінальне провадження, та особою, якій повідомлено про підозру, виникають кримінальні процесуальні правовідносини, з'являється центральна процесуальна фігура досудового розслідування, новий учасник – підозрюваний, який є суб'єктом права на захист, з чим пов'язується виникнення функції захисту, набуває процесуальних прав, передбачених у законі (ст. 42 КПК), та втілює сторону захисту;

6) розширюються повноваження слідчого для застосування щодо підозрюваного заходів забезпечення кримінального провадження (наприклад, тимчасове обмеження у користуванні спеціальним правом (ст. 148 КПК); відсторонення від посади (ст. 154 КПК), арешт майна (ст. 170 КПК) та ін.);

7) з моменту повідомлення особи про підозру можуть ініціюватися укладення угод про примирення або про визнання винуватості (ст. 468, 469 КПК) [2, с. 241–242].

Таким чином, можна дійти висновку, що повідомлення про підозру – це одне із важливих процесуальних рішень, яке приймає прокурор або слідчий за погодженням з прокурором до закінчення розслідування у кримінальному провадженні на підставі доказів, зібраних під час

досудового розслідування; це процесуальний документ після вручення якого особа набуває статусу підозрюваного і може користуватися всіма правами, які надані для цієї групи суб'єктів кримінального провадження і є початковим моментом притягнення до кримінальної відповідальності.

Саме інститут повідомлення про підозру є центральною фігурою у кримінальному процесі і його впровадження стало позитивним кроком для розвитку нашої процесуальної діяльності. Але, звісно існують негативні моменти, які потребують відповідних змін та доповнень для пристосування до реалій сьогодення.

Список використаних джерел

1. Кримінальний процесуальний кодекс України: Документ від 13.04.2012 № 4651-VI. *Відомості Верховної Ради України* (ВВР), 2013, № 9-10, № 11-12, № 13, ст.88.
2. Капліна О. В. Підозра у кримінальному провадженні: поняття, ознаки, сутність / *Юридичний часопис Національної академії внутрішніх справ*. Київ, 2013, № 1, С. 238 - 242.
3. Гринюк В.О. Окремі питання вдосконалення процесуального порядку повідомлення про підозру / В.О. Гринюк // Сучасні проблеми криміналістики: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 100-річчю з дня народження доктора юридичних наук, професора В.П. Колмакова (27-28 вересня 2013 р., м. Одеса) / упоряд.: В.В. Тіщенко, О.П. Ващук. Одеса : Юридична література, 2013, С. 93-96.
4. Івасюк І. Г. Інститут «повідомлення про підозру» нового кримінального процесуального законодавства України. Митна справа № 4 (88). Ч. 2, книга 2. 2013. С. 74 - 79.
5. Татаров О. Ю. Проблеми повідомлення про підозру та шляхи їх вирішення / *Науковий часопис Національної академії прокуратури України*. 2014, № 4, С. 179 - 186.
6. Лисюк Ю. В. Окремі аспекти набуття процесуального статусу підозрюваного у досудовому розслідуванні. *Вісник Академії адвокатури України*. Т. 11, число 2 (30). 2014, С. 56 - 62.
7. Гатауллин З.Ш. Понятие «обвинение» и этапы его формулирования / *Современное право*. 2009, № 6, С. 104-108.
8. Іващенко О. В. Інформування учасників кримінального провадження : автореф. дис. ...на здобуття наук. ступеня канд. юрид.наук : спец. 12.00.09 / О. В. Іващенко. Одеса, 2013, 20 с.
9. Лукашкина Т. В. Доказывание как этап правоприменительного процесса / *Актуальні проблеми доказування у кримінальному провадженні : матеріали Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф. (м. Одеса, 27 листоп. 2013 р.)*. Одеса : Юрид. л-ра, 2013, С. 30–36.
10. Кримінальний процес: підручник. / За заг. ред. В. В. Коваленка, Л. Д. Удаलोвої, Д. П. Письменного. К.: "Центр учбової літератури", 2013, 544 с. URL:https://pidruchniki.com/1728092461586/pravo/povidomlennya_pro_pidozru.

Михайловська А. І., студентка 2-го курсу, гр ПМ-181, ННІ МХТТ
Науковий керівник: **Керноз Н. Є.**, ст. викладач
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: m-olena@ukr.net

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ В СФЕРІ РОЗІРВАННЯ ШЛЮБУ

Як зазначено в офіційних джерелах, статистика розлучень в нашій країні, на жаль, невтішна: за даними Держкомстату, Україна посідає I місце в Європі за кількістю розлучень. На 295 тис. укладених шлюбів у нас припадає 130,7 тис. розлучень. Тобто розлучаються 44,3% подружніх пар. А якщо взяти цивільні шлюби, які також розпадаються, то рівень розлучень сягає 61%. Тобто, розпадається більш як половина пар. Це найвищий показник у Європі. Найменше розлучень в Боснії і Герцеговині, Македонії та Чорногорії, а також в Італії (0,90 розлучення на 1000 мешканців) [1].

Всі випадки розірвання шлюбу поділяються на:

1. Випадки, в яких шлюб розривається органом державної реєстрації актів цивільного стану:

Шлюб розривається органом державної реєстрації актів цивільного стану за заявою подружжя, яке не має дітей та за заявою одного з подружжя, якщо другий з подружжя визнаний безвісно відсутнім або недієздатним.

Шлюб розривається незалежно від наявності між подружжям майнового спору.

Якщо один із подружжя через поважну причину не може особисто подати заяву про розірвання шлюбу до органу державної реєстрації актів цивільного стану, таку заяву, справжність підпису на якій має бути нотаріально засвідченою, або прирівняну до неї, від його імені може подати другий із подружжя.

Розірвання шлюбу, здійснене органами державної реєстрації актів цивільного стану, засвідчується свідоцтвом про розірвання шлюбу, зразок якого затверджує Кабінет Міністрів України.

2. Випадки, коли шлюб розривається за рішенням суду:

Шлюб припиняється внаслідок його розірвання за позовом одного з подружжя на підставі рішення суду, відповідно до статті 110 Сімейного кодексу України [4].

Суд постановляє рішення про розірвання шлюбу, якщо судом буде встановлено, що заява про розірвання шлюбу відповідає дійсній волі дружини та чоловіка і що після розірвання шлюбу не будуть порушені їхні особисті та майнові права, а також права їхніх дітей.

Суд постановляє рішення про розірвання шлюбу після спливу одного місяця від дня подання заяви. До закінчення цього строку дружина і чоловік мають право відкликати заяву про розірвання шлюбу

Розірвання шлюбу, здійснене судом до набрання чинності Законом України «Про державну реєстрацію актів цивільного стану» (27.07.2010) [5], підлягає державній реєстрації в органі державної реєстрації актів цивільного стану.

Державна реєстрація розірвання шлюбу може бути проведена органом державної реєстрації актів цивільного стану за нотаріально засвідченою або прирівняною до нотаріально засвідченої заявою одного з подружжя, якщо актовий запис про розірвання шлюбу вже складено за заявою другого з подружжя на підставі рішення суду про розірвання шлюбу або на підставі пункту 3 частини першої статті 107 Сімейного кодексу України [4] до набрання чинності цим Законом, у разі якщо така особа не може з поважної причини особисто з'явитися до державного органу реєстрації актів цивільного стану

Документом, що засвідчує факт розірвання шлюбу судом, є рішення суду про розірвання шлюбу, яке набрало законної сили.

Строки розірвання шлюбу.

У разі розірвання шлюбу без рішення суду, орган державної реєстрації актів цивільного стану складає актовий запис про розірвання шлюбу після спливу одного місяця від дня подання заяви про розірвання шлюбу подружжя, яке не має дітей, якщо вона не була відкликана.

Якщо подружжя через поважну причину не може з'явитися до відділу державної реєстрації актів цивільного стану для державної реєстрації розірвання шлюбу в установлений для них день, строк такої реєстрації на письмове прохання подружжя може бути перенесений на інший день. При цьому строк перенесення державної реєстрації розірвання шлюбу не може перевищувати одного року з дня подання заяви.

У разі розірвання шлюбу органом державної реєстрації актів цивільного стану шлюб припиняється у день реєстрації розірвання шлюбу.

Суд постановляє рішення про розірвання шлюбу після спливу одного місяця від дня подання заяви. В разі розірвання шлюбу судом шлюб припиняється у день набрання чинності рішення суду про розірвання шлюбу.

Державна реєстрація розірвання шлюбу на підставі рішення суду, постановленого до набрання чинності Законом України «Про державну реєстрацію актів цивільного стану», яке набрало законної сили, може проводитись незалежно від строку, що минув після його постановлення.

Місце державної реєстрації розірвання шлюбу.

Державна реєстрація розірвання шлюбу провадиться за місцем проживання подружжя або одного з них .

Відділ державної реєстрації актів цивільного стану не вправі відмовити в державній реєстрації розірвання шлюбу, якщо один з подружжя звернувся із заявою про державну реєстрацію розірвання шлюбу до відділу державної реєстрації актів цивільного стану не за своїм місцем проживання, а за місцем проживання другого з подружжя. У цьому разі місце проживання другого з подружжя підтверджується його паспортом або паспортним документом з відміткою про його проживання чи відповідною довідкою, виданою компетентними органами.

Якщо один з подружжя визнаний у встановленому законом порядку безвісно відсутнім, недієздатним, то державна реєстрація розірвання шлюбу провадиться за місцем проживання другого з подружжя за його заявою про розірвання шлюбу.

На багатьох сайтах сьогодні не лише зібрано велику кількість інформації відносно законодавчої бази стосовно розірвання шлюбів та представлено її у найкращій формі (Рисунок 1), але також надано практичні поради та рекомендації провідних юристів-практиків. Слід відзначити й про те, що сьогодні кожен громадянин може отримати безкоштовну консультацію у даній сфері.



Рисунок 1 – Приклад візуалізації окремих аспектів щодо розірвання шлюбу на офіційних веб-сайтах [1

]

Зупинимось також на особливостях розірвання шлюбу з іноземцем.

Певні особливості має розірвання шлюбу між громадянином України та іноземцем, а також між громадянами України, один з яких або обоє проживають за кордоном. Визначення закону, за яким буде здійснюватися розірвання шлюбу, а також органу, у тому числі судового, якому підвідомче це питання, у таких випадках для пересічної людини є непростю задачею.

Відповідно до Закону України «Про міжнародне приватне право» [6] припинення шлюбу та правові наслідки припинення шлюбу визначаються спільним особистим законом подружжя, тобто правом тієї держави, громадянами якої вони є одночасно. Спільним особистим законом подружжя, яке є громадянами України, не залежно від місця їхнього постійного проживання, є право України, а тому розірвання шлюбу між ними здійснюється за законодавством України.

Якщо ж подружжя не мають спільного особистого закону, тобто є громадянами різних держав, розірвання шлюбу здійснюється за правом держави, у якій подружжя мало останнє спільне місце проживання, за умови, що хоча б один з подружжя все ще має місце проживання у цій державі. Наприклад, якщо подружжя, що є громадянами різних держав, спільно проживали на території України і на час розірвання шлюбу хоча б один з них продовжує проживати на її території, то розірвання шлюбу здійснюється за законодавством України.

Якщо подружжя, яке не перебуває у громадянстві однієї держави, не має спільного місця проживання або якщо особистий закон (право країни громадянства) жодного з них не збігається з правом держави їхнього спільного місця проживання, вони вправі обрати право, що буде застосоване до процесу їх розлучення, однак вибір такого права обмежений особистими законами кожного з них (правом держав, громадянами яких вони є).

У випадку, коли хоча б один із подружжя, що є громадянами України, постійно проживає на території іншої держави, за наявності підстав для розірвання шлюбу в позасудовому порядку, може звернутися до консульської установи України за кордоном.

У разі, якщо розірвання шлюбу в судовому порядку між подружжям, що проживає за межами України, має здійснюватись за законодавством України, виникає питання, до якого судового органу має звернутись позивач. Територіальна підсудність таких справ, відповідно до ст. 111 Цивільного процесуального кодексу України, визначається ухвалою судді Верховного Суду України за клопотанням позивача.

Для розірвання шлюбу в судовому порядку необхідно скласти позовну заяву, яка повинна відповідати вимогам законодавства, а саме ст. 119, 120 Цивільного процесуального кодексу України. Якщо позовна заява суперечить зазначеним нормам закону, суд може зобов'язати позивача усунути невідповідності вимог закону або повернути позов.

У світі досі існує дві держави, де розлучитися фактично неможливо. Це Ватикан, де католицька доктрина забороняє розлучення, та Філіппіни, де процедура настільки складна і коштовна, що на практиці застосовується надзвичайно рідко і лише для мусульман.

Список використаних джерел

1. Розірвання шлюбу. Офіційний веб-сайт регіонального центру з надання безоплатної вторинної правової допомоги у Херсонській області. Режим доступу: <https://kherson.legalaid.gov.ua/ua/prozorist-systemy-upravlinnia/publichni-finansy/24-novyny/1381-rozirvannia-shliubu>
2. Цивільний процесуальний кодекс України. Документ 1618-IV, чинний, поточна редакція - Редакція від 04.11.2018, підстава - 2581-VIII
3. Суд застосовує при розгляді справ Конвенцію про захист прав людини і основоположних свобод 1950 року і протоколи до неї, згоду на обов'язковість яких надано Верховною Радою України, та практику Європейського суду з прав людини як джерело права
4. Сімейний кодекс України. Документ 2947-III, чинний, поточна редакція - Редакція від 28.08.2018, підстава - 2475-VIII
5. Закон України «Про державну реєстрацію актів цивільного стану» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 38, ст.509)
6. Закон України «Про міжнародне приватне право» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2005, № 32, ст.422)

Мишаста К.Б., студентка 2 курсу, група КЮ-183, юридичного факультету
Науковий керівник: **Литвиненко В.М.**, к.ю.н. доцент
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: katia.myshasta@ukr.net

ПРО ПЕРЕВАГИ ОФІЦІЙНОГО ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ

Конституція України (ст. 43) гарантує кожному право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується [1]. Детальніше зміст права на працю розкривається у ч. 1 ст. 2 Кодексу законів про працю України, відповідно до якої право громадян України на працю, - тобто на одержання роботи з оплатою праці не нижче встановленого державою мінімального розміру, - включаючи право на вільний вибір професії, роду занять і роботи, забезпечується державою. Держава створює умови для ефективної зайнятості населення, сприяє працевлаштуванню, підготовці і підвищенню трудової кваліфікації, а при необхідності забезпечує перепідготовку осіб, вивільнюваних у результаті переходу на ринкову економіку [2].

Право громадян на працю означає можливість кожного заробляти собі на життя працею, вільно вибирати професію чи спеціальність відповідно до своїх здібностей і бажань, реалізовувати свої бажання щодо зайняття працею за трудовим договором на підприємстві, в установі, організації незалежно від форм власності або самостійно забезпечувати себе роботою.

Між тим, наразі ми спостерігаємо високий відсоток людей, які реалізують свій трудовий потенціал без належного оформлення трудових відносин.

Незадекларована праця – це соціальне явище, яке справляє значний негативний вплив на розвиток економіки в країні та рівень життя людей. Термін «незадекларована праця» у Комюніке Європейської комісії 1998 року був визначений так: види діяльності, які є законними за їхнім характером, але незадекларованими в органах державної влади, враховуючи при цьому різноманіття регуляторних систем держав-членів Європейського Союзу. Вона зводить до можливості держави впроваджувати нову соціальну політику у сферах освіти, охорони здоров'я, розвитку професійних навичок, зайнятості, соціального захисту та пенсійного забезпечення, створює недобросовісну конкуренцію щодо тих суб'єктів господарювання, які повністю забезпечують виконання зобов'язань щодо сплати податків, охорони праці і соціального забезпечення працівників [3].

Саме тому одним з найважливіших питань сьогодення, що потребує негайного розгляду це офіційне працевлаштування населення та його переваги.

Працевлаштування – це система організаційних, економічних і правових заходів, що забезпечують трудову зайнятість населення України. Згідно зі ст. 8 Закону України «Про зайнятість населення» громадяни мають право на працевлаштування і вибір місця роботи через звернення до підприємства, установи, організації, фермерського господарства і до іншого роботодавця або за безкоштовного сприяння Державної служби зайнятості [4].

Ми ж погоджуємося із думкою Н.Б. Болотіної, яка зазначає, що у широкому значенні працевлаштування об'єднує всі форми трудової діяльності, що не суперечать законодавству, включаючи самостійне забезпечення себе роботою, в тому числі індивідуальну трудову діяльність, підприємництво, фермерство тощо. У вузькому значенні під працевлаштуванням розуміють такі форми трудової діяльності, які встановлюються при сприянні органів держави або недержавних організацій на основі ліцензування [5, с. 130].

Дуже часто при працевлаштуванні безліч людей, втомлені від тривалого пошуку роботи, приймають абсолютно будь-які умови, що запропонував їм роботодавець, аби отримати заповітне робоче місце. Не є секретом те, що деякі роботодавці спеціально зневажають правила офіційного оформлення працівників.

Офіційне працевлаштування — це певна гарантія роботодавцем соціальних, економічних, трудових та інших прав працівника.

Економічні й соціальні гарантії означають, що після укладання трудового договору працівник користується такими правами як: право на гарантований розмір заробітної плати (у тому числі доплати, надбавки й заохочувальні виплати); право на відпустку, у тому числі додаткову, відпустку у зв'язку з вагітністю та пологами; право на оплату лікарняного; право на достроковий вихід на пенсію через шкідливі умови праці; право на скорочений робочий день, тиждень; право не працювати у вихідний і святковий день; право не залучатися до надурочних робіт без бажання працівника; право на допомогу в зв'язку з безробіттям; право на соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві й професійних захворювань; право на гарантії за колективним договором.

Трудові гарантії, такі як офіційне укладення трудового договору та запис у трудовій книжці захищають найманого працівника відповідно до чинного трудового законодавства у разі порушення його прав, а саме: якщо роботодавець затримує виплату заробітної плати; відмовляється оплатити виконану роботу; не додержується інших своїх зобов'язань [6, с. 179]. Відсутність офіційно оформлених трудових відносин між роботодавцем і працівником означає, що працівник не має всіх вище перелічених гарантій. Ми вважаємо, що ці гарантії є дуже важливими для кожного працівника, тому їх повинен знати кожний.

Також для окремих соціально незахищених категорій громадян передбачені різноманітні пільги у сфері праці. У ч.1 ст. 14 Закону України «Про зайнятість населення» наводяться категорії громадян, що мають додаткові гарантії у сприянні працевлаштуванню. До них входять:

1) один з батьків або особа, яка їх замінює і:

– має на утриманні дитину (дітей) віком до шести років;

– виховує без одного з подружжя дитину віком до 14 років або дитину з інвалідністю;

– утримує без одного з подружжя особу з інвалідністю з дитинства (незалежно від віку) та/або особу з інвалідністю I групи (незалежно від причини інвалідності);

2) діти-сироти та діти, позбавлені батьківського піклування, особи, яким виповнилося 15 років та які за згодою одного з батьків або особи, яка їх замінює, можуть, як виняток, прийматися на роботу;

3) особи, звільнені після відбуття покарання або примусового лікування;

4) молодь, яка закінчила або припинила навчання у закладах загальної середньої, професійної (професійно-технічної), фахової передвищої та вищої освіти, звільнилася із строкової військової або альтернативної (невійськової) служби (протягом шести місяців після закінчення або припинення навчання чи служби) і яка вперше приймається на роботу;

5) особи, яким до настання права на пенсію за віком відповідно до статті 26 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» залишилося 10 і менше років;

6) особи з інвалідністю, які не досягли пенсійного віку, встановленого статтею 26 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»;

7) особи, яким виповнилося 15 років та які за згодою одного з батьків або особи, яка їх замінює, можуть, як виняток, прийматися на роботу;

8) учасники бойових дій, зазначені у пунктах 19 та 20 частини першої статті 6 Закону України "Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту.

Для працевлаштування зазначених громадян підприємствам, установам та організаціям із чисельністю штатних працівників понад 20 осіб встановлюється квота у розмірі 5 % середньооблікової чисельності штатних працівників за попередній календарний рік. У свою чергу норматив працевлаштування на роботу осіб з інвалідністю, які не досягли пенсійного віку, встановлюється згідно із Законом «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні».

Для працевлаштування осіб, яким до настання права на пенсію за віком відповідно до ст. 26 Закону «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» залишилося 10 і менше років, підприємствам, установам та організаціям з чисельністю штатних працівників від 8 до 20 осіб встановлюється квота у розмірі не менше однієї особи у середньообліковій чисельності штатних працівників.

Обов'язковою умовою дотримання роботодавцями квоти вважається щорічне інформування центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері зайнятості населення та трудової міграції, про працевлаштування таких громадян[4].

Офіційне працевлаштування - це можливість захисту законом прав та інтересів працівників та розгляду трудових спорів, що виникають між працівником та роботодавцем, у судовому порядку.

Крім того за кожного неоформленого працівника, якого допустили до роботи без укладення трудового договору та повідомлення органів Державної Фіскальної служби юридичні та фізичні особи – підприємці несуть відповідальність у вигляді штрафної санкції, яка відповідно до ст. 265 КЗпП становить тридцятикратний розмір мінімальної заробітної плати встановленої законом на момент виявлення порушення [2].

Підбиваючи підсумки можна зробити висновки, що офіційне оформлення працевлаштування є гарантією соціального захисту найманих працівників, кадрової стабільності та налагодженої роботи усіх учасників трудового процесу з метою досягнення позитивного результату. Водночас, для роботодавця - це і позитивний імідж та репутація надійного партнера, що є запорукою процвітання бізнесу та примноження прибутків.

Список використаних джерел

1. Конституція України : офіц. текст. Київ : КМ, 2013. 96 с.
2. Кодекс законів про працю України: Закон від 10.12.1971 № 322-08 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08> (дата звернення: 12.12.2019).
3. Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки: наказ Міністерства економіки України від 18.02.2009 № 123 URL: me.gov.ua/Documents/Download?id=9aced229-54e0-4021-be56-417ab6d47685 (дата звернення: 12.12.2019).
4. Про зайнятість населення: Закон України від 05.07.2012 № 5067-17 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17> (дата звернення: 12.12.2019).
5. Болотіна Н.Б. Трудове право України: підручник. Київ: Вікар, 2003. 725 с.
6. Бурак В. Я. Поняття права на захист трудових прав працівників. *Вісник Львівського університету. Серія юрид.* 2009. Вип. 48. С. 177–182

Музика В. В., студентка I курсу магістратури, група МКПРп – 191

Науковий керівник: **Берднік І. В.**, к.ю.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет

e-mail: muzykavictoria@ukr.net

КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВЕ ЗНАЧЕННЯ ДОБРОВІЛЬНОЇ ВІДМОВИ ВІД ВЧИНЕННЯ ЗЛОЧИНУ

В сучасному українському кримінальному законодавстві положення про добровільну відмову від вчинення злочину розміщені поряд з положеннями про стадії вчинення злочину. Починаючи з XIX ст. вченими була аргументована потреба в законодавчому закріпленні положень, які унеможливають притягнення особи до кримінальної відповідальності, не беручи до уваги, чи є в її діях склад незакінченого злочину. Вважали, що добровільна відмова від вчинення злочину викличе почуття розкаяння і буде визначальним мотивом припинення злочинної діяльності.

Загальновідомо, що починаючи з XIX століття інституту добровільної відмови від злочину приділялося достатньо уваги. Значна частина наукових доробків з цієї тематики була написана в дорадянський та радянський періоди. Проте, й зараз питання добровільної відмови від вчинення злочину є актуальним і кількість досліджень не зменшується.

Велике значення для розвитку кримінально-правової науки мають праці таких науковців як: Афанасьєв Н.Н., Ахмедова М.М., Бажанов М.І., Данилюк Т.М., Дурманов М.Д., Козлова А.П., Лясс Н.В., Маслак Н.В., Навроцький В.О., Панько К.А., Тихий В.П., Хавронюк М.І., Шевчук А.В. та інші.

В той же час в наукових колах не стихають дискусії з приводу визначення сутності, ознак, правової природи та кримінально-правового значення добровільної відмови від вчинення злочину.

Сутність добровільної відмови від вчинення злочину полягає в тому, що особа розпочинає вчинення злочину, але у зв'язку з різними обставинами за власним бажанням відмовляється від такого наміру, припиняє свою злочинну поведінку, в результаті чого, злочинний результат не настає. Це вказує на повну, часом часткову, втрату суспільної небезпечності, особою, яка добровільно припинила злочинне діяння.

Вчиняючи злочин, особа має пам'ятати про мотивацію з боку держави у разі позитивної поведінки у вигляді добровільної відмови від вчинення злочину. Така мотивація полягає у не притягненні особи до кримінальної відповідальності за початий злочин у разі добровільного остаточного припинення нею доведення цього злочину до кінця.

Добровільна відмова від злочину характеризується такими ознаками:

- 1) остаточне припинення особою готування до злочину або замаху на злочин;
- 2) добровільність відмови, тобто за бажанням самої особи;
- 3) особа знала про наявність реальної можливості довести злочин до кінця.

Особа може добровільно відмовитись від доведення злочину до кінця з різних мотивів: усвідомлення аморальності діяння, каяття, бажання виправитися, страх перед відповідальністю, жалість, невиконання вчинення злочину тощо. Дані мотиви є рівнозначними, оскільки не беруться до уваги під час кваліфікації добровільної відмови від вчинення злочину.

Особливість добровільної відмови полягає в тому, що вона має ознаки незакінченого злочину. Ознака незакінченості притаманна тільки злочинам, які мають стадії готування або замаху. Така ознака пов'язана зі структурою складу окремого злочину або з особливостями його вчинення. У злочинах, для яких обов'язковою ознакою є настання наслідків (злочини з матеріальним складом) добровільна відмова можлива навіть на стадії закінченого замаху.

У злочинах з формальним складом, для яких не є характерним обов'язкове настання наслідків, особа може відмовитись від доведення злочину до кінця тільки на стадіях готування і незакінченого замаху.

Добровільна відмова можлива тільки в незакінченому злочині, тобто до повної реалізації об'єктивної сторони суспільно небезпечного діяння, оскільки лише в цьому випадку особа може припинити, відвернути створену нею небезпеку спричинення шкоди об'єкту, який охороняється кримінальним законом. Якщо злочин є закінченим, добровільна відмова неможлива, оскільки, наявні всі елементи та ознаки складу злочину і відмовитися від завершеного посягання вже неможливо, так як неможливо і відвернути наслідки, які вже настали. Якщо добровільна відмова сталася, коли всі дії, необхідні для здійснення злочинного посягання, вже були вчинені, але злочин не було доведено до кінця з причин, не залежних від волі винного, його дії слід кваліфікувати як закінчений замах на той злочин, який хотів вчинити винний. Це доводить, що поняття закінченого злочину і добровільної відмови є взаємовиключними.

З назви статті 17 КК України «Добровільна відмова при незакінченому злочині» [1] бачимо, що така відмова можлива на стадії готування до злочину чи замаху на злочин, це дає підстави вважати, що добровільна відмова від вчинення злочину є незакінченим злочином. Також, необхідно звернути увагу на те, що в ч. 2 ст. 17 КК України зазначено, що особа, яка добровільно відмовилася від доведення злочину до кінця, підлягає кримінальній відповідальності лише в тому разі, якщо фактично вчинене нею діяння містить склад іншого злочину. Таке формулювання свідчить про те, що в діяннях особи до добровільної відмови є склад злочину. Тому, чимало науковців стверджують, що добровільна відмова є самостійною підставою для звільнення особи від кримінальної відповідальності [2, с. 187, 191].

Проте, існує і протилежна думка, адже мова йде про те, що особа, яка добровільно відмовилася від доведення злочину до кінця, не підлягає кримінальній відповідальності, тобто, це свідчить, що в її діяннях відсутній склад злочину. На основі цього деякі вчені вважають, що при добровільній відмові від злочину особа не буде притягнена до кримінальній відповідальності. З цього питання апелюємо до думки Н.В. Маслак, яка вважає, що зміст ст. 17

КК України охоплює не тільки те, що у випадку добровільної відмови від вчинення злочину особа не підлягає кримінальній відповідальності, а поряд із тим, охоплює випадки звільнення особи від кримінальної відповідальності, і виключення такої відповідальності [3, с. 142–143].

На нашу думку, при добровільній відмові особа не підлягає кримінальній відповідальності, оскільки об'єктивна сторона не виконана (виконана не повною мірою), тобто немає ознак складу злочину. Наслідком цього є те, що особа не підлягає кримінальній відповідальності. В інших випадках - особа підлягає кримінальній відповідальності, але можуть виникнути умови, за яких особа звільняється від неї.

М. І. Бажанов підтримував думку про те, що факт відмови сам собою свідчить про зникнення суспільної небезпеки і особи, і вчиненого нею до відмови діяння, крім того, у таких випадках у вчиненому особою діянні відсутній склад злочину [4, с. 755].

О. О. Дудоров вважає помилковою думку про те, що в діянні особи, яка добровільно відмовляється від доведення злочину до кінця, існує склад незакінченого злочину. Науковець зазначає, що незакінчений злочин і добровільна відмова є протилежними поняттями. Добровільно відмовитись від злочину можна лише до моменту наявності у поведінці особи і закінченого, і незакінченого злочину [5, с. 453].

Також існує протилежний погляд вчених, які вважають, що до добровільної відмови діяння особи є незакінченим злочином, що є підставою для притягнення до кримінальної відповідальності. Зокрема, Н. В. Маслак вважає, що зміст ст. 17 КК України «добровільна відмова можлива на стадії готування та замаху на злочин», та ч. 2 ст. 31 КК – «добровільною відмовою співучасників відповідно визнається своєчасне повідомлення про злочин, що готується або вчиняється», обґрунтовують, що до добровільної відмови особа вчиняє діяння, яке містить склад готування чи замаху [3, с. 143–144]. Також, науковець погоджується з позицією Ю. В. Бауліна, який стверджує, що у випадку добровільної відмови від вчинення злочину доцільно зазначити про окремий різновид звільнення від кримінальної відповідальності, що можливий лише за наявності особливих передумов та причин [6, с. 87–107].

Тому, вважаємо, що до добровільної відмови у діянні особи є склад незакінченого злочину – готування або замаху, залежно від того, на якій саме стадії особа припинила свою злочинну поведінку. Розуміємо, що мета, мотив особи, з якими вона почала виконання об'єктивної сторони злочину, націлене на здійснення її злочинного умислу, не можуть змінити чи відмінити жодні причини подальшого припинення вчинення злочину. Такі причини можуть вплинути тільки на вирішення питання про кримінальну відповідальність особи за фактично вчинене нею діяння.

У разі, якщо об'єктивна сторона злочину не виконана до кінця з причин, які не залежали від волі винного, то така особа має бути притягнута до кримінальної відповідальності за незакінчений злочин. Проте, якщо подальше вчинення злочину не відбулося з волі самого винного, кримінальне законодавство України передбачає можливість уникнення кримінальної відповідальності за вчинене діяння.

Можуть існувати випадки, коли особа, маючи намір вчинити злочин, дізнається про існування перешкод, переконається у фактичному їх існуванні, і, відмовляється від подальшого вчинення злочину, але це є не добровільною, а вимушеною відмовою від вчинення злочину, тому, що якщо б не виникли перешкоди, особа не відмовилася б від вчинення злочину.

Отже, проаналізувавши правову природу добровільної відмови від вчинення злочину, робимо висновок, що добровільна відмова є абсолютною і безумовною підставою для того, щоб не притягувати особу до кримінальної відповідальності, але лише за умови, що в її діях відсутній склад іншого злочину, передбаченого КК України. Аргументуємо це тим, що у разі добровільної відмови від вчинення злочину особа припиняє злочинну діяльність, відвертає шкідливі наслідки і в її діях зникає суспільна небезпека, разом з тим зникають і ознаки складу злочину.

Вважаємо, що ст. 17 КК України виконує стимулюючу функцію, адже, якщо особа відмовилася від доведення злочину до кінця на стадії готування або замаху, то вона не підлягає кримінальній відповідальності за даних незакінчений злочин. Таким чином, це може призвести до зменшення кількості закінчених злочинів і покращення криміногенної ситуації в цілому.

Список використаних джерел

1. Кримінальний кодекс України : Закон України від 05.04.2001 р. № 2341-III. Відомості Верховної Ради України. 2001. Ст. 447.
2. Навроцький В. О. Основи кримінально-правової кваліфікації : навч. посібник. К. : Юрінком Інтер, 2006. 704 с.
3. Маслак Н. В. Кримінальна відповідальність за готування до злочину. Харків : Право, 2010. 232 с.
4. Бажанов М. И. Избранные труды. Харьков : Право, 2012. 1244 с.
5. Кримінальне право. Загальна частина: підручник. К. : Істина, 2011. 1112 с.
6. Баулін Ю. В. Звільнення від кримінальної відповідальності. К. : Атіка, 2004. 296 с.

Нікітенкова О. О., студентка 1 курсу, група ЦГЮ-191
Науковий керівник: **Козинець О. Г.**, к.іст.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: elena_8067@ukr.net

ОСНОВНІ РИСИ ЦИВІЛЬНОГО ПРОЦЕСУ В СТАРОДАВНЬОМУ РИМІ

Цивільний процес Риму поетапно пройшов у своєму розвитку три форми: легісакційну, формулярну і екстраординарну, що відповідає трьом періодам римської держави: періоду царів і початку республіки (епоха квіритського права), періоду республіки (епоха «загальнонародного» права) та періоду імперії (епоха кодифікації права).

Легісакційний процес – це урочиста заява римського громадянина магістрату, що виражена в точно визначених словах і пов'язана з певними діями (відсутність письмової форми позовної заяви – О.Н.).

Про цей процес нам відомо з четвертої книги римського юриста Гая (II ст. до н.е.), яка дійшла до нас.

Гай описав, що найстарішою формою цивільного процесу був легісакційний процес (в перекладі з латинського *leges actio* – «законний»), який виник 509 р. до н.е. і тривав до 120 р. до н.е. Гай вважав так, тому що ці форми процесу були створені законом, або тому що претензії сторін, які сперечаються, повинні бути виражені словами того закону, на який вони спираються.

Якщо була порушена належна форма – це приводило до завершення процесу. Характерною рисою було те, що державна влада не викликала і не примушувала відповідача прийти до суду, якщо він цього не хотів. Справою самого позивача було доставити відповідача на суд, при цьому він мав діяти згідно з постановами Законів XII таблиць. Якщо відповідач відразу не з'явився до суду, він мав право дати обіцянку прийти в будь-який інший день за дорученням третьої особи. [1, с. 40]

Легісакційний процес мав дві форми. Перша форма – позов за заставою або закладом. Позивач і відповідач сперечаються про річ. Починається процес тим, що позивач тримає в руках спеціально для цього призначену паличку, промовляю формулу, в якій стверджує, що річ належить йому. За Законами XII таблиць розмір закладу – 500 асів (якщо вартість спірної речі була вище 1000 асів), і 50 асів у решті випадків (спочатку вносилися в касу понтифіків, потім – у державну скарбницю). На цій стадії справа не розглядалася і рішення не виносилося. Сторони вибирали собі суддю, що розглядав спір і виносив рішення, але вже без участі державної влади.

Друга форма – накладання руки на боржника. Ця форма діяла лише за позовами, які впливали із зобов'язань. Спочатку позивач приводив до суду (магістрату) відповідача, потім проголошував відповідну формулу, при цьому накладаючи одночасно руку на боржника. Якщо відповідач не сплачував боргу одразу, то позивач приводив його до себе і міг його закувати в окови. Протягом 60 днів позивач тримав боржника у себе вдома, а коли наступили три ринкові дні – виводив на ринок, оголошуючи при цьому суму його боргу для того, щоб хтось його викупив. Після закінчення цього терміну позивач мав право убити боржника чи продати в рабство. Не мав право оспорювати свій борг боржник, який вже був засуджений до сплати боргу

або визнав свій борг перед магістратом – замість нього це міг зробити хтось інший, наприклад, особа, яка ручалася за боржника. Процес міг здійснюватись і в інших формах: коли речі бралися в заставу; коли сторони зверталися до претора з проханням призначити суддю [2, с.107].

Формулярний процес (120 р. – кінець III ст.). В другому періоді республіки розвивалася зовнішня і внутрішня торгівля, завершені значні зміни в господарському житті країни. Цивільний процес набув спрощеного порядку за законами Ебутія і двома законами Юлія. Приблизно це було між 149 і 126 рр. до н.е. У наслідок прийняття цих законів у Римі розпочав діяти новий процес – формулярний. Стягнення здійснювалося за рахунок майна боржника.

Сенс позову перетворився в формулу, що складається з 4 основних частин.

За цього процесу виникли такі сучасні поняття, як: заочне рішення, преюдиція, реституція. Також встановлено правило, що заборонено розглядати справу вдруге поспіль за тим же позовом і між тими ж сторонами.

Суть процесу полягала у тому, що претор складав письмову формулу, що містила в собі вказівки справи, а все інше – переходило до рук преторів.

Формулярний процес мав 4 основні частини формули:

1. Демонстрація – це частина формули, яка ставилася на початку, щоб суть спору була одразу ясною.

2. Іntenція – це частина формули, в якій позивач висував свої вимоги.

3. Кондемнація – це така частина формули, яка уповноважує суддю звільнити або присудити відповідача, якщо суддя визнає інтенцію вірною чи ні.

4. Ад'юдикація – це така частина формули, яка уповноважує суддю присудити річ одній зі сторін.

Існувало ще 2 додаткові формули: прескрипція – це негативна умова, яка знаходилася у формулі перед інтенцією, що обмежувало користь позивача на предмет спору, а на користь відповідача знищує літисконтенсації (засвідчення спору); ексцепція – це вставка в формулу, за допомогою якої суддю зобов'язували враховувати певні побічні обставини, що відповідач зазначив у цій частині формули [3, с.26-27].

Екстраординарний процес став остаточним етапом еволюції римського процесу. У цьому процесі впроваджувалася інша процедура виклику до суду (при цьому, набуваючи офіційний письмовий характер). Рішення в цьому процесі було наказом державної влади і відповідальність його виконання лежала на суді, а не на позивачі.

Процес ставав платним. Екстраординарний процес означав «виробництво позачергово».

Якщо людина не могла знайти захисту в цивільному праві і в звичайному цивільному процесі, вона могла звернутися до магістрату з проханням допомогти і захистити її адміністративними заходами влади.

Конституція Діоклетіана 294 р. проголосила остаточний перехід від формулярного процесу до екстраординарного.

Після реформ Діоклетіана вся територія держави була розділена на нові провінції, якими управляли імператорські намісники; у Римі відбулося переміщення юрисдикції; судові функції перейшли з рук преторів до префектів.

Характерною рисою процесу було те, що відбулося поєднання адміністративних і судових функцій в руках одного й того ж магістрату.

Також у цьому процесі був обмежений принцип публічності, судові засідання стали проходити закрито.

Все що відбувалося в суді заносилося в спеціальний судовий протокол, тому у судовому виробництві розвивалася писемність. Процес перестав бути безоплатним.

Цивільний процес зберігав свою форму та диспозитивність, тобто справа починалася на прохання позивача, суд не збирав доказів. Вперше вводилася апеляція – це прохання, з яким особа, після винесення судового рішення, зверталася до суду, вимагаючи при цьому перегляду справи [3, с.47-49].

Таким чином, протягом розвитку римської держави розвивався і цивільний процес, який існував у трьох основних формах відповідно до періоду історії Стародавнього Риму. По мірі

розвитку відбувалось ускладнення цивільного процесу, запровадження його платності, перетворення з відкритого на закритий та поєднання адміністративних і судових функцій в одних руках.

Список використаних джерел

1. Косарев А.И. Римское право Учебник. М.: Юриспруденция. 2007. 192 с.
2. Омельченко О.А. Римское право. М.: ТОН – Остожье, 2000. 208 с.
3. Салогубова Е.В. Римский гражданский процесс. М.: Юридическая литература, 1997. 62 с.

Паін Р. Д., студент 3 курсу, група ППР-171
Науковий керівник: **Веремієнко С. В.**, старший викладач кафедри
теорії та історії держави і права, конституційного права
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: romapain21@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ПРАВОСУБ'ЄКТНОСТІ МІЖНАРОДНИХ НЕУРЯДОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Віднесення до переліку суб'єктів міжнародного права держав, націй та народів, які борються за свою незалежність, міжнародних міждержавних організацій, державоподібних утворень є загально визнаним. Щодо міжнародних неурядових організацій, то їх активний розвиток розпочався тільки після Другої світової війни, і в сучасному міжнародному праві питання їх правосуб'єктності залишається дискусійним.

Визнання у міжнародному праві неурядових організацій пов'язане зі своренням ООН. У ст. 7 Статуту ООН [1] передбачено входження міжнародних неурядових організацій до системи ООН, проте змісту самого поняття міжнародної неурядової організації не визначено. У статті закріплено принцип взаємодії таких організацій з ЕКОСОП шляхом проведення консультацій, але не було визначено, яким ознакам вони мають відповідати.

Згодом, з метою конкретизації ознак міжнародних неурядових організацій відповідно до ст. 71 Статуту було прийнято декілька резолюцій ЕКОСОП – 3 (II) від 21 червня 1946 р., 288 (X) від 27 лютого 1950 р., 1296 (XLIV) від 23 травня 1968 р., 1996/31 від 25 липня 1996 р. та ін.. Серед названих документів основним є остання резолюція, у якій містяться вимоги для отримання консультативного статусу, права та обов'язки неурядових організацій, що отримали консультативний статус, процедури припинення або призупинення консультативного статусу та інші важливі аспекти [2].

Згідно з Резолюцією Генеральної Асамблеї ООН 1297 (XLIV) від 23 травня 1968 р. міжнародна неурядова організація – це будь-яка міжнародна організація з недержавним характером представництва, добровільним характером діяльності, яка ґрунтується не на підставі міждержавної угоди та не переслідує комерційної мети [3].

У наукових джерелах пропонуються різні визначення поняття «міжнародна неурядова організація». Зокрема, неурядова організація – це об'єднання фізичних та/або юридичних осіб на добровільних засадах, яке не підпорядковується державним структурам, діє на некомерційній основі та має на меті задоволення партнерських інтересів влади, бізнесу і громади [4, с. 138]. Недержавні (неурядові) міжнародні організації створюються фізичними особами або суспільними групами для забезпечення спільних індивідуальних чи групових інтересів. їхня діяльність є самостійною і здійснюється без участі чи посередництва урядових структур [5, 76].

Отже, міжнародними неурядовими організаціями є організації міжнародного характеру, утворені міжнародною громадськістю. Установчим документом такої організації, на відміну від міжнародної урядової організації, не є міждержавна угода, і вона не може претендувати на статус, яким володіє міжнародна міждержавна організація в частині міжнародної правосуб'єктності.

Варто зазначити, що за останні кілька десятиліть кількість міжнародних неурядових організацій неухильно зростає, також різко зростає і їх вплив на розвиток міжнародних відносин

та міжнародного права. У Порядку денному на XXI століття, прийнятому в 1992 р на Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро, підкреслюється, що неурядові організації відіграють ключову роль у формуванні та впровадженні демократичних структур, заснованих на участі міжнародних неурядових організацій. Їх авторитет пояснюється тією відповідальною і конструктивною роллю, яку вони відіграють у суспільстві. Незалежність є одним з основних і невід'ємних властивостей неурядових організацій і неодмінною умовою реальної участі у міжнародних відносинах [6].

Варто зауважити, що найбільш широкий міжнародно-правовий статус відповідно до Женевських конвенцій 1949 р. про захист жертв збройних конфліктів має Міжнародний комітет Червоного Хреста [7, с.41-42.]

Окремо варто відмітити, що кожна міжнародна неурядова організація виконує певні функції, а саме: контроль за виконання міжнародних договорів та угод, сприяють ефективності та оптимізації міжнародних відносин та співробітництва в різних галузях суспільного життя. Також спільною для всіх міжнародних неурядових організацій є інформаційно-аналітична функція. Дана функція є історично обумовленою та відображає зростання потреби держав в обміні інформацією.

Інформаційна функція міжнародних неурядових організацій включає в себе такі основні аспекти:

- збір, обробка та розповсюдження інформації, що стосується компетенції організації, рейтингових індексів, аналітичних доповідей;
- підготовка та розповсюдження інформації про основні напрями діяльності організації;
- збір та розповсюдження інформації, що має нормативно-правовий характер, стосовно діяльності організації [8, с. 3].

Виділяють ряд вимог, відповідно до яких повинні створюватися та функціонувати міжнародні неурядові організації:

по-перше, організація повинна носити некомерційний характер, тобто в основу фінансування діяльності таких організацій складають насамперед добровільні внески та фінансування за рахунок членів таких організацій.

по-друге, організація не повинна використовувати або пропагувати насильницькі методи. Відповідно до цього положення міжнародні неурядові організації не можуть визнаватися будь-які визвольні рухи, збройні угруповання і т.д.

по-третє, така організація не повинна брати участі у політичних відносинах з метою захоплення або досягнення влади. Тобто неурядові організації не можуть належати до політичних партій та інших об'єднань які так чи інакше пов'язані з політикою [9].

Також до основних критеріїв віднесення міжнародних організацій до неурядових є їх приватний характер заснування та добровільний характер діяльності. Установчі документи неурядових організацій не є міжнародними угодами і не регламентуються нормами міжнародного публічного права. Рішення, які приймають неурядові інституції, як правило, не мають для держави юридичної сили, а можуть бути лише рекомендаційними.

Організаційна структура неурядових міжнародних організацій встановлюється на основі установчих документів. Систему органів міжнародних неурядових організацій становлять вищі, виконавчі та адміністративні органи, діяльність та повноваження яких визначена статутом такої організації, та складається, як правило, з представницького органу (загального зібрання членів), постійно діючих розпорядчих та оперативних органів, комітетів та відділів. Розгляд та вирішення основних питань, які стосуються організації здійснюється вищими органами на основних формах роботи – сесіях. Виконавчі органи регулюють та забезпечують роботу організації в міжсесійних період, ведуть контроль за виконанням прийнятих на сесії рішень та здійснюють підготовку наступної сесії. Ці органи формуються вищими органами неурядових організацій і проводять свої засідання кілька разів на рік. Адміністративні органи забезпечують ведення поточних справ організації: вирішують організаційні питання, здійснюють представництво організації у зовнішніх відносинах, відповідають за документообіг, діловодство, публікацію відповідних матеріалів та документів.

Деякі міжнародні неурядові організації створюють на постійній або тимчасовій основі регіональні філії, групи експертів, комітети або комісії як допоміжні органи, діяльність яких спрямована на виконання відповідно визначених завдань [10, с.87-88].

У наш час важливе місце серед міжнародних неурядових організацій посідають фінансові неурядові організації. У сфері фінансових відносин міжнародного характеру діє низка міжнародних неурядових фінансових організацій, наприклад, Паризький та Лондонський клуб кредиторів, Асоціація учасників міжнародних фондових ринків та інші.

Розглянемо особливості правосуб'єктності таких організацій на прикладі Паризького клубу. Він є неформальною організацією, що об'єднує інтереси країн кредиторів, формально відкритий до будь-якої країни-кредитора та не має чітко визначеної структури. Така організація є національною юридичною особою, діяльність якої підпорядковується національному праву Французької Республіки. Головою Паризького клубу кредиторів є посадова особа Міністерства фінансів Франції, а секретаріат знаходиться у французькому казначействі [11, с.17].

Отже, на сьогоднішній день у міжнародних відносинах міжнародні неурядові організації відіграють важливу роль поряд з первинними суб'єктами міжнародного права (державами) та міжнародними міжурядовими організаціями. Маючи своєрідний статус, структуру та систему органів, такі організації виконують ряд важливих функцій – інформаційно-аналітичну, здійснюють контроль за виконання міжнародних договорів та угод, сприяють ефективності та оптимізації міжнародних відносин та співробітництва в різних галузях суспільного життя. Протягом останнього століття були спроби визначити та кодифікувати правовий статус таких організацій. Проте і на сьогодні питання прийняття міжнародного документа, який би встановлював вимоги до такої організації та визначав би правовий статус міжнародної неурядової організації залишається невирішеним.

Список використаних джерел

1. Статут Організації Об'єднаних Націй і Статут Міжнародного Суду: Закон України від 16.09.2005 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_010
2. Лебідь В. Історія розвитку та еволюція міжнародно-правового статусу міжнародних неурядових організацій правозахисного характеру. URL: file:///D:/Personal/Downloads/Nzizvru_2014_4_22.pdf
3. ECOSOC Resolution 1297 (XLIV), 23 May 1968. URL: <http://daccess-dds-pu.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/007/92/IMG/NR000792.pdf>
4. Котенко Н.В., Карпенко С.Г. Неурядові організації: поняття, види та джерела фінансування в умовах сталого розвитку: *Вісник СумДУ*. Серія «Економіка». 2014. № 3. С. 71-75.
5. Марушева О.Г.. Міжнародне право : навч. посібник / О. Г. Марушева. – Х. :, 2015. 250 с.
6. Повестка дня на XXI век. Принята Конференцией ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 3-14 июня 1992 года. Организация Объединенных наций (ООН). URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml
7. Буроменський М.В. Міжнародне право: навч. посіб. Київ: Юрінком Інтер, 2006. 340 с.
8. Балута І. В. Аналіз діяльності міжнародних неурядових організацій в умовах глобалізації: *Політичні та правові засади державного управління*. 2017. №1. С. 1-6.
9. Кузнецова Є. Еволюція консультативного статусу міжнародних неурядових організацій при економічній і соціальній Раді ООН. *Міжнародне право та міжнародні відносини*. 2004. С.27-31.
10. Ільницька У. Особливості міжнародно-правової суб'єктності неурядових організацій. *Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку*. 2012. №24. С. 84-91.
11. Вайцеховська О.Р. Питання міжнародної правосуб'єктності міжнародних неурядових фінансових організацій. *Актуальні проблеми держави і права*, 2018. С. 15-20.

Паін Р. Д., студент 3 курсу, група ППР 171, юридичного факультету
Науковий керівник: **Козинець І. Г.**, ст. викладач кафедри
трудового права, адміністративного права та процесу
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: romapain21@gmail.com

ПРОГРЕСИВНЕ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Основним джерелом формування доходів держави є податки. Податки - це примусовий платіж, який держава чи уповноважений нею орган стягує з фізичних та юридичних осіб на підставі відповідних норм законодавства держави. Такі примусові стягнення держава спрямовує на задоволення суспільно-необхідних потреб державного чи місцевого значення. Тому важливим завданням для будь-якої держави є постійне удосконалення системи оподаткування з метою забезпечення соціальної справедливості оподаткування, з урахуванням його фіскальної та економічної ефективності.

В Україні, виходячи з низького рівня ефективності функціонування податкової системи, постала проблема її реформування. У першу чергу – одного з основних податків: податку на доходи фізичних осіб. Як відомо, при виборі політики оподаткування доходів громадян перш за все визначається її характер: пропорційний чи прогресивний. Так, до 2004 року оподаткування доходів громадян в Україні здійснювалося за прогресивною шкалою ставок із граничною ставкою 40 % та середньою ефективною – 17 %. Із січня 2004 року були запроваджені пропорційні ставки податку з доходів фізичних осіб в розмірі 15 % об'єкта оподаткування (у перехідний період до 31 грудня 2006 року – 13 %). У 2011 році після прийняття Податкового кодексу України ставки податку на доходи фізичних осіб стали малопрогресивними та відповідали 15 % для доходів у розмірі до 10 мінімальних заробітних плат та 17 % стосовно доходів у розмірі понад цю величину, на сьогодні 18% [1]. Але в результаті проведеної реформи оподаткування доходів фізичних осіб в Україні не стало досконалим. Адже статистичні дані свідчать, що в українському суспільстві 90 % населення мають низькі доходи, а 10 % надвисокі. На відміну від США, де прибутковий податок сплачують, в основному, забезпечені громадяни, в Україні 90 % податку надходить від малозабезпечених верств населення. По суті порушується головний принцип прибуткового оподаткування – принцип соціальної справедливості [2, с. 34-35].

Економічно розвинені країни характеризуються не тільки високим рівнем доходів населення, а й високими ставками податку на індивідуальний прибуток. У більшості країн застосовується таке правило: «що більший дохід, то вища ставка податку». Так, у деяких країнах Європи, а саме: в Бельгії, Данії, Фінляндії, Швеції та Швейцарії податок на доходи фізичних осіб не тільки належить до місцевих податків, а також органи місцевого самоврядування мають широкі повноваження щодо визначення ставки податку, за якими оподатковуються доходи громадян. Ставка особистого прибуткового податку інших країнах є вищою, ніж в Україні (Данія - 38,9, Бельгія – 42,8, Австрія – 34%, Німеччина – 39,9%, США – 40%). Ізраїль, Чехія, Литва та Мексика мають одні з найнижчих ставки податку [3, с.99].

Практика прогресивного оподаткування почала розвиватися набагато раніше, ніж фінансова наука почала впритул займатися цими питаннями. Вперше прогресивне оподаткування з'явилося у Флоренції в надзвичайних майнових податках. Прогресія досягла 50% і була в руках Медічі політичним знаряддям боротьби з ворогами. Пізніше широке застосування прогресії мало місце в епоху Французької революції в так званих примусових позиках. Примусові позики з високими податками з доходів, одержуваних з них, фактично означали конфіскацію майна. У подальшому неодноразова практика проведення примусових позик привела до того, що слово «прогресія» наводило жах на заможних людей. Завдяки такій «репутації» ідея прогресивного оподаткування з великими труднощами пробивала собі шлях.

Жан-Жак Руссо відстоював ідею прогресивного податку. Він це робив через теорію еквівалента, зазначаючи що всі привілеї надані багатим людям, в той час як бідні люди мають достатньо великі фінансові зобов'язання.

Ж. Сісмонді висловлювався за прогресивне оподаткування, основується на теорії обміну. Він зазначав – якщо податок є ціною, що сплачується громадянином за те, чим він користується, то не слід вимагати сплачувати податок з тих, у кого нічого немає, не потрібно зазіхати на ту частину доходу, що є життєво необхідною для особи, яка сплачує податки [4, с.77].

Противниками прогресивного податку були П.Леруа-Больє і Р.Стурма, піддаючи сумнівам прогресивну ідею, схилилися до пропорційного оподаткування. Вони критикували прогресивний принцип оподаткування, визначаючи такі негативні моменти: довільність у встановленні прогресії і зв'язані з цим порушення справедливості; побоювання капіталу й ослаблення схильності до заощадження [4, с. 92].

Основні аргументи соціально-політичної теорії А. Вагнера, також полягали в критиці пропорційного оподаткування; встановлюючи розмір податку, держава має прагнути до того, щоб не погіршити умови життя платника такого податку. Пропорційні податки не задовольняють вищезазначеним вимогам, оскільки одна й та сама сума податку покладає на різних платників неоднакове зобов'язання по сплаті, внаслідок нерівності в статусі між громадянами. Тому справедливим є лише прогресивне оподаткування [5, с. 119].

Прогресивний податок в сучасних українських реаліях є можливістю відновити економіку. Податки – це основа бюджету країни. Проблема фіксованої ставки полягає в тому, що для однієї людини сума податку – це критична сума, якої може не вистачати на життя, а для іншого ця сума є досить незначною.

Доходи фізичних осіб є різними, а податок однаковий – це нераціонально. Основним аргументом на користь прогресивного оподаткування на рівні окремих суспільних систем є те, що дохід має так звану спадаючу властивість. Тобто, кожна наступна гривня має для індивіда меншу користь, ніж попередня. Наприклад, для людини, яка має заробітну плату в розмірі 4000 гривень додаткова тисяча гривень матиме більший ефект, ніж для людини у якій заробітна плата становить 15 000 гривень. Крім того, зростання доходу вищих класів суспільства буде нераціональним у фінансовому плані для них самих, у той час для держави це буде фінансово вигідно.

На сьогоднішній день громадини України та інших держав будь-якими шляхами намагаються уникнути від свого обов'язку – сплачувати податки, а це прямо впливає на економічне становище країни та наше життя, а також є мінусом даної форми оподаткування. Питання порушення такого обов'язку введення прогресивного податку не вирішить, а можливо і посилить, але це – компетенція правоохоронних органів.

Ставки прогресивного податку на доходи громадян в різних країнах мають свою особливість. Наприклад, у Франції, Іспанії та Німеччині функціонує прогресивна 5-ти ступенева ставка податку від 14-45% для Іспанії та Франції та від 9,5 до 22,55% для Іспанії відповідно. В таких країнах як Польща, Словаччина та Швеція застосовується ставка яка є прогресивною та двох ступеневою, а відсоток становить 18 і 32% , 19 і 25%та 31 і 50% відповідно [6].

Розглянемо ставки податку на доходи на прикладі двох країн: Німеччини та Польщі.

Базою прибуткового податку в ФРН є сукупний дохід фізичної особи. У Німеччині функціонує класова система оподаткування. В основу класифікації покладений соціально-громадянський статус платників податку і відповідно до цього вони поділяються на:

- 1) неодружені працюючі без дітей;
- 2) неодружені, розлучені, овдовілі;
- 3) одружені, при умові, що в сім'ї працює один із подружжя; а якщо працюють обоє, то один із них може за спільною згодою перейти до V класу;
- 4) працюють обоє з подружжя, але оподатковуються нарізно;
- 5) одружені працюючі, один із них оподатковується за умовами III класу;
- 6) працюючі, котрі одержують заробітну плату в декількох місцях.

Наявність таких класів за соціальною ознакою створює додаткові можливості користуватися пільгами шляхом переходу з класу в клас. Наприклад, працююче подружжя може саме собі створити

пільгу таким чином: один із них переходить з третього в п'ятий клас, в такому разі їх сукупний дохід ділиться на дві рівні частини, податок справляється з кожної половини доходу окремо за зниженою в силу прогресивної шкали податковою ставкою, а потім подвоюється. В результаті сума двох податкових зобов'язань, взятих окремо, буде меншою, ніж оподаткування сукупного доходу. З 01.01.2004 р. прибутковий податок справляється за прогресивною шкалою з мінімальною ставкою – 15%, і максимальною – 42% [7].

Двох ступенева система оподаткування у Республіці Польща функціонує з 1 січня 2009 року. З цього часу введено два види податку від фізичних осіб. У разі, якщо платник податку протягом податкового періоду отримав дохід у розмірі до 85 528 польських злотих, то його дохід оподатковується за 18 відсотковою ставкою. Всі доходи, в розмірі, що перевищують вищезазначену суму – сплачують податок у розмірі 32%. Ця ж система функціонує і в Швеції: якщо прибуток фізичної особи не перевищує 170 тис. крон, то податок складає 31%. При перевищенні даної суми – ставка податку може збільшитися до 50% [8].

Отже, можна зробити висновок, що введення прогресивного податку в Україні – складний та тривалий процес. Складність полягає в тому не кожен громадянин захоче платити більше ніж інші. Для низького та середнього класу населення прогресивний податок зменшить податкову суму, тим самим полегшить їм матеріальне становище, а для заможної верстви населення – навпаки, збільшить податкові зобов'язання перед державою. На нашу думку, застосувавши досвід країни-сусідки Польщі і встановивши двух ступеневу систему оподаткування з відповідними відсотками, дає можливість полегшити фінансове становище значної частини населення (але не для всіх) та поступово виходити на достойний економічний рівень, із подальшим розвитком системи прогресивного податку.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.10 р. № 2755-VI. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 25.11.2019 р.)
2. Козинець, І. Г. Оподаткування доходів фізичних осіб: світовий досвід та вітчизняні реалії. *Розвиток наукових досліджень 2013*: матеріали ІХ міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 25-27 листопада 2013 р.). Полтава: «Інтер Графіка», 2013. Т.3. С. 34-38.
3. Кміть В.М., Яскевич О.І. Зарубіжний досвід функціонування системи прямого оподаткування та доцільність його застосування у національній практиці. *Український журнал прикладної економіки*. 2017. Том 2. № 3. С. 96-106.
4. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 1996. 192с.
5. Славкова А. А. Дилема вибору – прогресивне чи пропорційне оподаткування доходів фізичних осіб. *Фінанси, облік і аудит*: Збірник наукових праць /Відп. ред. А. М. Мороз. К.: КНЕУ, 2004. Вип. 3. С. 116-122.
6. Податки в Україні vs країни ЄС: де платять більше? URL: <http://cost.ua/news/714-podatky-v-ukrayini-vs-krayiny-eu-de-platyat-bilshе> (дата звернення 30.11.2019 р.)
7. Світовий досвід оподаткування: Німеччина. URL:<http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/arkchiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/germany/> (дата звернення 5.12.2019 р.)
8. Світовий досвід оподаткування: Польща. URL: <http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/arkchiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/poland/> (дата звернення 5.12.2019 р.)

Патук А. А., студентка 3 курсу, група КПП 173
Науковий керівник: **Козинець І. Г.**, ст. викладач кафедри
трудового права, адміністративного права та процесу
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: 333.alinka@gmail.com

ТОРГОВЕЛЬНІ МАРКИ ЯК ОБ'ЄКТИ ЦИВІЛЬНИХ ПРАВ

Сьогодні одним із основних аспектів успішної, прибуткової діяльності господарюючих суб'єктів є використання результатів інтелектуальної праці в підприємницькій діяльності, зокрема торговельної марки, яка допомагає не лише просувати товар, а й впливає на позитивну ділову репутацію на певному ринку товарів чи послуг та є значним стимулом для розвитку здорового конкурентного середовища.

У Цивільному кодексі України щодо знаку на товари чи послуги вживається поняття, термін «торгівельна марка». Відповідно до статті 492 Цивільного кодексу, то встановлюється право інтелектуальної власності на торговельну марку. Торговельною маркою може бути будь-яке позначення або будь-яка комбінація позначень, які придатні для вирізнення товарів (послуг), що виробляються (надаються) однією особою, від товарів (послуг), що виробляються (надаються) іншими особами. Такими позначеннями можуть бути, зокрема, слова, літери, цифри, зображувальні елементи, комбінації кольорів [1]. В Україні право на товарний знак посвідчується свідоцтвом та є офіційним охоронним документом.

Закордоном більш поширене поняття «бренд», що в перекладі з англійської означає товарний знак, який є комплексом інформації про компанію, продукт чи послугу та є концептуально пізнаваним товаром, образом, набором послуг [2]. Але існують ще походження цього слова від латинського brand – клеймо, тавро, або від скандинавського brandr – випалювати (випалене тавро). Достатня кількість людей плутає бренд із товарною маркою, а різниця в тому, що торговельну марку мають майже всі компанії, а брендом володіють тільки одиниці. Узагальнюючи можна сказати, що бренд – це торгова марка, тільки з гарним іміджем.

Найкращі умови для маркування товарів було створено ринковою економікою. Бурхливий розвиток промисловості та інших галузей господарювання сприяв появі на ринку величезної кількості товарів різних виробників. Покупець (споживач) опинився в складній ситуації: як серед маси товарів, що заповнили ринок, вибрати найкращий, необхідний йому. Гостра конкуренція серед виробників створила необхідність пошуку свого споживача. Для цього потрібно було підвищувати якість свого товару, та його маркування, що вказувало б на виробника товару, виконувало рекламну функцію, свідчило про високу якість цього товару. Цим почали зловживати недобросовісні виробники, які для позначення своїх не дуже якісних товарів, стали використовувати чужі знаки. Так поступово товарні знаки були визнані результатами інтелектуальної діяльності та об'єктами права промислової власності з виключними правами на них. Вони стали необхідним елементом товарообміну, своєрідним правовим інструментом, який певним способом регулює товарообіг. При цьому, товарні знаки протягом віків еволюціонували від натуралістичного зображення, що відображало діяльність того чи іншого підприємця до сучасного, частіше всього абстрактного, яскравого символу. Еволюція знаку відбувалася шляхом спрощення, лаконізму та вишуканої простоти при збереженні змістовності та інформативності [3].

Торгова марка, як об'єкт права інтелектуальної власності, є не тільки важливим інструментом у реалізації обороту товарів і послуг на внутрішньому та зовнішньому ринках, сприяючи захисту інтересів виробника і споживача, але й виступає невід'ємним елементом ринкових відносин. Правове регулювання використання торгової марки в Україні здійснюється внутрішнім законодавством у відповідності до норм міжнародного права у цій сфері, зокрема:

- міжнародними договорами України;
- Конституцією України (ч. 1 ст. 41, частини 1 та 2 ст. 54);
- книгою 4 ЦК України;

- Господарським кодексом України (статті 33, 157–159);
- Законом України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», Законом України «Про захист від недобросовісної конкуренції», Законом України «Про рекламу» тощо;
- підзаконними нормативно-правовими актами.

З одного боку, такий стан правового регулювання об'єктивний, тому що інтелектуальна власність є досить специфічною та неоднозначною категорією, яка охоплює значну кількість неоднорідних за своєю сутністю об'єктів, і відповідно прав на них. Втім на відміну від традиційної конструкції власності вона пов'язана із інтелектуальним продуктом або ж таким, якому не є характерним певний матеріальний субстрат, що зумовлює можливість його одночасного використання необмеженим колом осіб, незалежно від суб'єкта прав. Внаслідок цього інтелектуальна власність потребує обов'язкової наявності дворівневого регулювання (міжнародного та національного), що зумовлено потребою створити можливість міжнародної охорони прав на торговельні марки, при цьому зважаючи на їх територіальний принцип чинності. З іншого боку, національне законодавство містить численну кількість сутнісних суперечностей в правовій охороні торговельних марок, що створює невиправдані складнощі в правозастосуванні [4, с. 142-143].

Правовий вибір торговельної марки суб'єктами господарювання, обумовлює необхідність удосконалити умови надання правової охорони, які повинні виконуватися господарюючим суб'єктом, якщо він розраховує на відповідну правову охорону своєї торговельної марки. До них необхідно віднести дефініцію торговельної марки, моральність обраного позначення та приналежність торговельної марки господарюючому суб'єкту.

Однією із умов набуття прав торговельної марки є її дефініція, яка власне і формує її правову природу, оскільки є законодавчо закріпленим визначенням поняття торговельної марки, яке зобов'язує як розробника позначення майбутньої торговельної марки, так і потенційного її власника формувати своє бачення, бажання зі встановленими дефініціями, ознаками торговельної марки, тобто виконувати і дотримуватися потенційних умов надання правової охорони торговельним маркам.

Наступною правовою засадою вибору торговельної марки є її відповідність принципам моралі. На даний момент в Україні не існує розроблених методик визначення відповідності нормам гуманності і моралі заявленого позначення, тому на перший план виступає суб'єктивний фактор - особисті переконання експертів департаменту інтелектуальної власності Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України.

Щодо правових засад приналежності торговельної марки господарюючому суб'єкту, то потрібно враховувати належність її на підставі реєстрації чи першовикористання іншому господарюючому суб'єкту [5, с. 488-489].

В Україні торговельні марки класифікують за формою втілення:

– словесні торгові марки – найпоширеніші у світі завдяки їх легкому відтворенню та простоті для запам'ятовування. Значно зручніше передати іншій людині, що ви купуєте макаронні вироби «Добриня», аніж пояснювати, що це такі, на яких курча із задоволенням їсть макаронину. Також їх легше відтворювати самому виробникові при виробленні товару;

– зображувальні – найдавніші. На давніх клеймах, які вибивалися, наприклад, на металевих виробках, простіше було вибити маленький малюнок, аніж напис із кількох букв, до того ж багато майстрів, а ще більше покупців були неписьменними. Також зображувальні торгові марки зручні для експорту товарів до країн, де поширене принципово інше письмо, наприклад, словесна торгова марка, виконана ієрогліфічним письмом, не буде ефективною в країнах з кирилицею або латинкою. Щоб зображувальна торгова марка була ефективною, зображення має бути простим, естетичним та недвозначним: споживач повинен однозначно розуміти, що саме зображено, та легко запам'ятовувати торгову марку;

– об'ємні – найскладніші для відтворення та використання, наприклад, у рекламі. Як правило, відтворюють або сам товар, або якийсь предмет, що асоціативно з ним пов'язаний. Найчастіше використовуються, наприклад, флакони для парфумів особливої форми, або пляшки для напоїв, або інша упаковка товару;

– комбіновані – як правило, комбінуються словесне позначення та зображення. Важливо, щоб таке поєднання виглядало естетично саме як арт-об’єкт, тобто в його створенні має значення, як само розташовані різні елементи, які шрифти для написів використано, тощо. Нерідко словесне позначення «вбудовують» у зображення, наприклад, частина зображення оплітає букви; – інші (нетрадиційні) – слухові, нюхові тощо.

Таким чином, в умовах ринкової економіки торговельні марки виконують важливі функції, спрямовані на повне правове забезпечення ефективності товарного ринку. Нові шляхи використання торговельних марок у новітній глобальній економіці підвищують їхню стратегічну роль для бізнесу та міжнародної торгівлі і тому їхнє правове регулювання стає більш важливим з кожним днем та має неабияке значення у процесі доведення цього питання до рівня міжнародних стандартів.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435-IV URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення 27.11.2019).
2. Словник іншомовних слів : URL: <http://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/m/s.pl?Qry=%C1%F0%E5%ED%E4> (дата звернення 25.11.2019)
3. Харшак М. Эволюция и революция в истории знака // Мир дизайна, 1999.– №1. URL: <https://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=004145> (дата звернення 7.12.2019).
4. Крат В. Торговельна марка, як об’єкт права інтелектуальної власності / В. Крат // Мала енциклопедія норатіуса. – 2017. - № 5. – С.142-143.
5. Попова Н. О. Торговельні марки: невідомі аспекти великого явища / Н. О. Попова // Форум права. – 2013. №3. – С.486-489.

Патук А. А., студентка 3 курсу, група КПП-173
Науковий керівник: **Веремієнко С.В.**, старший викладач кафедри
теорії та історії держави і права, конституційного права
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: 333.alinka@gmail.com

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПОВЕДЖЕННЯ З ГМО: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

Усвідомлюючи швидке поширення сучасних біотехнологій, громадськість у всьому світі проявляє зростаючу стурбованість щодо їх потенційної шкідливої дії на біологічне різноманіття та зростаючі ризики для життя й здоров’я людини. Тому нині є актуальною проблема створення механізмів правового регулювання поведження з генетично модифікованими організмами та належного правового захисту від потенційної небезпеки, яку вони несуть у собі.

Генетично модифікований організм (ГМО) - це організм, генотип якого було змінено за допомогою методів генної інженерії. Генетичні зміни, як правило, здійснюються в наукових та сільськогосподарських цілях. Генетична модифікація відрізняється від природного та штучного мутагенезу саме направленою зміною генотипу. При цьому генетичний матеріал переносять з одного організму в інший, використовуючи технологію рекомбінантних ДНК. Якщо при цьому ДНК, яку переносять, походить з іншого виду, отримані організми називають транс генними [1, с. 22].

Свого часу метою створення генетично модифікованих продуктів була їх підвищена врожайність у порівнянні з традиційними культурами; більша адаптивність генномодифікованих культур до екстремальних погодно-кліматичних умов. Вважалося, що в результаті генної модифікації рослини будуть містити більшу кількість корисних поживних речовин та вітамінів. Також в результаті генних модифікацій можна вбудовувати в харчові продукти ліки проти хвороб. Так як генномодифіковані рослини більш стійкі до шкідників та хвороб, то це зменшить інтенсивність їх обробки пестицидами та гербіцидами. Продовольство, вироблене за допомогою генетично модифікованих організмів буде дешевим і смачнішим.

На сьогодні створення та використання генетично модифікованих продуктів стало тенденцією розвитку аграрних та харчових технологій. Проте, сам процес використання ГМО та доцільність їх створення, як відомо, є дискусійним питанням [2, с. 128]. Є, як прибічники ГМО, які вважають генну інженерію сучасним та ефективним способом остаточного подолання продовольчої проблеми, від якої потерпало людство на усіх етапах свого існування, так і ті, хто вважає ГМО знаряддям знищення людської цивілізації в такому вигляді, як вона проіснувала вже декілька тисячоліть.

Протягом тисячоліть саме природний дикоростучий матеріал був джерелом для виведення нових сортів рослин. Їх різноманіття – це надбання і спадок людства. В даний час кількість сортів рослин не збільшується, як цього слід було б очікувати, а зменшується. Так, в США за останнє сторіччя втрачено близько 93% сортів овочів і фруктів. Виведені гібридні сорти продаються по всьому світу великим оптом - і увага приділяється не різноманітності смакових і цінності поживних якостей, а здатності до тривалого зберігання, тобто на перше місце виходить економічна вигода виробників. Ну а «органічну їжу» можна продавати набагато дорожче, це теж дуже ринково. І все – через культивування генномодифікованих рослин. По-перше, вони є агресивними в екосистемі, витискають інші рослини, які не мають, так би мовити, імунітету до тих гербіцидів та пестицидів, якими обробляються ГМ культури. Таким чином, витискаються ендемічні та автохтонні види рослин. Таке явище отримало назву генного забруднення.

Проблема біологічного та генетичного різноманіття вкрай актуальна і для України, яка, з одного боку, має значний природний потенціал, а з іншого, - потерпає від кризового стану навколишнього середовища.

Із середини 90-х рр. минулого століття продукція, що містить ГМО, почала з'являтися в продажу в різних країнах світу. Країни Європейського Союзу, на відміну від США, одразу імплементавали до свого законодавства міжнародні стандарти біоетики в частині забезпечення біобезпеки, пов'язаної із застосуванням ГМО та їх компонентів. У другій половині 1990-х рр. було прийнято директиви та інші нормативно-правові акти ЄС про поводження з ГМО у відкритих та закритих системах, які передбачали запровадження досить жорстких санкцій у разі їх порушення [3, с. 3-8].

У країнах Євросоюзу ретельно регулюються технології виробництва генномодифікованої продукції. Перш ніж така продукція потрапляє на ринок, вона має пройти перевірку, у ході якої дається оцінка тим ризикам, які вона може завдати здоров'ю людини та стану навколишнього середовища. Тільки після такої комплексної перевірки генномодифікованих продуктів, харчових продуктів і кормів, які містять ГМО, компанії можуть отримати дозвіл на їх вирощування, торгівлю або переробку. Але і після отримання такого дозволу, контроль не припиняється: обов'язковим є моніторинг екологічних ризиків, консультації та надання інформації громадськості [4, с. 148].

Україна теж проходить свій шлях вироблення державної політики та законодавчого врегулювання відносин у сфері забезпечення біологічної безпеки при поводженні з ГМО. У 1994 році Україною було ратифіковано Конвенцію ООН про охорону біологічного різноманіття - першого багатостороннього міжнародно-правового акта, відповідно до якого проголошувалось дотримання правил біобезпеки під час поводження з живими видозміненими організмами, які були отримані в результаті застосування біотехнологій. Згідно з Конвенцією під поняттям «біобезпека» розуміється система правил та заходів, що мають зменшити чи запобігти потенційним ризикам, пов'язаним із використанням біотехнології та її продуктів [5].

Пізніше був прийнятий Закон України «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів» від 31 травня 2007 р. [6]. Внесені зміни до ряду законодавчих актів, а саме ст. 20, 21 Закону України «Про безпечність та якість харчових продуктів» [7] щодо обов'язку виробника мати та надавати правдиву декларацію безпеки харчових продуктів тощо; ст. 15 Закону України «Про захист прав споживачів» [8] доповнено вимогою щодо позначки на маркуванні про наявність або відсутність у складі продуктів харчування генетично модифікованих компонентів тощо: Основи законодавства України про охорону здоров'я [9], Закон України «Про охорону навколишнього

природного середовища» [10] та ряд інших. На рівні підзаконних нормативно-правових актів також було прийнято цілу низку документів у сфері поводження з генетично модифікованими організмами, зокрема Порядок етикетування харчових продуктів, які містять генетично модифіковані організми або вироблені з їх використанням та вводяться в обіг, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 13 травня 2009 р. № 468 [11], Порядок державної реєстрації косметичних та лікарських засобів, які містять генетично модифіковані організми або отримані з їх використанням, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 18 лютого 2009 р. № 114 [12], Порядок державної реєстрації генетично модифікованих організмів джерел харчових продуктів, кормів, кормових добавок та ветеринарних препаратів, які містять такі організми або отримані з їх використанням, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 12 жовтня 2010 р. № 919 [13], Критерії оцінки ризику потенційного впливу генетично модифікованих організмів на навколишнє природне середовище, затверджені наказом Міністерства екології та природних ресурсів України від 07.02.2011 р. № 36 [14] та ін.

Отже, на сьогодні Україна вже має певні напрацювання у сфері правового регулювання поводження з ГМО, але для належного забезпечення біологічної та продовольчої безпеки ще необхідно створити дієвий механізм контролю за здійсненням генно-інженерної діяльності та використанням ГМО, що надасть змогу зменшити несанкціоноване та неконтрольоване поширення генетично модифікованих організмів на території України.

Список використаних джерел

1. Генетично модифіковані організми та біобезпека: Огляд основних питань /Автор-упорядник Топчій Т.І. Київ, 2004. 22 с.
2. Бірта Г.О., Бургу Ю.Г. Генно-модифіковані організми: за і проти: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 128 с.
3. Третьякова В. Про правові основи функціонування системи біобезпеки під час здійснення генетично-інженерної діяльності та обігу ГМО в контексті застосування міжнародних біоетичних стандартів. *Віче*. 2013. № 6. С. 3-8.
4. Менів О.І. Правове забезпечення використання ГМО при вирощуванні сільськогосподарської продукції рослинного походження в Україні та ЄС : автореф. дис....канд. юрид. наук : 12.00.06. Харків: НЮУ ім. Ярослава Мудрого, 2016. 20 с.
5. Конвенція ООН про охорону біологічного різноманіття від 5 червня 1992 р. : ратифікована Законом України № 257/94-ВР від 29 листопада 1994 р. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_030.
6. Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів : Закон України від 31 травня 2007 р. Відомості Верховної Ради України. 2007. № 35. Ст. 484.
7. Про безпечність та якість харчових продуктів : Закон України від 23.12.1997 р. Відомості Верховної Ради України. 1998. № 19. Ст. 98.
8. Про захист прав споживачів : Закон України від 15.12.1993 р. Відомості Верховної Ради УРСР. – 1994. – № 1. – Ст. 1.
9. Основи законодавства України про охорону здоров'я : Закон України від 19.11.1992 р. Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 4. – Ст.19.
10. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 25.06.1991 Відомості Верховної Ради України. 1991. № 41. Ст. 546.
11. Порядок етикетування харчових продуктів, які містять генетично модифіковані організми або вироблені з їх використанням та вводяться в обіг : Постанова Кабінету Міністрів України від 13 травня 2009 р. Урядовий кур'єр. 2009. 4 червня. № 98. П. 6.
12. Порядок державної реєстрації косметичних та лікарських засобів, які містять генетично модифіковані організми або отримані з їх використанням : постанова Кабінету Міністрів України від 18 лютого 2009 р. Урядовий кур'єр. 2009. 26 лютого. № 35. П. 10.
13. Порядок державної реєстрації генетично модифікованих організмів джерел харчових продуктів, кормів, кормових добавок та ветеринарних препаратів, які містять такі організми або отримані з їх використанням : постанова Кабінету Міністрів України від 12 жовтня 2010 р. Урядовий кур'єр. 2009. 20 жовтня. № 195. П. 16.
14. Критерії оцінки ризику потенційного впливу генетично модифікованих організмів на навколишнє природне середовище : наказ Міністерства екології та природних ресурсів України від 07.02.2011. Офіційний вісник України. 2011. № 17. С. 52. Ст. 722.

ПОНЯТТЯ ТА ЗНАЧЕННЯ ОСУДНОСТІ В КРИМІНАЛЬНОМУ ПРАВІ

На сьогоднішній день суспільство потребує більш глибокого вивчення індивідуальності особи: її ставлення до життя, тваринного, рослинного світу, різних культурних та духовних поглядів, честі та гідності, безпеки, відповідальності. Інтерес суспільства до проблем осудності спрямований на те, що вона торкається найбільш складної сторони соціальної діяльності людей, а саме - їхньої здатності нести відповідальність за свої вчинки в будь-якій галузі діяльності та суспільного життя. Найбільш спірне питання в цій сфері це відмежування осудності від неосудності та обмеженої осудності.

Осудність являється однією з найголовніших ознак об'єкта злочину. У ч. 1 ст. 19 КК зазначається, що осудною особа визнається, коли під час учинення злочину могла усвідомлювати, розуміти свої дії (бездіяльність) і керувати ними та передбачити суспільно-небезпечні наслідки.

Поняття «осудність», синонімом якого в етимологічному розумінні є «імпутабельність» («imputabilitas» - від лат. imputo - ставити в вину, зараховувати), означає суб'єктивну можливість особи нести відповідальність за вчинене нею кримінально-каране діяння [1, с.47]. Осудність — це здатність особи під час учинення злочину усвідомлювати свої дії (бездіяльність) і керувати ними. Кримінальний закон виходить з того, що тільки осудна особа може вчинити злочин і тому може нести кримінальну відповідальність. Це обумовлено тим, що злочин завжди є актом поведінки свідомо діючої особи [2, с. 139].

Стан осудності в кримінальному праві України – це норма, що характерна для її певного віку, тобто типовий психічний стан людини.

При понятті осудності розуміють, людину, яка правильно розуміє, оцінює суспільну небезпечність своїх дій чи бездіяльності та ознаки злочину (місце, час, способи вчинення, обстановку, наслідки). Її усвідомлення та розуміння пов'язане зі здатністю контролювати, керувати свої вчинки. Велику роль також відіграють свідомість і воля, що є взаємопов'язані між собою та керують поведінкою в конкретній ситуації.

На практиці питання про встановлення осудності виникає тільки за наявності сумнівів у психічній повноцінності особи, яка вчинила передбачене кримінальним законом суспільно небезпечне діяння. Зі станом осудності пов'язане і досягнення (реалізація) мети покарання. Відповідно до ч. 2 ст. 50 КК покарання має на меті не тільки кару, а й виправлення засуджених, а також запобігання вчиненню нових злочинів як засудженими, так і іншими особами. Тільки осудна особа здатна правильно усвідомлювати сутність учиненого злочину, а тому розуміти обґрунтованість і справедливність призначеного покарання. Лише за таких умов призначене покарання багато в чому визначає подальшу поведінку засудженого, спонукає його не вчинювати нових злочинів.

Важливість встановлення осудності особи визначено перш за все тим, що осудність є передумовою вини, а без доведення вини не може бути кримінальної відповідальності і покарання [3, с. 140].

Згідно із законодавством України, то важливість встановлення осудності є передумовою вини, а без доведення вини особи, не може бути кримінальної відповідальності та покарання. Якщо не досягнуто віку в момент скоєння злочину, тобто осудності, то особа не може бути притягнута до кримінальної відповідальності, адже немає складу злочину. У ч. 1 ст. 22 прямо зазначено, що кримінальній відповідальності підлягають особи, яким до вчинення злочину виповнилося шістьнадцять років. Цей вік прийнято називати загальним віком кримінальної відповідальності. У ч. 2 цієї ж статті передбачено зниження віку до чотирнадцяти років. Законом передбачено низку злочинів, за які може наставати кримінальна відповідальність, але він є вичерпним. Також передбачені випадки, за яких вік може бути підвищено до вісімнадцяти років, тобто повної цивільної дієздатності, адже вчинення цих злочинів фактично не можливе без досягнення повноліття.

У сучасній теорії кримінального права загальноприйнятою більшістю вчених вважається думка, відповідно до якої осудність визначається за змішаною формулою і включає лише психологічний та медичний критерії. Закріплене в законі поняття осудності припускає наявність нерозривної сукупності двох здатностей:

- 1) здатності усвідомлювати свої дії (бездіяльність);
- 2) здатності керувати ними.

Такі здатності особи є результатом психофізіологічного і соціального розвитку людини [4, с. 60].

Кримінальну відповідальність за вчинений злочин несуть лише фізичні особи, що є осудними, осудною, в свою чергу, може бути лише людина, що володіє певними психічними характеристиками і досягла певного віку. Питання про осудність в доктрині кримінального права розглядається або у вченні про внутрішню сторону злочину, або у вченні про суб'єкт злочину, крім цього, осудність суб'єкта є «наріжним каменем всіх теорій, що визнають підставою караності винне посягання на правопорядок» [5, с. 379].

Осудність, з одного боку, визначається як здатність особи усвідомлювати свої дії та керувати ними (тобто здатність бути винним і відповідальним), з другого боку, як психічний стан особи під час вчинення правопорушення. Кримінальний закон карає злочинця не за те, що він психічно здоровий, а за умови, що він психічно здоровий. Проте, явним недоліком багатьох визначень осудності є те, що осудність досить часто ототожнюється з психічним здоров'ям, адже у особи може бути присутній і певний розлад або аномалія психіки, що впливали на його дії (бездіяльність) під час вчинення злочину.

Перші офіційні джерела права, що відомі дослідникам і стосуються відповідальності психічно хворих осіб, відносяться до 1669 року [6, с. 26]. В цей період основна позиція правників базувалась на положенні того, що психічно хворі повинні розглядатися як свідки у кримінальних справах. В період феодального права і пізніше (до середини 17-го століття), душевна хвороба злочинця враховувалася судами в окремих випадках, але враховувалася при цьому неоднаково: як підстава для звільнення від відповідальності або лише як обставина, що пом'якшує покарання особи.

На початку XIX століття з'явилися нові положення з питання щодо можливості встановлення відповідальності психічно хворих. Так, 23 квітня 1801 року російським імператором Олександром I видано Указ, яким заборонялось відправляти до суду осіб, що страждають психічною хворобою, і які вчинили в цьому стані вбивство [7, с. 22].

Пряма констатація виключення кримінальної відповідальності психічнохворих за вчинені ними злочини міститься в Указі імператора Олександра I калузькому губернатору Лопухіну (1802 р.). В цьому документі мова йде про те, що «на схиблених немає ні суду, ні закону» [8, с. 27]. У проекті кримінального кодексу 1813 року вперше з'являється формула неосудності, але вона містить лише один критерій - медичний (біологічний).

Зазначене свідчить, що законодавче вирішення проблеми осудності та неосудності пройшло досить довгий та не легкий шлях. Поступове її вирішення дозволило втілити знання про психічні розлади, які мають кримінально-правове значення у психіатричні форми, а на цій основі сформувати правові категорії некараності психічнохворих осіб, неможливості притягнення осіб з психічними розладами до кримінальної відповідальності та неосудності. В нашій державі законодавче закріплення поняття осудності знайшло своє місце в статті 19 Кримінального кодексу України 2001 року. За цією нормою визначено, що осудність «це здатність особи під час вчинення злочину усвідомлювати свої дії (бездіяльність) і керувати ними» [9, с. 9].

Список використаних джерел

1. Михеев Р.И. Проблемы вменяемости и невменяемости в советском уголовном праве. - Владивосток, Издательство Дальневост. ун-та, 1983. - 300 с.- 47с.
2. Кримінальне право України: Загальна частина : підручник / [Ю. В. Баулін, В. І. Борисов, В. І. Тютюгін та ін.]; за ред. проф. В. В. Сташиса, В. Я. Тація. - 4-те вид., переробл. і допов. - Х. : Право, 2010. - 456с. - 139с.
3. Кримінальне право України: Загальна частина : підручник / [Ю. В. Баулін, В. І. Борисов, В. І. Тютюгін та ін.]; за ред. проф. В. В. Сташиса, В. Я. Тація. - 4-те вид., переробл. і допов. - Х. : Право, 2010. - 456с. - 140с.
4. Михеев Р. И. Проблемы вменяемости и невменяемости в советском уголовном праве : монография / Родион (Рудольф) Иванович Михеев. - Владивосток : Изд-во Дальневост. ун-та, 1983. - 300 с. - 60с.
5. Таганцев Н.С. Русское уголовное право. Часть Общая. Лекции. - СПб., 1902, т. 1. - 815 с. - 379с.
6. Лунц Д.Р. Проблема невменяемости в теории и практике судебной психиатрии. - М., Изд. «Медицина», 1966. - 236 с. - 26с.

7. Морозов Г.В., Лунц Д.Р., Фелинская Н.И. Основные этапы развития отечественной судебной психиатрии. - М.: «Медицина», 1976. - 336 с. – 22с.
8. Лунц Д.Р. Проблема невменяемости в теории и практике судебной психиатрии. - М., Изд. «Медицина», 1966. - 236 с. – 27с.
9. Кримінальний кодекс України від 5 квітня 2001 року: Офіційний текст. - К.: А.С.К., 2003. - 224 с. – 9с.
-

Переверза А. М., студентка 1 курсу група КЮ -192
Науковий керівник: **Козинець О. Г.**, к.і.н., доц.
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: elena_8067@ukr.net

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПОЛІТИКИ МАРГАРЕТ ТЕТЧЕР: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Маргарет Тетчер 4 травня 1979 р. стала 71-м прем'єр-міністром Великої Британії. Вона перебувала на посаді до 28 листопада 1990 р., аж три терміни поспіль. В історії вона відома як «залізна леді». Таке прізвисько отримала від радянського журналіста Юрія Гаврилова, бо втілювала консервативну політику в життя. Саме ця політика стала частиною так званого «тетчеризму». М.Тетчер провела безліч серйозних реформ у самих різних сферах. Вона прагнула змінити те, що вважала причиною занепаду Британії.

Політика, яку проводила Тетчер базувалась на теорії економічного лібералізму та його сучасній модифікації – монетаризмі. Уряд М.Тетчер виступив за вільне підприємництво, розширення особистої ініціативи і крайній індивідуалізм. Політику було спрямовано на скорочення витрат на соціальні потреби населення й оподаткування, було проведено приватизацію державних підприємств, субсидії не надавали збанкрутілим підприємствам, було зменшено владу профспілок.

Реформи «залісної леді» охопили всі сфери господарського життя країни: профспілки були обмежені в праві на проведення страйків, у грошовій та банківській системах ввели обмеження грошей в обігу, стимулювали розвиток приватного бізнесу й обмежили державне підприємництво, розширили господарську самостійність і фінансову автономію державних компаній, здійснили податкову реформу, вжили заходів проти інфляції.

Зменшення впливу домінуючого державного сектору стало своєрідною мантрою тетчеризму. Державний сектор був змушений відступити з багатьох сфер промисловості. Приватизація, зокрема таких гігантів, як Rolls-Royce, BT, British Airways та British Gas, яку ще кілька років тому неможливо було й уявити, йшла наповну.

З нею можна погоджуватися чи ні, але вплив Тетчер на економічну філософію ілюструє той факт, що багато її ідей, які на той час були радикальними, тепер стали частиною мейнстріму. Зруйнувавши старий консенсус, вона створила новий.

Заходи, які були зроблені привели до зниження інфляції наприкінці 80-х років до 3 % на рік. На середину 80-х рр. у Великій Британії встановилися середні темпи економічного зростання, що характерно для розвинутих країн. Показник збільшення валового внутрішнього продукту досяг найвищого рівня в Західній Європі, зросла продуктивність праці. Зміцніла позиція Лондона як одного з фінансових центрів світу.

Політика М.Тетчер в умовах Великої Британії засвідчила здатність капіталістичної системи трансформуватися і пристосовуватися до нових соціально-економічних умов. Головні напрями здійснення структурних змін економіки країни збереглися і в 90-х роках, незважаючи на «стискання» соціокультурного потенціалу суспільства. Останнє зумовлене нерівномірністю збільшення доходів різних верств населення.

У галузі зовнішньої політики М. Тетчер дотримувалася доктрини «ядерного стримування», розширила стратегічні зв'язки з адміністрацією США. У 1982 р. Великобританія рішуче вступила у військовий конфлікт з Аргентиною за Фолклендські острови і домоглася перемоги. Авторитет Великобританії у світі стрімко зріс.

Успіх на Фолклендських островах забезпечив М. Тетчер повну перемогу на виборах у 1984 році, що гарантувало їй ще шість років правління Британією.

На світовій арені Тетчер також залишила по собі довгу тінь. Поєднання її ідеологічної стійкості і глобальної популярності засвідчило, що Великобританія відіграла свою роль у розвалі Радянського Союзу, що було непропорційно вазі країни в світі. Тетчер стала першим британським політиком після Уїнстона Черчілля, якого приймали всерйоз лідери всіх провідних держав світу. Вона була героїнею для опозиційних політиків у Східній Європі. Її готовність стати пліч-о-пліч з «дорогим Ронні» (Рональдом Рейганом – А.П.) для того, щоб заблокувати радянський експансіонізм, посприяли формуванню нового мислення в Кремлі. Її наполягання на тому, що Михайло Горбачов був людиною, з якою Захід може мати справу, також допомогли закінчити Холодну війну.

Тож, Маргарет Тетчер в основу політичного курсу М. Тетчер поставила цінності свободи й демократії, проголосила політику рівних можливостей для усіх, підтримку підприємницького духу. На думку прем'єр-міністра, втручання держави в економіку повинно бути зведене до мінімуму й діяльність державного апарату не повинна перешкоджати розвиткові приватного підприємництва. Принциповим положенням соціальної частини програми Тетчер було її прагнення донести усім англійцям думку протє, що всі працездатні громадяни повинні дбати про себе самі. Держава й добродійні організації мають взяти на себе піклування про тих, хто не може забезпечити себе сам. Звідси випливало, що від соціальних програм держава або відмовляється взагалі, або зводить їх до мінімуму. Найважливіше місце в діяльності нового кабінету посідала податкова політика, яка повинна була сприяти і створенню бездефіцитного бюджету, й, одночасно, заохочувати приватне підприємство. З цією метою податки на прибутки скорочувалися майже на 12 млрд. доларів. Вона енергійно проводила кампанію проти «держави загального благоденства» і клялася поступово згладити боротьбу за владу між лейбористами й урядом. «Узаконьте право зберегти те, що залишилося!» – став одним з її закликів до єдності.

Нажаль сьогодні політика М. Тетчер не користується широким попитом. Адже у більшості багатих країн світу протягом останніх років значно зросла урядова присутність в економіці. Регулювання економіки не дає можливості для розвитку приватного сектору.

Політика «залізної леді» мала не тільки численні переваги, але й ряд недоліків, а саме: коли Тетчер стала прем'єркою в 1979 р., вона порушила одне з головних табу політичного життя того часу: не стала інвестувати гроші в збиткові галузі промисловості тільки для того, щоб не допустити зростання безробіття. Кількість безробітних за перші п'ять років її прем'єрства зросла з півтора до трьох мільйонів осіб. Міста й райони, добробут яких ґрунтувався на важкій промисловості або видобутку сировини, фактично перетворилися на економічно мертві зони.

Тетчер свято вірила в те, що в обов'язки уряду не входить грошова підтримка компаній, які не приносять прибутків. Її економічні реформи потужним катком пройшлися по промислових районах, викликавши різке збільшення безробіття й таке ж різке падіння доходів населення. Проведена під її керівництвом кампанія з приватизації транспортних та інфраструктурних галузей призвела до різкого зростання цін.

Її вважали головним руйнівником стовпів, на яких базувалися добробут британського робітничого класу: важкої промисловості, профспілок, соціального житла та соціального страхування.

Мінусом політичного курсу Тетчер можна вважати скорочення видатків на соціальні програми та потреби, людей переконували в тому, що вони не потребують підвищення заробітної плати і вони можуть піклуватися про себе самі.

Головними причинами спаду популярності Тетчер стало несхвальне ставлення електорату до податкового податку (Poll Tax) (податок не з доходу чи власності, а «з голови»), суперечливі погляди пані Тетчер на роль Британії у Європейській Співдружності та початок спаду економіки.

Отже, Маргарет Тетчер як політичний лідер характеризується сильним характером. Вона не була поступливою, не вмiла йти на компроміси. Причиною даного положення речей є, очевидно, те, що М. Тетчер часто була «першою»: перша жінка – голова консервативної асоціації студентів в Оксфорді, перша жінка – міністр тіньового кабінету консервативної партії, лідер

опозиції, прем'єр-міністр. І хоча зараз жінка в політиці вже не рідкість, як і жінка – лідер, прем'єр-міністр, усе-таки це ще не повсякденне явище, тим більше в 80-х рр. ХХ ст.

Політика, яку вона проводила, дозволила Великій Британії зайняти лідируючі позиції в світовому рейтингу держав-лідерів.

Передвиборчі обіцянки вона виконала, що також додає позитиву до її портрету політика. Звісно є як прихильники, так і противники політики М.Тетчер. враховуючи всі недоліки, можна констатувати, що переваг було більше, про що свідчив економічний рівень розвитку країни як в часи її перебування при владі, так і після відставки.

Список використаних джерел

1. Базилевич В.Д., Гражевська Н.І., Гайдай Т.В., Леоненко П. М., Нестеренко А. П. Історія економічних учень: Навчальний посібник. К.: Знання, 2004. 1300 с.
2. Віднянський С. В., Мартинов А. Ю. Об'єднана Європа: від мрії до реальності: історичні нариси про батьків-засновників Європейського Союзу. К.: Києво-Могилянська академія, 2011. 395 с.
3. Головченко В. Тетчер Маргарет Гільда. *Політична енциклопедія* / ред. кол.: Ю. Левенець (голова), Ю. Шаповал (заст. голови) та ін. К.: Парламентське видавництво, 2011. 709 с.
4. Грубінко А. В. Велика Британія в системі європейської зовнішньої і безпекової політики (1990-2016). Т.: Вектор, 2017. 640 с.

Перепечай Л. В., студентка ІV курсу група ТПР – 161

Науковий керівник: **Козинець О. Г.**, к.і.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: elena_8067@ukr.net

ТЕОРІЯ СУСПІЛЬНОГО ДОГОВОРУ В ПРАЦЯХ МИСЛИТЕЛІВ XVII – XVIII СТОЛІТЬ

Поняття «суспільний договір» у наш час є предметом дослідження фахівців у різних галузях знання. Це філософи та політологи, юристи та економісти. Серед визначних дослідників цієї проблематики можна назвати Джона Роулза (John Rawls), Девіда Готье (David Gauthier), Браяна Скірмса (Brian Skyrms) та інших.

Одна, слід зазначити, що теорія суспільного договору має давню історію. Можна стверджувати, що вона була предметом обговорення з давніх-давен. Існує думка, що моральні та політичні обов'язки людей залежать від договору або угоди між ними з метою розвитку суспільства, в якому вони живуть. Так, Сократ використовував щось подібне соціального устрою, пояснюючи Критону, чому він повинен повернутися до в'язниці і прийняти смертний вирок.

Сформована на основі ідей Стародавнього світу (Конфуція, Платона, Аристотеля і т.д.), концепція суспільного договору сформувалася в послідовної соціально-політичної теорії на початку Нового часу. Це було результатом швидкого та інтенсивного розвитку ідей західноєвропейських філософів того часу. Ретельне вивчення цих ідей дозволить детально визначити сутнісні характеристики інституту держави і сформувати чіткі напрямки на шляху побудови української державності [3, с.443].

У XVII ст. Англійська буржуазна революція, що переросла в громадянську війну, змусила філософів ретельно задуматися не тільки про сутність держави як інституту, а й про ступінь і доцільність її втручання в людське життя. Політичні та військові зіткнення з метою перерозподілу влади між державними інститутами вимагали сильної теоретичної підготовки – люди не хотіли вмирати без твердої переконаності, яка гине за те, що вони претендують на кращий спосіб правління в світі. Тому не дивно, що ця потреба в ідеологічних підставах привела до утворення найбільш могутніх теорій держави після Платона і Аристотеля.

Т. Гоббс вважав основним мотивом людських дій егоїзм. Тому він передбачив, що пост-державний період людської історії характеризується не просто стражданнями, викликаними безладом міжособистісних відносин (як абсолютно вірили всі попередники Гоббса), а

справжньою війною всіх проти всіх. Гоббс вважав, що єдиним можливим способом порятунку є відмова кожної людини ділитися своєю індивідуальною свободою на користь певної державної установи. Така установа, згідно ідеям Гоббса, стало державою.

У 1690 р. інший видатний англійський філософ, Дж. Локк (1632 – 1704), написав «Два трактати про правління». Ця робота має античну тенденцію ототожнювати інститут держави з явищем державного управління. Хоча слово «держава» не зустрічається в тексті (використовувалося слово «влада» або фраза «політична влада»). Локк зміг висловити свої уявлення про природу цього інституту: «... політичну владу Я розглядаю як право приймати закони, які передбачають смертну кару і, відповідно, менш суворі заходи покарання для регулювання і збереження власності, а також використовувати владу спільноти для забезпечення дотримання цих законів і захисту держави від зовнішніх нападів – і все це виключно для блага суспільства. Мабуть, Локк бачив у державі наявність законодавства (і, за допомогою індикатора стану, він сприймав право страчувати порушників). У той же час автор у загальних рисах визначив основну функцію держави – організацію суспільства для його ж блага. На думку Локка, держава досягає цього шляхом регулювання своєї діяльності (законодавства), контролю за дотриманням цих правил («збереження майна») і захисту його від інших штатів [2, с.106].

На відміну від усіх попередніх історичних періодів, еволюція теорії держави в суспільно-політичній думці цього часу активно досліджується та розглядається в чисельних наукових працях. Ці дослідження здійснюються як у межах спеціальних наук, що стосуються цього питання. Крім того, Дж. Локк опосередковано висловив свої погляди на утворення держави. Описуючи виникнення явища публічного управління, він зазначив: «... природні батьки родин шляхом непомітної зміни робилися також і політичними монархами...». Таким чином, Локк приєднався до античної традиції виводити родовід держави з родини.

Дослідник абсолютно чітко заявив про мету існування держави: «... велика і головна мета об'єднання людей у державі та передачі їх влади уряду полягає в тому, щоб зберегти їх власність». Тобто, на відміну від практично всіх своїх попередників при вивченні цього питання, він розглядав мету існування держави, а не якусь абстрактну загальну радість або загальну безпеку, а скоріше конкретні чисто матеріальні аспекти. Важко зрозуміти причини таких поглядів, коли власність ставиться вище за життя, оскільки ці рядки були написані незабаром після англійської буржуазної революції XVII ст., бурхливими подіями, свідками яких був сам Локк [1, с.4].

Таким чином, Дж. Локк вважав державу добровільним об'єднанням людей заради забезпечення їх життя і діяльності та, перш за все, для забезпечення власності. Відповідно, об'єднуючись у державі, люди не втрачають своєї волі, а отримують нові можливості за допомогою координації своєї діяльності. На його думку, Локк зберіг і фактично відновив ще багато стародавніх уявлень про державу. У той же час він першим вказав на право бути реалізованим в якості монопольної привілеї цієї установи або права, а також у рамках досліджень в інших наукових областях, наприклад, в історії. Однак у цих роботах увагу авторів зосереджено на аспектах, специфічних для їх наук. У той же час, можна визначити і проаналізувати всі аспекти інституту держави, визначеного в той час (включаючи визначення терміна «держава») тільки в рамках науки про державне управління. Це, в свою чергу, робить ретельне вивчення еволюції теорії держави в суспільно-політичній думці XVII-XVIII ст. з активним використанням першоджерел [1, с.4].

Таким чином, протягом XVII-XVIII ст. інтенсивні дослідні процеси державного явища відбувалися в Європі. Досягнення попередніх дослідників, вдосконалені за допомогою досягнень у методології, були просунуті в теорії більш високого рівня. В цей же час почали формуватися окремі національні державні навчальні заклади.

У XVII ст. англійські вчені Т. Гоббс і Дж. Локк виявили феномен відділення державних інститутів від суспільства. Хоча обидва філософи зробили протилежні висновки про природу цього інституту, вони змогли досить точно описати досліджуване явище і сформулювати власне бачення для визначення основної мети існування і функцій держави.

Список використаних джерел

1. Локк Д. Избранные философские произведения : в 2-х т. М.: Соцэкгиз, 1960. Т. 2. 480 с.
 2. Политология : хрестоматия. Под ред В. А. Волкова. СПб.: СЗАГС, 2001. С. 182
 3. Себайн Д. Г. История политической думки. К.: Основи, 1997. 838 с.
-

Пилипенко М. Р., студентка 1 курсу, група КЮ – 192

Науковий керівник: **Козинець О. Г.**, к.і.н., доц.

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: elena_8067@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ФЕОДАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ У КРАЇНАХ ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ

Тема феодалізму є дуже цікавою для дослідження. Адже саме феодальна система, на відміну від рабовласницької, майже універсальна для Євразії. Типи феодального господарства відрізнялися в різних країнах і в різних народів залежно від природно-географічного середовища, геополітичної ситуації та історичного розвитку. Проте політико-економічна сутність системи була загальною для всіх моделей феодалізму.

У середині першого тисячоліття нашої ери в господарстві тогочасних суспільств відбулися кардинальні зміни, зумовлені появою і розвитком нових відносин, які в науковій літературі дістали загальну назву феодалізм, або аграрне суспільство. Феодальні відносини розвивалися одночасно майже в усіх країнах Євразії, і мали свої етапи розвитку:

Перший етап (V – X ст.) – період генези феодалізму, час виникнення феодального землеволодіння і держав феодального типу.

Другий етап (XI – XV ст.) – період утвердження феодальних відносин, розвитку феодальних міст, зародження товарного виробництва, доба феодальної роздробленості й формування абсолютистських монархій.

Третій етап (кінець XV – перша половина XVII ст.) – період розкладу феодальних відносин, інтенсивного розвитку товарного виробництва, зміцнення економічних зв'язків між регіонами і країнами, виникнення мануфактурного виробництва.

Проблема феодалізму здавна привертала увагу науковців. Одним із перших дослідників феодалізму був французький історик Франсуа Гізо. Він вважав основними ознаками феодалізму: політичну роздробленість, феодальну ієрархію, з'єднання політичної й судової влади із землеволодінням та умовний характер землеволодіння (передача землі васалам від сеньйорів, за якої перші зобов'язуються виконувати певну службу, а другі – виявляти до них особисту лояльність тощо – М.П.). Таке бачення Ф.Гізо не враховувало характер відносин між феодалами та селянами і визначало відносини лише в середовищі панівної верстви.

Особливий інтерес викликали сучасні вітчизняні дослідження, автори яких В.О. Балух, В.П. Коцур, О.О. Крижанівська, О.П. Крижанівський намагалися систематизувати фактичний матеріал з історії Середньовіччя. Багатоманітним аспектам цієї теми за останні роки приділили увагу вітчизняні науковці І.А. Журавльова, В.П. Якобчук, Ю.В. Богоявленська, С. В. Тищенко, Б. Д. Лановик, З. М. Матисякевич, Р. М. Матейко.

Феодальна держава являла собою організацію класу феодальних власників, створену в інтересах експлуатації і придушення правового положення селян. У одних країнах світу вона виникла, як безпосередній наступник рабовласницької держави (наприклад, Візантія, Рим), в інших вона утворилася, як безпосередній результат виникнення і затвердження приватної власності, появи класів, обходячи рабовласницьку формацію (як, наприклад, у німецьких і слов'янських племен).

Феодальний лад – це крок уперед у поступальному розвитку суспільства, прогресивне явище, пов'язане з розвитком продуктивних сил, але водночас і потрібна залежність селянина від феодала (особиста, поземельна, судова) закріплювалася традицією. На час феодалізму селянин

був невільний, як раб, але мав власне господарство, як фермер, був зацікавлений у результатах своєї праці, тому вона стала ефективнішою і продуктивнішою порівняно із працею раба.

Розподіл феодального суспільства на стани виражав фактичну і формальну нерівність людей, а також встановлював особливе юридичне місце для кожної групи населення.

Пануючим був клас феодалів в цілому, і кожна його частина була більш або менш закритою групою людей, які були наділені привілеями, закріпленими законом, а саме: правом власності на землю, володінням кріпаками, монополією на право участі в управлінні й суді.

Відносини між феодалами в Європі будувалися на основі залежності одних феодалів від інших. Одні феодали виступали як сеньйори, інші – як васали. Сеньйори давали своїм васалам землі і гарантували їм захист, васали були зобов'язані по відношенню до сеньйорів військовою службою і деякими іншими повинностями. Відносини сюзеренітету-васалітету створювали специфічну політичну ієрархію всередині феодальної держави.

Одночасно зі складанням феодальної державності йшов процес становлення феодального права та процес становлення феодального господарства. Процес становлення феодального господарства яскраво простежується на прикладі Франкського королівства (VI – X ст.) Процес феодалізації, який здебільшого завершився на час правління Карла Великого, різко змінив позицію земельної аристократії щодо центральної влади. Поглиблення системи імунітету перетворило великих феодалів на майже незалежних володарів, які прагнули політичного суверенітету. Політична роздробленість була викликана розвитком феодальної системи, яка відводила імператору місце лише голови цілої ієрархії незалежних володарів, що прагнули повної суверенності. З IX ст. традиційна римська централізація, що нею певний час послуговувався Карл Великий, поступилася місцем процесу, який розподілив владу між монархом і аристократією.

Майже такий самий шлях розвитку феодальні відносини пройшли в Англії, частково в Німеччині, Норвегії та інших європейських країнах. Подібними до алоду у франків земельними інститутами були в Англії – фолькланд, у Норвегії – одаль. Фолькланд не міг бути відчужений на відміну від бокленду (бокленд - земля, якою володіли на основі дарчої грамоти), що формально знаходився у приватній власності. Фолькланд – наділ, яким володіли згідно з «природним правом» і який не був об'єктом купівлі-продажу. Норвезький одаль, будучи спадковим володінням протягом усього середньовіччя, не став приватною власністю.

У більшості європейських країн зміцнення феодальних відносин припадає на X - XIII ст., коли феодали встановлюють владу над селянами. Ступінь їх залежності від сеньйора у різних країнах була неоднаковою. Так, у Франції, де залишилися сліди від галло-римських рабів і колонів, феодальні відносини розвивалися активніше, ніж в інших країнах. У країнах Європи залишалася велика кількість вільних селян-общинників, які мали значний вплив на соціально-економічний розвиток.

У XIII ст. у Франції, а потім і в інших країнах Європи починається процес викупу селян із феодальної залежності. Поштовхом для цього стали хрестові походи. Викуп був дуже поширений у тих районах, що примикали до великих ремісничих і торгових центрів. Але не всі селяни змогли викупити повинності, тому що для цього потрібні були значні суми грошей. Селяни часто зверталися до міських лихварів, які забезпечували свої позики землею. Так з'явилася іпотека (позика під заставу землі). Хоч певні форми феодальних повинностей у деяких країнах зберігалися до середини XIX ст., у більшості країн Європи селяни стали особисто вільними в Італії у XIII ст., у Франції в XIV ст., в Англії у XV ст.

Устрій європейського феодалізму мав чимало соціальних протиріч, проявлявся в комплексі специфічних політичних та ідеологічних конфліктів, проте протягом кількох сотень літ він суттєво вплинув на соціокультурну та політико-правові стандарти західної цивілізації, уявлення про суспільну ієрархію та комунікацію, сформував традиційні для Європи соціальні інститути. Попри подальші модернізаційні процеси чимало з умовної «спадщини феодалізму» в широкому сенсі зберігається як одна з основ національних, соціальних, регіональних та культурних ідентичностей, – наприклад сучасні європейські монархії. Ідеалізовані цінності чи традиції

феодалних часів вплинули і впливають на формування політико-правових ідеологій консервативного характеру.

Отже, у розвитку феодалізму в країнах Західній Європі V–XVII ст. можна визначити такі спільні риси: формування великого феодального землеволодіння, розвинута система імунітету та васально-ленних відносин; виникнення міст і розвиток товарно-грошових відносин; поступове згортання доменіального господарства феодалів; важливе значення натуральної, а потім грошової ренти; звільнення селян від особистої залежності; посилення їхнього майнового розшарування, зростання економічної ролі сільського господарства.

Для всіх західноєвропейських країн була характерна значна роль держави у посиленні експлуатації селян, збільшенні різного роду податків.

Список використаних джерел

1. Історія держави і права зарубіжних країн (Середні віки та ранній Новий час): Навч. посібн. / за ред. проф. Б.Й.Тищика. Львів: Світ, 2006. 696 с.
2. Маймескулов Л.Н., Россихин В.В., Тихоненков Д.А. История государства и права зарубежных стран. Х.: Изд-во «ФИНН», 2010. 928 с.
3. Макарчук В. С. Загальна історія держави і права зарубіжних країн: Навч. посібник. К.: Атіка, 2001. 624 с.
4. Черепнин Л. В. Вопросы методологии исторического исследования: теоретические проблемы истории феодализма. М.: Наука, 1981. 280 с.

Півень Б.О., студент 1 курсу, група МКПРп-191

Науковий керівник: **Берднік І. В.**, к.ю.н., доцент кафедри теорії та історії держави і права, конституційного права

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: bohdanpvn@gmail.com

ЗНАЧЕННЯ КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВОЇ КВАЛІФІКАЦІЇ ЗЛОЧИНІВ В ПРАВАЗАСТОСОВЧІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Актуальність кваліфікації злочинів на сьогоднішній день є дуже важливим питанням в правозастосовчій діяльності зважаючи на глобалізаційні процеси розвитку кримінально-правової системи.

Метою даної роботи є висвітлення особливостей кримінально-правової кваліфікації з різних аспектів юридичної науки.

Дослідженню проблематики кваліфікації злочинів присвячено багато праць науковців та вчених, що здійснили величезний внесок в розбудову загальнопоширених положень кваліфікації.

Я. М. Брайнін визначає кваліфікацію як вибір чи підшукування відповідного кримінального закону і підведення під нього злочину, що інкримінується особі [1, с. 125].

Враховуючи визначення Я. М. Брайніна, інші науковці, а саме В. М. Кудрявцев, Б. А. Курінов, С. А. Тарарухін, В. О. Навроцький тлумачать кваліфікацію в своїх працях не тільки процесом встановлення точної відповідності між ознаками діяння та ознаками складу злочину, що передбачений кримінальним законом, але й як юридичне закріплення в офіційному документі результату встановленої чи невстановленої відповідності [2, с. 16-17]. На думку В. М. Кудрявцева кваліфікація - це встановлення і юридичне закріплення точної відповідності між ознаками вчиненого діяння і ознаками складу злочину, передбаченого кримінально-правовою нормою [3, с. 7]. За С. А. Тарарухіним кваліфікація – це логічний процес визначення юридичної оцінки злочину, рішення про яку знаходить своє закріплення у відповідних юридичних актах (процесуальних документах), що тягнуть правові наслідки [4, с. 8-22]. Заслуговує на увагу й визначення В. О. Навроцького, де кваліфікація злочинів – це результат кримінально-правової оцінки діяння органами попереднього розслідування та досудового розслідування внаслідок чого констатовано, що вчинене є злочином, визначено норму кримінального закону, яка передбачає

відповідальність за вчинене, і встановлено відповідність між юридично значимими ознаками посягання й ознаками злочину, передбаченого законом, і процесуально закріпленій висновок щодо наявності такої відповідності [5, с. 33].

Кваліфікація (qualis - якість, який за якістю; facio – роблю; визначення якості, оцінку) означає встановлення явищ за їх якісними ознаками, властивостями і віднесення їх в залежності від зазначених ознак і властивостей до якої-небудь групи, розряду, виду. У правовому значенні кваліфікація є вибором і застосуванням правової норми, з оцінкою поведінки особи (юридично важливої) [6, с. 10].

Кваліфікація злочину - це встановлення і юридичне закріплення точної відповідності між ознаками вчиненого суспільно небезпечного діяння і ознаками складу злочину, передбаченого кримінально-правовою нормою [6, с. 11].

Більш повно розкриває визначення кримінально-правової кваліфікації злочинів як результат кримінально-правової оцінки діяння органами дізнання, попереднього розслідування, прокуратури, суду, результатом якої є висновок про злочинність діяння, визначена норма (норми) відповідальності, встановлена відповідність між юридично-значущими ознаками посягання і ознаками злочину, й сформований на основі цього висновок про наявність такої відповідності [6, с. 11-12].

Або, кримінально-правова оцінка вчиненого діяння, з вибором і застосуванням кримінально-правової норми що найбільш повно описує його ознаки.

Кваліфікація має вже звичну для юридичної науки будову, що складається з об'єкта, суб'єкта та змісту. Об'єкт кримінально-правової кваліфікації є діяння, що потенційно містить ознаки передбачені кримінально-правовим законодавством. При цьому, потрібно погодитись з В. О. Навроцьким, що визначення об'єктом кримінально-правової кваліфікації злочинів є некоректно, адже дати відповідь чи є певне діяння злочином можливо лише після завершення процесу кваліфікації й відповідних висновків за її результатом (наявність ознак порушення норми/норм кримінально законодавства) [7, с. 9].

Проте, здійснення кваліфікації не завжди направлено на діяння, що в результаті буде становити злочин, адже узагальнено об'єктом кримінально-правової кваліфікації є діяння що підлягають обов'язковій кримінально-правовій оцінці відповідним суб'єктами. Такими діяннями можуть бути: діяння формально-передбачені законодавством; за об'єктивною оцінкою бути суспільно небезпечним; заподіяння значної, істотної шкоди охоронюваним інтересам; наявністю вираження умислу при здійсненні значного правопорушення; наявністю виражених мотивів та мети, що є характерним для злочину.

Щодо розмежування «кримінально-правової кваліфікації» та «кваліфікації злочинів», потрібно зазначити, що «кваліфікація злочинів» є вужчим поняттям, адже є однією з частин «кримінально-правової кваліфікації», менше за обсягом й є видовим поняттям. Кримінально-правова кваліфікація охоплює не лише кваліфікацію злочину, а й інших діянь, які не є злочинами, це можуть бути малозначні діяння; діяння, що виключають злочин; діяння, вчиненні неосудними особами, або особами що не досягли віку кримінальної відповідальності; адміністративними правопорушеннями; порушеннями, що становлять цивільно-правовий характер. Кваліфікація злочинів – це застосування до наявного злочинного діяння певної норми кримінального закону, що містить ознаки такого діяння [6, с. 41].

Кримінально-правову кваліфікації злочинів в правозастосовчій діяльності можна узагальнено поділити таким чином:

- офіційна, неофіційна, доктринальна кваліфікація;
- за суб'єктами здійснення кваліфікації (слідчий, прокурор, суддя);
- за інститутами Загальної частини Кримінального кодексу України (закінчений й незакінчений злочин, злочини зі співучастю; множинність у злочині);
- за об'єктами кваліфікації (злочини, адміністративні правопорушення, посткримінальна поведінка).

Потрібно виділити й поділ кваліфікації наведену С. Д. Шапченко, як різновиди такої діяльності:

- специфічна, оціночна, пізнавальна діяльність осіб;
- юридично значуща діяльність;
- діяльність уповноважених на проведення кваліфікації суб'єктів;
- юридична дія кримінально-процесуального характеру визначеного суб'єкта;
- юридична дія уповноваженого суб'єкта, що має кримінально-правовий характер [8, 421].

При цьому, аналізуючи праці науковців та вчених, потрібно зазначити, що кваліфікація здійснюється як попередня – досудове розслідування) й остаточна – рішення суду. Але важливість кожної кваліфікації, тим або іншим суб'єктом, є надзвичайно важливою й має офіційний характер, адже здійснюється від імені держави.

Дотримання існуючих положень та правил кваліфікації є запорукою дотримання встановлених прав та свобод осіб, реалізації державної кримінально-правової політики, забезпечення законності, винесення обґрунтованого та законного рішення суду та інше. Але чинний Кримінальний кодекс України, Кримінально процесуальний кодекс України не містять закріплення правил кваліфікації. Кваліфікація на сьогоднішній день становить собою надбання діяльності науковців та вчених, практиків кримінально-правової сфери що виробили загальнопоширені правила кваліфікації.

Кваліфікація в правозастосовчій діяльності становить один з важливіших компонентів такої діяльності, що дає змогу припинити суспільно-небезпечні діяння, застосувати покарання та заходи кримінального впливу до порушників (злочинців), розробити й застосувати систему виховних та попереджувальних заходів.

Значення кваліфікації злочинів також дає можливість усунути незаконність й необґрунтованість притягнення до кримінальної відповідальності, незаконного обмеження конституційних прав та свобод, порушення засад та принципів судочинства.

Перелічені аргументи доцільності кваліфікації злочину вказують на необхідність офіційного закріплення правил та принципів кваліфікації в правовому акті, що буде мати загальнообов'язковий характер для всіх правозастосовчих суб'єктів.

Закріплення кваліфікації злочинів дасть змогу досягти таких орієнтирів правової діяльності: змогу дійсної оцінки та ступеня суспільно-небезпечності діяння; визначення ступеня тяжкості діяння; наявності або відсутності підстав звільнення від кримінальної відповідальності; вплив на призначення виду та ступеня покарання; формального визначення кваліфікації в досудовому розслідуванні; визначення підсудності та інше.

Таким чином, кримінально-правова кваліфікація злочинів є надзвичайно важливим аспектом функціонування кримінально-правової системи, реалізації державної політики, прав та свобод громадян. На сьогоднішній день правила кваліфікації не закріплені в правовому акті, а є надбанням наукової та практичної діяльності, що носять рекомендаційний характер. Помилки вибору тієї або іншої норми кримінально законодавства є ніщо іншим, як ігноруванням та незнанням правил кваліфікації органами досудового розслідування, суду.

Список використаних джерел

1. Брайнин Я.М. Уголовный закон и его применение. М.: Юрид. лит, 1967. 239 с.
2. Рарог А.И. Квалификация преступлений по субъективным признакам. СПб: Издво Юридический центр Пресс, 2002. 304 с.
3. Кудрявцев В.Н. Общая теория квалификации пре ступлений. М.: Юридическая литература, 1972. 352 с.
4. Тарарухин С.А. Квалификация преступлений в следственной и судебной практике. К.: Юринком, 1995. 208 с.
5. Навроцький В.О. Кримінальне право України. Особлива частина: Курс лекцій. К.: Т-во Знання, КОО, 2000. 771 с.
6. Теорія та практика кримінально-правової кваліфікації : лекції Ус О.В. Харків: Право, 2018. 368 с.
7. Навроцький В.О. Основи кримінально-правової кваліфікації: навч. посіб. К.: Юрінком Інтер, 2009. 704 с.
8. Шапченко С.Д. Кваліфікація злочинів як соціально-правове явище: основні юридичні аспекти. *Альманах кримінального права: збірник статей*. Вип. 1. К.: Правова єдність, 2009. С. 415-423.

Позднякова Ю. Ю., студентка 3 курсу, група КПР 171
Науковий керівник: **Козинець І. Г.**, ст. викладач кафедри
трудового права, адміністративного права та процесу
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: olga7523@ukr.net

ВІДУМЕРЛІСТЬ СПАДЩИНИ: ПОНЯТТЯ ТА ЮРИДИЧНА ПРИРОДА

В наш час питання відумерлості спадщини постає дуже гостро, так як жоден нормативний акт чітко не вказує суб'єкт спадкування в разі відсутності спадкоємців та заповіту. Саме така невизначеність породжує в суспільстві багато питань і не тільки в даній сфері, а й в цілому інституті спадкування. Спочатку треба визначити, що ж таке «відумерлість» спадщини взагалі.

В ст.1277 Цивільного Кодексу України зазначається, що відумерлість спадщини настає у разі відсутності спадкоємців за заповітом і за законом, усунення їх від права на спадкування, неприйняття ними спадщини, а також відмови від її прийняття суд визнає спадщину відумерлою за заявою відповідного органу місцевого самоврядування за місцем відкриття спадщини.

Даний термін має глибоке історичне коріння. Тому в давнину під терміном «відумерлість» розуміли вид безхазяйного майна, що переходить до держави за правом окупації на підставі принципу суверенітету (кінцевим титульним володільцем майна стає той, на чий території воно знаходиться).

Як уже зазначалося вище, питання відумерлості спадщини є складним та дискусійним, тому розгляд у суді справи про визнання спадщини відумерлою відбувається лише після спливу одного року з часу відкриття спадщини та подачі заяви органом місцевого самоврядування за місцем відкриття спадщини. Спадщина, визнана судом відумерлою, переходить у власність територіальної громади за місцем відкриття спадщини. До 1 січня 2004 року відповідно до ст. 555 Цивільного кодексу УРСР передбачався інший суб'єкт, який отримував спадкове майно у разі, якщо у спадкодавця не було спадкоємців ні за законом, ні за заповітом, спадкоємці відмовилися від спадщини, були позбавлені права на спадкування або жоден із спадкоємців не прийняв спадщини, - це держава. Цікаво, що для підтвердження права держави на спадщину не вимагалось прийняття рішення суду. Також, важливо зазначити, що справи про визнання спадщини відумерлою розглядаються лише судами загальної юрисдикції в окремому провадженні. Дана процедура реалізується главою 9 розділу IV Цивільного процесуального кодексу України (ЦПК України), який набув чинності з 1 вересня 2005 року. Зокрема, ст. ст. 274, 275, 277 ЦПК України закріплено, що заява про визнання спадщини відумерлою подається до суду за місцем відкриття спадщини органом місцевого самоврядування. У заяві про визнання спадщини відумерлою повинно бути зазначені відомості про час і місце відкриття спадщини, майно, що складає спадщину, а також докази, які свідчать про належність цього майна спадкодавцю, про відсутність спадкоємців за заповітом і за законом, або про усунення їх від права на спадкування, або про неприйняття ними спадщини, або про відмову від її прийняття [1, с.36].

Визначаючи юридичну природу відносин, що виникають у зв'язку із визнанням спадщини відумерлою, слід зважати на таке, що структурне розміщення ст. 1277 у книзі 6 ЦК «Спадкове право», на жаль, не дає однозначної відповіді на питання про природу відумерлої спадщини, проте дозволяє зробити висновок про нібито віднесення таких відносин до спадкових, а територіальну громаду - до спадкоємця. Проте, законодавство чітко не вказує спадкоємця, внаслідок цього такі припущення можуть базуватися лише на здогадках. Так, у ст. 1219 ЦК відокремлено лише два види спадкування - за заповітом та за законом. Тому, ми можемо зробити висновок, що норми даної статті є імперативними і не можуть бути оскаржені [2, с.45].

Якщо розглядати перехід відумерлого майна як випадок спадкового правонаступництва, виникає цілком закономірне запитання: до якого виду спадкування належить такий перехід? Можна зробити припущення, що таким спадкоємцем може бути територіальна громада, але вона не визначена у жодній із п'яти черг спадкоємців за законом. Крім того, ст. 1277 ЦК винесена за

межі глави 86 ЦК «Спадкування за законом». Сама ідея спадкування, а особливо спадкування за законом, нерозривно пов'язана із шлюбно-родинними відносинами. Призначення спадкування полягає в забезпеченні майнових інтересів членів сім'ї спадкодавця, переходу майна після смерті власника до його близьких - дітей, батьків, внуків, інших родичів.

Тому слід визначити, що ж таке суб'єкт спадкування взагалі. Спадкоємцем може бути особа, яка у разі смерті фізичної особи (спадкоємця) закликається до прийняття спадщини. Відповідно до ст. 1216 ЦК України визначений процес спадкування є переходом прав та обов'язків (спадщини) від фізичної особи, яка померла (спадкодавця), до інших осіб (спадкоємців). Спадкоємцями можуть бути як фізичні особи, так і юридичні особи, а також інші учасники цивільних правовідносин, зокрема держава. Щодо такого суб'єкта спадкування, як держава, то цей суб'єкт характеризується певною специфічністю, так, наприклад, це виявляється у неможливості бути заповідачем, що є відображенням об'єктивної дійсності, оскільки така властивість пов'язана з природним існуванням конкретної людини та її непорушним правом на відображення її останньої волі [3, с.122-123].

Отже, проаналізувавши даний суб'єкт спадкування, можна зробити висновок, що держава не може виступати заповідачем. Проте постає логічне питання: «Яким саме чином держава бере участь у спадкових відносинах, а також відносинах із переходом прав на відумерлу спадщину?». Відповідно до видів спадкування держава може бути спадкоємцем, а саме спадкоємцем за заповітом. За заповітом, держава набуває спадкових прав та обов'язків щодо успадкованого майна на рівні з будь-якими іншими суб'єктами спадкових правовідносин, оскільки в цьому разі набуття статусу спадкоємця залежить від волі заповідача. Набуття державою прав на спадкове майно належить до загальних способів набуття державою права власності, разом з яким вона набуває як права, так і обов'язки, які обтяжують спадкове майно. В цьому випадку йдеться про універсальне правонаступництво [4, с.34].

Крім того, незалежно від того, який орган державної влади вказаний у заповіті, спадкоємцем завжди буде виступати держава, оскільки за законом тільки держава визначається як самостійний суб'єкт цивільних прав, відповідно до ст. 2, ч. 2 ст. 1222 ЦК України, а органи державної влади здійснюють лише представницькі функції. У разі прийняття державою спадкових прав за заповітом учасником правовідносин з набуття права власності буде виступати фінансовий орган. За радянських часів суб'єктом права на відумерле майно виступала держава. Так, радянська держава діяла як суб'єкт права в тих випадках, коли стороною в цивільних правовідносинах була держава, а не той чи інший державний орган. Держава розглядалась як суб'єкт права в різних правовідносинах, в тому числі і у відношеннях того державного майна, яке ще не перейшло в розпорядження державних органів. В цьому випадку Міністерство фінансів та його органи діяли як представники казни. До таких випадків відносилися передбачений законом перехід майна, яке раніше знаходилось у приватній власності громадян, чи кооперативного майна у власність держави а саме, у дохід скарбниці.

Проаналізувавши поняття «відумерлість спадщини», можна зробити висновок, що це поняття не є врегульованим в нашій державі. Спадкування майна після смерті фізичної особи, яка не склала заповіт та не має спадкоємців за законом є досить складною процедурою. На мою думку, в законодавстві має бути чітко визначений спадкоємець у випадку відумерлої спадщини.

Список використаних джерел

1. Литвинець В. Визнання спадщини відумерлою на землі сільськогосподарського призначення. *Землепорядний вісник*. 2012. С.34-37.
2. Нелін О. Генезис та розвиток інституту відумерлості спадщини в Україні. *Юридична Україна*. 2013. С. 43-47.
3. Кухарев О.Є. Визнання спадщини відумерлою: окремі питання правозастосування. *Часопис цивільного і кримінального судочинства*. 2013. С. 119-128.
4. Нечаєва К.О. Суб'єкт прав на відумерлу спадщину. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. С. 32-36.

Приходько В. О., студентка 4 курсу, група ТПР-161
Науковий керівник: **Головатенко І. М.**, асистент кафедри
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: veronikaprihodko@i.ua

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ПРАВОВОГО СТАТУСУ ПОМІЧНИКА СУДДІ

Судова влада за весь час незалежності зазнала напевно найбільшу кількість реформ, однак якогось ефективного результату попередні зміни не показали: за соціологічними опитуваннями рівень довіри пересічних громадян до суду дуже низький, а сумніви щодо неупередженості та кваліфікованості суддів тільки зростають.

Указом Президента України від 12 січня 2015 року схвалено Стратегію сталого розвитку «Україна-2020», яка мала на меті реформування судової системи. Після зміни політичної влади у 2019 році питання судової реформи не тільки не втратило актуальності, а й почало обговорюватися в жвавішому темпі. Однак варто розуміти, що зміни стосуються не лише суддів, а й всіх працівників судової системи, зокрема помічників суддів.

Посада помічника судді вперше була введена в Україні у 2002 році після прийняття Закону України «Про судоустрій України». Потреба в цьому виникла після проведення однієї з судових реформ, внаслідок чого значно збільшилася завантаженість суддів і для допомоги їм в документальній та іншій роботі була введена така посада. Але на практиці правовий статус помічника судді був не достатньо врегульований, тому що в вищезазначеному законі містилася лише вказівка на цю професію, а регулювалася вона фактично лише Наказом Державної судової адміністрації України від 20 липня 2005 р. № 86, що затверджував Типову посадову інструкцію помічника судді серед інших посад апарату суду.

У прийнятого в 2010 році Закону України «Про судоустрій і статус суддів» з'явилася окрема стаття «Помічник судді загального суду», яка частково встановила порядок обрання та правовий статус помічника судді.

Сьогодні діє Закон України «Про судоустрій і статус суддів» від 02.06.2016 р., якому закріплена ст. 157 «Помічники суддів», а також Положення про помічника суддів, закріплене Рішенням Ради суддів України від 18.05.2018 р. В цих нормативно-правових актах детально регламентовано порядок обрання помічника судді, кваліфікаційні вимоги, завдання, права та обов'язки, відповідальність тощо.

Незважаючи на те, що зазначене положення було розроблено й ухвалено на основі пропозицій і рекомендацій помічників суддів з усієї України, і закріпило багато позитивних норм, воно наразі викликає велике незадоволення у самих помічників через їх правовий статус.

Посада помічника судді відноситься до патронатної служби і врегульовується окремо ст. 92 Закону України «Про державну службу» [1]. Таке положення, на нашу думку, є не досить логічним, адже по факту вони входять до працівників апарату суду, але на відміну від них, не мають статусу державного службовця.

Відповідно до кадрової приналежності помічника судді до апарату суду він стає підзвітним керівнику апарату, однак з питань підготовки та організаційного забезпечення судового процесу підзвітний лише відповідному судді. Його безпосереднім керівником є суддя [2]. Таке двояке підпорядкування також викликає труднощі в організаційно-розпорядчих відносинах на практиці.

У Положенні про помічника суддів зазначається, що він забезпечує виконання суддею повноважень щодо здійснення ним правосуддя, але не може прилюдно висловлювати свою думку що справ, які розглядаються його суддею, надати консультації, довідки по справі, які можуть бути в подальшому використані в судовому засіданні.

В той же час закріплюється диференціація помічників суддів в залежності від обсягу їх повноважень: помічник судді, помічник голови суду, помічник заступника голови суду, помічник судді-члена Ради суддів України, помічник секретаря судової палати апеляційного суду.

На нашу думку, доречно було б виділити також в окрему групу помічників судді Верховного Суду, адже вони відрізняються складністю виконуваної роботи і додатковими

кваліфікаційними вимогами. Так, законодавством встановлено, що помічником судді може бути громадянин України, який має вищу юридичну освіту і вільно володіє державною мовою, натомість помічники суддів Верховного Суду повинні також мати стаж професійної діяльності у сфері права не менше трьох років [2].

Позитивним аспектом в нашому розумінні є прийняття на посаду помічника судді особу без досвіду роботи, адже на такій посаді особа перебуває під контролем і керівництвом судді, тим самим набуваючи неоціненного досвіду в судовій практиці, процесуально-документальній роботі та інше.

Положенням про помічника судді також закріплюється, що для осіб – претендентів на посаду помічника судді може встановлюватися додаткове стажування з метою набуття ними практичного досвіду, перевірки професійного рівня і ділових якостей цих осіб, яке оформлюється відповідним договором про стажування [2]. Однак, законодавчо не регламентовано механізм проходження такого стажування, тому на практиці воно не часто застосовується у судах.

Призначення помічників суддів здійснюється керівником апарату суду за поданням суді. Судді самостійно здійснюють добір помічників [3]. В результаті колізії чинного законодавства, всупереч закріпленому принципу призначення на посаду за результатами конкурсу у Законі України «Про державну службу» та ч. 5 ст. 155 Закону України «Про судоустрій і статус суддів», яка проголошує, що добір працівників апарату суду проводиться на конкурсній основі, помічники суддів не проходять конкурсу.

З одного боку, це зручно для майбутньої роботи у тандемі: суддя вибирає собі особу з якою буде комфортно працювати саме йому, виходячи з ділових, моральних, професійних та особистісних якостей кандидатів. Але, з іншої сторони, суддя витрачає на підбір помічника свій час поза межами виконання професійних обов'язків, а в подальшому відповідальність за якість роботи помічника як кадрового працівника несе керівник апарату. Окрім цього, не виконується принцип неупередженості та прозорості призначення.

Виходячи з вищезазначеного, пропонуємо встановити порядок зайняття посади помічника судді за конкурсом відповідно до загальних положень Закону України «Про державну службу», але враховуючи специфіку подальшої роботи визначити, що другий етап проведення конкурсу – співбесіда, буде проводитися керівником апарату спільно з суддею, який на посаду помічника якого проводиться конкурс.

Помічник судді призначається на посаду на час виконання суддею повноважень судді відповідного суду і у разі припинення повноважень судді, звільнення судді, помічник судді звільняється із займаної посади з дотриманням гарантій, встановлених законодавчо.

Отже, з прийняттям у 2016 році Закону України «Про судоустрій і статус суддів» суттєвих змін зазнав правовий статус помічника судді. Так помічників суддів було віднесено до патронатної служби і встановлено їх кадрове підпорядкування керівнику апарату, але в той же час в питаннях, які стосуються судового засідання, він підзвітний лише судді.

На посаду помічника судді призначається керівником апарату особа, за поданням судді. Вважаємо за необхідне закріпити призначення помічника судді на конкурсних засадах для забезпечення об'єктивного та неупередженого зайняття посади.

Таким чином, більшість зазначених змін викликають багато труднощів та колізій на практиці, тому необхідним є перегляд та змін чинного законодавства, що регулює статус помічника судді.

Список використаних джерел

1. Про державну службу: Закон України від 10.12.2015 № 889-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/889-19/page6>.
2. Про затвердження Положення про помічника судді: затверджено Рішенням Ради суддів України від 18.05.2018 № 21. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/ru/vr021414-18>.
3. Про судоустрій і статус суддів: Закон України від 02.06.2016 № 1402-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1402-19>.

Приходько В. О., студентка 4 курсу, група ТПР-161
Шпомер А. І., к.ю.н., доцент кафедри
цивільного, господарського права та процесу
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: veronikaprihodko@i.ua, alla3000@ukr.net

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА

Поняття суб'єктів господарського права є базовим і важливим для господарського законодавства і науки. Однак дефініція цього поняття не закріплена на законодавчому рівні, що призводить до дискусій у теорії та практиці.

Господарський кодекс України (далі – ГКУ) не містить поняття «суб'єкти господарського права», натомість в тексті цього нормативно-правового акту зазначаються терміни «суб'єкти господарювання» та «учасники відносин у сфері господарювання». Такі самі поняття використовуються і в Цивільному кодексі України.

В загальній теорії права суб'єкти права визначаються як особи, які в силу юридичних норм є учасниками правових відносин, можуть бути носіями юридичних прав і обов'язків. Інакше кажучи, терміни «суб'єкти права» та «учасники правовідносин» вживаються як синоніми [1].

Господарська наука та законодавство оперують декількома схожими поняттями: «суб'єкти господарського права», «учасники господарських відносин», «суб'єкти господарювання» тощо.

Відповідно до доктринального визначення господарського права, як системи норм, які регулюють відносини між суб'єктами господарського права: суб'єктами господарювання та іншими учасниками відносин у даній сфері, які виникають у процесі організації та здійснення ними господарської діяльності, можна зробити висновок про те, що поняття «суб'єкти господарського права» є тотожним з терміном «учасники відносин у сфері господарювання» [2, с. 34].

Виходячи з визначення учасників відносин у сфері господарювання, наведеного у ст. 2 ГКУ: «Учасниками відносин у сфері господарювання є суб'єкти господарювання, споживачі, органи державної влади та органи місцевого самоврядування, наділені господарською компетенцією, а також громадяни, громадські та інші організації, які виступають засновниками суб'єктів господарювання чи здійснюють щодо них організаційно-господарські повноваження на основі відносин власності», зрозуміло, що в положенні даної статті перелічені всі суб'єкти господарського права, а поняття «суб'єкти господарювання» є значно вужче, а ніж поняття «учасники відносин у сфері господарювання» і поглинається ним [3].

Натомість, серед науковців різняться погляди щодо визначення поняття «суб'єкти господарського права». Так, Щербина В. вживає таку категорію як «суб'єкти господарських правовідносин» і фактично розуміє під ними «суб'єктів господарського права», але в деяких моментах розглядає їх під оболонкою «суб'єктів господарювання» [4, с. 9].

Найбільшу групу суб'єктів господарських правовідносин складають суб'єкти господарювання. Їм присвячений окремий розділ II ГКУ, а у ст. 55 ГКУ закріплено, що такими суб'єктами є учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством [3].

Відповідно до цього визначення можемо виділити основні ознаки суб'єктів господарювання:

- вони є учасниками господарських відносин;
- безпосередньо здійснюють господарську діяльність – діяльність у сфері суспільного виробництва, спрямовану на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність [3]. За цією ознакою вони

кардинально відрізняються від інших суб'єктів господарського права (органів державної влади, органів місцевого самоврядування);

- наділені господарською компетенцією – сукупністю господарських прав та обов'язків.
- мають відокремлене майно та несуть відповідальність за свої зобов'язання.

Гарагонич О. зазначає, що господарська компетенція є основною ознакою всіх суб'єктів господарського права, носієм якої вони є. Вона притаманна всім суб'єктам і без неї участь у сфері господарських правовідносин не можлива. Зокрема, законодавець окреслює коло суб'єктів господарського права саме через призму носіїв господарської компетентності [5, с. 95].

Визначення поняття споживачів в ГКУ не надається. Цей термін використовується лише коли йдеться про захист їх прав та інтересів держави. В Цивільному кодексі України термін «споживач» вживається лише за договорами роздрібної купівлі-продажу та постачання [6]. В той же час, поняття «споживачі» визначається в інших нормативно-правових актах.

Так, Знаменський Г. наголошує на тому, що слід застосовувати положення ст. 1 Закону України «Про природні монополії», де зазначено, що споживач – це фізична або юридична особа, яка придбаває товар, що виробляється (реалізується) суб'єктами природних монополій [7, 8]. В той же час, Законом України «Про захист прав споживачів» закріплено, що споживач – це фізична особа, яка придбаває, замовляє, використовує або має намір придбати чи замовити продукцію для особистих потреб, безпосередньо не пов'язаних з підприємницькою діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника [9]. Однак, на нашу думку, останнє визначення є спеціальним і використовується в рамках цього закону, тому є недоречним його широке використання в законодавстві та науці господарського права.

Враховуючи таку різноманітність думок, вважаємо за необхідне закріпити в ГКУ визначення споживачів, а саме: «споживачі – це учасники відносин у сфері господарювання, які споживають результати господарської діяльності для подальшого використання їх у своїй господарській діяльності».

Специфічне становище мають органи державної влади та органи місцевого самоврядування. Вони є суб'єктами господарського права, і в той же час не являються суб'єктами господарювання, але мають господарську компетенцію. В разі відсутності останньої вони не можуть бути віднесені до суб'єктів господарського права.

Саме господарська компетенція – елемент господарської правосуб'єктності, зміст якої складають господарські права та обов'язки, встановлені законодавством та установчими документами для суб'єктів господарського права певних видів, є ключовою ознакою в даному випадку [5, с. 96]. Для реалізації такої компетенції органи державної влади та місцевого самоврядування наділяються організаційно-господарськими повноваженнями, стають учасниками організаційно-господарських відносин та несуть організаційно-господарські зобов'язання.

В ст. 2 ГКУ серед учасників відносин у сфері господарювання також закріплені громадяни, громадські та інші організації, які виступають засновниками суб'єктів господарювання чи здійснюють щодо них організаційно-господарські повноваження на основі відносин власності. Особливою їх ознакою є те, що вони є учасниками певного виду господарських відносин – корпоративних відносин, які за своєю суттю є симбіозом організаційно-господарських та майново-господарських правовідносин.

Отже, поняття «суб'єкти господарського права» є тотожним з поняттям «учасники відносин у сфері господарювання». В той же час, категорія «суб'єкти господарювання» є більш вузькою і відповідно до ст. 2 ГКУ є одними із учасників господарських правовідносин. До останніх також відносять споживачів, органи державної влади та органи місцевого самоврядування, що наділені господарською компетенцією, а також громадян, громадські та інші організації, які виступають засновниками суб'єктів господарювання чи здійснюють щодо них організаційно-господарські повноваження на основі відносин власності.

Список використаних джерел

1. Скакун О. Ф. Теорія держави і права (Енциклопедичний курс): Підруч. Х.: Еспада, 2006. URL: <https://westudents.com.ua/knigi/467-teorya-prava-derjavi-skakun-of.html>
2. Господарське право України: підручник у 2 ч. Ч. 1. Андреева О. Б., Жорнокуй Ю. М., Гетманець О. П. та ін. 2-ге вид., зі змін. та випр. Харків: Харків. нац. ун-т внутр. справ, 2016. 324 с.
3. Господарський кодекс України: Документ від 16.01.2003 №436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
4. Щербина В. С. Суб'єкти господарського права : монографія. Київ: Юрінком Інтер, 2008. 264 с.
5. Гарагонич О. В. Поняття та ознаки господарської компетенції. Порівняльно-аналітичне право, № 3. 2016. С. 9396.
6. Цивільний кодекс України: Документ від 16.01.2003 №435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
7. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України. Кол. авт.: Г. Л. Знаменський, В. В. Хахулін, В. С. Щербина та ін.; За заг. ред. В. К. Мамутова. К.: Юрінком Інтер, 2004. URL: <http://www.iepd.kiev.ua/wp-content/uploads/2016/08/АКАДЕМІЯ-ПРАВОВИХ-НАУК-УКРАЇНИ.pdf>.
8. Про природні монополії: Закон України від 20.04.2000 № 1682-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1682-14>.
9. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 № 1023-XIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.

Пивовар М.А., студент 1 курсу,
група ЦГЮ-191, юридичного факультету
Науковий керівник: **Козинець О.Г.**, к.іст.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: maks.pivovar.02@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА В КРАЇНАХ СКАНДИНАВІЇ X-XIV СТ.

Країни Скандинавії на даний момент, незважаючи на сурові кліматичні умови, очолюють рейтинги країн із найвищим рейтингом життя.

Особливості розвитку Скандинавських країн – Данії, Швеції та Норвегії – були такі: 1) країни розвивалися поза сферою античного світу, а тому порівняно пізно відчували вплив розвинутих феодальних суспільств; у цих країнах тривалий час зберігалися пережитки родових відносин і патріархального рабства; 2) тут не набули великого поширення особиста залежність селян і панщина, наприклад, Норвегія їх взагалі не знала [1].

Уповільнений розвиток Скандинавських країн чималою мірою пояснюється природно-географічними умовами: відносно суворим кліматом, переважанням гірського ландшафту з малою кількістю зручних для хліборобства земель.

Велику роль відіграло скотарство; в лісових областях і на півночі – в тундрі – були поширені полювання на хутрового звіра й оленярство, на узбережжі займалися рибальством.

Скандинави здавна були майстерними кораблебудівниками і мореплавцями. Тільки в південній частині Скандинавського півострова – області Скопе, а також на рівнинному Ютландському півострові з прилеглими островами були сприятливі умови для землеробства. Там раніше, ніж в інших областях Скандинавії, став поширюватися дво- і трипольний обробіток землі плугом із залізним лемехом.

Основну масу населення Скандинавії в раннє середньовіччя становили вільні особи – бонди. Це були землероби, скотарі, мисливці та рибалки, що мали власне господарство і жили або на відособлених хуторах (в Норвегії та деяких районах Швеції), або невеликими селами (в Данії та більшій частині Швеції). У датських общинах практикувалися переділи землі. Велика сім'я була власником орної землі, яку не можна було відчужувати, таке володіння називалося одалем [1].

Ліси, луки та інші угіддя залишалися в загальній власності жителів всього округу – вважалися «загальними володіннями» (альмендами). Процес класоутворення в Скандинавії відбувався повільно. Велику роль відігравали органи місцевого самоврядування - тинги, обласні

й окружні народні збори бондів. На них чинився суд, вирішувалися спори, укладалися різні угоди. Поступово посилювався суспільний вплив знаті. Джерелом її могутності були передусім стада худоби, торгівля й особливо багатства, захоплені під час морських походів і набігів вікінгів. Там, де родова знать мала земельні володіння, вона експлуатувала рабів, полонених, вільних, що частково збідніли, яких наділяли земельними ділянками. На Ютландському півострові та в Скопі, де землеробство відіграло важливу роль, виникали панські маєтки.

У міру зростання могутності знаті, з одного боку, і підпорядкування їй частини вільних – з другого, поглиблювався процес класоутворення і виникали передумови для утворення держави. Походи вікінгів прискорили цей процес.

Перші скандинавські королі (конунги), що виокремилися з родової знаті, протягом тривалого часу фактично залишалися ватажками племен і племінних союзів. Водночас закладалися основи політичного об'єднання [1].

У Данії цей процес почався ще у VIII ст., а в другій половині X ст. Гаральд Синьозубий (950 – бл. 986) значно зміцнив королівську владу.

Конунгу Гаральду Прекрасноволосому наприкінці IX ст. вдалося підпорядкувати собі багато племінних округів Норвегії і на початку XI ст. об'єднання Норвегії було в основному завершене. Але королівська влада в країні не стала досить міцною. Король Олаф Гаральдссон (1016-1028) був вигнаний із країни і загинув у боротьбі проти повсталих селян і знаті. Норвегію включили до складу великої, але неміцної держави датського короля Кнута Великого (1018-1035), що об'єднала Данію та Англію. Але після його смерті Норвегія і Англія відновили незалежність.

У Швеції довгий час було два королівства: на півночі область свеїв із центром в Упсалі і на півдні область племен гаутів (йотів). Об'єднання їх під владою королів Упсали сталося до початку XI ст. Однак ще у XII ст. влада шведського короля залишалася дуже обмеженою. В окремих областях фактично правила місцева знать [1].

Домагаючись зміцнення свого становища, королівська влада прагнула спиратися на християнську церкву. Але християнізація натрапляла на опір селян і родової знаті, які вбачали у збереженні язичництва захист своєї незалежності. Тому боротьба проти посилення королівської влади набирала часом форми боротьби за збереження язичництва. Християнська церква зміцнилася в Скандинавії наприкінці X – на початку XI ст., однак язичництво не було остаточно зломлено ще у XII ст.

Соціальні верстви не були статичні протягом доби вікінгів, вони змінювалися в часі. Головна причина рухливості верств населення – процес переходу від родового ладу до феодального, який став яскраво помітний завдяки зусиллям Харальда Харфагри (Прекрасноволосого). Закріплення феодальної влади остаточно оформилося зі смертю останнього конунга-вікінга Харальда Хардрада (Грозного). В результаті динамічність станів визначається прагненням королівської влади вибудувати сувору ієрархію підпорядкування на базі відносин типу сюзерен-васал і прагненням старої родової влади зберегти свою свободу [2].

Ми ж розглянемо соціальну структуру початку X-го ст., часу правління Харальда I Прекрасноволосого. У цей період відмінності в ієрархії між країнами Норвегії, Швеції і Данії мінімальні.

Головні категорії поділу суспільства: знатні (tignarman – конунги і ярли), вільні (карли), залежні люди (раби, трелі) і вигнанці. Також всіх людей, крім рабів і вигнанців, називали фрале (fralsman, frals, folkfrals) – просто вільні [2].

Тігнарман (Tignarman) – найпочесніші і знатні люди. Ними були конунги і ярли.

Конунг – король, правитель країни або фюльке. Важливо тут те, що конунг належить королівському роду. Визнавалися тільки конунги зі старих правлячих династій. У країні могло бути кілька конунгів. Дрібні і більш сильні, що підпорядковують собі більше земель за допомогою зброї. Також це могли бути і близькі родичі, які борються за владу в конкретний проміжок часу. Були і конунги-вікінги. Які тимчасово вирішували питання свого багатства і слави в походах. А потім, як правило, поверталися знову боротися за свою законну владу.

За конунгом було завжди останнє слово на тингах, т.т. народних судах. Також спочатку він був і главою релігійних ритуалів. Сильний конунг міг встановлювати, якої релігії краще дотримуватися народу. Не без вмовлянь і не без зброї, звичайно.

Взагалі, в ранній період епохи вікінгів конунгів могли закликати і проганяти. Все залежало від лідерських якостей і удачі короля. Могутні ярли і бонди нерідко були в змозі впливати на те, хто буде панувати в області або країні. Так, на ранніх етапах конунг – це королівська професія, яка виконує певні обов'язки. В основному – це захист від зовнішньої агресії, встановлення миру і порядку.

Пізніше, спираючись на багатства і військову могутність, конунги ставали сильнішими і переставали залежати від думки решти народу. Незалежність тоді вже втрачали всі інші, можновладці.

Ярл – найзнатніший землевласник. Ватажок великих територій (області (тей), фюльке (ків)). Спочатку ярли мали потужний вплив, змагалися з конунгами. Потім же це поняття перетворилося в звання. Ярли ставали помічниками, заступниками конунга. Звання ярла можна було отримати, особливо відзначившись перед конунгом. У конунга міг бути один або кілька ярлів [2].

Отінгір (otingir) – багаті і знатні люди, але не тігнармани. Зазвичай це сини конунгів і ярлів. Не входили в правлячу еліту.

Лендрман (lenderman) – васал конунга або ленник. Великий землевласник і людина, відповідальна за збір податей королю з прикріпленого до нього хераду (округу). Мав утримувати місцеву дружину конунга (приблизно 40 чоловік) і відповідав за організацію лейдунга (збір народного ополчення по заклику короля) і його керівництво в поході.

Хевдінгов – вождь, ватажок. Більш конкретне визначення – вождь хераду (округу), іноді області (фюльке).

Годи – верховний жрець годорди (територіального релігійного поділу на базі херада). У його функції також входило і суддівство. Призначав собі в помічники 12 суддів для місцевого тинга.

Дротт, дроттін – жрець.

Лагман (lagen – закон) – головний тлумач закону в країні або в області – об'єднання херадів. Головний на альтингу. Його функція – знати і розтлумачувати закони.

Тіунда-лагман – представник далекого округу на тингу.

Бонд – землевласник. Важлива верства суспільства Стародавньої Скандинавії. Бонд володів землею, що передавалася у спадщину. З кінцем епохи вікінгів поняття спадкової землі зникає. Бонд міг як обробляти землю сам (за допомогою рабів або вільних працівників, хускарлів), так і віддавати її в оренду за плату (зазвичай 10% вартості землі в рік).

Хускарл – спочатку домашній працівник, домочадець. Допомогав Бонду по господарству за платню. Пізніше хускарл – дружинник конунга.

Ландбоар (landboar) – селяни, наймачі землі.

Стабкерл (stabkerl) – жебрак, бідняк.

Відпущеники (fralsgifvi, fralsingi) – раби, які були відпущені господарями. Або добровільно, або фральсінги викупили себе самі. Мав досить хитке становище і низький статус. Міг знову стати рабом в якості покарання на тингу. Відпущеники зазвичай ставали або ландбоарами або хускарлами.

Мало інформації про ремісників. Якщо не враховувати той факт, що різні стани карлів могли ставати ремісниками по необхідності. Але відомо, що скальди, ковалі, кораблебудівники і різьбярі рун користувалися великою пошаною, тому не бідували [2].

Королівські придворні скальди, будучи в милості у конунга, мали досить високий статус.

Трелі (thrael, traelar) або раби перебували внизу ієрархії скандинавів. У них не було прав. Господар мав повне право на життя і смерть свого підлеглого. Міг убити раба, продати або використати в якості сексуальних утіх. Діти господарів від рабів не могли користуватися такими ж привілеями, як діти офіційних або навіть побічних дружин (з карлів). Господар міг зробити раба вільним за якусь службу. Але він також і ніс відповідальність за свого раба, якщо той вчинив якийсь злочин не на землі господаря. Смерть від руки раба вважалася ганебною.

У рабів не було ніякої нерухомості. Вони носили поганий, непомітний одяг, були коротко вистрижені. Сучасник епохи вікінгів міг одним поглядом в обличчя визначити раб ця людина чи ні. Участь рабів – найбрудніша робота: будівництво, земляні роботи, випас худоби і т.д. Але нерідко господарі дозволяли своїм підневільним розслабитися на бенкетах разом із ними, даючи їм хоч якусь віддушину. Ринок рабів був дуже розвинений у Стародавній Скандинавії. Походи вікінгів поставляли живу силу без перебоїв. Серед бранців-рабів міг бути хто завгодно, починаючи від селянина і закінчуючи знатним вельможею західного світу.

Діти рабів ставали також рабами. Але такі раби мали більш високий статус. Їх називали фостре (fostre). З їх числа нерідко формувався стан брیتی (bryti) – старший з рабів, наглядачі – найвищий статус раба [2].

Часто рабами ставали і карли, які були змушені тимчасово приєднатися до цієї верстви через борги.

Нижчими з рабів вважалися гіафтларар (giafthlarar) – дармові, добровільні раби. Нерідко причина цього – небажання, щоб родичі отримали нажите цією людиною. Так як все майно ставало власністю господаря раба після смерті останнього.

Найнижчий шар – вигнанці, люди поза законом. Потрапляли до цього прошарку за рішенням альтинга або конунга. Соціальне положення в цій ієрархії могло бути як тимчасовим, так і довічним; могло діяти як в конкретному хераде, області/фюльке, так і у всій країні. Цей прошарок – аналог в'язнів того часу. Людина-вигнанець не мала ніяких прав і її міг убити хто завгодно, заволодівши майном. До вбивці вигнанця не було ніяких претензій. Часто вигнанці (в основному політичні, з волі конунга – М.П.) ставали колоністами нових земель. Приклад: Ісландія, Фарерські острови [2].

Отже, формування суспільства в країнах Скандинавії мало свої особливості. Наприклад той факт, що країни розвивалися більш ізольовано, а тому порівняно пізно відчули вплив розвинутих феодальних суспільств. У той час, як у континентальній Європі суспільство стало феодальним, про що свідчив поділ населення на дві основні суспільні групи: феодалів та феодально-залежного населення, на території Скандинавського півострова ще зберігалися пережитки родових відносин і патріархального рабства. Отже, в силу складних кліматичних і географічних умов розвиток цих країн був уповільненим.

Список використаних джерел

1. Всесвітня історія: навчальний посібник / Б. М. Гончар, В. М. Мордвінцев, А. Г. Слюсаренко, С. П. Стельмах. К.: Знання, 2011. 896 с.
2. Соціальна ієрархія скандинавов в епоху вікінгов. URL: <https://fiord.org/articles/other/socialnaya-ierarkhiya-skandinavov-v-uer.html> (дата звернення 11.12.2019).

Пророченко В. В., студент 4 курсу, група КІР-162

Науковий керівник: **Козинець О. Г.**, к.і.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: makromega@ukr.net

ПРИНЦИП ПОДІЛУ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ

За час свого існування принцип поділу влади показав свою життєздатність та ефективність. А також у нього з'явилися як свої прихильники, так і противники. Деякі вважали, що принцип поділу влади повинен стати головною основою конституцій держав з республіканською формою правління і особливим елементом демократії, а інші навпаки наголошували, що державна влада в країні не підлягає поділу. При цьому кожна країна сама обирала шлях свого розвитку. Теорія поділу влади як результат плідної роботи своїх творців до сьогоднішніх днів залишається однією із найбільш популярних не лише як непорушна основа конституційного устрою у державах, які на сьогоднішній

день є світовими лідерами, але і викликає активну дискусію серед провідних спеціалістів у сфері права.

Різні аспекти проблеми поділу влад досліджували такі вчені як Е.А. Афонін, В.В. Забарський, Н.Р. Нижник, І.В. Процюк, В.А. Ребало, В.М. Шаповал, В.А. Шахов та інші.

Ідея розбудови правової держави, заснованої саме на принципі розподілу влади, стала невід'ємною складовою національної ідеї в Україні, менталітету та світогляду сучасного громадянина України.

Принцип поділу влади доповнюється системою «стримувань і противаг», що слугує засобом забезпечення принципу поділу влади. Система «стримувань і противаг» – це особливі методи і форми, за допомогою яких нейтралізується або стримується дія якоїсь із них, дотримується їх відносна рівновага. «Стримування» і «противаги», з одного боку, заохочують співпрацю і взаємне пристосування органів влади, а з другого – створюють потенціал для конкуренції і конфліктів, які здебільшого вирішуються шляхом переговорів, угод і компромісів.

Певні ознаки системи «стримувань і противаг», як ми побачимо, закріплені і в законодавстві України.

Базовою нормою в цьому контексті виступає ст. 6 Конституції України, в якій прямо зазначається, що державна влада в Україні здійснюється на засадах її поділу на законодавчу, виконавчу та судову; органи законодавчої, виконавчої та судової влади здійснюють свої повноваження у встановлених цією Конституцією межах і відповідно до законів України.

Єдиним органом законодавчої влади в Україні є парламент – Верховна Рада України (ст. 75 Конституції України). Главою держави є Президент України (ст. 102). Ст. 113 передбачає існування в державі системи органів виконавчої влади, вищим органом в якій є Кабінет Міністрів України. В свою чергу, ст. 124 Основного закону визначає існування в Україні системи судів – органів правосуддя, які уособлюють судову гілку (галузь) влади [1].

Зазначеним органам державної влади в Конституції присвячені окремі розділи, а також існують спеціальні закони, що визначають засади їх функціонування.

Якими б різними не були варіанти механізму дії принципу поділу влади, теорія в основі визначає наступний його зміст – законодавча влада володіє верховенством, оскільки встановлює правові засади державного і суспільного життя, основні напрямки як внутрішньої, так і зовнішньої політики країни, а отже, в кінцевому рахунку, визначає правову організацію і форми діяльності виконавчої та судової влади. Її чільне місце в механізмі правової держави обумовлює вищу юридичну силу законів, прийнятих ними, а також надає нормам права, вираженим в них загальнообов'язковий характер.

Разом із тим, слід зазначити, що верховенство законодавчої влади не має абсолютного характеру, оскільки межі її дії обмежені з одного боку принципами права, а також, природними правами людини, а з іншого ідеями свободи і справедливості. Дана влада знаходиться під контролем народу і спеціальних конституційних органів, що забезпечують відповідність прийнятих законів нормам конституції.

Ще однією гілкою влади є виконавча, яка спрямовує свою діяльність безпосередньо на реалізацію правових норм, які прийняті законодавцем. Діяльність даної гілки влади заснована і здійснюється виключно в рамках закону. Як виконавчі органи в цілому, так і державні посадові особи, зокрема, не наділені правом видання загальнообов'язкових актів, якими б встановлювалися нові права і обов'язки громадян, які не передбачені законом. Правовий характер виконавча влада носить тільки в тому випадку, коли вона є владою підзаконною, що діє на засадах законності. Стримування виконавчої влади досягається також за допомогою її підзвітності та відповідальності перед представницькими органами державної влади. Кожен громадянин у правовій державі може оскаржити будь-які незаконні дії органів виконавчої влади та посадових осіб у судовому порядку.

Охороняти право покликана судова гілка влади. У правовій державі правосуддя здійснюється тільки судовими органами, і ніхто не може собі привласнити функції суду. Суд, у своїй правоохоронній діяльності, керується тільки законом і від суб'єктивних впливів законодавчої та виконавчої влади не залежить.

Найважливішими гарантіями прав і свобод громадян, а також правової державності в цілому, є незалежність і законність правосуддя. З одного боку, суд не може перебирати на себе функції законодавчої або виконавчої влади, з іншого боку його найважливішим завданням є організаційно-правовий контроль за нормативними актами органів та посадових осіб державної влади.

Таким чином, судова влада виступає свого роду стримуючим фактором, який попереджає порушення правових установок, і, перш за все, конституційних, як з боку законодавчих, так і виконавчих органів державної влади, чим забезпечується реальний поділ влади [1].

Попри виокремлення трьох гілок влади сама державна влада залишається єдиною і неподільною. Серед вітчизняних дослідників цю точку зору чітко сформулював В.Ф. Погорілко, який, підтверджуючи принцип поділу державної влади, однозначно вказує, що без тісної і всебічної взаємодії гілок влади неможливе не лише формування, але й функціонування органів державної влади [2, с. 87]. Ми підтримуємо цю позицію і вважаємо, що єдність влади можна розглядати як єдність принципів завдань та напрямків у діяльності державних органів. Такий підхід є доцільним, оскільки дає змогу забезпечити концентрацію усіх складників державного апарату на вирішенні суспільно значущих проблем.

Єдність влади можна розглядати як єдність принципів завдань і напрямків у діяльності державних органів. Такий підхід є доцільним, оскільки дозволяє забезпечити концентрацію зусиль усіх складових державного апарату на вирішенні суспільно-значущих проблем. Натомість деякі розуміли єдність влади як зосередження всієї її повноти у якому-небудь органі.

Найважливішою умовою становлення і розвитку демократичної правової держави, в якій реалізовано принцип поділу державної влади, є налагодження системи постійного та ефективного взаємозв'язку між державною владою і суспільством [3, с. 33].

У співвідношенні суспільства і держави можна відокремити різні етапи, які відрізняються притаманними їм формами, принципами, методами, механізмами тощо, але усі вони врешті-решт демонструють ту роль і місце, яку посідала держава в громадянському суспільстві [4, с. 275].

При цьому мається на увазі не тільки можливість органів державної влади впливати на певні суспільні відносини шляхом нормативно-розпорядчої діяльності, але й існування відповідної їй можливості громадян здійснювати вплив на формування та функціонування органів окремих гілок державної влади. У переважній більшості сучасних країн всі ці механізми взаємозв'язку між державою та суспільством врегульовано на законодавчому рівні. У цьому сенсі, коли мова йде про роль народу в забезпеченні демократизму конституційного ладу, можна зазначити, що він виступає його основою [5, с. 24].

Таким чином, поділ влади – основоположна норма (принцип), відповідно до якої в демократичній правовій державі мають співіснувати самостійні галузі («гілки») державної влади – законодавча, виконавча, судова, кожна з яких здійснюється незалежними один від одного органами, що перебувають у стані стримування і взаємного контролю.

У нашій державі функціонує розповсюджена в демократичних країнах модель поділу державної влади на три гілки, де законодавча влада належить парламенту (Верховній Раді України), виконавча влада здійснюється Кабінетом Міністрів України та ієрархічно узгодженою системою підпорядкованих йому інших органів (центральної та на місцях), судова влада здійснюється судами різної юрисдикції. Главою держави, гарантом державного суверенітету, територіальної цілісності України, додержання Конституції України, прав і свобод людини і громадянина є Президент України.

Зазначений державний устрій, а також права і повноваження відповідних державних органів визначені Основним Законом – Конституцією України. Відповідний поділ влади та розподіл повноважень сприяє дотриманню принципу демократизму, законності, пріоритету прав людини і громадянина в суспільстві.

Список використаних джерел

1. Конституція України: Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. Документ 254к/96-вр. URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 08.12.2019).
2. Конституція незалежної України / За ред. В. Ф. Погорілка, Ю. С. Шемшученка, В. О. Євдокимова. К.: Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2000. 428 с.

3. Забарський В. В. Принцип поділу влади в українському державотворенні. *Юридичний вісник. Повітряне і космічне право*. 2014. № 2. С. 29-34.
4. Колодій А. М. Громадянське суспільство: доктрина та вітчизняна практика. *Право України*. 2013. № 9. С. 270-285.
5. Скрипнюк С. Сучасна конституційно-правова доктрина. *Право України*. 2013. № 12. С. 16-32.
-

Ричик А. О., студентка 1 курсу група КЮ – 191
Науковий керівник: **Козинець О. Г.**, к.і.н., доц.
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: elena_8067@ukr.net

ОСНОВНІ РИСИ КАНОНІЧНОГО ПРАВА

Канонічне право від самого початку стало важливою складовою християнської релігії, як внутрішня структура церковної спільноти і науки, що володіє власною методологією, визначається, а значить і пояснюється на підставі трьох головних елементів Конституції церкви: слова, таїнства і харизми.

Дослідження канонічного права в контексті юриспруденції дає змогу по-новому окреслити значення та місце церковно-правових норм у національній правовій системі. Їхня актуальність зумовлена взаємним впливом канонічного права у правотворчій і правозастосовній діяльності.

Науковцями минулих століть приділено мало уваги питанням канонічного права в контексті правової науки. Загалом серед дослідників канонічного права майже не було фахівців, які б вивчали юридичні аспекти канонічного права.

Термін «канонічне право» став регулярно вживатися, починаючи з IV ст. для позначення вироблених церковними соборами норм церковного життя. Канонічне право створюється тільки самою церквою, а його норми визначають не тільки церковні, а й інші правовідносини, які впродовж середніх віків становили предмет її юрисдикції. Назва цієї правової системи походить від грецького терміна «канон», який спочатку означав усяке знаряддя для проведення прямих ліній або для рівняння площин, але згодом його зміст змінився і ним почали називати правила християнської віри і життя [1, с. 11].

Канонічне право – це релігійно-правова система, що регулює суспільні відносини всередині громади, яка сповідує християнство. Необхідність суворого і неухильного дотримання приписів канонічного права є однією із найголовніших ознак. Обо'язковість дотримання і виконання вимог, що містяться в нормах канонічного права, поширюється разом із релігійними, моральними, етичними, естетичними та іншими нормами однаково на всіх членів суспільства незалежно від їхнього віросповідання.

Завдання канонічного права полягає в тому, щоб побачити систему церковного права, показати його походження і розвиток, вказати, що становить його незмінну основу.

Канонічне право характеризується складною внутрішньою структурою. У результаті розвитку вже у XII-XIII ст. воно являло собою не просто сукупність правил поведінки з різних питань, віднесених до компетенції церкви, а чітку систему права зі своєю структурою. Для того щоб стати ефективним засобом впливу на суспільні відносини, канонічне право має бути внутрішньо єдиним, несуперечливим, мати впорядкований, системний характер. На підґрунті юрисдикції церкви над певними класами осіб і категоріями справ виникло декілька галузей канонічного права – корпоративне, кримінальне, шлюбно-сімейне, спадкове, право власності, договірне і процесуальне право [2, с. 290].

У процесі систематизації канонічного права виокремлюють два періоди. На першому етапі воно мало несистематизований і децентралізований характер. З моменту виникнення християнства церква приймала безліч канонів церковних соборів і синодів, декретів і рішень окремих єпископів. Було випущено безліч укладень про покарання, що містили опис різних гріхів і покарань, які покладаються за них. Проте до XI ст. не було спроб систематизувати накопичений за тисячоліття звід канонічного права. І лише на другому етапі, під час так званої Папської

революції, розпочалося вирішення церковних законів в окрему релігійну систему норм та їх систематизація. Рух по узагальненню законів церкви досяг кульмінації в 1140 р., перший кодекс канонічного права був складений ченцем Граціаном. Він регулював становище церкви, її служителів, майна, шлюбно-сімейні відносини. Ним користувалися і на нього посилалися папи римські, церковні собори й церковні суди. Таким чином, на другому етапі норми канонічного права знайшли певну автономію всередині релігійних норм та сформувалися в окрему самостійну систему [3, с.120].

Принципи канонічного права – визначають сутність усієї системи канонічного права і мають загальнообов’язкове значення. Одним із принципів канонічного права є принцип справедливості, який знаходить свій прояв у розумінні поняття про сутність людини як суспільної істоти та її невід’ємні канонічні права. Принцип законності у системі канонічного права вимагає обов’язкового дотримання встановлених законів і канонів, правил співжиття в цілому. У свою чергу принцип гуманізму полягає у закріпленні канонічним правом відносин між людьми на основі людинолюбства, поваги до гідності особи, створення умов, необхідних для гідного існування і розвитку особистості [4, с. 35].

Таким чином, канонічне право стало основним джерелом церковної юрисдикції та регулятором церковного життя. У сучасному світі канонічне право застосовується набагато вужче, ніж у середні віки, залишаючись панівною системою тільки для однієї країни – Ватикану. Канонічне право стало першою загальноєвропейською правовою системою, а його інститути лягли в основу національних правових систем Європи, що були сформовані дещо пізніше. Канонічне право ніколи не розглядалося як вічне і незмінне – змінювалося відповідно до потреб часу і цим воно відрізняється від всіх інших систем.

Список використаних джерел

1. Павлов А. С. Курс церковного права. СПб.: Изд-во Лань. 2002. 384 с.
2. Порівняльне правознавство: підручник / за заг. ред. О. В. Петришина. Х.: Право, 2012. 272 с.
3. Берман Г. Дж. Западная традиция права: эпоха формирования / Пер. с англ. М.: Изд-во МГУ: Издательская группа ИНФРА М-НОРМА, 1998. 624 с.
4. Лубський В.І., Харьковщенко Є.А., Лубська М.І., Торбаченко Т.Г. Церковне (Канонічне) право. Київ.: Центр учбової літератури, 2014. 640 с.

Соболев В. С., студент III курсу, група ПД-171

Науковий керівник: **Козинець О. Г.**, к.і.н., доц.

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: elena_8067@ukr.net

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА ДЕМОКРАТІЇ В УКРАЇНІ

Що таке місцеве самоврядування? Це – право територіальної громади (жителів населеного пункту), чи об’єднаних у сільську громаду жителів кількох сіл, самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах діючого законодавства України [1]. Місцеве самоврядування є формою публічної влади, що реалізується специфічними суб’єктами, а саме – територіальними громадами і сформованими органами місцевого самоврядування, має особливий об’єкт – питання місцевого значення та здійснюється на основі використання окремого виду власності – муніципальної або ж комунальної [2, с.26].

Місцеве самоврядування в Україні має доволі довгий, за мірками історії держави і права, шлях становлення і розвитку: від зародження його в Київській Русі й аж до нинішнього, яке почали активно реформувати у 2014-15 рр.

Безсумнівно, проведені реформи дали поштовх розвитку місцевого самоврядування в Україні – адже передумовою реформи було фактичне невиконання системою місцевого

самоврядування його головного завдання – створення та надання комфортного життєвого середовища, необхідного для людського розвитку, надання жителям населених пунктів якісних та доступних публічних послуг. Система місцевого самоврядування не відповідає потребам часу [4, с. 12].

На сьогоднішній день дослідження вітчизняного місцевого самоврядування проводяться у різних напрямках – зокрема, вивченням становлення та розвитку місцевого самоврядування займаються Т. Астапова, О. Гордєєв, Б. Лис. У їх працях описано деталізований історичний шлях українського місцевого самоврядування. С. Серьогін, Н. Гончарук, І. Ярошенко досліджують особливості децентралізації в Україні. В їх працях ми можемо побачити проблематику утворення громад, її особливості в Україні, а також закордонний досвід процесу децентралізації.

Питання щодо реформ у сфері місцевого самоврядування неодноразово виносились на обговорення. Обговорення проводилось на усіх рівнях, включаючи законодавчий, але практична реалізація реформ не втілювалась в життя довгий час. У реально діючій системі місцевого самоврядування зосереджений вагомий потенціал, що за умови адміністративного реформування здатен створити самоорганізаційні інститути українського суспільства на противагу існуючому державному управлінню. Детально розроблена адміністративна політика має стати базою для перетворення України на правову державу, а також для розвитку громадянського суспільства – адже на нинішній час держава переживає період стагнації щодо втілення цих завдань.

Проблемами адміністративно-територіального устрою країни, що обумовлюють необхідність проведення подальшого реформування місцевого самоврядування, є:

- велика кількість адміністративно-територіальних одиниць базового та районного рівнів. Внаслідок цього відчутно знижується ефективність управління на місцях. Більша частина населених пунктів не мають у розпорядженні вагомим економічним потенціалом, щоб забезпечити власний розвиток. Це не відповідає європейським тенденціям, згідно з яким адміністративно-територіальним одиницям необхідно мати для забезпечення соціально-економічного розвитку та високого рівня надання населенню суспільних послуг кадровий, інституційний, фінансово-економічний потенціал;

- деградація розселення у селах та високі темпи відтоку населення з малих населених пунктів. Сільське населення в Україні з 1991 р. скоротилось приблизно на 3 млн. осіб, а сіл – приблизно на 350 одиниць. Незважаючи на це, кількість сілрад зросла приблизно на 1070 одиниць. Практично половина територіальних громад має населення менше, ніж 3000 осіб; у 10% територіальних громад населення менше, ніж 500 осіб; у 40% сільських громад проживає менше 1000 осіб. У більшості таких рад відсутні виконкоми, немає комунальних установ та підприємств; виходячи з цього – у таких громадах обмежена можливість повною мірою реалізувати функції місцевого самоврядування. Як наслідок – в населених пунктах з низькою чисельністю населення мають місце неефективні витрати ресурсів та низький рівень забезпечення фінансування органів місцевого самоврядування;

- невідповідність статусу адміністративно-територіальних одиниць їх ресурсовому, кадровому, організаційному активам. Переважна більшість сільських громад є дотаційними; публічні послуги у них відсутні взагалі, або ж надаються на явно неналежному, недбалому рівні. Приблизно 2/3 бюджетів місцевого самоврядування є дотаційними, а ще приблизно 10% - повністю знаходяться на утриманні держбюджету. Лише 5% сільських громад можна вважати самодостатніми, тобто такими, що забезпечують поступовий соціально-економічний розвиток громад;

- складна, ієрархічно неупорядкована структура адміністративно-територіального устрою. Прикладами можна вважати: наявність в складі адміністративно-територіальних одиниць інших одиниць цього ж рівня, віддаленість та нерівномірна доступність до адміністративного центру певних адміністративно-територіальних одиниць та ін.;

- неврегульованість на законодавчому рівні статусу адміністративно-територіальних одиниць, оскільки відсутня єдина система та порядок віднесення населених пунктів до певної категорії. Немає визначених критеріїв для утворення районів та районів у містах;

- у багатьох випадках відсутність чітко визначених меж адміністративно-територіальних одиниць або встановленої частини таких меж без урахування місцевої географії, відсутність актуальних географічних матеріалів [5].

За всі роки становлення місцевого самоврядування в незалежній Україні науковці та практики виділяють дві його основні проблеми: нечіткість формування повноважень та недостатня фінансова база.

Без сумніву, процес реформування публічної влади на засадах децентралізації шляхом передачі деякої частини повноважень органів державної влади до органів місцевого самоврядування є необхідним, а особливо в умовах нинішньої суспільно-політичної ситуації.

Актуальним на сьогодні є питання запровадження механізму демократії участі на місцях, які нададуть територіальним громадам ефективні важелі впливу на вирішення питань місцевого значення. Разом із цим, існує ризик, що не всі органи місцевого самоврядування, отримавши додаткові повноваження, будуть діяти в інтересах громади. З метою недопуску використання таких повноважень в особистих цілях необхідно на законодавчому рівні закріпити інструменти участі громади у розробці місцевої політики та її практичної реалізації – зокрема, у формі громадського контролю.

Нині абсолютна більшість територіальних громад в Україні не приймає реальної участі у процесах управління комунальним майном, що знаходиться у власності цих громад, а також у формуванні рішень щодо цього майна. На нашу думку, цьому сприяють такі фактори:

- патерналістичні очікування значної більшості громадян та неготовність їх брати участь у вирішенні питань місцевого значення;
- недостатня інформованість громад щодо визначених чинним законодавством методів участі в вирішенні місцевих питань, зокрема органів самоорганізації населення.

На сьогоднішній день, незважаючи на проведене реформування, існуюча в Україні система місцевого самоврядування не до кінця виконує головне завдання, надане їй Вищим Законом – забезпечення права територіальних громад самостійно вирішувати питання місцевого значення. В Україні мають бути реалізовані європейські стандарти місцевого самоврядування.

Розвитку демократії участі значною мірою будуть сприяти:

- затвердження реальних Статутів територіальних громад. На сьогодні далеко не всі населені пункти мають власні статuti – причому існуючі мають скоріше формальний характер і здебільшого деталізують процеси комунікації влади і громади, зрідка – контроль громади за відповідністю рішень органів місцевого самоврядування згідно з інтересами територіальних громад. У окремих статутах містяться великі об'єми описової інформації, що розкриває історичні особливості регіону; при цьому у них відсутні зафіксовані механізми забезпечення місцевої демократії та права участі у прийнятті рішень.

Штатні склади місцевих рад недостатньо розуміють, як повинен виглядати Статут територіальної громади, а отже, і не бачать необхідності в його якісній доробці чи утворенні взагалі. Так, ухвалення реальних статутів територіальних громад має призвести до розвитку місцевої демократії;

- сприяння створенню органів самоорганізації населення. Такі органи забезпечать участь громадськості у вирішенні питань місцевого значення, створені в межах населених пунктів, що підлягають об'єднанню;
- створення мережі громадського супроводу реформ.

На нашу думку, успішний розвиток провідних реформ можливий за наявності таких умов:

- а) закріплення як на законодавчому, так і на місцевому рівнях інструментів та механізмів участі населення у вирішенні питань місцевого значення;
- б) повсюдне створення органів самоорганізації населення – особливо на територіях, що підлягають об'єднанню. Окрім того, для сприяння реформам та захисту прав та інтересів членів громад необхідне опанування громадськістю усіма інструментами громадського контролю за діяльністю органів місцевого самоврядування.

У мережі мають приймати участь представники інститутів громадянського суспільства, які у співпраці з центральними та місцевими органами управління будуть сприяти повному

проведенню усіх етапів об'єднання територіальних громад, а також допоможуть досягти балансу учасників процесів подальших реформ на етапі розвитку реформованих громад.

Отже, ми з'ясували, що на сьогодні, незважаючи на проведені реформи, місцеве самоврядування в Україні ще не досягло європейського рівня – адже розвиток місцевої демократії є досить повільним, місцеві статути в більшості випадків – не більше, ніж формальність; громадськість та посадовці місцевого самоврядування не оцінюють належною мірою важливість формування механізмів громадського контролю. Вказані кроки мають призвести до позитивних зрушень та залучення до участі кожного громадянина в місцевому самоврядуванні, в прийнятті рішень громадою щодо комунальної власності, в розвитку реальної демократії на місцях.

Список використаних джерел

1. Конституція України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Бориславська О. Місцеве самоврядування як форма децентралізації та гарантія демократичного політичного режиму. *Вісник Львівського університету. Серія юридична*. 2011. Випуск 52. С.26-27.
3. Бородін Є.І., Тарасенко Т.М. Розвиток системи місцевого самоврядування в Україні. *Аспекти публічного управління*. 2015. № 4. С. 55-61.
4. Кравченко В. Місцеве самоврядування в історії України. *Місцеве самоврядування в Україні: історія, проблеми, пропозиції*. К.,1994. С. 8–17.
5. Проблеми проведення реформування місцевого самоврядування та розвитку місцевої демократії в умовах нової системи державного управління. URL: samoorg.com.ua/uploads/2012_08
6. Про реформу – Децентралізація. URL: <https://decentralization.gov.ua/about>

Солоніна Ю. А., студентка 4 курсу, група КПП-162

Науковий керівник: **Керноз Н. Є.**, ст.викл.

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: mashalevchenko99@ukr.net,

kernoz1966@ukr.net,ss_olonina99@ukr.net

РІШЕННЯ СУДУ У МАЛОЗНАЧНИХ СПРАВАХ ЯК ПРОБЛЕМНИЙ ОБ'ЄКТ КАСАЦІЙНОГО ПЕРЕГЛЯДУ

Відповідно до п. 8 ст.129 Основного Закону України однією з конституційних засад судочинства є забезпечення права на апеляційний перегляд справи та у визначених законом випадках – на касаційне оскарження судового рішення [1].

Зазначене конституційне положення підтверджено у п. 8 ч. 3 ст. 2 Цивільного процесуального кодексу (далі – ЦПК, Кодекс) України як одна із основних засад (принцип) цивільного судочинства, який конкретизований у ст. 14 Закону України «Про судоустрій і статус суддів» [2] та розвинений у ст. 17 ЦПК України: «учасники справи, а також особи, які не брали участі у справі, якщо суд вирішив питання про їхні права, свободи, інтереси та (або) обов'язки, мають право на апеляційний перегляд справи...», при цьому вперше на законодавчому рівні виписана імперативна заборонна норма щодо послідовності переглядів: «не допускається касаційне оскарження судового рішення суду першої інстанції без його перегляду в апеляційному порядку» [3].

Тому, вбачається принциповим, новий підхід законодавця щодо виокремлення засади «забезпечення права на апеляційний перегляд справи» закріпленої в п. 8 ч. 3 ст. 2 ЦПК України від суміжної, але іншої засади «забезпечення права на касаційне оскарження судового рішення у випадках, встановлених законом» передбаченої в п. 9 ч. 3 ст. 2 цього ж Кодексу.

Отже, право на касаційне оскарження рішення суду є обмеженим, і надається тільки, якщо це прямо передбачено процесуальним кодексом.

В статті 389 ЦПК України визначено підстави для оскарження рішення суду в касаційному порядку, але в частині третій цієї статті наведено перелік судових рішень, що не підлягають касаційному оскарженню, так звані «касаційні фільтри» до яких відносяться:

- 1) рішення, ухвали суду першої інстанції та постанови, ухвали суду апеляційної інстанції у справах, рішення у яких підлягають перегляду в апеляційному порядку Верховним Судом;
- 2) судові рішення у малозначних справах, крім випадків, якщо:
 - а) касаційна скарга стосується питання права, яке має фундаментальне значення для формування єдиної правозастосовчої практики;
 - б) особа, яка подає касаційну скаргу, відповідно до цього Кодексу позбавлена можливості спростувати обставини, встановлені оскарженим судовим рішенням, при розгляді іншої справи;
 - в) справа становить значний суспільний інтерес або має виняткове значення для учасника справи, який подає касаційну скаргу;
 - г) суд першої інстанції відніс справу до категорії малозначних помилково[2].

Перший випадок є цілком логічним, оскільки заборонна норма ч. 2 ст.17 ЦПК України щодо недопущення касаційного оскарження судового рішення суду першої інстанції без його перегляду в апеляційному порядку є імперативною.

Стосовно другого, на практиці через відсутність законодавчого визначення вищенаведених понять постали певні питання, а саме:

- 1) які правові явища охоплюються поняттям «питання права, що мають фундаментальне значення для формування єдиної правозастосовчої практики»?
- 2) яке значення вкладається в розуміння «позбавлення можливості спростувати обставини, встановлені оскарженим судовим рішенням, при розгляді іншої справи»?
- 3) як розуміти поняття «суспільний інтерес» та в якому випадку суспільний інтерес потрібно вважати значимим?
- 4) які критерії визначення того, що справа має «виняткове значення для її учасника», який подає касаційну скаргу?

На нашу думку, всі проблемні питання - поняття такі як «значний суспільний інтерес», «питання права, яке має фундаментальне значення для формування єдиної правозастосовчої практики», «виняткове значення для її учасника, який подає касаційну скаргу» є оціночними категоріями. При цьому необхідно звернути увагу на відсутність в Цивільному процесуальному кодексі України норм, якими б розкривалися їх зміст або критерії для їх визначення.

Тому ми спробуємо порозумітися щодо них з юридичної точки зору.

I. Щодо питання права, що мають фундаментальне значення для формування єдиної правозастосовчої практики: слово фундаментальний походить від латинського слова «fundamentum», що означає «основа будинку, фундамент», тобто те, що лежить в основі чогось, тому слово «фундаментальний» означає головний, основний, ґрунтовний капітальний.

Отже, питання права, що мають фундаментальне значення для формування єдиної правозастосовчої практики можна трактувати як норму права, яка є основою для однакового застосування в практичній правовій діяльності. Наприклад, у разі якщо викладені у оскаржених рішеннях висновки не узгоджуються з правовими висновками Верховного Суду, то це суперечить забезпеченню єдності судової практики і єдиному підходу праворозуміння норм чинного законодавства.

II. Щодо позбавлення можливості спростувати обставини, встановлені оскарженим судовим рішенням, при розгляді іншої справи - потребує застосування у тих випадках, коли обставини, встановлені під час розгляду малозначної справи мають преюдиційне значення при розгляді іншої справи.

Термін «преюдиція» походить від лат. praepjudicium – вирішення питання наперед; задалегідь прийняте рішення[4]. Преюдиціальність – це обов'язковість фактів, установлених судовим рішенням, що набрало законної сили в одній справі для суду при розгляді інших справ. Преюдиційно встановлені факти не підлягають доказуванню, оскільки їх з істинністю вже встановлено у рішенні чи вироку і немає необхідності встановлювати їх знову, тобто піддавати сумніву істинність і стабільність судового акта, який вступив в законну силу.

Європейський суд з прав людини, рішення якого згідно зі ст. 17 Закону України «Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини» від 23 лютого 2006 року № 3477-IV, є джерелом права в Україні, неодноразово вказував, зокрема і у справі

«Устименко проти України», що право на справедливий судовий розгляд, гарантоване пунктом 1 статті 6 Конвенції, повинно тлумачитися у світлі Преамбули Конвенції, відповідна частина якої проголошує верховенство права спільною спадщиною Високих Договірних Сторін. Одним із основоположних аспектів верховенства права є принцип правової визначеності, який передбачає дотримання принципу *res judicata*, тобто принципу остаточності рішення, згідно з яким жодна зі сторін не має права домагатися перегляду остаточного і обов'язкового рішення лише з метою повторного слухання справи і постановлення нового рішення. Відхід від цього принципу можливий лише коли він зумовлений особливими і непереборними обставинами [5].

III. Щодо значного суспільного інтересу або має виняткове значення для учасника справи, який подає касаційну скаргу: цивільне процесуальне законодавство не містить визначення понять «значний суспільний інтерес» та «винятковість значення для учасника справи», в силу їх оціночного характеру, встановлення наявності чи відсутності відповідної підстави є виключно дискреційним повноваженням суду касаційної інстанції, яке може бути застосовано в силу внутрішнього переконання судді. Аналіз практики застосування «в» п. 2 ч. 3 ст. 389 ЦПК України вказує на різноманіття підходів до розуміння вищевказаних категорій, виходячи з особливостей правового питання, предмету спору та індивідуальних особливостей учасників справи [6].

Застосування критерію «винятковості справи» є суто індивідуальним у кожній справі, а тому охопити всі можливі випадки об'єктивно неможливо. Серед проаналізованої практики Верховного Суду зустрічається обґрунтування «винятковості» через такі фактори як характер грошових коштів, що підлягають стягненню (заробітна плата, як основне джерело доходів особи та членів її сім'ї; перерахунок пенсійних виплат та ін.), особливість предмету спору (звернення стягнення на предмет іпотеки, який є єдиним житлом особи) тощо [7, 8].

IV. Щодо помилкового віднесення судом першої інстанції справи до категорії малозначних: відповідно до ч.6 ст.19 ЦПК України малозначними справами є:

1) справи, у яких ціна позову не перевищує ста розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб;

2) справи незначної складності, визнані судом малозначними, крім справ, які підлягають розгляду лише за правилами загального позовного провадження, та справ, ціна позову в яких перевищує п'ятсот розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб.

Після дослідження ч.6 ст.19 та ч. 4 ст. 274 ЦПК України можна дійти висновків, що є різні підстави для відкриття касаційного провадження щодо малозначних справ:

А) коли суд першої інстанції розглянув у порядку спрощеного позовного провадження справу, яка в силу положень ч. 4 ст. 274 ЦПК України повинна була розглядатись виключно за правилами загального позовного провадження, а саме:

1) що виникають з сімейних відносин, крім спорів про стягнення аліментів та поділ майна подружжя;

2) щодо спадкування;

3) щодо приватизації державного житлового фонду;

4) щодо визнання необґрунтованими активів та їх стягнення в дохід держави відповідно до глави 12 розділу III ЦПК України;

5) в яких ціна позову перевищує п'ятсот розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб;

6) інші вимоги, об'єднані з вимогами у спорах, вказаних у пунктах 1-5 частини 4 ст.274 ЦПК України - наявність помилки є очевидною й не створюватиме жодних проблем при подоланні касаційної підстави;

Б) коли суд першої інстанції безпідставно відніс справу до категорії малозначних, необґрунтовано не застосувавши критерії, визначені у ч. 3 ст. 274 ЦПК України, зокрема: ціну позову; значення справи для сторін; обраний позивачем спосіб захисту; категорію та складність справи; обсяг та характер доказів у справі, в тому числі чи потрібно у справі призначити експертизу, викликати свідків тощо; кількість сторін та інших учасників справи; думку сторін щодо необхідності розгляду справи за правилами спрощеного позовного провадження.

Не можна не погодитися з точкою зору Попова О.І., що виявлення окресленої помилки на стадії відкриття касаційного провадження видається доволі проблематичним, оскільки надання справі статусу незначної складності є дискреційним повноваженням суду першої інстанції при вирішенні питання про відкриття провадження у справі, а тому позиція суду першої інстанції та суду касаційної інстанції стосовно малозначності справи у кожному конкретному випадку може різнитися, виходячи насамперед із суб'єктивного сприйняття суддями критеріїв, визначених у ч. 3 ст. 274 ЦПК України. Особливо ця проблема стає дотичною до спорів немайнового характеру, стосовно яких складно чітко визначити критерій малозначності [5].

Таким чином, досліджуючи постанови Верховного Суду уявляється можливим дійти висновку, що більшість з них, вирішуючи питання про допуск касаційної скарги в малозначних справах, не дають роз'яснення з приводу застосування такої підстави як «фундаментальне значення для формування єдиної правозастосовчої практики», що не сприяє однозначності у застосуванні положень п. 2 ч. 3 ст. 389 ЦПК України, тому відсутній орієнтир при розгляді подібних питань. Та чи можна дійти висновку, що наявність таких підстав має на меті не обмеження у праві на правосуддя, а розвантаження суду касаційної інстанції та прискорення розгляду деяких справ?

Список використаних джерел

1. Конституції України: Закон України від 28.06.1996 № 254к. 96-ВР. ВВР України. - 1996. - № 30.- Ст. 141. із змінами внесеними відп. до Закону України № 1401-VIII від 02.06.2016.- ВВР.- 2016.- № 28.- Ст.532. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>
2. Про судоустрій і статус суддів: Закон України від 02.06.2016 року № 2453-VI. Відомості Верховної Ради України. – 2016. – № 31. – Ст. 54. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1402-19>
3. Цивільний процесуальний кодекс України: Закон України від 18.03.2004 р. № 1618-IV. Дата оновлення: 28.11.2019. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15>
4. В.Масюк Презумпції і преюдиції в цивільному судочинстві, Х.: Право, 2012. - 208 с.
5. Судова практика: Європейський суд з прав людини. П'ята секція. Рішення: Справа «Устименко проти України» заява № 32053/13. Страсбург, 29.10.2015р. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/974_b271 від 03.10.2017.- ВВР.- 2017.- № 48.- Ст. 436. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-iv>
6. Попов О.І. Малозначність справи як процесуальний фільтр доступу до суду касаційної інстанції: окремі питання судової практики. Малозначні спори: європейський та український досвід вирішення: зб. наук. праць (матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 23–24 лист. 2018 р.)) / за заг. ред. І. Ізарової, Р. Флейшара, Р. Ханік-Посполітак. Київ: ВД «Дакор», 2018. С. 134–147.
7. Ухвала Верховного Суду від 04.11.2019 по справі № 243/2069/19 URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/85412668>
8. Ухвала Верховного Суду від 04.11.2019 по справі № 442/7094/15-ц. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/85412724>
9. Ухвала Верховного Суду від 02.07.2018 по справі № 210/6117/13-ц. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/75133371>
10. Ухвала Верховного Суду від 27.08.2018 по справі 701/167/18-ц. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/76166463>

Старенок І. П., Струк Є. О., Пророченко В. В., студенти 4 курсу
Науковий керівник: **Пузирний В. Ф.,** д.ю.н., професор
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: illya.starenok@gmail.com

ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ЗЕМЕЛЬНИХ ПРАВОВІДНОСИН

Питання про земельні правові відносини є одним з найбільш дискусійних у сучасній юридичній науці. До сьогодні не існує єдиної думки з приводу визначення змісту земельних правовідносин.

Різні суб'єкти вступають у правовідносини, насамперед, з метою задоволення певних своїх інтересів і потреб. Для досягнення поставлених цілей суб'єкти, в рамках правових відносин, шляхом реалізації своїх прав і обов'язків здійснюють певні дії, чим досягається результат.

Змістом земельних відносин є права та обов'язки суб'єктів земельних відносин. Юридичний зміст земельних відносин складається з прав і обов'язків суб'єктів земельних відносин, передбачених чинним земельним законодавством України, а фактичним змістом земельних відносин є певні права та обов'язки суб'єктів земельних відносин у конкретній життєвій ситуації (як приклад, права та обов'язки сторін за договором оренди землі).

За змістом прав і обов'язків всі суб'єкти земельних правовідносин поділяються на чотири категорії: органи державної влади та органи місцевого самоврядування, які мають право регулювати землекористування; землевласники і землекористувачі – власники прав і обов'язків щодо раціонального використання та охорони земель; громадські екологічні асоціації з правом громадського контролю за використанням землі; органи судово-прокурорського нагляду, що контролюють законність у сфері земельних відносин. [1, с. 50].

Законодавство використовує наступні методи визначення змісту земельних відносин: публічно-правовий метод, приватно-правовий метод.

Публічно-правовими методами є: визначення основного призначення землі шляхом поділу землі на категорії, зонування і встановлення обмежень на права власників. Приватне право - це спосіб визначення змісту прав і обов'язків землевласників і землекористувачів - це сервітут і правила добросусідства. До приватно-правових методів належить визначення змісту прав і обов'язків землевласників, шляхом встановлення земельних сервітутів та виконання правил добросусідства [2, с. 348].

На правове регулювання земельних відносин впливають такі обставини:

1) основне призначення землі та її правовий статус. Всі землі мають різну якість, відрізняються природними характеристиками та показниками, мають різне економічне та соціальне значення. З урахуванням цих обставин, для організації раціонального використання та охорони земель, всі землі поділяються на різні категорії. Ці категорії розподіляються залежно від основного призначення відповідних земель.

Перебування земельної ділянки у складі тієї чи іншої категорії визначає зміст та обсяг прав та обов'язків відповідного суб'єкта, що використовує землю на законних підставах.

Отже, якщо на сільськогосподарських землях основним обов'язком суб'єктів є підвищення родючості ґрунту, то на землях промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення – максимальна економія земель, виділених на будівництво.

Правовий статус земельної ділянки залежить від місця розташування окремих об'єктів на ній. Згідно з цією ознакою, земельні ділянки, незалежно від категорії земель, до яких вони відносяться, діляться на: землі та ділянки, на яких відсутні інші природні та майнові об'єкти; землі та ділянки, на яких розташовані природні об'єкти; землі та ділянки, на яких розташовані нерухомі об'єкти нерухомості; землі та ділянки, на яких розташовані нерухомість і природні об'єкти [3, с. 267].

2) правовий статус суб'єктів земельних відносин. Так, іноземні громадяни та юридичні особи не можуть бути власниками земельних ділянок сільськогосподарського призначення.

У сучасних умовах характер і зміст земельних відносин істотно змінюються. Так, в результаті встановлення множинності форм власності на землю, включення певної частини земель в систему ринкового обігу шляхом укладення цивільно-правових угод із землею ці відносини, залишаючись по суті земельними, набувають майнового характеру.

Отже, можна сказати, що зміст земельних відносин є сукупністю суб'єктивних прав і правових зобов'язань суб'єктів земельних відносин. Є юридичний та фактичний зміст правовідносин у земельній сфері. Правовий зміст правовідносин – це реальна можливість, надана юридичними особами для здійснення суб'єктивних прав та юридичних зобов'язань. Фактичним змістом правовідносин є фактична поведінка суб'єктів земельних правовідносин, в рамках яких реалізуються їх суб'єктивні права та юридичні зобов'язання.

Список використаних джерел

1. Романенко Н.А. Об'єкти та суб'єкти земельних правовідносин в Україні. *Юридична Україна*. 2004. №3. С.48 – 52.
 2. Дмитренко І. А. Екологічне право України: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури. 2005. 632 с.
 3. Земельне право України: Підручник / За ред. О.О. Погрібного та І. І. Каракаша. К.: Істина, 2003. 448 с.
-

Стеченко К. Л., студентка 2 курсу, група КЮ-181
Науковий керівник: **Литвиненко В. М.**, к.ю.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: stechenko.katya25@gmail.com

ДЕРЖАВНІ ГАРАНТІЇ У СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

На сьогоднішній день безробіття є вкрай поширеним явищем для України, адже реальна пропозиція робочої сили в декілька разів перевищує попит на неї. Чинників, що породжують безробіття є велика кількість, проте найбільш вагомим є економічний чинник, що пов'язаний з низьким рівнем економіки у державі, нерозвиненістю сучасних технологій виробництва, невеликими інвестиціями в економіку і т.д. Звісно, що явище безробіття тягне за собою низку не менш важливих проблем для економіки, держави та суспільства в цілому. Саме тому необхідним є здійснення державою низки обов'язкових заходів, які спрямовуються на зменшення рівня безробіття, забезпечення та безпосередньої реалізації права на працю, підвищення якості праці шляхом стимулювання роботи працівника, покращення умов праці та звісно сприяння зайнятості населення.

Дане питання досліджувала велика кількість сучасних науковців: О.І.Процевський, В.І. Щербина, В.С.Венедіктов, І.В. Петренко, О.В. Малько, М.І.Матузов, Н.О.Мельничук та інші.

У науці немає єдності у розумінні поняття «гарантій». Так, наприклад, О.В.Малько та М.І. Матузов визначають гарантії як систему умов, що забезпечують задоволення потреб людини, головним завданням яких є виконання обов'язків державою у сфері реалізації прав людини [1, с.98]. На думку Я.А. Малихіної, гарантії – це способи та засоби, за допомогою яких здійснюється забезпечення реалізації тих чи інших умов, передбачених законодавством [2, с.133]. М.І. Іншин розглядає гарантії у більш широкому значенні та наголошує, що вони являють собою системну сукупність об'єктивних та суб'єктивних факторів, спрямованих на справжню реалізацію прав і свобод громадян, на усунення можливих причин та перешкод їх неповного або неналежного здійснення і захист прав від численних порушень [3,с.83]. Погоджуємося із думкою Р.І.Шабанова, який визначає гарантії права на зайнятість як законодавчий інструмент забезпечення та сприяння зайнятості, що допомагає втілити в життя природну здатність людини до праці та підкреслює, що гарантії права на зайнятість не можна ототожнювати з гарантіями права на працю [4, с.51].

У системі гарантій виділяють економічні, політичні і юридичні гарантії. Проте, в аспекті даної проблеми, необхідно розглядати саме юридичні гарантії, основним призначенням яких є створення правових інститутів, які забезпечують можливість реалізації прав і свобод, а також їх охорону від будь-яких порушень. Тобто, ці гарантії являють собою сукупність правових засобів і способів, що характеризують порядок безперешкодної реалізації прав та свобод особи, їх охорону і надійний захист від будь-яких протиправних посягань. Держава зі свого боку бере на себе обов'язок забезпечити реалізацію прав всіма можливими засобами із залученням відповідних органів державної влади. Для того, щоб гарантія безпосередньо діяла держава закріплює їх у вигляді норм права у законодавчих актах.

Основними законодавчими актами, які регламентують та закріплюють державні гарантії у сфері зайнятості осіб, є міжнародні акти та акти національного законодавства: Конвенція Міжнародної організації праці про політику в галузі зайнятості № 122 (ратифікована Україною у

1968 році), Конституція України, Кодекс законів про працю України (далі КЗпП), Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 року та ін.

Основними гарантіями у сфері зайнятості населення, за статтею 5 Закону України «Про зайнятість населення», є:

1. Вільне обрання місця застосування праці та виду діяльності, вільний вибір або зміна професії;
2. Одержання заробітної плати (винагорода) відповідно до законодавства;
3. Професійна орієнтація з метою самовизначення та реалізації здатності особи до праці;
4. Професійне навчання відповідно до здібностей та з урахуванням потреб ринку праці;
5. Підтвердження результатів неформального професійного навчання осіб за робітничими професіями;
6. Безоплатне сприяння у працевлаштуванні, обранні підходящої роботи та одержанні інформації про ситуацію на ринку праці та перспективи його розвитку;
7. Соціальний захист у разі настання безробіття;
8. Захист від дискримінації у сфері зайнятості, необґрунтованої відмови у найманні на роботу і незаконного звільнення;
9. Додаткове сприяння у працевлаштуванні окремих категорій громадян [5].

Ці гарантії щодо забезпечення зайнятості населення держава надає працездатним особам, які постійно проживають на території України.

Гарантуючи громадянам вільне обрання місця застосування праці та виду діяльності, а також вільний вибір або зміну професії, держава гарантує зайнятість в цілому. Це закріплено у ст. 43 Конституції України, яка регламентує право громадян на працю, що включає в себе можливість заробляти собі на життя працюю, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується, а також заборону використання примусової праці взагалі та у ст. 42 Конституції України, яка регламентує право громадян на підприємницьку діяльність, що дає можливість особам самостійно забезпечувати себе роботою (самозайнятість). У даному випадку держава відіграє пасивну роль, адже вона не втручається у реалізацію особою власного суб'єктивного права на зайнятість.

Згідно із Конституцією України (ст. 43), кожен громадянин має право на одержання заробітної плати за виконану роботу, не нижчої від визначеної законом. Найбільш повно механізм реалізації даної гарантії регламентується Законом України «Про оплату праці», що безпосередньо встановлює граничні строки виплати та мінімальний розмір заробітної плати. Відповідно до даного Закону, заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану роботу [6]. Її розмір залежить від складності та умов виконуваної роботи, безпосередніх результатів праці працівника, його професійно-ділових навичок. Розмір заробітної плати за повністю виконану працівником норму праці не може бути нижчим за її мінімальний розмір, що встановлюється Верховною Радою України один раз на рік Законом України «Про Державний бюджет України».

Таким чином, згідно із Законом України «Про Державний бюджет України на 2019 рік», розмір мінімальної заробітної плати нині становить 4173 гривні [7], а за Проектом Закону України «Про державний бюджет України на 2020 рік», з 1 січня 2020 року становитиме 4723 гривні [8].

Законодавством встановлено також граничні строки виплати заробітної плати працівникам: регулярно в робочі дні, проте не рідше двох разів на місяць. У випадку, коли день виплати збігається з неробочим, святковим або вихідним днем – виплата має обов'язково здійснюватись напередодні.

Не менш важливими є гарантії стосовно професійної орієнтації населення з метою самовизначення і реалізації здатності особи до праці та професійного навчання зареєстрованих безробітних відповідно до здібностей та з урахуванням потреб ринку праці, оскільки поширеним на сьогодні явищем, є випадковий вибір молоддю майбутньої професії, без урахування наявних якостей особи, а також не зважаючи на попит ринку праці.

Таким чином, особам, які не визначилися з професією або ж мають намір її змінити, гарантується сприяння держави у виборі професії та безпосередньому навчанні. Слід звернути увагу на те, що держава гарантує обрання професії, яка має попит на ринку праці та найчастіше робітничі професії, що сприятиме зменшенню безробіття. У цьому випадку держава виконує імперативну роль стосовно наведених гарантій.

Також, на сьогоднішній день, особам, які не мають документа про освіту надається право на неформальне професійне навчання, що передбачає набуття працівниками професійних знань, умінь та навичок, не регламентоване місцем набуття, строком та формою навчання [9]. Законодавчо визначаються суб'єкти підтвердження – підприємства, установи та організації, що підтверджують результати професійного навчання осіб за робітничими професіями. Нині такими суб'єктами є Одеський та Рівненський центри професійно-технічної освіти державної служби зайнятості, а також Вище професійне училище № 33 м. Києва, що уповноважені здійснювати підтвердження результатів неформального професійного навчання осіб лише за професією «Кухар» 3-6 розрядів [10]. Підтвердивши результати такого навчання, особа отримує документ державного зразка, що, по суті, надасть їй можливість конкурувати на ринку праці.

Розглядаючи державну гарантію у сфері зайнятості, що передбачає безоплатне сприяння у працевлаштуванні, обранні підходящої роботи та одержанні інформації про ситуацію на ринку праці та перспективи його розвитку, перш за все, необхідно зауважити, що ринок праці – це система правових, соціально-трудова, економічних та організаційних відносин, що виникають між особами, які шукають роботу, працівниками, професійними спілками, роботодавцями та їх організаціями, органами державної влади у сфері задоволення потреби працівників у зайнятості, а роботодавців – у найманні працівників відповідно до законодавства [5]. Отож, кожній особі гарантується можливість безоплатного одержання інформації стосовно попиту робочої сили, вільні робочі місця, умови працевлаштування (як на території України, так і за кордоном) тощо. По суті, забезпечення цієї гарантії більшою мірою покладено на спеціальні органи виконавчої влади, зокрема Державну службу зайнятості, що має широкий спектр послуг. Стосовно цих гарантій держава повинна виконувати диспозитивну роль, тобто сприяти й знищувати перешкоди у реалізації особами права на зайнятість та створювати сприятливі умови для його реалізації.

Право на соціальний захист у разі настання безробіття передбачає комплекс заходів держави, спрямованих якнайшвидше повернути безробітних осіб до трудової діяльності. Зокрема, такими заходами є: матеріальне забезпечення осіб на випадок безробіття; проведення безкоштовних соціальних послуг консультативного, профорієнтаційного характеру, а також підвищення кваліфікації, перепідготовки кадрів; підтримка підприємницької ініціативи осіб та їх самозайнятості.

Дана гарантія нерозривно пов'язана із додатковим сприянням у працевлаштуванні окремих соціально незахищених категорій громадян (перелік яких надано у ст. 14 Закону України «Про зайнятість населення» [5]).

Для забезпечення прав цих категорій громадян (крім осіб з інвалідністю, які не досягли пенсійного віку, встановленого ст. 26 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування») у сприянні працевлаштуванню підприємствам, установам та організаціям встановлюється спеціальна квота: для підприємств із чисельністю штатних працівників понад 20 осіб встановлюється квота у розмірі 5% середньооблікової чисельності штатних працівників за попередній календарний рік. У цьому випадку роботодавці самостійно розраховують дану квоту з урахуванням чисельності громадян, які на умовах повної зайнятості вже працюють на підприємстві й належать до таких, що неконкурентоспроможні на ринку праці (крім осіб з інвалідністю), та забезпечують їх працевлаштування самостійно [5].

Тоді як, для працевлаштування осіб з інвалідністю встановлюється норматив робочих місць для підприємств, установ, організацій з чисельністю штатних працівників 15-25 осіб у кількості одного робочого місця, а для інших підприємств, установ та організацій, де чисельність штатних працівників більша – у розмірі 4% загальної чисельності працюючих [11].

Гарантія захисту від дискримінації у сфері зайнятості, необґрунтованої відмови у найманні на роботу і незаконного звільнення передбачає:

- право особи на захист від будь-яких проявів дискримінації у сфері зайнятості населення за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, членства у профспілках або інших об'єднаннях громадян, статі, віку, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками (ст. 11 Закону України «Про зайнятість населення»);

- захист від необґрунтованої відмови у найманні на роботу (необґрунтованою відмовою при наявності вакантного місця є відмова у прийнятті на роботу з мотивів, які не стосуються ділових якостей претендента [12, с. 178]. Діловими якостями претендента є сукупність знань, умінь і навичок, якими він володіє та які є необхідними для виконання відповідної трудової функції);

- захист від незаконного звільнення (незаконним звільненням вважається припинення трудового договору роботодавцем з підстав, що не передбачені трудовим законодавством, зокрема, ст. 36 КЗпП).

На сьогоднішній день, дана гарантія потребує покращення механізму її забезпечення, адже вона є основою реалізації особою своїх конституційних прав. Її порушення призводитиме до знецінення справедливості та обмежить право людини бути самостійним і незалежним учасником трудових відносин.

Отже, проаналізувавши державні гарантії у сфері зайнятості населення, робимо такі висновки:

1. В аспекті даної проблеми, доцільно розглядати саме юридичні гарантії у сфері зайнятості, тобто встановлені державою норми права, які спрямовані на захист трудових прав працівника, а також відповідну діяльність професійних спілок, органів та організацій, які здійснюють нагляд і контроль за додержанням законодавства про працю та реалізацію цих норм.

2. Держава надає досить велику кількість гарантій та у зв'язку з цим має проводити політику, яка б дійсно сприяла б реалізації права на працю, а також знизила рівень безробіття серед працездатного населення.

3. Законодавством України зафіксовано державні гарантії у сфері зайнятості не тільки для працівників, а й для осіб, що втратили свою роботу внаслідок змін в організації виробництва і праці та встановлено додаткові гарантії для працевлаштування окремих соціально незахищених категорій осіб.

4. Гарантії є дійсно необхідними державними заходами, які мають забезпечувати можливості особи реалізовувати свої права, зокрема на працю. Вважаємо, що нині, державі слід звернути увагу на забезпечення реальності гарантій у сфері зайнятості населення, щоб вони були не лише формальними, а й виконували покладені на них завдання та функції. Адже дієвість даних гарантій перш за все є провідною ознакою розвинутого демократичного та громадянського суспільства.

Список використаних джерел

1. Матузов Н.И., Малько А.В. Теория государства и права: монография. Москва: Юристь, 1997. 742 с.
2. Малихіна Я.А. Юридичні гарантії за трудовим законодавством України. *Форум права*. 2007. № 2. С. 133-138.
3. Іншин М.І. Юридичні гарантії як фактор стабільності та підвищення ефективності службово-трудої діяльності державних службовці. *Право України*. 2004. №5. С.83-87.
4. Шабанов Р.І. Деякі питання правових гарантій у сфері зайнятості населення. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С.Сковороди. «Право»*. 2014. Вип. 21. С.49-53.
5. Про зайнятість населення: Закон України від 05.07.2012 року № 5067-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
6. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 року № 108/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр#n12>.
7. Про Державний бюджет України на 2019 рік: Закон України від 23.11.2018 року № 2629-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19>.
8. Про Державний бюджет України на 2020 рік: Проект Закону України від 15.09.2019 року № 2000. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66853.
9. Про професійний розвиток працівників: Закон України від 12.01.2012 року №4312-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>.
10. Про затвердження Переліку суб'єктів підтвердження результатів неформального професійного навчання осіб за робітничими професіями: Наказ Міністерства соціальної політики України від 16.03.2016 року № 256. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0455-16>.
11. Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні: Закон України від 21.03.1991 року № 875-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/875-12>.
12. Трудове право України: навч. посіб. / П.Д. Пилипенко, В.Я. Бурак, В.Я. Козак та ін.; за ред. П.Д. Пилипенка. Київ: Ін Юре, 2003. 536 с.

Струк Є. О., студент 4 курсу, група ППР-161
Науковий керівник: **Сенченко Н. М.**, к.ю.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: jenyastruk99@gmail.com; sen515@ukr.net

ВИПАДКИ ПОВІДОМЛЕННЯ ПРО ПІДОЗРУ

Повідомлення про підозру займає особливе місце в структурі досудового розслідування. Воно підводить підсумок проведеної до того часу роботи, зібраним доказам, у більшості визначає подальше спрямування кримінального провадження і є початковим моментом притягнення до кримінальної відповідальності.

Інститут підозрюваного уявляє собою складний правовий механізм, по відношенню до якого досі не вщухають дискусії, оскільки погляди вчених-процесуалістів поділилися на тих, хто повністю підтримує запровадження самостійного суб'єкта кримінального провадження з боку захисту, а інші вважають його вкрай специфічним, неоднозначним та таким, що потребує додаткового обговорення.

Метою наукових тез є характеристика випадків повідомлення про підозру, виявлення прогалин в законодавстві та внесення пропозицій змін у КПК України.

Як зазначає О. М. Алієва: «Повідомлення особи про підозру – це одне з важливих процесуальних рішень, яке приймає прокурор або слідчий за погодженням з прокурором до закінчення розслідування у кримінальному провадженні. У цьому процесуальному рішенні на основі доказів, зібраних під час проведення досудового розслідування, конкретна особа набуває статусу підозрюваного» [2, с. 8].

Відповідно до норм ч. 1 ст. 42 КПК України, підозрюваним є особа, якій у порядку, передбаченому статтями 276–279 цього Кодексу, повідомлено про підозру, або особа, яка затримана за підозрою у вчиненні кримінального правопорушення.

Таким чином, неможливо заперечувати факт того, що саме підозра породжує появу особи підозрюваного у кримінальному провадженні, оскільки існування інституту підозрюваного розпочинається із процесуальної дії, що має назву повідомлення про підозру і має наслідком подальше здійснення відповідних процесуальних дій, що передбачені кодексом.

Повідомлення про підозру обов'язково здійснюється, відповідно до приписів процесуального законодавства у таких випадках: 1) затримання особи на місці вчинення кримінального правопорушення чи безпосередньо після його вчинення; 2) обрання до особи одного з передбачених КПК запобіжних заходів; 3) наявності достатніх доказів для підозри особи у вчиненні кримінального правопорушення [1].

Слід зауважити, що за КПК, моментом затримання вважається той момент, коли особа силою або через підкорення наказу змушена залишатися поряд із уповноваженою службовою особою правоохоронного органу чи в приміщенні, визначеному уповноваженою службовою особою [1].

Стосовно характеристики випадків (підстав) вручення повідомлення про підозру.

Затримання особи на місці вчинення кримінального правопорушення безпосередньо після його вчинення, означає, що слідчий, прокурор або інша уповноважена особа має право без ухвали слідчого судді, суду затримати особу, підозрювану у вчиненні злочину, за який передбачений покарання у вигляді позбавлення волі лише у таких випадках: по-перше, якщо особу застали безпосередньо під час вчинення злочину або замаху на вчинення злочину; по-друге, якщо наявні ознаки на тілі, одязі чи місці події, котрі вказують на те, що саме ця, конкретна особа щойно вчинила злочин. Крім того, слід зауважити, що абсолютно кожен має право затримати особу, що вчиняє злочин або одразу після його вчинення, КПК України надає таке право громадянам за винятком осіб, передбачених у статті 482 КПК.

Особливу увагу слід звернути на такий випадок повідомлення про підозру як застосування до особи запобіжного заходу. Дане положення в пункті 2 частини 1 статті 276 КПК України вступає у протиріччя з нормою, яка закріплена в статті 177 КПК України, а саме

в цій статті зазначається, що підставою застосування запобіжного заходу є наявність обґрунтованої підозри, таким чином, можна зробити висновок, що запобіжний захід застосовується до особи, яка вже має статус підозрюваного, тобто їй вже було вручено повідомлення про підозру. Таким чином в КПК України наявна колізія, оскільки ці положення суперечать один одному. Застосування до особи запобіжного заходу являється не підставою, а наслідком повідомлення особи про підозру, тому, законодавцю слід внести правки до КПК України і прибрати даний пункт в статті 276, або ж, щоб застосування запобіжного заходу дійсно було підставою для вручення підозри, слід надати можливість застосовувати їх без вручення підозри, однак такий варіант несе в собі велику кількість ризиків, а саме, пов'язаних із застосуванням таких заходів абсолютно до кожної особи без будь-яких на те підстав, це може мати своїм наслідком зловживань правоохоронними органами своїми правами і порушення прав людини. Тому, на мою думку, кращим є перший варіант, а саме, прибрати пункт 2 частини 1 статті 276 з КПК України.

Слушною є позиція Т. В. Лукашкіної, вона стверджує, що законодавцю необхідно звернути увагу на некоректність такого найменування, як «випадки», оскільки в КПК мають бути указані «підстави» для прийняття відповідного рішення, яке, в свою чергу, в КПК не згадується. При цьому як підстава для повідомлення про підозру в КПК повинна буди зазначена окрема частина, яка буде закріплювати необхідність наявності достатніх доказів, яким чином визначається їх достатність, що будуть свідчати про наявність події певного злочину та вчинення його конкретною особою, з метою забезпечення більшої об'єктивності підозри і зменшення порушення прав осіб, яким повідомляють про підозру. [3, с. 33].

Науковці виділяють суб'єктивний та об'єктивний критерії «обґрунтованої підозри». Перший означає, що підозра має бути добросовісною, тобто особа, яка виконала затримання, має щиро підозрювати затриманого у вчиненні злочину, другий – що об'єктивно існують дані про причетність особи до вчинення правопорушення. Такими даними можуть бути дії самого «підозрюваного», наявність документів, показання очевидців [4]. Однак основою підозри повинні бути фактичні дані, на підставі яких слідчий, прокурор встановлюють наявність чи відсутність фактичних обставин, що мають значення для кримінального провадження та підлягають доказуванню у кримінальному провадженні.

Під достатніми доказами, що впливають на рішення слідчого, прокурора повідомити особу про підозру, слід розуміти достовірні відомості, котрі були зібрані, перевірені і оцінені слідчим, прокурором у встановленому законом порядку, які в своїй сукупності спонукають до єдиного висновку, що конкретна особа вчинила кримінальне правопорушення.

Даний пункт являється надзвичайно важливим, оскільки, дослідивши судову практику, можна зробити висновок, що недостатньо обґрунтована підозра в подальшому мала своїм наслідком її оскарження та визнання її необґрунтованою. Наприклад, ухвала Корецького районного суду Рівненської області від 24.10.2018 року у справі №563/547/18, згідно з якою підозру було скасовано з підстави відсутності у слідчих належних доказів про отримання особою направленої їй підозри, тобто, підозра була неналежним чином обґрунтована [5].

Повідомлення про підозру є, по суті, поєднанням процесуального рішення у вигляді письмового повідомлення та процесуальної дії у формі здійснення повідомлення шляхом його вручення. З аналізу змісту положень статей 42 та 277 КПК України випливає, що процесуального статусу підозрюваного особа набуває не після складання відповідного тексту повідомлення про підозру, а лише після його вручення. Саме із цим моментом пов'язується набуття особою відповідних процесуальних прав.

Необхідно також зазначити, що під час досудового розслідування виникають проблеми, що пов'язані з необхідністю чітко визначити конкретний момент, з якого особа набуває статусу підозрюваного у кримінальному провадженні, або з моменту безпосереднього направлення їй повідомлення про підозру засобами поштового зв'язку, або ж з моменту фактичного вручення поштового відправлення з повідомленням про підозру. О.Ю. Татаров на основі аналізу положень кримінально-процесуального кодексу дійшов висновку про те, що направлення особі повідомлення про підозру засобами поштового зв'язку, цілком відповідає

вимогам, що містяться в КПК та, відповідно, вважатиметься належним способом такого повідомлення лише у випадку вручення такого поштового відправлення особисто (безпосередньо) підозрюваному [6, с. 268].

Отже, повідомлення про підозру займає особливе місце в структурі досудового розслідування. Воно підводить підсумок проведеної до того часу роботи, зібраним доказам, у більшості визначає подальше спрямування кримінального провадження і є початковим моментом притягнення до кримінальної відповідальності. Чинне законодавство не являється досконалим, зокрема і в положеннях, що регулюють випадки повідомлення про підозру, саме тому необхідно вносити зміни в законодавство для більшої його досконалості та актуальності, можливості належним чином врегулювати відповідні суспільні відносини.

Список використаних джерел

1. Кримінальний процесуальний кодекс України: Документ від 13.04.2012 № 4651-VI. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2013, № 9-10, № 11-12, № 13, ст.88
2. Алієва О. М. Загальний аналіз інституту повідомлення про підозру. Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., присвяч. 95-річчю з дня народження д-ра юрид. наук, проф. Стрельцова Льва Михайловича (1918–1979): м. Одеса; за заг. ред. Л. О. Корчевна ; ОНУ ім. І. І. Мечникова . Одеса : Астропринт, 2013. С. 7–12.
3. Лукашкина Т. В. Доказывание как этап правоприменительного процесса. Актуальні проблеми доказування у кримінальному провадженні: матеріали Всеукраїнської науковопрактичної Інтернет-конференції (27 листопада 2013 р., м. Одеса) / відпов. за випуск Ю.П. Аленін. Одеса: Юридична література, 2013. С. 33.
4. Костенко С. Проблемні питання існуючого підходу до визначення дотримання конституційних прав і свобод громадянина при повідомленні про підозру у вчиненні кримінального правопорушення. Вісник Асоціації слідчих суддів України. 2016. № 1. С. 34-36.
5. Справа №563/547/18 від 24.10.2018 року Корецький районний суд Рівненської області URL: <https://www/reustr.court.gov.ua>.
6. Татаров О.Ю., Мірковець Д.М. Повідомлення про підозру: проблеми кримінальної процесуальної регламентації. Митна справа. 2015. № 1. С. 268.

Суботкін В. С., студент 2 курсу магістратури, група МКПРп-181,

Науковий керівник: **Берднік І. В.**, к.ю.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: subotkin_vlad@ukr.net

ВЗАЄМОДІЯ СЛІДЧОГО З ОПЕРАТИВНИМИ ПІДРОЗДІЛАМИ ПІД ЧАС ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА МЕТОДИКИ РОЗСЛІДУВАННЯ ЗЛОЧИНІВ

Зміни, які відбуваються у сучасному суспільстві та пов'язані з прийняттям Кримінального процесуального кодексу (далі КПК) України, інших нормативно-правових актів, вимагають подальшого перегляду багатьох методологічних, в переважно, прикладних положень таких споріднених наук, є кримінальний процес, криміналістика, теорія оперативно – розшукової діяльності тощо. Зазначене пов'язане з тим, що й обсяг сучасних наукових знань невинно збільшується, і неминуче та не завжди узгоджено й закономірно змінюється чи напрацьовується нове законодавство. Це, в свою чергу, обумовлює необхідність вдосконалення та створення нових, більш ефективних методів засвоєння та практичного застосування отриманих знань.

Структура (лат. *structūra*, англ. *structure*, рос. *структура*, нім. *Struktur*) - це, як вже було частково зазначено, динаміка взаєморозміщення та певного взаємозв'язку складових частин цілого, внутрішньої будови. Структура також може відноситися до функціонування устрою, організації чого-небудь [1, с. 87]. Іншими словами структура – це відносно сталий спосіб (закон) зв'язку елементів того чи іншого складного цілого (системи).

Структура відображає упорядкованість внутрішніх і зовнішніх зв'язків об'єкту, що забезпечують його сталість, стабільність, якісну визначеність. Структурні зв'язки різного роду пронизують всі процеси, які відбуваються у системних об'єктах.

Наука криміналістика виступає базовою системою найвищого рівня. Її структурними елементами, за найпоширенішого розуміння цього питання науковою спільнотою, є чотири розділи: теорія та методологія криміналістики, криміналістична техніка, криміналістична тактика, криміналістична методика. Кожен розділ, таким чином, є самостійною системою, що має власну структуру із притаманними їй елементами. Зокрема, криміналістична методика як система утворена, як вже було зазначено, двома її частинами: загальні положення методики розслідування злочинів і криміналістичні методики розслідування окремих видів чи груп злочинів. Кожна з них має свою будову (структуру). Зрозуміло, що зазначену системність структурного елемента випадає стверджувати лише стосовно першої частини криміналістичної методики. Стосовно ж другої – тільки умовно, оскільки криміналістичні методики розслідування окремих видів чи груп злочинів як частина науки криміналістичної методики являє собою лише механічне поєднання (множину, сукупність) всіх відомих на сьогодні типових і робочих, окремих і комплексних, видових і групових методик розслідування злочинів певних видів та груп.

Так, на сьогодні вже напрацьовані відповідні правила (закони), яким повинні відповідати ці окремо взяті методики розслідування, або ж по іншому, відповідно з якими вони повинні бути розроблені. Але ці правила, безпосередньо не стосуються вже згадуваних внутрішньої архітекtonіки та процедури функціонування структури методики розслідування окремих видів чи груп злочинів як частина науки криміналістичної методики. Тим не менш, кожна окрема чи комплексна, видова чи групова методика розслідування має більшу чи меншу спільність (схожість), тобто типовість своєї структури. Типовими елементами цих методик, як вже було запропоновано, виступають: криміналістична характеристика відповідного виду злочину чи групи злочинів; типові слідчі ситуації на стадії виявлення злочину та етапах його розслідування; криміналістичні питання початку кримінального провадження; закономірності організації та планування розслідування; слідчі версії, обставини, що підлягають з'ясуванню; алгоритм слідчих (розшукових) дій та оперативно-розшукових заходів, обумовлений завданнями типових слідчих ситуацій; особливості проведення окремих слідчих (розшукових) дій та їх комплексів (тактичних операцій), профілактична діяльність слідчого, а також елемент, який і є предметом нашого дослідження - взаємодія слідчого з оперативними підрозділами та іншими суб'єктами у кримінальному провадженні (в контексті такого в більшому загальному і, насамперед науково, явища – взаємодії суб'єктів криміналістичної діяльності) [2, с. 137].

Більш детально проаналізуємо загально - теоретичні аспекти структурного стану (будови) взаємодії слідчого з оперативними підрозділами та іншими суб'єктами у кримінальному провадженні як елемента методики розслідування повного виду (групи) злочинів.

На противагу більшості вже на загал усталеним у криміналістичній науці елементам типових методик розслідування, зокрема, таким як криміналістична характеристика відповідного виду (групи) злочинів, слідча (криміналістична) профілактика, періодизовані типові слідчі ситуації розслідування тощо, безпідставно казати, що в цій науці існує багато поглядів щодо будь – яких аспектів структури аналізованого нами елемента – взаємодії слідчого з оперативними підрозділами та іншими суб'єктами у кримінальному провадженні. Їх, наскільки нам відомо, майже не існує.

Проте це не означає, що взаємодія як елемент методики не має своєї природи, призначення, а тому, ясна річ, був поза науковим інтересом.

З'ясування загального поняття, правових основ і принципів, функцій взаємодії слідчого з оперативними підрозділами та іншими суб'єктами у кримінальному провадженні тощо дає можливість констатувати, що її природа, все ж і в більшому, правова. Адже, предмет і об'єкти пізнання в межах функціонування цієї взаємодії належать до сфери правових явищ. Також вже було встановлено, що її службові функції і завдання, у цілому, належать до правової сфери і

правових процесів діяльності органів досудового розслідування. Більшість рекомендацій організації та здійснення взаємодії, про які йтиме мова пізніше, переважно мають правовий характер, засновані на законі, відповідають його духу і букві. Так, головним «живильним середовищем» для взаємодії, як у більшому правового інституту, все ж є право. Багато наукових рекомендацій стосовно практичного застосування взаємодії слідчого з оперативними підрозділами та іншими суб'єктами у кримінальному провадженні запроваджуватимуться саме у змісті правових норм. І, зрештою, й історично цей правовий інститут був народжений у межах саме правової – кримінальної процесуальної науки. Принаймні вже це, черговий раз, дає підстави на самостійно-елементне існування наукових положень взаємодії слідчого в структурі методики розслідування окремих категорій (видів, груп) злочинів і на доцільність аналізу його структури [2, с. 147].

Отже, мета і завдання взаємодії і криміналістичної методики розслідування в цілому збігаються. Загальна мета сумісної діяльності слідчого з оперативними підрозділами та іншими суб'єктами у кримінальному провадженні – встановлення істини у кримінальному провадженні, яка має відповідати приписам, що встановлені КПК України. Спеціальним завданням взаємодії є, передусім, підвищення рівня цього розслідування, яке полягає у: найдоцільнішому й найефективнішому використанні узгоджених можливостей та наявних засобів вказаних суб'єктів; заощадженні робочого часу слідчого, працівників оперативних та інших правоохоронних і експертних підрозділів; постійному чи ситуативно обумовленому обміні інформацією; підвищенні якості слідства, неухильному дотриманні вимог чинного законодавства.

Форми взаємодії слідчого можуть бути різними. Їх можна поділяти:

- за характером зв'язків між слідчим та іншими суб'єктами узгодженої діяльності взаємодія може бути а) безпосередньою й б) опосередкованою. Безпосередня взаємодія припускає встановлення прямих зв'язків між слідчим, іншим слідчим чи слідчими як свого підрозділу, так і підрозділами інших відомств, а також оперативними, експертними підрозділами, працівниками контролюючих органів тощо. За опосередкованої взаємодії зв'язок між слідчим й усіма щойно переліченими суб'єктами здійснюється, як правило, через вищий орган, що представляє цей підрозділ;

- за часом реалізації взаємодія може здійснюватися а) постійно й б) тимчасово. До постійної належить взаємодія, що здійснюється слідчим протягом усього часу кримінального провадження. Обмежена за часом взаємодія спрямована на виконання конкретного завдання;

- за функціями – у процесі взаємодії слідчого з оперативними підрозділами та іншими суб'єктами із сфери правоохоронної діяльності: а) оперативно-розшукова, б) кримінальна процесуальна, в) адміністративно-правова, г) організаційно-управлінська, г) виховна;

- залежно від належності суб'єктів взаємодії до однієї чи різних систем правоохоронних органів розрізняють а) зовнішню і б) внутрішню взаємодію. Якщо під час кримінального провадження слідчий Національної поліції взаємодіє з оперативним підрозділом свого відомства, тоді – це взаємодія внутрішня. Якщо слідчий користується допомогою відповідних суб'єктів інших правоохоронних, а також не правоохоронних органів, організацій тощо – це взаємодія різних структурних підрозділів та систем, тобто зовнішня взаємодія [3, с. 57];

- за ступенем конспірації можна виокремити а) гласну і б) негласну форми взаємодії слідчого. Це насамперед належить до реалізації безпосередньо як гласних, так і негласних слідчих (розшукових) дій;

- за етапами здійснення. За цим критерієм взаємодію слідчого можна поділяти на: а) взаємодію організаційного етапу; б) взаємодію робочого етапу; в) взаємодію завершального етапу. Організаційна форма охоплює: робочі зустрічі між слідчим та іншими суб'єктами взаємодії, формулювання мети і завдань, узгодження взаємних прав і обов'язків, визначення порядку обміну інформацією, підготовка спільних документів. Взаємодія робочого етапу - предметна реалізація виокремленого об'єкта (напряму), мети і завдань взаємодії конкретними тактичними методами й засобами спільної погодженої діяльності. Взаємодія цього етапу попри

всю його важливість підпорядковується організаційному і впливає на завершальний, оскільки всі вони взаємозв'язані і взаємозалежні;

- залежно від виду конкретного суб'єкта, з яким слідчий взаємодіє у кримінальному провадженні, такими формами можуть бути: а) взаємодія з оперативними, експертними підрозділами; оперативно – розшуковими органами, слідчими свого та інших відомств; б) взаємодія з державними установами, підприємствами, організаціями всіх форм власності - це, передусім, взаємодія з державними органами, які контролюють і здійснюють нагляд (контрольне управління Міністерства фінансів України та різноманітні інспекції, що здійснюють нагляд за додержанням правил, тощо; в) взаємодія з громадськістю, ЗМІ, населенням тощо;

- залежно від факту урегульованості діяльності суб'єктів взаємодії у законодавстві: а) нормативно-правові, що випливають з положень КПК, законів, які регулюють діяльність органів Національної поліції, СБУ тощо та організаційно-тактичні або по іншому – процесуальні та тактичні(організаційні);

- залежно від територіального рівня (локалізації): а) взаємодія слідчих підрозділів з іншими суб'єктами у кримінальному провадженні локального (місцевого) характеру; б) регіонального характеру; в) загальнодержавного характеру. Локальний (місцевий) - у межах одного міста, району, в рамках двох, трьох і більше сусідніх правоохоронних органів в інтересах вирішення слідчих завдань локального характеру. Регіональний - у межах регіону (Слобожанщина, Крим, Галичина, Донбас та ін.), декількох областей, із залученням значної кількості слідчих і оперативних підрозділів для вирішення проблем протидії злочинності регіонального масштабу (боротьби з нелегальною міграцією в прикордонних областях, боротьби з контрабандою в портових містах). Загальнодержавний - у межах держави, із залученням слідчих і оперативних підрозділів різних відомств, з постановкою спільних завдань щодо протидії правопорушенням, поширеним по всій Україні (організована злочинність, торгівля зброєю, наркобізнес, насильницькі злочини на автодорогах, незаконний автотранспортний, гральний бізнес тощо). Загальнодержавна взаємодія може організовуватись на виконання рішень вищих органів влади та управління з питань розслідування резонансних злочинів, запобігання і припинення окремих видів злочинів.

Список використаних джерел

1. Пивоваров В.В. Взаємодія органів досудового слідства та дізнання при розслідуванні кримінальних справ / В.В. Пивоваров, Л.І.Щербина Х.: Право, 2006. 176 с.
2. Гуткин И. М. Органы дознания и предварительного следствия системы МВД и их взаимодействие / И.М. Гуткин. М.: Академия МВД СССР, 1986. 156 с.
3. Головка М. Б. Організаційно-правові та психологічні засади вдосконалення взаємодії працівників оперативних підрозділів та слідчих: автореф. дис... канд. юрид. наук : 19.00.06; Нац. академія внут. справ. К., 2012.19с.

Тищенко С. В., студент 3 курсу, група ПД-171
Науковий керівник: **Берднік І. В.**, к.ю.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: tishenko99@ukr.net

КВАЛІФІКАЦІЯ ПОВТОРНОСТІ ЗЛОЧИНІВ

Повторність злочинів є різновидністю (формою) множинності злочинів, поряд із сукупністю та рецидивом. Повторність як кримінально-правове явище є чітко визначеним, оскільки має законодавче закріплення.

У КК України поняття повторності злочинів вжито законодавцем у нормах як Загальної, так і Особливої частин.

У Загальній частині КК наводиться поняття повторності злочинів і визначено її наслідки. Так, відповідно до 1 частини статті 32 КК повторністю злочинів визнається вчинення двох або більше злочинів, передбачених тією самою статтею або частиною статті Особливої частини КК. Зазначене визначається підтримується й провідними вченими школи кримінального права, що може свідчити про наукову сформованість поняття [1, с. 56].

У свою чергу в Особливій частині повторність у більшості статей є ознакою складу злочину і впливає на кримінально-правову кваліфікацію вчиненого особою злочинного діяння. Зазначимо випадки, коли повторність впливає на кримінально-правову кваліфікацію:

а) якщо у статті, яка встановлює відповідальність за повторний злочин, наявна кваліфікуюча ознака «вчинення злочину повторно»;

б) якщо у статті, яка встановлює відповідальність за повторний злочин, відсутня кваліфікуюча ознака «вчинення злочину повторно».

Правові наслідки повторності злочинів, закріплені статтею 35 КК України, яка визначає її вплив при [2, с. 89]:

– кваліфікації злочинів, де вона виступає кваліфікуючою ознакою, при наявності відповідних положень у статтях Особливої частини КК України;

– призначенні покарання даний вид множинності визначається як обставина, що обтяжує покарання;

– конструюванні санкцій статей Особливої частини КК України, посилюючи ступінь тяжкості вчиненого злочину та суворість санкцій.

Відповідно до визначення повторності злочинів можемо виділити її основні ознаки:

1) Вчинення собою (групою осіб) двох або більше самостійних злочинів. Повторність злочинів можуть утворювати різні види одиничних злочинів: прості одиничні злочини та складні. Для поняття повторності не має значення, були обидва (або більше) злочини закінченими чи один із них був лише готуванням до злочину або замахом на нього. Для повторності не має значення форми співучасті чи та роль, яку виконував співучасник у злочині, який утворює повторність.

2) Одиничні злочини, що утворюють повторність, вчиняються неодноразово, тобто віддалені один від одного певним проміжком часу;

3) Для повторності злочинів не має значення була чи ні особа, засуджена за раніше вчинений нею злочин. У статтях Особливої частини КК, в яких передбачається повторність не вказано на те, що особа повинна бути або навпаки не повинна бути засуджена за раніше вчинений злочин. Це дає можливість зробити висновок, що повторність має місце у випадках, коли за перший із вчинених злочинів особа не була засуджена, так і в випадках, коли новий злочин, вчинений після засудження за перший злочин;

4) Повторність виключається, якщо особу за раніше вчинений злочин звільнено від кримінальної відповідальності, закінчилися строки давності або на цей злочин поширилася амністія чи за нього була погашена або знята судимість.

Важливе значення при розгляді повторності злочинів має місце кваліфікація.

Правила кваліфікації повторних злочинів слід віднести до особливих, тобто таких, що стосуються кваліфікації певних типів кримінально-караних діянь і вирішують у ході кваліфікації певні питання застосування кримінально-правових норм. особливі – стосуються кваліфікації певних видів злочинних діянь, наприклад, попередньої злочинної діяльності, злочинів, вчинених у співучасті, множинності злочинів.

Для кваліфікації множинності злочинів як повторності необхідно з'ясувати, що [3, с. 87] :

а) суб'єкт злочину одноособово або у співучасті з іншими суб'єктами злочину вчинив декілька (два чи більше) самостійних одиничних злочинів;

б) ці злочини є тотожними (тобто передбачені тією самою статтею або частиною статті Особливої частини КК) або однорідними і щодо повторності останніх в Особливій частині КК є безпосередня вказівка (тобто ці злочини передбачені різними статтями Особливої частини КК і в статті, за якою кваліфікується наступний злочин, вчинення попереднього злочину визнається такою кваліфікуючою ознакою, як повторність);

в) злочини вчинюються неодноразово (у різний час), тобто існує проміжок часу між вчиненням кожного з них.

Водночас повторність можлива й у разі, якщо один зі злочинів був скоєний у період, коли інший вже розпочався, але ще не закінчився. Таким чином, при повторності злочинів їх неодноразове вчинення свідчить, що саме їх початкові моменти не збігаються за часовими показниками вчинення кожного з них. Повторним буде вважатися той злочин, що розпочався пізніше.

При кваліфікації повторності злочинів має значення [4, с. 75]:

а) конструкція статей Особливої частини КК України, які передбачають відповідальність за злочин, вчинений повторно (наявність (відсутність) кваліфікуючої ознаки «вчинення злочину повторно» та інших кваліфікуючих ознак);

б) фактичний характер вчиненого особою злочину (наявність обставин, що обтяжують відповідальність).

З урахуванням того, чи передбачена у відповідній частині статті КК України кваліфікуюча ознака «вчинення злочину повторно», слід виділити п'ять типових ситуацій кваліфікації повторного злочину, а саме: коли відповідальність за повторний злочин, передбачена у статті Особливої частини КК України, яка:

1) містить кваліфікуючу ознаку «вчинення злочину повторно», а у фактично вчиненому посяганні інші кваліфікуючі ознаки відсутні;

2) містить кваліфікуючу ознаку «вчинення злочину повторно», а у фактично вчиненому посяганні є також інші кваліфікуючі ознаки, передбачені тією ж частиною статті Особливої частини КК, що і ознака «вчинення злочину повторно»;

3) містить кваліфікуючу ознаку «вчинення злочину повторно», а у фактично вчиненому посяганні є кваліфікуючі ознаки, передбачені іншими частинами тієї самої статті Особливої частини КК;

4) не містить кваліфікуючої ознаки «вчинення злочину повторно», а фактично вчинене посягання має інші кваліфікуючі ознаки;

5) не містить кваліфікуючої ознаки «вчинення злочину повторно», і фактично вчинене посягання не має інших кваліфікуючих ознак.

На підставі викладеного, обґрунтовано, що у вищенаведених випадках два або більше злочини, які утворюють повторність злочинів, потрібно кваліфікувати за сукупністю статей Особливої частини КК України, тобто кожен зі злочинів потребує самостійної кримінально-правової оцінки та самостійного відображення у формулі кваліфікації. Відтак, усі види повторності злочинів можна кваліфікувати відповідно до одного правила кваліфікації повторності злочинів.

У кримінальному законі види повторності злочинів безпосередньо не регламентовані. Традиційно в науковій літературі та слідчо-судовій практиці на підставі приписів ст. 32 КК вирізняють види повторності злочинів за різними класифікаційними критеріями, що мають принципове значення для кваліфікації вчиненого [5, с. 132]:

1. Залежно від того, чи був суб'єкт засуджений за вчинення попереднього злочину, можна виокремити:

а) повторність, не пов'язану із засудженням суб'єкта за раніше вчинений злочин (фактична повторність), – це вчинення декількох (двох або більше) тотожних злочинів або у випадках, спеціально передбачених КК, однорідних злочинів, за жоден з яких суб'єкт злочину ще не був засуджений;

б) повторність, пов'язану із засудженням суб'єкта за раніше вчинений злочин, – це вчинення нового тотожного або у випадках, спеціально передбачених КК, однорідного злочину суб'єктом, який має не зняту або не погашену судимість за раніше вчинений злочин.

Залежно від виду злочинів, які становлять повторність, можна виокремити: *повторність тотожних злочинів та повторність однорідних злочинів.*

Грунтуючись на вище зазначеному, доцільним є розглянути кваліфікацію повторності тотожних злочинів та кваліфікацію однорідних злочинів.

Кваліфікація повторності тотожних злочинів – різновид кваліфікації повторності злочинів. Тотожні злочини – злочини, що передбачені тією ж статтею або частиною статті Особливої частини КК України.

Така повторність наявна, якщо злочини, які її утворюють, містять ознаки того ж складу злочину (наприклад, вчинені послідовно дві крадіжки). Обидва злочини, що утворюють таку повторність, охоплює одна стаття Кримінального кодексу, в якій встановлена відповідальність за повторне вчинення цього злочину. Тобто, повторність тотожних злочинів, яка охоплюється однією статтею Особливої частини Кримінального кодексу, що передбачає відповідальність за вчинення злочину повторно, кваліфікується за цією ознакою. Повторність тотожних злочинів, якщо вона прямо не передбачена в статті Особливої частини Кримінального кодексу, розглядається в п. 1 ст. 67 Кримінального кодексу України як обставина, яка обтяжує покарання.

Грунтуючись на вище наведеному зазначимо основні правила кваліфікації повторності тотожних злочинів:

1) загальне правило – при повторності тотожних злочинів, не пов'язаній із засудженням, всі вчинені злочини, які складають таку повторність, незалежно від їх кількості належить кваліфікувати один раз – за тією частиною відповідної статті Особливої частини КК України, яка передбачає відповідальність за вчинення цього злочину повторно;

2) виняток із загального правила – кваліфікація повторності злочинів за правилами сукупності злочинів (самостійна кваліфікація):

– коли один попередній злочин вчинений одноосібно, наступний – у співучасті;

– спеціальна вказівка у роз'ясненнях Пленуму Верховного Суду України;

– різні стадії закінчення злочину (попередній – закінчений, наступний – закінчений на стадії готування до злочину).

Повторність буде відсутня, якщо:

– судимість за раніше вчинений злочин була знята або погашена в передбаченому законом порядку;

– на момент вчинення особою нового злочину минули строки давності притягнення до кримінальної відповідальності за раніше вчинений злочин;

– за раніше вчинений злочин особа була звільнена від кримінальної відповідальності у встановленому законом порядку.

На підставі вище наведеного можемо визначити правила кваліфікації повторності однорідних злочинів:

1) перший злочин кваліфікується окремо за відповідною частиною статті Особливої частини КК України;

2) наступний злочин кваліфікується за кваліфікуючою ознакою повторності відповідної іншої статті Особливої частини КК України у випадках, передбачених нормами Особливої частини КК України.

Отже, повторність злочинів – це вид множинності, який характеризується вчиненням одним суб'єктом або співучасниками декількох (двох або більше) одиничних тотожних, або у

випадках, спеціально передбачених КК, однорідних злочинів, незалежно від засудження за окремі з них, за умови, що за раніше вчинений злочин суб'єкта не було звільнено від кримінальної відповідальності за підставами, встановленими законом, якщо судимість за цей злочин не було погашено чи знято, якщо не спливли строки давності притягнення до кримінальної відповідальності або не спливли строки давності виконання обвинувального вироку.

Список використаних джерел

1. Голіна В.В. Судимість. Харків: Харків юридичний, 2006. 384 с.
2. Зінченко І. О. Види множинності злочинів: кримінально-правовий зміст і співвідношення: науковий нарис / За наук. ред. проф. В. І. Тютюгіна. Х.: Юрайт, 2012. 64 с.
3. Зінченко І. О. Одиничні злочини: поняття, види, кваліфікація / І. О. Зінченко, В. І. Тютюгін. Харків: ФІНН, 2010. 256 с.
4. Коржанський М. Й. Кваліфікація злочинів: навчальний посібник. Видання 2-ге. К.: Атіка, 2002. 640 с.
5. Кримінальне право України. Загальна частина: підручник / за ред. М.І. Мельника, В. А. Климента. К.: Юридична думка, 2004. 352 с.

Толкач А. М., ст. викладач, кафедри кримінального права та правосуддя
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: angelam0044@gmail.com

ОСНОВНІ ЧИННИКИ АКТИВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗЛОЧИННОСТІ В ХХ СТ.

Необхідна передумова становлення та розвитку ефективної вітчизняної економіки – це розв'язання низки проблем, серед яких однією з найдеструктивніших є попередження та ліквідація економічної злочинності, що дестабілізує процеси суспільного розвитку, призводить до розкрадання національного багатства, до підриву економічних зусиль у цілому.

Умовно концептуалізацію економічної злочинності у кримінології можна поділити на два періоди: радянський - з кінця 70-х років ХХ ст. до 1991 р.; сучасний - від 1991 р. до сьогодні.

Зосередимо свою увагу на 90-х рр. ХХ ст., тому, що саме в ці роки активізувалася економічна злочинність.

Сьогоднішнім владним структурам демократичний ринок, який створювався в Україні згідно з державною програмою, не потрібний, оскільки, намагаючись сформувати демократичне суспільство і правову державу, ми не змогли зруйнувати фундаментальні основи корумповано-бюрократичної диктатури, якою визнається лише частково наблизений до світових вимог ринок.

Багатовіковий досвід реформування економіки в інших державах свідчить про безпосередній розрив у часі між юридичним регламентуванням реформи і економічним втіленням її ідей. При цьому не враховується, що економіці притаманна інертність і тому швидко перебудувати її практично неможливо.

Головним механізмом економічних реформ стала приватизація. Основною її метою було створення ефективних форм господарювання, які б забезпечували покращання результатів діяльності господарюючих суб'єктів. Досвід економічно розвинутих держав свідчить, що приватна власність, якій на сьогодні в Україні приділяється значна увага, не завжди гарантує досягнення цієї мети. Адже результати діяльності економічно незалежного приватного підприємства визначаються ступенем відповідальності за свої дії як керівництва, так і безпосередніх працівників. При цьому потрібно враховувати фактор особистої мотивації при проведенні подібного реформування. Керівники приватизованих підприємств, відчувши себе їх власниками, розпочали дії у власних інтересах, порушуючи права членів трудових колективів, не виплачуючи їм заробітної плати, інших виплат та компенсацій. Працівники, вирішуючи при цьому власну проблему виживання, використовують ресурси підприємств у власних цілях, що відображається на результатах його діяльності. Такий стан викликав падіння виробництва в Україні.

Після розпаду СРСР Україна мала найсприятливіші стартові позиції, але як влучно відмітив Я. Грицак, «стала багатою країною бідних людей» [1, с. 37].

Щодо України проблема навіть не у зміні форм господарювання, а у тому, що кримінальне привласнення, вибір злочинності адаптації при перерозподілі капіталів уявляється більш раціональним в умовах пострадянської аномії та диспропорцій стану економіки. Цікавий варіант оглядовості такої ситуації наводить О. Аузан: «У 1990-ті було дано команду «нести мішки з комори». Усі несуть мішки і трошки відсипають по дорозі. У 2000-ті роки було дано іншу команду – «нести мішки в комору». Всі несуть мішки в комору і трошки відсипають по дорозі. І питання не в тому, куди всі несуть мішки, а в тому, скільки відсипають по дорозі. Як ідея створення приватної власності в 1990-і роки, так і ідея посилення держвласності в 2000-і роки насправді не приводили до формування ефективного приватного або ефективного державного режиму. Просто елементи режиму вільного доступу дозволяли перерозподілити активи» [2].

Така ситуація стала підґрунтям для активного розвитку тіньових та кримінальних економічних практик.

Показовими у цьому сенсі є 90-рр. ХХ ст., в які почався фактично неконтрольований перерозподіл державної власності. У 1996 році, порівняно з 1990 роком, у структурі використання валового внутрішнього продукту витрати на споживання домашніх господарств скоротились з 55 % до 53 %. У грудні 1996 року 10 % громадян із найвищим рівнем доходів отримували 1/3 від загальної суми усіх грошових доходів населення [3, с. 28].

Статистичне обчислення офіційних даних правоохоронних органів України по кількості виявлених злочинів дозволяє виділити динамічні ряди економічних злочинів у 90-х рр. ХХ ст.:

– 1991–1998 роки – стрімке зростання абсолютного показника економічних злочинів до пікового значення у 65,3 тис. (найбільший стрибок 1994- 1995 з 46,8 до 60,8 тис.). Одним із найбільш криміналізованих у цей період виявився фінансовий сектор економіки з високою концентрацією злочинних схем з використанням трастових фондів та фінансових пірамід, побудованих за прикладом так званих пірамід Понзі – схем, що полягають в ошукуванні вкладників шляхом обіцянки виплат надзвичайно високих дивідендів, при цьому вони здійснюються не за рахунок отримання прибутків по інвестиціях, а за рахунок нових внесків. До таких пірамід належали Український Дім Селенга, Елайс, «МММ» Сергія Мавроді. У цей період активізується банківська діяльність, але безготівкові розрахунки обмежені, тому все ще характерною є контрабанда валюти [4, с. 145].

Як зазначав А. М. Бойко, характеризуючи трансформаційні процеси в економіці України, їх підґрунтям стала криза радянської економіки кінця 80-х – початку 90-х років ХХ ст., внаслідок якої Україна отримала в спадок величезне та малоефективне соціалістичне господарство, що характеризувалося високим рівнем бюджетних видатків і рівнем інтегрованості в економічну систему, яка, по суті, розвалювалась. Україна опинилися перед необхідністю вирішувати одночасно складні проблеми, пов'язані зі стабілізацією, перетворенням і формуванням національної економіки. Другою особливістю переходу до ринкової економіки став гостроконфліктний характер процесів трансформації на її початковому етапі. Установлення ринкових відносин відбувалося на тлі успадкованої структури виробництва й усталених соціальних цінностей (колективізму, справедливості та соціальної захищеності населення) [5, с.164].

Третя особливість полягала в тому, що її головною соціальною базою стала стара апаратна номенклатура – колишні партпрацівники і працівники державного апарату всіх рівнів, які перебували найближче не лише до влади, а й до механізмів розпорядження власністю. У межах цих груп сформувались стійкі службові, а також неформальні (в тому числі й корупційні) горизонтальні та вертикальні зв'язки, що почали відігравати вагомий роль у системі управління економікою. Четвертою особливістю виділено значний вплив корпоративно-бюрократичних груп та злочинних угруповань на процеси трансформації економіки за умови відсутності складових громадянського суспільства, ослаблення зусиль правоохоронних органів у боротьбі зі злочинністю, поступового зрощення правоохоронних органів з приватним бізнесом, надмірного податкового тягара, низької соціальної захищеності основних верств населення, що зумовлювало

пошуки протиправних шляхів для виживання не лише звичайних громадян, а й працівників правоохоронних органів. П'ята особливість – висока соціальна ціна ринкових перетворень, що проявилось у високому рівні безробіття, крайньому зубожінні населення та суттєвій диференціації у доходах населення, що позначилося на ефективності ринкових перетворень загалом [5, с.166].

Крім цього треба вказати на слабкість банківської системи, що обумовило розкрадання кредитних ресурсів комерційних банків. Період став тригером для розвитку симбіотичних форм організованої загально кримінальної та економічної злочинності, про що свідчить використання «силових» сценаріїв контролю підприємств, а також використання «білих» комірців у схемах незаконної приватизації.

Треба зазначити, що накопичення приватних капіталів в цей період характеризувалося проникненням в економіку рекетирських угруповань, їх злиттям з найбільш «успішними» господарниками, завершенням формування рекетирсько-господарських організованих злочинних кланів, яким стала під силу не лише відкрита приватизація суспільної власності, а й глобалізовані махінації з різноманітними фінансовими інструментами, такими як приватизаційні сертифікати («ОлбіУкраїна»), намівання фіктивних безготівкових коштів з використанням платіжних доручень, у комбінації з чековими книжками кредитовими і дебітовими авізо, емісії як незабезпечених, так і забезпечених банківських гарантій, боргових зобов'язань, векселів інших платіжних сурогатів - інструментів факторингових операцій [6, с. 290].

Українські науковці до основних джерел виникнення тіньової економічної діяльності відносять авторитарність колишньої радянської системи, що призвела до поступового переведення службовими особами органів влади та управління значної частини державних коштів в нелегальний виробничий сектор, сприявши розвитку власних підприємницьких структур.

Безумовно, в основі тіньової економічної діяльності лежить матеріальний чинник, який виправдовує функціонування нелегального або напівлегального сектору народногосподарського комплексу. Так, економісти В. Бородюк, Т. Приходько і О. Турчинов до основної складової тіньової економіки відносять економічну діяльність, яка не оподатковується і не враховується офіційною статистикою [7, с. 42].

В той же час автори не враховують безпосередній зв'язок людського фактора із матеріальним чинником, який не лише формує, а й керує тіньовою економічною діяльністю.

Отже, починаючи з періоду становлення України як самостійної держави, в ній ігнорується людський фактор, що призвело до поступового зростання за останні роки обсягів тіньової діяльності в економіці держави майже в 10 разів, яким на сьогодні виготовляється 39% внутрішнього валового продукту держави [8, с. 58].

Власники накопиченого капіталу, який переводився в тіньовий економічний сектор, зрозуміли, що ігнорування державою матеріальних інтересів кращих спеціалістів у правовій та економічній сфері сприятиме їх залученню до власної діяльності. Своєчасна матеріальна підтримка працівників правоохоронних органів і прокуратури призведе до максимального використання їх в нарощуванні економічного потенціалу тіньового сектора [8, с. 59].

Проаналізувавши період 90-рр. ХХ ст. прийшли до висновку, що підґрунтям активізації економічної злочинності у зазначений період стала криза радянської економіки кінця 80-х – початку 90-х років ХХ ст., внаслідок якої Україна отримала в спадок величезне та малоефективне соціалістичне господарство.

Основними чинниками активізації економічної злочинності в 90-х рр. ХХ ст., стали: неконтрольований перерозподіл державної власності; процес приватизації; розповсюдження злочинних схем з використанням трастових фондів та фінансових пірамід; слабкість банкової системи; проникненням в економіку рекетирських угруповань, які завершувалися формування рекетирсько-господарських організованих злочинних кланів.

Список використаних джерел

1. Грицак Я. 26-й процент, або Як подолати історію. К.: Фонд Порошенка, 2014. 136 с.
 2. Аузан А. Институциональная экономика для чайников/ Приложение журнала «Esquire Russia») URL: <https://esquire>.
 3. Україна: інформаційно-статистичний довідник / Кабінет Міністрів України. Київ, 1997. 153 с.
 4. Мельничук Т.В. Кількісно-якісний аналіз економічної злочинності в Україні/ *Вісник Південного регіонального центру Національної академії правових наук України*. 2016. № 9. С. 142 -148.
 5. Бойко А. М. Теорія детермінації економічної злочинності в Україні в умовах переходу до ринкової економіки : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.08. Львів. 2009. 492 с.
 6. Попович В.М., Трачук П.А., Андрушко А.В., Логін С.В. Актуальні проблеми кримінального права. Навчальний посібник. К.: Юрінком Інтер, 2009. 256 с.
 7. Бородюк В., Турчинов О., Приходько Т. Методи розрахунку обсягів тіньової економіки. *Економіка України*. 1997. № 5 (426). С. 41–53.
 8. Кравчук С. Й. Економічна злочинність в Україні : Навчальний посібник. К.: Кондор, 2009. 282 с.
-

Хадієва Е. Р., студентка 4 курсу, група КПр-163
Науковий керівник: **Осипенко І. П.**, ст. викладач
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: khadievae@gmail.com

ПОЧЕРК І ХАРАКТЕР ЛЮДИНИ ТА ЇХ КРИМІНАЛІСТИЧНЕ ЗНАЧЕННЯ

Характер людини- річ унікальна, особливе значення вона має на стадії кримінального провадження для ефективного з'ясування окремих питань щодо можливостей і спрямувань особи під час вчинення нею кримінального правопорушення чи будь якої причетності до його вчинення. Адже знаючи характер особи ми можемо обрати конкретну тактику поведінки та спілкування, щоб виявити якомога більше важливих фактів, ніж ми могли б виявити за звичайних обставин.

Насьогодні існує величезна кількість способів та методів визначення характеру людини. Одним з дійсно вартуючих уваги є дослідження почерку. Метою даної статті є загальна характеристика почерку людини, висвітлення особливостей, що пов'язують елементи хартеру і його вияв у почерку певної особи, розкриття криміналістичного значення почерку і характеру.

Почерк як автоматизована система рухів, утворюється в результаті виконання систематичних вправ автором почерку, що закладають певні навички, систему вироблених рухів, яка дозволяє виконувати швидко всі елементи, не контролюючи безпосереднє написання кожної літери. Після цього почерк людини формується в налагоджену систему умовно-рефлекторних зв'язків - так званий динамічний стереотип [1, с.173]. Все це наділяє почерк індивідуальними характеристиками, що залежать від численних зовнішніх (об'єктивних) і внутрішніх (суб'єктивних) факторів. Суб'єктивні фактори притаманні конкретній особі, а об'єктивні - залежать від зовнішніх умов, у яких відбувається процес письма.

Найбільш важливу роль у формуванні почерку відіграють суб'єктивні фактори, оскільки у результаті від них залежить його індивідуальність, що можуть бути поділені на дві групи:

- 1) анатомічні особливості особи, яка пише;
- 2) психофізіологічні особливості особи, яку навчають письму.

До анатомічних особливостей належить будова руки (довжина кісткових важелів, рухливість суглобів, розвиненість м'язів); будова очей і особливості зору (здібність ока чітко бачити неоднаково віддалені предмети, сприймати форму і колір неоднаково освітлених предметів та інше); недоліки зору. Анатомічні аспекти, як правило, безпосередньо у почерку

не відображені. Проте вони проявляються опосередковано через механізм письма та вносять до нього індивідуалізуючі деталі [2, с. 101].

У результаті в почерку закріплюються індивідуальні відхилення, причому їх сукупність в різноманітному поєднанні є неповторною для кожного [3, с. 304].

Як психофізіологічне явище, почерк являє собою функціонально пов'язаний з особою самостійний об'єкт дослідження [2, с. 102]. Загалом слід зазначити, що у психологічному аспекті особливості почерку, зокрема його зв'язок з характером людини, темпераментом, психологічним станом на момент створення тексту досліджує наука графологія. Але загалу також відоме таке поняття як почеркознавство, яке вивчає закономірності письма як джерела інформації та розробляє рекомендації для ідентифікації виконавця, а також досліджує інші факти, пов'язані з письмом.

Усі особливості письмово рухових навиків, що виникають при виконанні письма, вивчаються за допомогою ідентифікаційних ознак [1, с.173]. Ідентифікаційна ознака почерку - це специфічна та динамічно стійка властивість почерку, яку використовують з метою встановлення виконавця рукописного документа.

У сучасній класифікації ідентифікаційні ознаки почерку за ступенем їх взаємозалежності, спільності та підпорядкованості поділені на дві групи: загальні та окремі. Усі експертні дослідження проводяться з використанням їх у науково визначеній послідовності - від загальних до власних ознак почерку [1, с.173].

Ознаки, що відображають просторову орієнтацію фрагментів рукопису та рухів, якими вони виконуються відображають просторову орієнтацію фрагментів рукопису, рядків, слів, розділових знаків, окремих рухів при виконанні літер та їх елементів є топографічними [4, с. 162]. У них відображено особливості навички особи, яка пише, орієнтувати в просторі великі, відносно ізольовані рухи (наприклад, при виборі місця на аркуші паперу для позначки дати, підпису тощо), а також особливості орієнтації в системі рухів (наприклад, форма лінії письма, її напрямок тощо) і окремих рухах. До цієї підгрупи загальних ознак відносять розміщення самостійних фрагментів документу (звертань, дат, підписів, резолюцій тощо); розміщення тексту відносно зрізів аркуша паперу; розміщення початкового руху в першому рядку абзацу відносно інших рядків та попереднього рядка; розмір інтервалів між рядками; розміщення лінії письма відносно бланкового рядка; напрямок лінії письма в рядку; форму лінії письма в рядку; розмір інтервалів між словами; розміщення рухів при виконанні розділових знаків [2, с. 105].

Варто зазначити про особливості характеру та психіки людини залежно від цих та інших ознак у випадку їх наявності в почерку.

Так, великий почерк (понад 5 мм) вказує на те, що людина доволі товариська, легко знаходить спільну мову з іншими. Натомість маленький або, як його ще називають, «бісерний» почерк вказує на те, що людина сором'язлива, мовчазна, більш спостережлива, замкнута і зібрана.

Люди, які надають буквам округлі форми, вважаються доброзичливими, довірливими та відкритими, зазвичай люблять бути в центрі уваги, але вельми непрактичні через непостійність у поглядах та бажаннях. Ті, чий почерк характеризується нечіткістю, відсутністю однакової форми літер, дуже егоїстичні і самолюбні.

Нерозбірливий почерк говорить про те, що людина дуже активна, завзята, але схильна до неврових зривів, навіть агресії. Такі люди можуть бути потайливими, намагатися вводити співрозмовника в оману і часто приховувати інформацію від співрозмовника.

Сильний натиск на ручку свідчить про залізну силу волі, витримку та терпіння. Слабкий натиск характеризує людину як морально (а можливо і фізично) слабку та недовірливу.

Часткова чи повна відсутність з'єднання літер між собою або окремих слів вказує на край егоцентричну і неврівноважену особистість, яка дуже складно знаходить спільну мову з оточенням. Букви, написані разом, з акуратними правильними сполуками говорять про добре розвинуте логічне мислення та самообладання [5, с.177].

Неоднакове розташування слів відносно лінії письма говорить про природну хитрість і лукавство, про те, що людина з легкістю здатна до дифмацій та підступу.

Якщо взяти до уваги рукописний текст на папері з відсутніми лініями, можна швидко дізнатися рівень самооцінки людини, що здійснила його написання. Так, якщо рядок прагне вгору - текст написано оптимістом, з високим рівнем самооцінки, а ось якщо рядок, нахилений вниз - текст написано песимістом, схильним до драматизування та перебільшення подій, така людина, переважно, із низькою самооцінкою. Відповідно рівні рядки тексту характеризують людину як таку, що має нормальний, тобто середній рівень самооцінки.

Відсутність полів на аркуші під час здійснення письма вказує на те, що особа повністю сконцентрована на власній персоні, в її житті зазвичай не виявляється місця для інших людей. Якщо поля дуже широкі, однакові з обох сторін - це означає, що людина дуже щедра і добродушна. Якщо ж поля на одному аркуші різні зліва і справа - це вказує на надмірну безпечність. У випадку, коли поля аркуша є абсолютно однаковими, а рядки дотримуються певного інтервалу, можна стверджувати, що така особа є педантом, схильним до формалістичної поведінки.

Людина, почерк якої характеризується сильним нахилом зазвичай є новатором та любителем експериментів. Рівний почерк без нахилу свідчить про спокійність, стриманість та врівноваженість. Якщо нахил почерку різниться то в ліво то в право - це вказує на примхливість особистості та явно виражену імпульсивність.

Слід зазначити також про окремі ознаки почерку, які являють собою сукупність навичок виконання рукописного документа, що відображаються у властивих конкретному виконавцеві письма способах написання літер і зв'язкових штрихів між ними, а також у розташуванні знаків та їхніх елементів між собою; крім того, це також специфічні відхилення в написанні від типових прописів конкретної мови, з яких починається навчання техніці письма у школі. Для опису ознак почерку його досліджують у цілому і поелементно [6, с.174].

Окреме значення у дослідженні почерку особи віддається саме її підпису.

Підпис - це особливий вид рукопису, що відображає прізвище особи у вигляді букв або умовних знаків, і такий, що має за-свідчувальне значення.

Підписи класифікуються за:

- належністю особи: від імені реально існуючої особи; від імені вигаданої особи;
- засвідчувальним значенням: справжні; несправжні;
- умовами виконання: виконані у звичних (природних) умовах; умисно чи ненавмисно змінені;
- складом: буквенні (літерні - підпис тільки з букв); штрихові - підпис складається зі штрихів, що букв не утворюють; змішані - підпис складається із букв та штрихів (без літерних знаків);
- інформативністю: повні (коли в підписі наявні всі букви прізвища); скорочені; ускладнені (додано ініціали або умовні поєднання штрихів, а на завершення - розчерк).

Ознаками підписів є: розчерк - напрямок завершального штриха; співвідношення ліній основи письма і верхніх закінчень штрихів; гладіолаж - зменшення розміру штрихів на кінці підпису; розміщення підпису відносно тексту документа і лінування на папері (топографічна ознака).

Умисна зміна власного підпису з метою відмовитись у май-бутньому від неї називається автопідробленням [6, с.176].

Особливості виконання підпису певною особою також казують на елементи її характеру. Так, наприклад, простий, позбавлений поєднання великої кількості характеризуючих ознак зазначених вище підпис, говорить про рішучий і впевнений характер свого виконавця. Об'ємний підпис свідчить про те, що людина має велику залежність від думки оточуючих, схильна прислуховуватись до інших, що іноді призводить до виконання дій, які їй не були потрібні. Якщо підпис обведений колом - це говорить про сором'язливість і замкненість. А якщо він зовсім позбавлений розчерків - це значить, що людина смілива, енергійна та ініціативна [7].

Зв'язок почерку з характером людини, її поглядами та спрямуваннями набули криміналістичного значення ще у 90-х роках минулого століття, коли професор Бакширського

державного університету Г. Амінів розробив оригінальну методичку дослідження почерку підозрюваного, яку назвав «Психодіагностика почерку підозрюваного у вбивстві».

Загалом зміст методу полягав у визначенні автентичності викладених подій, які відбулися до, під час та після вчинення злочину, що були відомі допитувані особі. Виглядало це приблизно так: підозрюваному, що не визнає свою провину, пропонується власноруч написати, чим він займався в день скоєння вбивства (або зникнення зниклого безвісти). Знаючи про те, що всі викладені відомості будуть ретельно перевірені, підозрюваний намагається згадати побільше подробиць і тим самим як би подумки повторно «прожити» ще раз ті події, які описує.

Коли ж він підходить до опису часового інтервалу, в якому було скоєно вбивство, починає або викладати те, що свідчить про його непричетність до злочину, або посилатися на забудькуватість. Однак інерція мислення, психологічна вдумчевість настільки великі, що всі спроби переконливо викласти власне помилкове алібі супроводжуються переглядом в свідомості фактів справжніх подій.

Такий психологічний стан, на думку Г. Амініва, повинен знайти відображення в почерку. Ключовий літерою при дослідженні за його методикою є «р», що цілком обґрунтовано, так як саме в ній найбільш чітко відбиваються і найлегше проявляються зміни в почерку. До того ж вона найбільш зручна для вимірів і порівняно часто зустрічається в довільному тексті.

Таким чином вимірюються всі літери написаного тексту, в якому викладені події у часовому відрізку доби, що цікавить слідство, розраховується їх середня висота, яка відзначається на побудованому графіку. Такі ж дослідження проводяться і по іншим відріzkам доби, описуються підозрюваним події перед- і посткримінального характеру. Сполучені точки середньої висоти літери «р» утворюють лінію графіка, вершина якої - графічне відображення піку нервового напруження підозрюваної особи.

Час доби, на який випадає пік графіка, буде передбачуваним часом вчинення злочину. Тим самим істотно зберігаються сили і час при проведенні слідчих дій та оперативно-розшукових заходів, а також з'являється можливість застосування вискоефективного прийому психологічного впливу на підозрюваного під час його допиту - так званий «інформаційний випад».

Зазначений метод можна застосовувати також для перевірки встановленої, а не тільки передбачуваної причетності підозрюваного до вчиненого, коли він визнає вину, власноруч написавши свої показання [8, с.105].

Отже, виходячи з вищесказаного, можемо зробити висновок, що почерк людини є унікальним ідентифікатором її характеру та має важливе криміналістичне значення, але тільки у випадку реалізації співробітниками правоохоронних органів свого творчого потенціалу, який може допомогти у виявленні, розкритті або попередженні кримінальних правопорушень.

За конкретними ознаками почерку можна з легкістю визначити рівень інтелектуального розвитку, моральності, вихованості конкретної особи, а також дізнатись достовірність минулих подій, що відбулися за її участю.

Список використаних джерел

1. Маркусь В. О. М 16 Криміналістика. Навчальний посібник - К.: Кондор, 2007. - 558с.
2. Криміналістика: конспект лекцій [текст] За заг. ред. Галана В. І. / У 31 Ж. В. Удовенко -К.: «Центр учбової літератури», 2016. - 320 с.
3. Криміналістика. Учебник для вузов. Под ред. Заслуженного деятеля науки Российской Федерации, профессора Р. С. Белкина. - М.:2000. - 990 с.
4. Криміналістика : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / [К. О. Чаплинський, О. В. Лускатов, І. В. Пиріг, В. М. Плетенець, Ю. А. Чаплинська]. - 2-е вид, перероб. і доп. - Дніпро : Дніпроп. держ. ун-т внутр. справ ; Ліра ЛТД, 2017. - 480 с.
5. Криміналістика [текст] : підручник. / В. В. Пяковський, Ю. М. Черноус, К 82 А. В. Іщенко, О. О. Алексеев та ін. - К. : «Центр учбової літератури», 2015. - 544 с.
6. Когутич І. І. Криміналістика за наслідками впливу окремих новацій КПК України / І. І. Когутич // Вісник Чернівецького факультету Національного університету «Одеська юридична академія». - 2016. - Вип. 1. - С. 265-279. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vchfo_2016_1_27

7. Як дізнатися характер людини по почерку: 10 цікавих фактів Як дізнатися характер людини по почерку: 10 цікавих фактів [Електронний ресурс] - режим доступу: <https://rivne1.tv/news/yak-diznatisya-kharakter-lyudini-po-rocherku-10-tsikavikh-faktiv>
8. Образцов В.А., Богомолова С.Н. Криминалистическая психология. Издательство: Юнити-Дана, Закон и право; 2002г., 448 с.

Хадієва Е. Р., студентка 4 курсу, Група КПП-163
Науковий керівник: **Головко М.Б.**, к.ю.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: khadieva@gmail.com

ОПЕРАТИВНО-РОЗШУКОВІ ЗАХОДИ, ЩО ЗДІЙСНЮЮТЬСЯ З ДОЗВОЛУ СЛІДЧОГО СУДДІ

Оперативно-розшукова діяльність як один з видів діяльності правоохоронних органів регламентується законодавством України, яке також визначає перелік повноважень, прав та обов'язків суб'єктів, які її здійснюють та контролюють. Завданням оперативно-розшукової діяльності є пошук і фіксація фактичних даних про протиправні діяння окремих осіб та груп, відповідальність за які передбачена Кримінальним кодексом України, розвідувально-підривну діяльність спеціальних служб іноземних держав та організацій з метою припинення правопорушень та в інтересах кримінального судочинства, а також отримання інформації в інтересах безпеки громадян, суспільства і держави [1].

Метою даної статті є дослідження питання щодо законодавчого закріплення оперативно-розшукових заходів, які здійснюються з дозволу слідчого судді.

Аналіз чинного законодавства України, що регулює правові засади здійснення оперативно-розшукової діяльності дає можливість стверджувати про існування вагомого правового недоліку, який полягає у відсутності нормативного визначення поняття оперативно-розшукових заходів, а також їх чіткого переліку, підстав та порядку проведення.

Правова невизначеність поняття оперативно-розшукових заходів, як зазначає О.В. Грибовський, негативно позначається на правозастосовному процесі не лише підрозділів, уповноважених на здійснення оперативно-розшукової діяльності, а й органів досудового розслідування, прокуратури та суду при використанні в ході досудового слідства чи судового розгляду кримінального провадження матеріалів оперативно-розшукової діяльності, отриманих у ході проведення оперативно-розшукових заходів, здійсненні прокурорського нагляду і судового контролю за оперативно-розшуковою діяльністю тощо [2, с. 184].

Визначення поняття оперативно-розшукових заходів, на думку С.Р. Тагієва, є однією з найактуальніших проблем, яка потребує ґрунтовного наукового дослідження і впровадження в практику і навчальний процес [3], не менш важливим є відмежування його від негласних слідчих (розшукових) дій. За висловом Є.Д. Лук'янчикова та Б.Є. Лук'янчикова, за характером і пізнавальними можливостями оперативно-розшукові заходи, що передбачені Законом України «Про оперативно-розшукову діяльність», наближаються до відповідних негласних слідчих (розшукових) дій. [4, с. 149].

До прийняття Кримінального процесуального кодексу України (далі - КПК України, Кодекс) 2012 року вітчизняні науковці одноставно розглядали оперативно-розшукову діяльність, як забезпечувальну діяльність по відношенню до кримінального процесу [5]. Після набрання КПК України чинності «ситуація ускладнилася» тим, що у ньому розширилося коло слідчих дій, тобто з'явилися слідчі дії («негласні слідчі (розшукові) дії»), які за своїм характером суттєво відрізняються від інших, що обумовлюється, насамперед, негласністю їх проведення та специфікою прийняття рішення щодо їх необхідності та вмотивованості. Це викликало полеміку як у наукових колах, так і серед тих осіб, які безпосередньо здійснюють правозастосовну діяльність. Проведене анкетування працівників суду і правоохоронних органів, колишнім головою Апеляційного суду Чернігівської області С.Р. Тагієвим, виявило, що 55,6% респондентів

вбачає принципову різницю між оперативно-розшуковими заходами та негласними слідчими (розшуковими) діями. Сам же Тагієв вважає, що негласні слідчі (розшукові) дії практично тотожні з оперативно-розшуковими заходами, які здійснюються уповноваженими оперативними підрозділами. Основна та одна з нечисленних відмінностей полягає у суб'єкті - слідчий або оперативний підрозділ, та, відповідно, це слідча дія або оперативно-розшуковий захід. До інших відмінностей негласних слідчих (розшукових) дій та оперативно-розшукових заходів належить, зокрема, те, що однією з підстав проведення негласних слідчих (розшукових) дій є наявність початого досудового розслідування, яке розпочинається з моменту внесення відомостей до Єдиного реєстру досудових розслідувань (далі - ЄРДР). Після внесення заяви або повідомлення про кримінальне правопорушення до ЄРДР повинні проводитися лише негласні слідчі (розшукові) дії, а не оперативно-розшукові заходи. У такому разі оперативно-розшукова діяльність, за КПК України, буде мати місце лише до внесення інформації у реєстр [3, с. 120]. Протилежною є думка М.Б.Головка, який, посилаючись на норми Закону України «Про оперативно-розшукову діяльність», звертає увагу не лише на можливість здійснення оперативно-розшукової діяльності після початку досудового розслідування, а й наголошує на необхідності проведення оперативно-розшукових заходів в силу нормативних приписів ст.ст. 7, 9-2 вказаного правового акту [6, с. 292].

Аналіз положень Закону України «Про оперативно-розшукову діяльність» дає підстави стверджувати, що стаття 8 зазначеного Закону містить перелік оперативно-розшукових заходів, які уповноважені здійснювати зазначені у ст. 5 оперативні підрозділи. Серед визначених у ст. 8 Закону оперативно-розшукових заходів, до тих, що проводяться з дозволу слідчого судді, належать заходи передбачені п.п. 9-12 ч. 1, а саме: здійснення аудіо-, відеоконтролю особи, зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж, електронних інформаційних мереж згідно з положеннями статей 260, 263-265 Кримінального процесуального кодексу України; накладення арешту на кореспонденцію, здійснення її огляду та виїмки згідно з положеннями статей 261, 262 Кримінального процесуального кодексу України; здійснення спостереження за особою, річчю або місцем, а також аудіо-, відеоконтролю місця згідно з положеннями статей 269, 270 Кримінального процесуального кодексу України; здійснення установлення місцезнаходження радіоелектронного засобу згідно з положеннями статті 268 Кримінального процесуального кодексу України [1].

У зв'язку з відсутністю чіткої регламентації проведення оперативно-розшукових заходів передбачених Законом України «Про оперативно-розшукову діяльність» можемо припустити, що до них застосовуються передбачені КПК України загальні положення про проведення негласних слідчих (розшукових) дій.

Отже, зазначені оперативно-розшукові заходи проводяться у випадках, якщо відомості про злочин та особу, яка готує його вчинення, неможливо отримати в інший спосіб. Ці заходи, передбачені КПК України як негласні слідчі (розшукові) дії, проводяться виключно у кримінальному провадженні щодо тяжких або особливо тяжких злочинів [7].

У виняткових невідкладних випадках, пов'язаних із врятуванням життя людей та запобіганням вчиненню тяжкого або особливо тяжкого злочину, передбаченого розділами I, II, VI, VII (ст. 201, 209), IX, XIII, XIV, XV, XVII Особливої частини КК України, такі оперативно-розшукові заходи дозволяється проводити до постановлення ухвали слідчого судді у визначеному ст. 250 КПК України порядку.

Ухвала слідчого судді на проведення одного з перелічених оперативно-розшукових заходів, згідно з КПК України, повинна бути мотивованою. У такий спосіб суд дає оцінку дослідженому (з точки зору необхідності вирішення) питанню про проведення таких заходів.

Враховуючи, що закон зобов'язує слідчого суддю розглянути клопотання про надання дозволу на проведення негласних слідчих (розшукових) дій (оперативно-розшукових заходів) протягом шести годин з моменту його отримання, при розгляді клопотання слідчий суддя повинен акцентувати увагу суб'єкта, що звернувся з таким клопотанням на наступних обставинах: законність ініціювання негласних слідчих (розшукових) дій (оперативно-розшукових заходів); процесуальна необхідність їх проведення; впевненість у тому, що

інформація буде отримана відповідно конкретної особи, речі тощо. Водночас оцінка суддею обґрунтованості проведення слідчої дії (заходу), про яку у своєму поданні клопоче особа, потребує особливої виваженості, ретельного врахування значного обсягу інформації, частина якої має вірогідний характер, а також обставини, у яких діє суб'єкт [8].

Таким чином, можемо дійти висновку, що чинне законодавство України не є досконалим у частині правового регулювання оперативно-розшукових заходів, насамперед через відсутність легального визначення даного поняття, що потребує подальших наукових досліджень, а також внесення змін до Закону України «Про оперативно-розшукову діяльність» та КПК України з метою визначення загального переліку та порядку проведення оперативно-розшукових заходів (зокрема і тих, що здійснюються з дозволу (за ухвалою) слідчого судді).

Список використаних джерел

1. Про оперативно-розшукову діяльність Закон України від 18.02.1992 № 2135-XII// Відомості Верховної Ради України, 1992, № 22, ст.303
2. Грибовський О.В. Оперативно-розшукові заходи та негласні слідчі (розшукові) дії під час виявлення й фіксації одержання неправомірної вигоди / О.В. Грибовський // Юридичний часопис утрішніх справ. - 2015. - № 1.- С. 180-190.
3. Тагієв С.Р. Поняття та зміст негласних слідчих (розшукових) дій / С. Р. Тагієв // Науковий вісник Херсонського державного університету. - 2015. - Вип. 1. - Том 3. - С. 117-121.
4. Лук'янчиков Є. Д. Негласні слідчі (розшукові) дії та їх класифікація /Є. Д. Лук'янчиков, Б. Є. Лук'янчиков // Вісник Національного технічного університету України «КПІ». Політологія. Соціологія. Право : 36. наук. праць. – К. : НТУУ «КПІ», 2013. – С. 149-153.
5. Черков В.О. До питання про співвідношення оперативно-розшукової діяльності й негласних слідчих (розшукових) дій за проектом КПК України. [Електронний ресурс] / В.О. Черков, О.М. Чистолінов. – Режим доступу : <http://www.corp-lguvd.lg.ua/d120106.html>.
6. Головка М.Б., Особливості співвідношення оперативно-розшукових заходів та негласних слідчих (розшукових) дій. / М.Б. Головка, В.В. Пророченко // Юридичний науковий електронний журнал – Запоріжжя : ЗНУ, 2019. – С. 290-294. [Електронний ресурс]– Режим доступу : [file:///C:/Users/User/Downloads/5_2019%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/5_2019%20(1).pdf).
7. Кримінальний процесуальний кодекс України Кодекс України; Закон, Кодекс від 13.04.2012 № 4651-VI// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2013, № 9-10, № 11-12, № 13, ст.88
8. Михайлик Д.О. Процесуальні дії суду в кримінально-виконавчому процесі України. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук за спеціальністю 12.00.09 «Кримінальний процес та криміналістика; судова експертиза; оперативно-розшукова діяльність». - Харківський національний університет внутрішніх справ; Університет державної фіскальної служби України, Ірпінь, 2018. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.nusta.edu.ua/wp-content/uploads/2016/11/.pdf>

Хименко А. О., студентка 3 курсу, група ППР 171
Науковий керівник: **Козинець І. Г.**, ст. викладач кафедри
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: anastasiakhymenko@gmail.com

ПРАВОВА ПРИРОДА ТА ПОНЯТТЯ ДЕФОЛТУ

На сьогодні, термін «дефолт» досить часто використовується пересічними громадянами. Проте, не всі розуміють, що таке «дефолт», а тим більше його правову природу. Варто також зазначити, що цей термін почав часто вживатися в Україні в кінці 90-х років ХХ ст. Дефолт у Росії 1998 року та 2000 року в Україні змусив українське населення звернути увагу на це фінансове явище та замислитися над його наслідками. Для того щоб зрозуміти суть цього поняття потрібно насамперед розглянути, що воно означає.

Відомо, що термін «дефолт» походить від англійського слова «default», що дослівно перекладається як невиконання зобов'язань або відмова від виплати боргів. Іншими словами, дефолт – стан у кредитних відносинах, що настає, коли позичальник не виплачує свої борги або платежі, порушення платіжних зобов'язань позичальника перед кредитором, нездатність проводити своєчасні виплати за борговими зобов'язаннями або виконувати інші умови договору позики. Цим терміном позначають будь-які види відмови від боргових зобов'язань (тобто він

певною мірою є синонімом поняття «банкрутство»), але, як правило, його використовують вужче, маючи на увазі відмову центрального уряду або муніципальної влади від своїх боргів [1].

Жодній країні у світі не вистачає для безперервного функціонування коштів, які вона одержує обов'язковим методом мобілізації, тому держави запозичують їх у своїх та іноземних кредиторів. Укладаючи кредитні угоди, країна не завжди може диктувати свої умови, особливо, коли кредиторами виступають міжнародно-правові організації. Важливим аспектом виступає і те, на який строк був наданий кредит. У разі, якщо держава взяла на себе короткострокові (до 1 року) зобов'язання, то навантаження на економіку країни зростає разом із ризиком не виконати взяті на себе обов'язки, щодо виплати боргу. Також можуть виникати ситуації, коли державні борги країни накопичуються досить швидко і державні органи управління можуть удатися до проведення списання їх сум. Здійснення таких операцій передбачає досягнення відповідних домовленостей із кредиторами. Останні можуть дати згоду на повне або часткове списання боргів за певних причин:

- непрогнозованих умов розвитку країни,
- погіршення її позицій на світових ринках з незалежних від уряду причин тощо.

У світі відомі випадки списання зовнішніх боргів держав-позичальниць, наприклад, у позаминулому десятиріччі західні інвестори дали згоду на списання 60% заборгованості Польщі на суму біля 15 млрд дол. США.

Одним із методів управління боргом є анулювання (відмова держави від виплати). І саме цей метод країни можуть використати на підставі політичних мотивів, або у разі фінансової неспроможності держави виконати свої зобов'язання. Для прикладу можна навести анулювання боргів із політичних мотивів - відмова уряду СРСР від визнання зобов'язань царської Росії. Коли держава неспроможна виконати платежі з погашення та обслуговування позик, тоді в односторонньому порядку може бути прийняте рішення про відмову від проведення передбачених платежів на користь кредиторів. Така відмова й одержала назву дефолту [2].

Однією з причин неповернення боргу (фіктивного дефолту, оскільки держава є платоспроможною) може бути військова могутність держави, яка саме через те, що вона сильніша, а більш слабка держава-кредитор нічого не зможе зробити, свідомо не повертає борг. Саме так Наполеон III оголосив війну Мексиці. У випадку з англійським дефолтом 1327 року причиною стала відмова Едуарда III платити італійським банкам за борговими зобов'язаннями свого попередника. Цікаво, що іспанський монарх Філіп II оголошував дефолт цілих чотири рази – в 1557, 1560, 1575 та 1596 роках.

У сучасному світі також достатньо прикладів, коли країни оголошували дефолт. Аргентина – за всю історію існування держави зіткнулася з дефолтом уже вісім разів. Найсвіжіший та найяскравіший приклад дефолту – реструктуризація боргів Греції у 2012 році [3].

Вважають, що країни, які розвиваються і беруть позики в іноземній валюті більш схильні до дефолту, аніж ті, які здійснюють запозичення у національній валюті. Так, держави можуть покрити свої зобов'язання, здійснивши емісію достатньої кількості грошей.

Як правило, дефолту завжди передують обставини економічної чи політичної кризи. Крім того, головними передумовами дефолту вважають напружену соціальну ситуацію, політичні протистояння; втрату довіри до банківської системи значною частиною населення країни; зростання безробіття, яке призводить до скорочення податкових надходжень до бюджету; ймовірність девальвації курсу національної валюти стосовно долара США; надмірні зовнішні борги держави [4, с. 154].

Оголошення дефолту має негативні наслідки для економічного і політичного розвитку країни. У таких випадках, як правило, з боку світової спільноти блокується участь держави в проведенні міжнародних операцій. Закордонні кредитори відмовляються надавати додаткові кредити. Можливі фінансові санкції до держави-боржника, включаючи заморожування її активів в іноземних банках, проведення арештів державної власності за кордоном. Негативними наслідками може стати й відтік із внутрішнього фінансового ринку коштів нерезидентів, навіть скорочення експортно-імпортних операцій [5, с.104; 6, с.73-74].

Проте, дефолт має і позитивні наслідки, а саме: відбувається вивільнення додаткових коштів, що призводить до збільшення бюджетних коштів для фінансування важливих заходів і програм; збільшення фінансових ресурсів для розвитку пріоритетних галузей економіки, а також у зв'язку з тим, валюта держави знецінюється, то товар вироблений в країні стає дешевшим, що дає змогу збільшити конкурентоспроможність.

Від обставин залежить, чи будуть наслідки від дефолту більш позитивними, чи негативними. Але історія знає мало прикладів, коли дефолт позитивно вплинув на державу [1].

Однак, всупереч вище сказаному, дефолт слід розглядати не лише як розорення країни, а й як шанс стати більш розвинутою та економічно міцною. Також владі держави варто розуміти, що за такий шанс доведеться заплатити населенню та приватним компаніям [6, с.74]. Для того, щоб було можливим використати такий шанс влада має діяти не тільки з врахуванням власних інтересів, а й із врахуванням інтересів держави, її громадян та приватних підприємств. Саме за такої умови можуть відбутися реальні позитивні зміни.

За результатами досліджень зарубіжних вчених 23 випадків дефолту в країнах, що розвиваються трапляється у період найглибшого економічного спаду, а ВВП починає зростати одразу після того. Така ситуація була характерна для України у 2000 році [4 с.155-156].

Отже, дефолт – це невиконання кредитного договору або інших умов, пов'язаних із борговими зобов'язаннями. Дефолт характеризує неспроможність держави повністю або частково виконати свої боргові зобов'язання. Дефолт настає після прийняття рішення держави про анулювання боргів, яке приймають на підставі політичних мотивів або у разі фінансової неспроможності держави виконати свої зобов'язання. Співвідношення позитивних і негативних наслідків залежить від обставин. Проте, в сучасних умовах економіки дефолт є негативним явищем, яке спричиняє економічну кризу.

Список використаних джерел

1. Купе Т. Що ми знаємо про дефолт. URL: <http://voxukraine.org/2015/01/16/whats-wrong-with-defaulting-ukr/> (дата звернення: 17.11.2019)
2. Кудряшов В. П. Курс фінансів: навч. посіб. К.:Знання, 2008. 431с. URL: https://pidruchniki.com/15950210/finans/borgova_politika_upravlinnya_derzhavnim_borgom (дата звернення: 19.11.2019)
3. Біла С.О., Левченко О.Т. Шляхи погашення зовнішньої заборгованості та ризику дефолту: світовий досвід. *Економіка та суспільство*. 2018. Вип. 14. С.76 – 86. URL:<http://dspace.nau.edu.ua/handle/NAU/40117> (дата звернення: 19.11.2019)
4. Базик А. Поняття дефолту: причини та його наслідки. *Фінансово-кредитна система України в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів: Збірник тез XIV Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та аспірантів* (м. Черкаси, 22-24 квітня 2015). Черкаси: ЧІБС УБС НБУ, 2015. С.153-156. URL: <https://cibs.ubs.edu.ua/finansovo-kredytna-systema-ukrainy-v-umovakh-intehratsiinykh-i-hlobalizatsiinykh-protsesiv-2015/> (дата звернення: 20.11.2019)
5. Рибак О. М., Прокопенко Н. В. Передумови та наслідки дефолту в Україні. *Стратегії та інновації: актуальні управлінські практики: Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції* (м. Кривий Ріг, 28 квітня 2018 р.). Кривий Ріг: Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2018. С.103-105.
6. Гевлич Л.Л., Гевлич І.Г. Перспективи суверенного дефолту в контексті наслідків сучасної фінансової кризи в Україні. *Вісник Донецького національного університету*, Сер. В: Економіка і Право. Вип.1. 2015. С.70-75 URL:<http://jvestnik-c.donnu.edu.ua/article/view/272/283> (дата звернення: 27.11.2019)

Шестак Л. В., к.ю.н., доцент

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: lilyasha@i.ua*

ПОЗБАВЛЕННЯ ПРАВА КЕРУВАННЯ ТРАНСПОРТНИМ ЗАСОБОМ ЯК АДМІНІСТРАТИВНЕ СТЯГНЕННЯ: ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ

Забезпечення безпеки дорожнього руху є одним з пріоритетних напрямків державної політики щодо попередження дорожнього травматизму, зниження кількості потерпілих від дорожньо-транспортних пригод (ДТП), мінімізації завданої шкоди. Заходів, що вживаються уповноваженими державою суб'єктами є досить багато: роз'яснювальна робота, встановлення правил дорожнього руху, забезпечення міжнародної співпраці з означених питань, а також застосування заходів відповідальності за вчинені протиправні дії. Одним із дієвих способів попередження та припинення адміністративно караних проявів протиправної поведінки на дорогах України є позбавлення водіїв права керування транспортними засобами. Це суворе стягнення застосовується за досить значну кількість правопорушень, які визнаються грубими або вчиняються водіями систематично і може бути застосовано на різний строк, залежно від тяжкості вчиненого, розміру завданої шкоди та інших обставин (максимально – до 10 років) як основне або як додаткове покарання. Варто відзначити, що зміни до законодавства, внесені в Кодекс України про адміністративні правопорушення у 2008 р. та пізніше, значно збільшили кількість складів порушень правил дорожнього руху, за які передбачили застосування цього виду стягнення [1].

Питання, пов'язані із позбавленням права керування транспортним засобом традиційно піднімаються як науковцями, так і практиками. Зокрема, до них зверталися такі дослідники, як: Битяк Ю.П., Колпаков В.К., Кузьменко О.В., Михайлов Р.І., Стеценко С.Г., а також інші, що, однак, не вичерпує змісту цього покарання та не усуває проблем його реалізації в ході практичної діяльності.

Варто відзначити, що в межах КУАП поняття та юридичний зміст позбавлення права керування транспортними засобами не визначається. Це не є перешкодою під час застосування даного виду покарання, проте є свідчення непослідовної політики держави в питаннях застосування адміністративних стягнень. Відтак суть цього заходу полягає в тому, що видане раніше особі посвідчення водія вилучається в неї на строк, визначений в судовому рішенні у зв'язку із вчиненням транспортного адміністративного правопорушення.

Відповідно до положень ст. 30 КУАП позбавлення наданого громадянину права керування транспортними засобами застосовується на строк до трьох років за грубе або повторне порушення порядку користування цим правом або на строк до десяти років за систематичне порушення порядку користування цим правом. Варто відзначити, що поняття «систематичне» та «грубе» порушення порядку користування правом наразі відсутнє, що ускладнює процедуру застосування відповідного покарання. Крім того, ряд науковців відстоюють позицію про недоречність позбавлення права керування транспортним засобом навіть на 3 роки, не кажучи вже про 10. Як відомо, довготривале «стримування» від керування транспортним засобом негативно позначається на кваліфікації водія, призводить до втрати навичок практичного водіння, що може мати у підсумку ще більші порушення правил дорожнього руху. Зарубіжна практика реагування на керування транспортним засобом у стані сп'яніння допускає застосування позбавлення водійських прав на строк від одного тижня до 30 днів, а при повторному вчиненні проступку – від двох тижнів до трьох місяців [2, с. 73].

Таким чином, вважаємо недоречним застосовувати такий вид покарання як позбавлення права керувати транспортним засобом на строк понад три роки, навіть у виняткових випадках, адже за цей період людина може елементарно втратити навички водіння транспортним засобом, забути зміст правил дорожнього руху тощо. Крім того, в умовах нестабільної економічної ситуації саме наявність посвідчення водія для багатьох громадян України є реальною можливістю працевлаштування та отримання джерел засобів існування. Натомість відсутність такого посвідчення може стати причиною втрати роботи, заробітку.

Позбавлення права керування засобами транспорту не може застосовуватись до осіб, які користуються цими засобами в зв'язку з інвалідністю, за винятком випадків керування в стані алкогольного, наркотичного чи іншого сп'яніння або під впливом лікарських препаратів, що

знижують їх увагу та швидкість реакції, а також у разі невиконання вимоги поліцейського про зупинку транспортного засобу, залишення на порушення вимог встановлених правил місця дорожньо-транспортної пригоди, учасниками якої вони є, ухилення від огляду на наявність алкогольного, наркотичного чи іншого сп'яніння або щодо перебування під впливом лікарських препаратів, що знижують їх увагу та швидкість реакції.

Вважаємо недоречним застосування позбавлення права на керування транспортним засобом осіб, які користуються цими засобами в зв'язку з інвалідністю, але перебували під дією медичних препаратів, які зменшують увагу та швидкість реакції. Ця норма законодавства, на наш погляд, є надто суворою для осіб з інвалідністю, для яких транспортний засіб є джерелом пересування. Зазвичай це особи, які мають вади опорно-рухового апарата, пересуваються з допомогою милиць. Досить часто для зменшення больових синдромів такі люди змушені вживати різні лікарські препарати, і хоча кожен препарат окремо може не впливати на увагу та швидкість реакції, але у взаємодії з іншими препаратами можуть давати й такий негативний ефект. Власне особа, яка їх вживає може навіть не знати або не усвідомлювати негативного впливу лікарських препаратів на можливість керувати транспортним засобом, оскільки взаємодія ліків в Україні досить часто не досліджується [3, с. 58].

Якщо особа може бути позбавлена спеціального права, то це означає, що його наявність має бути посвідчена відповідним документом. Таким чином, для заняття деякими видами діяльності громадяни повинні одержати відповідний дозвіл, видача якого можлива за ряду умов: наявності спеціальних знань, навичок, певного стану фізичного й психічного здоров'я тощо. До таких прав належать право керування транспортними засобами, річковими та маломірними суднами, самохідними сільськогосподарськими машинами. Саме цих прав громадянина може бути позбавлено в порядку адміністративного стягнення. Тобто якщо особа керує транспортним засобом, повноє тощо, але відповідних документів про наявність у неї спеціальних прав не має, то до неї мають бути застосовані інші, альтернативні види покарання. Загальний строк стягнення обмежено трьома роками. Таким чином у всіх випадках застосування цього виду покарання мова йде про позбавлення персоніфікованих прав, а не конституційних прав, тобто таких, які надаються конкретному суб'єкту за його заявою в дозвільному порядку.

Хоча з тексту норми Правил дорожнього руху [4] зрозуміло, що мати посвідчення водія може тільки особа, яка це право отримала законно, можливі випадки, коли транспортним засобом у стані сп'яніння керувала особа, яка була або позбавлена такого права, або взагалі його не отримувала. У таких випадках до особи може буде застосовано тільки штраф, застосування якого не перешкоджатиме їй у майбутньому, практично не обмеженому якимось часом, отримати в установленому порядку право на керування транспортним засобом. У зв'язку з цим доцільною, на нашу думку, була б зміна змісту цього стягнення. Як уявляється, це має бути заборона керування транспортними засобами (так само, наприклад, як заборона займатись певною діяльністю), яка для водіїв виражається у позбавленні наданого права шляхом вилучення посвідчення водія, а для інших осіб – у неможливості його отримати протягом строку, на який застосовано стягнення.

Звичайно, практично реалізувати таку заборону можливо лише за умови організації належного обліку стягнень шляхом створення відповідних баз даних. На це варто звернути увагу, оскільки в ст.26 Закону України «Про Національну поліцію» [5] серед видів інформаційних ресурсів, які формуються поліцією, базу даних стосовно осіб, яких позбавлено права керування транспортними засобами, не названо.

Що стосується зарубіжного досвіду позбавлення спеціального права, то такий вид стягнення, як позбавлення права керування транспортними засобами, застосовується в багатьох країнах щодо водіїв, які здійснили порушення в сфері забезпечення безпеки дорожнього руху, внаслідок чого сталася дорожньо-транспортна пригода або виникли передумови до її настання. У деяких країнах (Великобританія, Франція, Німеччина) перелік порушень, за які настає відповідальність у виді позбавлення права керування транспортними засобами, достатньо великий. У Данії, Норвегії, Швеції, США такий вид покарання застосовується, як правило, за вчинення дій, що мають підвищений ступінь суспільної небезпеки, наприклад: залишення місця дорожньо-транспортної

пригоди і ненадання допомоги потерпілому, управління транспортним засобом у стані сп'яніння, ухилення від огляду на стан сп'яніння [6, с. 53-55].

Позбавлення права на керування транспортними засобами у законодавстві Іспанії закріплено як захід безпеки, що не передбачає позбавлення волі; у свою чергу, правовими приписами Франції в ст. 131-5 та ст. 131-14 відносить його до додаткових покарань, які застосовуються за вчинення проступку або правопорушення: позбавлення прав водія, заборона управляти деякими транспортними засобами, анулювання прав водія із заборонаю клопотати про видачу нових прав на строк не більше п'яти років. Такі заходи мають спільні риси з аналогічними заходами безпеки, передбаченими адміністративним законодавством ФРН, і французькі юристи розглядають ці додаткові покарання саме як заходи безпеки, якщо останні мають переважно превентивну мету: позбавлення прав водія, або заборона керувати деякими транспортними засобами, або приведення в нерухомий стан транспортного засобу, що належить засудженій особі [7].

Враховуючи викладене вище, можна зробити висновок щодо необхідності запозичення досвіду зарубіжних країн стосовно: видів адміністративних стягнень за керування транспортним засобом у стані сп'яніння (зокрема, систему адміністративних стягнень може бути доповнено такими заходами як обмеження, заборона або припинення діяльності суб'єкта господарювання); розмірів адміністративних штрафів (встановлюється здебільшого у розмірі реальної шкоди, а в деяких державах до суми реальної шкоди додається ще й майновий розмір наслідків, які ця шкода завдасть у майбутньому); запровадження системи нарахування штрафних балів (США, Канада, Великобританія); застосування комбінації з різних санкцій (наприклад, у Норвегії вилучення посвідчення водія застосовується як додатковий захід покарання в поєднанні зі штрафом і тюремним ув'язненням); стягнення штрафу на місці скоєння адміністративного правопорушення (Німеччина, Швеція, Швейцарія, Франція); встановлення покарання за найнебезпечніші порушення правил дорожнього руху у вигляді тюремного ув'язнення (Японія); законодавчого закріплення довічного позбавлення права на керування транспортними засобами (Данія, Норвегія); вдосконалення технічних засобів організації та нагляду за дорожнім рухом тощо.

Таким чином, можна стверджувати, що позбавлення права керування транспортним засобом є одним з найтяжчих адміністративних покарань, що застосовується до громадян за вчинення адміністративних правопорушень на транспорті, адже тягне за собою не лише позбавлення цього права, але й неможливість протягом визначеного судом часу виконувати роботу, пов'язану з керуванням транспортом.

Список використаних джерел

1. Кодекс України про адміністративні правопорушення // *Відомості Верховної Ради УРСР*. 1984. Додаток до № 51. Ст 1122.
2. Бровкин С. А. Правила дорожнього движения в США. Л., 1990. 123 с.
3. Приндишин В.К. Медицина в дії, або як визначити взаємодію ліків // *Наше здоров'я*. 2015. №2. С. 56-64.
4. Правила дорожнього руху України. URL: <http://pdd.ua/ua/>
5. Про Національну поліцію: Закон України від 02.07.2015 № 580-VIII // *Відомості Верховної Ради України*. 2015. № 40–41. С. 1970. Ст. 379.
6. Михайлов Р. І. Забезпечення адміністративної відповідальності за порушення законодавства у сфері безпеки дорожнього руху в сучасних умовах: дис. ... канд. юрид. наук. К., 2011. 203 с.
7. Уголовный кодекс Франции / науч. ред. Л. В. Головкин, Н. Е. Крылова / пер. с фр. Н. Е. Крыловой. СПб. : Юрид. центр Пресс, 2002. 650 с.

Хименко А. О., студентка 3 курсу, група ППР-171,
Веремієнко С. В., ст. викладач кафедри
теорії та історії держави і права, конституційного права
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: anastasiakhymenko@gmail.com; svetlanavsv8537@gmail.com

ПОНЯТТЯ АГРЕСІЇ У СУЧАСНОМУ МІЖНАРОДНОМУ ПРАВІ

У сучасному міжнародному праві проблема забезпечення міжнародної безпеки є однією з найважливіших і найактуальніших. Держави з моменту своєї появи дбали про збереження свого суверенітету, тобто про свою національну безпеку, що розумілося насамперед як недопущення зовнішньої агресії [1, с. 236].

Протягом тривалого часу агресія визнавалася правомірною та законною, але з розвитком людської цивілізації і становленням принципів *jus cogens* у міжнародному праві утверджується імперативна норма, яка забороняє застосування сили або погрози силою. Агресія починає розумітися як одне із найтяжчих правопорушень, вона визнається найбільш серйозним міжнародним злочином, який становить найбільшу загрозу для міжнародного миру й безпеки.

Першим правовим актом, який повністю заборонив війну як знаряддя національної політики, став Паризький пакт (Пакт Бріана-Келлога) 1928 року. Також це був перший багатосторонній договір про відмову від агресивної війни, учасниками якого стала переважна більшість держав, а саме: Сполучені Штати Америки, Франція, Великобританія, Італія, Бельгія, Німеччина, Індія, Польща, Чехія, Японія [2, с. 30].

Наступною значною подією, яка на міжнародному рівні закріпила поняття агресії стали Лондонські конвенції 1933 року. Попри те, що спроби прийняття узгодженого міжнародно-правового акту, який передбачав би поняття агресор, не були успішними, але низка держав все ж підписали так звані Лондонські конвенції про визначення агресії, які справили великий вплив на ставлення міжнародної спільноти до проблем, пов'язаних з приборканням агресивних дій у всьому розмаїтті їх виявів. Лондонські конвенції про визначення агресії 1933 року встановлювали ознаки різних форм виявлення агресії: проголошення війни, збройне вторгнення, хоча й без проголошення війни, напад сухопутними військами, морськими або повітряними силами на територію, повітряні або морські судна іншої держави тощо. Фактично лондонськими угодами встановлювалося, що нападаючою в міжнародному конфлікті буде визнано державу, яка першою здійснить одну із перерахованих дій:

- 1) оголошення війни іншій державі;
- 2) вторгнення своїх збройних сил, навіть без оголошення війни, на територію іншої держави;
- 3) напад своїми сухопутними, морськими або повітряними силами навіть без оголошення війни на територію, судна або повітряні судна іншої держави;
- 4) морську блокаду берегів або портів іншої держави;
- 5) підтримку, надану збройним бандам, які утворені на її території, вдертися на територію іншої держави, або відмова попри вимоги держави, що піддається вторгненню, вжити на своїй власній території усі можливі заходи для позбавлення означених банд будь-якої допомоги чи покровительства.

При цьому жодне міркування політичного, воєнного, економічного чи іншого порядку не може бути підставою для вибачення або виправдання агресії, що передбачена в статті 2 Конвенції [3].

На той час конвенції підписали представники СРСР, Естонії, Латвії, Польщі, Румунії, Туреччини, Чехословаччини, Югославії, Ірану, Афганістану та Фінляндії. Зрозуміло також і те, що держави (Англія, Франція), які мали колоніальні володіння, визнаючи таку угоду, фактично визнавали б себе суб'єктами міжнародного злочину, тому вони проводили політику заохочення агресії та відмовилися підписати Лондонську конвенцію [4, с. 125-126].

Після другої світової війни заборона агресії була значно розширена у Статуті ООН. Статут ООН відійшов від традиційної концепції війни, яка залишала можливості для зловживань з боку держав. У статті 2 Статут забороняє «погрозу силою або її застосування як проти територіальної недоторканності або політичної незалежності будь-якої держави, або яким-небудь іншим чином, несумісним з цілями об'єднаних націй». Існує два винятки із вказаної заборони: право на самооборону від збройного нападу, що регулюється статтею 51 статуту ООН, та військові заходи за санкцією Ради Безпеки на підставі глави VII Статуту ООН у випадку загрози миру, порушення миру або акту агресії. У грудні 1967 року Генеральна Асамблея Організації Об'єднаних Націй прийняла резолюцію 2330 (XXII), якою було створено спеціальний комітет з питання визначення агресії у складі тридцяти п'яти держав-учасниць, якому доручалося «розглянути всі аспекти цього питання, для того, щоб можна було розробити точне визначення агресії». І вже на своїй сесії 1974 року Спеціальний комітет прийнявши консенсусом Проект визначення агресії, рекомендував Генеральній Асамблеї затвердити його.

29-я сесія Генеральної Асамблеї ООН 1974 року ухвалила Резолюцію «Визначення агресії», у якій перераховано сім видів дій, що розглядаються як акти агресії, а саме:

1. Вторгнення або напад збройних сил держави на територію іншої держави або будь-яка військова окупація, який би тимчасовий характер вона не носила, що є наслідком такого вторгнення чи нападу, або будь-яка анексія із застосуванням сили території іншої держави або її частини.

2. Бомбардування збройними силами держави території іншої держави або застосування будь-якої зброї державою проти території іншої держави.

3. Блокада портів чи берегів держави збройними силами іншої держави.

4. Напад збройними силами держави на суходільні, морські чи повітряні сили або морські чи повітряні флоти іншої держави.

5. Застосування збройних сил однієї держави, що знаходяться на території іншої держави згідно з угодою держави, яка їх приймає, в порушення умов, передбачених цією угодою, або будь-яке продовження їх перебування на такій території після припинення дії угоди.

6. Дії держави, яка дозволяє, щоб її територія, надана нею у розпорядження іншої держави, використовувалася цією іншою державою для здійснення акта агресії проти третьої держави.

7. Заслання державою чи від імені держави озброєних банд, угруповань та регулярних сил або найманців, що здійснюють акти застосування збройної сили проти іншої держави настільки серйозного характеру, що це дорівнює перерахованим вище актам, або її істотна участь в них.

Варто зазначити, що ще під час опрацювання проекту «Визначення агресії» в Спеціальному комітеті Генеральної Асамблеї ООН було погоджено, що поняття «агресії» не включатиме «прикордонні інциденти» — разові сутички або постріли на кордонах держав, спричинені переважно непорозуміннями при охороні кордонів. Порушення прав іноземців, яке спричиняє реальну загрозу їх здоров'ю чи життю не увійшло до семи пунктів статті 3 «Визначення агресії», а відтак за сучасним міжнародним правом воно не входить до змісту поняття «агресія» і не може бути визнане підставою для реалізації права держави на самооборону [5, с.178].

Вказані у ст. 3 дії є протиправними тільки у тих випадках, коли вони є «застосуванням сили державою першою». Проте, право на самооборону держава може реалізувати тільки з початком агресії, яка була застосована до неї.

Слід зазначити, що хоча визначення агресії було здійснено, проте на сьогодні існує актуальна проблема щодо прийняття універсального визначення поняття міжнародного злочину агресії для усіх держав світу. Прийняття такого визначення сприятиме попередженню міжнародного злочину агресії та підвищенню ефективності міжнародного права у боротьбі з ним [6, с. 958].

Також варто зауважити, що поняття «агресія», визначене резолюцією 29 сесії Генеральної Асамблеї ООН від 1974 р. є дещо застарілим і потребує перегляду та значного доповнення. У сучасного світі з'явилися нові методи прояву агресії, які можуть не передбачати застосування збройних сил та інших дій, перелічених у ст. 3. Уже на часі виділити такі види агресії як

економічна та інформаційна, які активно використовуються сучасними країнами для досягнення своїх цілей в геополітиці.

Як зазначає Майснер А. В., усвідомлення можливості економічної агресії виводить на поняття агресії всеохоплюючої, універсальної, тобто такої, що здійснюється як типовий фактор міжнародних взаємодій у збройній, економічній, інформаційній, культурно-цивілізаційній та інших формах чи варіантах їх сполучень і за своїми результатами цілком відповідає тим, що досягаються ціною війни [7, с. 133-134].

Встановлено два напрями практичного прояву економічної агресії. Перший характеризується використанням, як правило, без порушення норм міжнародного права економічних засобів, прийомів і методів, що створюють переваги і нарощують економічні можливості групи розвинутих країн.

Другий напрям полягає у фактичному саботуванні реальної регулюючої дії відповідних норм міжнародного права із забезпечення розвитку країн, що отримали незалежність, створення лише видимості такого регулювання. А досягається мета агресії за допомогою використання певних економічних інструментів.

Щодо інформаційної агресії, то вона є багатошарова і багатоаспектна. Нею охоплено цілий набір прийомів і способів, у результаті дії яких утворюється і швидко зростає інформаційна перевага еліт. Ця перевага також досить інтенсивно конвертується в ефективні важелі контролю для світової олігархії над світовою торгівлею, світовою економікою, де сам злочинний феномен інформаційної агресії з її цільовизначенням на світове домінування еліт знаходить втілення через далеке від справедливої ринкової конкуренції, добре закамують у своїй жорстокості штучне обмеження розвитку більшості країн і народів [7, с. 152].

Отже, на сьогодні, поняття «агресія», яке визначено резолюцією 29 сесії Генеральної Асамблеї ООН від 1974 р. є застарілим і потребує доопрацювання. Історія ж становлення даного поняття свідчить про його еволюцію та постійне доопрацювання, тому наразі варто визнати, що нормотворчий процес у міжнародному праві значно відстає від динамічного розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Поява нових методів ведення агресивної війни є достатньо небезпечними для міжнародної безпеки і важливо, щоб міжнародне співтовариство звернуло на це увагу та внесло відповідні зміни у визначення поняття «агресія», що підвищить ефективність міжнародного права у протидії актам агресії.

Список використаних джерел

1. Телітко В. Е., Овчаренко А. С. Міжнародне публічне право: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 608 с.
2. Важна К. А. Проблеми визначення поняття міжнародного злочину агресії у сучасному міжнародному праві. *Молодий вчений*. 2016. №4. С. 30-33.
3. Лондонская конвенция об определении агрессии от 4 июля 1933 года. Статья 2, статья 3. Международное право в документах. Москва, 1982. С. 92.
4. Майснер А. В. Формування міжнародного злочину «агресія»: передумови для широкої кваліфікації його складу. *Судова апеляція*. 2016. № 4. С. 120-130.
5. Бойко І. І. Визначення агресії в міжнародному праві. *Вісник Академії адвокатури України*. 2010. Число 1. С. 178-179.
6. Юрченко Є. О. Агресія як міжнародний злочин. *Молодий вчений*. 2018. №11. С. 958-961.
7. Майснер А. В. Міжнародний злочин «агресія» в сучасній доктрині міжнародного права : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.11. Київ, 2018. 225 с.

Антоненко-Куличенко Н. С., старший преподаватель
кафедры правоведения и социально-гуманитарных дисциплин, м.ю.н.
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: sicilia2010@tut.by

ПОРЯДОК РАСТОРЖЕНИЯ БРАКА С УЧАСТИЕМ ИНОСТРАННОГО ЭЛЕМЕНТА НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Согласно статистике, в 2018 году в стране было зарегистрировано 66,2 тысячи браков, в то время как в 2015 году — 83,9 тысячи. При этом по сравнению с 2017 годом, когда браков было 64,5 тысяч, есть положительная тенденция: в 2018-м браков стало на 1,7 тысячи больше [1].

Исходя из этих цифр, можно сделать вывод, что немалая часть браков с иностранным элементом распадается. Расторжение «смешанных» браков требует соблюдения определенных требований как национального так и зарубежного правопорядка. Расторжение «смешанных» браков порождает ряд вопросов, которые необходимо разрешить. К таким вопросам относят: какой компетентный орган вправе произвести расторжение брака в каждом конкретном случае, в каком порядке рассматриваются споры между супругами при расторжении брака, какие вопросы разрешаются при расторжении брака и т.д.

В международном частном праве, в каждом государстве присутствует свое уникальное законодательство о расторжении брака. В результате чего, мы можем наблюдать огромное разнообразие в данной области брачно-семейных правоотношений. Так, например, в Великобритании и Испании, в брачно-семейном законодательстве лежит концепция расторжения брака, согласно которой. Необходимо подтвердить период раздельного проживания между супругами (период сепарации).

Бракоразводный процесс в данных государствах разделен на две стадии. Первая стадия — когда судья санкционирует сепарацию. Вторая стадия наступает лишь тогда, когда истекает срок сепарации, и судья убедившись в том, что примирение супругов невозможно, выносит решение о расторжении брака. Что касается сроков раздельного проживания. То они достаточно значительны и составляют. Как правило от одного года до нескольких лет.

В таких государствах как Ирландия. Аргентина и Колумбия вообще исключена возможность расторжения брака, т.к. на законодательном уровне расторжение брака запрещено вовсе.

Но существуют и такие государства, где достаточно просто расторгнуть брак. Так, например, в Швеции, судья не имеет права вмешиваться в сам процесс расторжения брака, а лишь указывает на определенные последствия, которые порождает расторжение брака [2, с. 119].

Исходя из рассмотренных нами выше существующих особенностей расторжения брака в ряде государств, следует отметить, что применение законодательства различных государств в части условий и порядка расторжения браков к одному бракоразводному процессу может породить в большинстве случаев серьезную проблему.

Именно поэтому, для того, что бы как-то избежать проблем, во многих правопорядках, применительно к расторжению брака используется территориальный принцип места расторжения брака. В некоторых странах присутствует еще и двойная коллизийная привязка, которая указывает на то, что расторжение брака может быть разрешено как личным законом супругов, так и законом места расторжения брака (закон суда).

Брачно-семейное законодательство Республики Беларусь при расторжении брака с участием иностранного элемента применяет только национальный правопорядок Республики Беларусь, о чем зафиксировано в КоБС Республики Беларусь [3].

Так, исходя из нормы статьи ст. 231 КоБС Республики Беларусь порядок расторжения брака между гражданами Республики Беларусь и иностранными гражданами, лицами без гражданства либо между иностранными гражданами на территории Республики Беларусь осуществляется в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

В данном случае будет применима такая коллизионная привязка, как закон места расторжения брака. На территории Республики Беларусь браки с иностранными гражданами могут быть расторгнуты в суде. В том числе, если иностранный гражданин проживает за пределами Республики Беларусь. Введение данной нормы в национальное брачно-семейное законодательство Республики Беларусь объясняется рядом причин, в частности тем, что в некоторых странах иностранные граждане не имеют права обращаться в суд с иском о расторжении брака.

Таким образом, если супруги обратились за расторжением брака в компетентный орган на территории Республики Беларусь, то случай, когда действует ограничение права на предъявление требования о разводе, судебный или административный порядок развода, основания для развода, бракоразводная процедура, момент прекращения брака определяются данным органом в соответствии с законодательством Республики Беларусь. Согласно законодательству Республики Беларусь расторжение брака может производиться либо, либо в органах ЗАГС.

Как в органах ЗАГС, можно расторгнуть по обоюдному согласию между супругами и только в том случае, если у супругов нет несовершеннолетних детей, а так же у супругов нет совместно нажитого имущества. Если у супругов есть несовершеннолетние дети, либо один из супругов не желает расторгать брак, то в данном случае, брак, может быть, расторгнут только в судебном порядке.

К лицам, которые обратились за расторжением брака в компетентные органы Республики Беларусь применяется только национальное законодательство Республики Беларусь, если международным договором не установлено иное.

Так, на основании ст. 28 Минской конвенции стран СНГ по делам о расторжении брака применяется законодательство государства, гражданами которого являются супруги в момент подачи заявления [4].

Если же супруги имеют гражданство разных государств, то применяется законодательство государства, учреждение которого рассматривает дело о расторжении брака.

Таким образом, исходя из положений Минской конвенции, закон места расторжения брака может использоваться лишь в случае, когда лица, расторгающие брак, обладают разным гражданством.

Так же отдельные специальные правила о расторжении брака содержатся в договорах о правовой помощи, заключенных Республикой Беларусь с Болгарией, Венгрией, Вьетнамом, Польшей и другими странами.

Договора о правовой помощи, как правило, устанавливают, что расторжение брака производится органами того государства, гражданами которого являются супруги, а если супруги проживают в другом государстве, то они могут обращаться в суд этого государства. Следовательно, граждане государства, с которым Республикой Беларусь подписан договор о правовой помощи, могут по своему усмотрению возбудить дело о расторжении брака либо в суде, государства личного закона, либо в суде государства, где они проживают.

Так, на основании ст. 29 Минской Конвенции, если один из супругов – гражданин Азербайджана, а другой – Республики Беларусь и один из них проживает на территории Азербайджана, а второй на территории Республики Беларусь, то компетентны учреждения обоих государств.

Если в момент подачи заявления один из супругов является гражданином одной договаривающейся стороны, а второй – другой договаривающейся стороны, то условия расторжения брака определяются законодательством договаривающейся стороны, на территории которой они имеют местожительство, а по делам о расторжении брака в этом случае компетентен орган договаривающейся стороны, на территории которой супруги имеют местожительство.

Если один из супругов проживает на территории одной договаривающейся стороны, а второй на территории другой договаривающейся стороны, то применяется законодательство договаривающейся стороны, в органе которой рассматривается дело о расторжении брака.

Согласно ст. 231 КоБС суд Республики Беларусь рассматривает дела о расторжении брака гражданина Республики Беларусь с иностранцем и в тех случаях, когда оба супруга проживают

за границей. Кроме того, в суде Республики Беларусь возможно рассмотрение дела о расторжении брака супругов – граждан Республики Беларусь и в тех случаях, когда они оба проживают за границей.

Суды Республики Беларусь, рассматривают дела о расторжении брака при наличии иностранного элемента по тем же правилам, что и при расторжении браков между гражданами, проживающими в Республике Беларусь. Обычно такие дела рассматриваются в присутствии обоих супругов.

В исключительных случаях суды могут рассматривать дела и в отсутствие в судебном заседании одного из супругов. Так, суд может по иску проживающего в Республике Беларусь лица рассматривать дело о расторжении брака с иностранцем, проживающим за границей. Дело может быть рассмотрено в отсутствие ответчика-иностранца только в том случае, если будут обеспечены его процессуальные права. Ответчику направляются извещение о слушании дела и другие судебные документы. Это служит гарантией соблюдения прав иностранца, который может принять меры для защиты своих интересов.

Брачно-семейное законодательство Республики Беларусь, в отличие от законодательства большинства иностранных государств, не содержит каких-либо специальных норм, которые предусматривали бы строго определенные поводы и основания для расторжения брака. Брак, как правило расторгается, если судом будет установлено, что дальнейшая совместная жизнь супругов и сохранение семьи стали невозможными.

При этом необходимо иметь в виду, что расторгнутый на территории Республики Беларусь брак может быть не признан таковым в иностранном государстве. Так, например, если в судебном порядке на территории Республики Беларусь был расторгнут брак между совместно проживавшими в Республике Беларусь гражданами Великобритании, где разводу должно предшествовать предварительное раздельное проживание супругов в течение нескольких лет, то такое расторжение брака может быть не признано действительным в Великобритании, поскольку между данным государством и Республикой Беларусь не заключен по этому поводу международный договор, и Республика Беларусь не является участницей Конвенции о признании разводов и решений о раздельном жительстве супругов 1970 г. [5].

Исходя из положений п. 1 ст. 231 КоБС Республики Беларусь, предусматривающего применение только законодательства Республики Беларусь, расторжение брака на территории Республики Беларусь в отличие от заключения брака не может быть произведено в дипломатическом представительстве либо в консульском учреждении иностранного государства. Такое расторжение брака не может иметь место даже в том случае, если оба супруга являются гражданами государства, назначившего лицо, уполномоченное на дипломатическое либо консульское представительство в Республике Беларусь и допущенное здесь к выполнению своих функций в качестве главы соответствующего дипломатического представительства либо консульского учреждения.

Как правило, это связано с тем, что в соответствии с законодательством Республики Беларусь расторжение брака производится либо в органах записи актов гражданского состояния, либо судом. Поэтому никакой другой орган или какое-либо должностное лицо не вправе производить расторжение брака на территории Республики Беларусь.

Так, пункт «f» ст. 5 Венской конвенции о консульских сношениях 1963 г. предоставляет консульскому учреждению и дипломатическому представительству право осуществлять консульские функции, связанные с регистрацией актов гражданского состояния, в том числе и расторжения браков, при условии, что в этом случае «ничто не противоречит законам и правилам государства пребывания». Аналогичные положения содержат почти все консульские конвенции.

Однако, исключение могут составить только случаи, когда иные правила содержатся в международном договоре Республики Беларусь. Так, ст. 45 Консульской конвенции между Республикой Беларусь и Республикой Италия предоставляет права консульскому должностному лицу Республики Италия регистрировать на территории Республики Беларусь расторжение брака между гражданами данного государства в соответствии с законодательством этого государства при условии выполнения указанными гражданами обязанностей по соблюдению формальностей,

требуемых законодательством Республики Беларусь. Аналогичные положения содержатся в консульских конвенциях Республики Беларусь, заключенных с Украиной [6], Республикой Казахстан [7], Румынией [8] и некоторыми другими государствами.

Следует отметить, что п. 1 ст. 231 КоБС Республики Беларусь, как и в целом данная статья, оставляет нерешенным коллизионный вопрос, связанный с определением права, подлежащего применению при расторжении браков на территории Республики Беларусь между иностранными гражданами и лицами без гражданства, а также между лицами без гражданства. Полагаем, что с учетом указанного в п. 1 ст. 231 КоБС правила о применении законодательства Республики Беларусь следует разрешать коллизионный вопрос и в отношении указанных браков.

Так, пункт 1 ст. 231 КоБС, отсылая к законодательству Республики Беларусь при определении права, подлежащего применению к расторжению брака, предполагает применение не только норм КоБС Республики Беларусь, но и иного законодательства Республики Беларусь, затрагивающего вопросы расторжения браков, в том числе гражданского процессуального законодательства.

В гражданском процессуальном кодексе Республики Беларусь также присутствует норма, на основании которой, суды Республики Беларусь могут рассматривать дела с участием иностранных лиц в том случае, если хотя бы один из супругов является гражданином Республики Беларусь (ст. 545 ГПК) [9].

Вопросы о территориальной подсудности иска гражданина Республики Беларусь о расторжении брака должны разрешаться в соответствии с нормами Главы 5 ГПК Республики Беларусь. Так, суд Республики Беларусь не вправе рассмотреть иск гражданина Республики Беларусь, который проживает за пределами территории Республики Беларусь, о расторжении брака и при неявке супруга-ответчика в судебное заседание, если он надлежаще был извещен о времени и месте судебного разбирательства (п. 5 ст. 282 ГПК). Кроме того, следует иметь в виду, что расторжение брака в суде Республики Беларусь может быть не признано действительным (т.е. прекращающим брак) в государстве, в котором проживают супруги.

В Гражданском процессуальном кодексе Республики Беларусь содержатся два правовых критерия разграничения международной альтернативной подсудности по делам о расторжении брака, с учетом которых суды Республики Беларусь выясняют, могут ли они рассматривать те или иные иски, когда один или оба супруга являются иностранными гражданами либо лицами без гражданства.

Первый критерий позволяет начать в суде Республики Беларусь дело о разводе независимо от наличия или отсутствия у супругов гражданства того или иного государства только супругу, который проживает в Республике Беларусь. Второй – при условии, что один из супругов является гражданином Республики Беларусь.

Исходя из этого, брак между иностранным гражданином и лицом без гражданства, между иностранными гражданами либо между лицами без гражданства, когда они не проживают на территории Республики Беларусь, не может быть расторгнут в судебном порядке на территории Республики Беларусь. Не может быть расторгнут брак в судебном порядке также по требованию супруга – иностранного гражданина либо лица без гражданства, который не проживает на территории Республики Беларусь, несмотря на то, что другой супруг является резидентом Республики Беларусь.

Но, тем не менее, брачно-семейное законодательство Республики Беларусь не исключает возможность расторжения брака в органах ЗАГСа между иностранным гражданином и лицом без гражданства, между иностранными гражданами либо между лицами без гражданства, когда они не проживают на территории Республики Беларусь. Так, с учетом п. 1 ст. 231 КоБС и в соответствии со ст. 35¹ КоБС Республики Беларусь, брак между указанными лицами может быть расторгнут на территории Республики Беларусь в органах ЗАГСа при взаимном согласии на расторжение брака супругов, не имеющих общих несовершеннолетних детей, а также независимо от наличия у супругов общих несовершеннолетних детей по заявлению одного из супругов, если другой супруг признан судом безвестно отсутствующим или недееспособным либо осужден за совершение преступления к лишению свободы на срок свыше трех.

В то же время возможность расторжения на территории Республики Беларусь брака между иностранным гражданином и лицом без гражданства, между иностранными гражданами либо между лицами без гражданства п. 1 ст. 231 КоБС не ставит в зависимость от факта их проживания на территории Республики Беларусь (т.е. с учетом данного пункта их временное пребывание в Республике Беларусь не может послужить основанием для отказа в регистрации расторжения брака).

Исходя из ст. 231 КоБС, если гражданин Республики Беларусь, проживает за пределами Республики Беларусь, то он может расторгнуть свой брак с проживающим за пределами территории Республики Беларусь супругом (независимо от его гражданства) в суде Республики Беларусь. Это возможно в тех случаях, когда есть основания для расторжения брака в судебном порядке. Единственной проблемой, возникающей на практике в подобных ситуациях, является вопрос о выборе территориальной подсудности.

Анализируя все изложенное, следует отметить, что Гражданский процессуальный кодекс Республики Беларусь не урегулировал на достаточном уровне отношения, которые могут возникнуть в связи с определением конкретной подсудности дел о расторжении браков гражданами Республики Беларусь, проживающими за пределами территории Республики Беларусь, т.к. в таких случаях отсутствует место жительства в Республике Беларусь как у истца, так и у ответчика.

Поэтому и установление суда, в который необходимо предъявить иск, в соответствии с определенными Гражданского процессуального кодекса Республики Беларусь, правилами невозможно. Подходящие нормы для этого отсутствуют и между тем обращение к аналогии вызывает проблемы. На практике в имевших место случаях вопрос решался на основании разового и весьма специфического поручения Верховного Суда Республики Беларусь принять иск к производству определенному суду первой инстанции с учетом подсудности.

На основании проведенного нами анализа, следует отметить, что вопрос о территориальной подсудности в настоящее время не разрешен на законодательном уровне. В связи с этим, полагаем, что назрела необходимость включения соответствующей нормы о подсудности в гражданско-процессуальное законодательство Республики Беларусь для того, чтобы возможность рассмотрения иска о расторжении брака для граждан Республики Беларусь, которые проживают за пределами Республики Беларусь, могла быть реализована на практике.

Список использованных источников

1. В Беларуси распадается почти половина браков / Новостной портал TUT.BY – [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://news.tut.by/society/586876.html> Дата доступа: 20.11.2019.
2. Международное частное право / Под ред. Г.К. Дмитриевой. – М., 2004. – 280 с.
3. Кодекс о браке и семье Республики Беларусь [Электронный ресурс]: принят Палатой представителей 3 июня 1999 года, одобрен Советом Республики 24 июня 1999 года: в ред. Закона Респ. Беларусь от 17 июля 2018 г. № 135-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
4. О правовой помощи по гражданским, семейным и уголовным делам [Электронный ресурс]: Конвенция СНГ [заключена в Минске, 22 января 1993 г.] // Консультант плюс: Россия / ЗАО «Консультант-Плюс». – М., 2019.
5. О признании разводов и решений о раздельном жительстве супругов [Электронный ресурс]: Гагская конвенция [заключена в Гааге 1 июня 1970 г.] // Консультант плюс: Россия / ЗАО «Консультант-Плюс». – М., 2019.
6. Консульская конвенция между Республикой Беларусь и Украиной от 4 декабря 2009 г. // СПС Консультант Плюс: Беларусь. – [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс: Беларусь. [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2019.
7. Консульская конвенция между Республикой Беларусь и Республикой Казахстан от 17 января 1996 г. // СПС Консультант Плюс: Беларусь. – [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс: Беларусь. [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2019.
8. Консульская конвенция между Республикой Беларусь и Румынией от 25 ноября 1993 г. // СПС Консультант Плюс: Беларусь. – [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс: Беларусь. [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2019.
9. Гражданский процессуальный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: принят Палатой Представителей 10 декабря 1998 г.: одобр. Советом Респ. 18 декабря 1998 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 17 июля 2019 г. № 233-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

Гогонова О. В., соискатель, кафедры гражданско-правовых дисциплин
Международный университет «МИТСО» (г. Минск, Беларусь),
старший преподаватель кафедры правоведения и социально-гуманитарных дисциплин
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: beimanova.olga@mail.ru

ПРАВОВЫЕ ПОДХОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

Проблеме правового определения понятия «недвижимое имущество» написано множество трудов. Несмотря на огромное множество литературы по данному аспекту, авторы многих работ, к великому сожалению, как правило, не преследуют цель сохранять единообразие в использовании терминов. Такие понятия, как «недвижимость», «недвижимое имущество», «недвижимая вещь», «недвижимый объект» и даже «земельная недвижимость» фактически либо не истолковывают, либо интерпретируют очень скромно. С точки зрения цивилистики, понятие схожих терминов раскрывают всегда в одном и том же ключе, дается ссылка на ст. 130 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК Республики Беларусь) [1] или просто указывают на ее содержание. Найти работы, определяющие границы указанных терминов и дающие им научный подход, нам не представилось. Бесспорно – это синонимичность лексемы. Эклектичности их между собой явно помогает и законодатель – в ст. 130 ГК Республики Беларусь определения терминов «недвижимые вещи», «недвижимое имущество», «недвижимость» преподнесены как идентичные.

Нельзя не согласиться с точкой зрения Чубукова Г.В., который в своих трудах писал: «Было бы неплодотворным понимать, будто недвижимое имущество и недвижимость – синонимы недвижимых вещей. Они – их разновидности, олицетворяющие имущественную и неимущественную сущности. Первые – это предметы, созданные человеком (рукотворны и капитал, как принято писать у западных экономистов). Они всегда имеют имущественную природу, определяемую количеством человеческого труда и величиной овеществленных затрат, вложенных в их созидание. Вторые – это предметы, не имеющие имущественной сущности. Это – объекты природы, сформировавшиеся в ходе естественного развития материи и природы. Ими являются земля и другие природные объекты и ресурсы. Именно они в подлинном смысле слова недвижимость, поскольку их перемещение на поверхностном слое планеты Земля невозможно. Они не перемещаемы по воле человека, даже при вложении несоразмерных затрат, поскольку создаются природой, а не человеком» [2, с. 27].

Одновременно само по себе наличие нескольких терминов касательно одного и того же явления дает подтверждение его смешанности по составу элементов и разнообразности выражений в гражданском обороте. Не дают определенности и законодатели от дореволюционного до современного периода, которые определения термина недвижимости либо вообще не раскрывали, устанавливая приблизительное наименование относимых к ней объектов, либо рассматривали единицу связи объекта с землей (в той или иной его вариации), не растолковывая сущности этой связи. Помимо этого, как становится явным при более или менее тщательном рассмотрении, этот критерий объективно не может быть фундаментальным.

Недвижимость как одна из первостепенных правовых, экономических и социальных категорий, которая акцентирует на себя внимание среди прочего имущества, нуждается в определении тех рамок, где будут действовать определенные нормы. В дополнение, такой немаловажный объект имущественных прав, как недвижимость, при более тщательном его анализе распознает в себе множество характеристик (свойств), нуждающихся в синхронизации и конструировании системы, где не будет никаких противоречий.

Представляется уместным наперво определить юридическое наполнение термина «недвижимость». Многократно упоминалось, что первостепенная сложность для исследователей – совокупный характер этого явления: наряду с техническими, экономическими, социальными, экологическими аспектами юридическая «оболочка» представляет собой «размытость» и фрагментарность». Этому достаточно поспособствовал и законодатель, отнеся и приравняв к

недвижимым: воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, суда плавания «река-море», космические объекты, имущественные комплексы, то есть объекты, которые по своей природе далеко не всегда отвечают основному критерию отнесения имущества к недвижимому – его устойчивая связь с землей. Термин «недвижимость» постепенно, понемногу превращается в термин с родовым выражением целой группы объектов, которые имеют только один общий признак: необходимость их обязательной государственной регистрации по тем или иным причинам.

На наш взгляд, несомненно явная невнимательность законодателя или возникновение непредвиденной необходимости в правовом регулировании соответствующих отношений до того времени, как возникнет случай установить их правовое положение в специальных документах уже в спокойном, а не в спешном режиме. На это положение вещей стоило бы заострить внимание автору, но не более того, если бы смешение, неполнота предмета не затрудняла истинно важному, юридическому исследованию недвижимых объектов «по природе». Думается, глубокой анализ сущности правового явления полагает не только исследование его юридического элемента, но и исследование социальных особенностей, которые это явление направляют. Надобность в познании социальных аспектов обусловлено тем фактором, что они или уже подействовали на юридические особенности, или формируют основы для обнаружения новых. Применительно к недвижимости перечень неюридических особенностей вероятно может быть намного более значимым, чем перечень свойств, которые получили юридическое подтверждение. В связи с этим, по нашему мнению, исследование спорного вопроса должно быть совокупным и не отделяться только позитивным правом.

Последнее отнюдь не всегда можно признать рационально упорядоченным и непротиворечивым, это особенно отнесено к современному законодательству. Акцентирует тот факт, что как современный законодатель, так и следом за ним цивилисты, авторы научных работ неточно употребляют ряд терминов. Так, применительно к недвижимости часто употребляется термин «недвижимая вещь» взамен термина «недвижимое имущество». Так, «недвижимая вещь» выражает узкое понятие объекта материального характера, при этом, «недвижимое имущество», понятие шире по смыслу предшественника, это совокупность материальных объектов, определяющих юридическую принадлежность объекта (то есть в этом случае более точно выявляется содержание прав и субъектный состав правообладателей).

Как видно, чаще всего при разделении вещей на движимые и недвижимые в качестве определяющего критерия употребляется та единица, которая по своей сути в основном относится к технической области. Признание его правового смысла, очевидно, предопределено тем, что он введен в предусмотренное законом определение недвижимости. Тем не менее, для права как субстанции общественной несравненно важнее возможность недвижимости как реального предмета принадлежать лицу, быть частью его имущества, и как результат видится, что правовое положение объектов недвижимости должно создаваться в контексте как общепринятой классификации вещей, так и особенностей их добавления в нормы гражданского законодательства.

Чубаров В.В. вызвал интерес у автора тем высказыванием, что «в литературе имеются и другие высказывания, по которым недвижимая вещь – понятие фактическое, а не юридическое. Отсюда предложения юридической науке пересмотреть распространенную концепцию, в соответствии с которой отрицается факт существования в качестве недвижимости самовольно построенного жилого дома, реально существующих зданий, сооружений т.п. до момента государственной регистрации этих объектов. То обстоятельство, что на такие вещи не возникает право собственности, не должно влечь вывода о том, что они не считаются недвижимостью, являются движимым имуществом и т.п.»

Несомненно, сам Чубаров В.В. не может согласиться с точкой зрения о фактичности термина недвижимого имущества. Безусловно, автор также разделяет мысль, что термин недвижимое имущество – это юридическое понятие [3, с. 143].

Установив недвижимость как правовой институт, необходимо определить и его действительную сущность. Недвижимость как социальная, экономическая категория, которая

выделяет себя среди других видов имущества, необходимо определить пределы, в рамках которых будут действовать соответствующие нормы. Гражданское законодательство не представляет исчерпывающий перечень объектов, включенный к понятию недвижимости.

Как пример, основополагающего законодателем использован критерий, известный с древности, – связь определенного объекта с землей и невозможность его перемещения без несоразмерного ущерба его назначению (по-другому это требование означают как стационарность объекта, непереключаемость, его неотделимость от земли). Изначально все просто и ясно, однако некоторая нетривиальность, имеющаяся в нормах гражданского законодательства, позволяет переосмыслить термин недвижимости по-новому.

На наш взгляд, необходимо разграничивать свойства недвижимого имущества и результат, являющийся из его своеобразного статуса. В этой связи обязательность государственной регистрации характеризует не как критерий отнесения имущества к недвижимому, а как юридический итог и результат, которые влекут за собой существование у объекта признаков, относящих его к объектам недвижимости.

Большинство выделяемых цивилистами, авторами научных работ исключительно социальных критериев недвижимого имущества при более тщательном изучении оказываются не критериями, а результатами воспроизведения его в качестве такового. Так, в качестве примера можно отнести установление момента возникновения права собственности на недвижимое имущество в зависимости от его государственной регистрации, а также связанность с актом передачи, четкое законодательное оформление сделок с этой категорией имущества и т. д.

По результатам анализируемых терминов и понятий хотелось выразить позицию автора в отношении объектов, признаваемых недвижимыми в силу юридической имитации (морских судов и т. п.): невзирая на то, что в отношении таких объектов можно делать предположительные и маловероятные построения о том, что объединять их с «обычными» объектами недвижимости, которые схожи по своим признакам и критериям может не только государственная регистрация, но и признак связи с поверхностью, которая и позволяет их функционирование согласно с их целью и назначением (морское судно – с морем; космический корабль – с разреженным пространством за бортом и т. д.), остро назревает необходимость появления отдельных, чем недвижимость, правовых категорий. Вероятно, в будущем необходимость в их наличии проявится более ясно, но в настоящее время вопрос об объединении настолько разнородных объектов в одну правовую категорию и тем более в правовой институт остается до конца непонятным и нелогичным. Ко всему прочему все специфические «поверхности» (открытое море, космическое пространство и т. д.), с которыми связаны эти объекты, в настоящее время вообще не существуют в гражданском обороте.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 7 декабря 1998 г., № 218-З : принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 ноября 1998 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 12.01.2019 г. // КонсультантПлюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2019.

2. Чубуков, Г.В. Земельная недвижимость как правовая категория / Г.В. Чубуков // Нотариус. – 2003. – № 4 – С. 27–29.

3. Чубаров, В.В. Проблемы правового регулирования недвижимого имущества / В.В. Чубаров. – М.: Статут, 2006. – 336 с.

Довжик Е. В., студентка 1 курса, группа 1974-ЛК,
Дорняк А. Л., старший преподаватель, факультет экономики и права
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: dorniac@mail.ru

ЭТИКЕТ ОБЩЕНИЯ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Сегодня большинство людей не могут представить своей жизни без социальных сетей. Социальные сети полностью покрыли мир своей паутиной и фраза «добавить в друзья» стала одной из популярнейших. Социальные сети не имеют возрастных или профессиональных ограничений. Люди всех специальностей, слоев и возрастов ведут переписку с друзьями, родственниками и просто посторонними людьми.

Социальная деятельность представляет собой процесс адаптации к среде существования, то есть попадает под признаки информационно-направленной активности. Способность к информационному поведению становится реальной активностью лишь тогда, когда цели поведения имманентны действующей системе, принадлежат ей самой.

Способность человека продумывать свои действия, обобщать эмпирически данную информацию расширяет границы и возможности его деятельности. Систематическая рассудочность мышления, контролирующая каждый шаг в логических построениях, сочетается с теми реакциями, в которых отсутствует поэлементная регуляция и контроль (так называемые «интеллектуальные навыки»). Эти реакции представляют собой специфически социальный способ сознательного использования рефлексивных форм поведения.

Межличностные отношения - это поступки и ответная реакция на них. Они регулируются нормами и правилами, принятыми в обществе. Каждая конкретная поведенческая ситуация, в которой оказывается человек, проходит через сложный механизм «сличения» с «правильным», «должным». Собственное поведение человека в ситуациях общения зависит от усвоенных норм и эталонов, ограничено и направлено ими.

Этикет как регулятор общения может также провоцировать отчуждение от конкретной поведенческой ситуации, в которой оказывается человек. «В отношении современного этапа развития интернета можно говорить об эволюции технологического образования, которое приобрело черты социокультурного пространства, основанного на интеракции и коммуникации. При этом коммуникация и средства ее осуществления (технологии) приобретают в сети Интернет ведущую роль. Вербальное общение, выражаемое средствами электронных посланий, является системообразующим признаком интернета как социальной реальности, а язык — системоцентричным признаком интернета как социокультурного коммуникативного феномена» [1].

Роль этикета как социального регулятора и навыка возрастает по мере увеличения числа дифференцирующих признаков коммуникативных статусов. Данная проблема особенно актуальна для настоящего времени, поскольку в условиях глобализации чрезвычайно интенсифицируются процессы взаимодействия культур на всех уровнях. Этикет как форма координации взаимодействия людей в этом случае является базовым сводом универсальных правил общения. Эти правила становятся социальным и интеллектуальным навыком по мере их осознания, принятия и регулярности применения. Условием существования человека является его кооперация с другими людьми и координация их взаимной деятельности [2].

Современная практика показывает, что пользователи предлагают, как и в условиях устной речи, соблюдать вежливость. Вне зависимости от способа общения с человеком (лично, по телефону, через отправку мейла) необходимо начинать разговор с приветствия, называть человека по имени, это подчеркивает индивидуальный подход. Следует избегать и прямых отрицательных оценок личности партнера по общению. Все эти: дурак, растяпа, бестолочь, перестаньте пороть чушь, никогда не встречал такого бестолкового человека (сотрудника) и т.п. — не способствуют достижению коммуникативной согласованности и успешному общению.

Вежливость должна быть не преувеличенной, а сообразной и соразмерной в данной ситуации. Под этим подразумевается необходимость учитывать возраст, пол, служебное положение партнера

по общению, его социальные позиции и соразмерять свои собственные социальные позиции с показателями партнера. Рекомендуется смягчать свою речь, снимать излишнюю категоричность.

Неизменным правилом хорошего тона будет соблюдение правил грамотного письма. Зачастую коммуниканта оценивают по внешнему виду, но в случае виртуального общения, человек – это то, что он пишет. Необходимо соблюдать пунктуацию, ставить необходимые знаки препинания. В орфографическом выражении следует избегать слов, написанных полностью с заглавных букв, большого количества восклицательных и вопросительных знаков. Это вызывает раздражение и подсознательно воспринимается как повышение тона голоса. Желательно не пользоваться сокращениями ИМХО, СПС, ПЖСТ, ПЖТ. Это очень некультурная и неуважительная форма общения.

Тема коммуникации должна быть понятна, уместна и интересна. В семье и в учреждении выбираются самые различные темы, но всегда ли этот принцип соблюдается? Можно ввязаться в пылкую дискуссию, осуждая вегетарианство, как вдруг выясняется, что патриархального вида бизнесмен, с которым вы разговариваете, рассчитывая завязать контакты, уже два года не ест ни рыбы, ни мяса, ни птицы. На самом деле вы вовсе не столь ярый противник вегетарианства, но ущерб отношениям уже нанесен. Разговоры в гостях наполнены пустой болтовней, но в ней нуждаются, так как большинство речевых контактов носит этикетный характер. Не стоит употреблять термины или слова, неизвестные собеседнику. Использование ненормативной лексики также не допустимо.

Не следует быть настойчивым с просьбами о «лайках» и «репостах», немедленных ответах и реакциях. Это ведет к отрицательной реакции других участников.

Не стоит злоупотреблять голосовыми сообщениями и отправлять их всем подряд. Аудиопослания в сетях и мессенджерах удобны, но не всегда уместны. Перед тем, как отправлять такие послания, лучше убедиться, что собеседнику будет удобно их прослушивать. Возможно, он находится на совещании и в другом общественном месте. Другими словами, отправляя голосовое послание, существует риск поставить своего собеседника в неудобное положение. Это противоречит правилам этикета в социальных сетях. Другое дело, если это вынужденная мера. К примеру, в экстренной ситуации, в дороге или когда срочно надо что-то сообщить, но нет времени набирать текст, такой вариант приемлем.

Раньше считалось, что в нерабочее время некорректно звонить, а вот писать письма – без проблем. Но в век активного использования смартфонов ситуация меняется. Корректно ли писать по рабочим вопросам в социальные сети в любое время суток – ведь в три часа ночи сигнал сообщения может разбудить адресата? Или это ответственность самого адресата – при желании можно установить беззвучный режим? Этика делового общения, как и общая культура, не зависит от частоты использования мессенджера. Поэтому не рекомендуется писать по деловым вопросам после окончания рабочего дня.

Не считается вежливым отправлять каждое слово отдельными сообщениями. Это раздражает, потому что телефон постоянно «пищит» от поступающих посланий в переписке. В этих случаях люди часто отключают уведомления для такой «отвлекающей» беседы. Поэтому целесообразно сначала написать целостное сообщение, а потом отправить его адресату.

В заключении можно сказать, что все правила касаются моральных, языковых и культурных поведенческих норм, принятых в обществе не независимо от формы общения. По сути, эти правила этикета для сети Интернет ничем не отличаются от общепринятых норм поведения, только вносят некоторые дополнения, обусловленные особенностями виртуального общения.

Список использованных источников

1. Горошко, Е.И. Современные интернет-коммуникации: структура и основные характеристики // Интернет-коммуникация как новая речевая формация. - М.: Наука, Изд-во Флинта, 2012. - С. 9—52. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.textology.ru/article.aspx?aId=232#r1> – Дата доступа: 03.09.2013.

2. Толстикова, И. В. Культурология киберпространства и социальное взаимодействие в интернете // «ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ РОССИИ» – № 6, 2013. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.aselibrary.ru/press_center/journal/irr/irr4925/irr49255580/irr492555805583/irr4925558055835590/ – Дата доступа: 01.12.2019.

Драговейко К. К., студентка 1 курса, группа 1974-ЛК,
Дорняк А. Л., старший преподаватель, факультет экономики и права
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
dorniac@mail.ru

ФАКТОРЫ УСПЕШНОГО ОБЩЕНИЯ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Одной из особенностей формирования современного человека становятся сетевые структуры, в частности, социальные сети, вытесняющие традиционные формы социального общения. Это вызвано различными факторами развития современных технологий, условий труда, жизни и организации личностного пространства. Необходимо констатировать, что социальные сети сегодня служат «организаторами» профессиональной, социальной и частной жизни практически каждого современного человека. Следовательно, роль успешности коммуникации в этих сетях возрастает.

Сетевая интернет-коммуникация как форма социального взаимодействия формирует социокультурное пространство, оптимально приспособленное составом ценностно-нормативных регулятивов к решению конкретных задач. Коммуникация представляет собой процесс, посредством которого передается некое сообщение, информация. И если сообщение передается четко и однозначно, то коммуникация понимается как эффективное общение.

В эффективной коммуникации отправленное сообщение достигает реципиента с малым искажением. Если информация не понята адекватно, если имеются проблемы, возникающие в процессе взаимодействия и снижающие его эффективность, то это означает, что имеются барьеры общения. «Под эффективной коммуникацией понимается намеренная передача информации, а также получение и интерпретация ее точно в том виде, в котором предполагалась ее передача при последующем использовании информации в первоначальном виде и ее участие в формировании и изменении ценностей, интересов и целей» [1, с. 219].

Содержательный анализ информации чрезвычайно важен для эффективной коммуникации. Это возможно при условии, что информация не только принята, но и осмыслена, так как главная цель межкультурной коммуникации — это достижение взаимопонимания посредством обмена информацией и культурными ценностями [2].

Однако, существуют и другие факторы, влияющие на успешность коммуникации. Ученые выделяют несколько условий, необходимых для реализации акта коммуникации, не зависимо от формы. Это социокультурные аспекты общения, которые можно представить как совокупность социальных, идеологических, политических, правовых, экономических особенностей жизни данного этноса или социума. Например, тоталитарный режим затрудняет, деформирует или вообще делает невозможной реализацию дискурсов определенных типов в публичной и массовой коммуникации [3, с.33]. Это могут быть внешние обстоятельства: присутствие посторонних, канал общения (например, телефонный разговор, сообщение на пейджер, записка, беседа с глазу на глаз), настроение, эмоциональный настрой, физиологическое состояние общающихся. Немаловажным является потребность или необходимость коммуникаторов в общении. Социальный статус, эмоциональный фон, а также коммуникативная компетентность (знание языка, умение писать, формулировать мысли, грамотность и др.) также могут влиять на акт общения.

Технический, временной и социокультурный формат современных социальных сетей определяет некоторые факторы, вносящие вклад в результативность общения. Среди них необходимо остановиться на временном факторе, который можно определить как фактор «ожидания».

Поведение пользователей в социальной сети часто определяется ожиданием. У каждого человека есть нормальное желание получить ответную реакцию на свои действия. Однако, соцсети представляют коммуникантам свободный выбор он- или офф-лайн поведения. В условиях реального общения человек сразу получает ответную реакцию вербального или

невербального характера. В социальной сети неизвестно, когда наступит ответная реакция на любое совершенное действие.

В ответ на действие в социальной сети образуется период ожидания реакции, причем адресант не знает, закончится ли ожидание реакцией или нет. И, если закончится, то какой будет эта реакция. Например, неизвестно, когда будет получен ответ на личное сообщение, даже если пользователь находится в онлайн формате. Часто человек сам не отдает себе отчет, что он ожидает в ответ на свое действие — лайк, дискуссию или перепост?

Иногда пользователи жалуются и обижаются на адресата за то, что тот, будучи в онлайн не пишет, не реагирует, не отвечает. В зависимости от ситуации такое поведение может трактоваться по-разному: собеседник не хочет продолжать беседу, не знает, что ответить. Это частый пример неправильного понимания состояния онлайн. В современном мире состояние онлайн означает только одно — у человека включен компьютер. Находится ли он за ним, чем занимается и готов ли общаться — все это состояние онлайн не показывает. Исходя из того, что сегодня гаджеты сопровождают людей повсюду, версий отказа продолжить общение может быть сколько угодно: собеседник выходит из автобуса, расплачивается в магазине, был вызван срочно начальником и т. д.

Эффект «общения с пустотой» также может рассматриваться как один из факторов успешности коммуникации. Для понимания этого эффекта можно провести физическую аналогию, что все пользователи находятся в большой комнате, занимаются своими делами, и время от времени, выходят в центр и что-то кричат. В ответ их могут хлопнуть по плечу или ответить, а могут и совсем обойти вниманием. Поэтому иногда у пользователей может возникать чувство неопределенности: заметили окружающие выкрик или нет. Все эти высказывания в пустоту, неясные ожидания и запоздалые ответы держат человека в состоянии незавершенных и неполученных реакций. А завершить их можно, только вернувшись в социальную сеть.

Все эти факторы порождают некоторую неопределенность, которая может вызывать как психологический, так и коммуникативный дискомфорт. Это, очевидно, потребует от участников выработки определенных правил, позволяющих распознавать сигналы начала и окончания акта коммуникации по аналогии с правилами общения по радию.

Определенную лепту в формирование неопределенности вносит формат общения в социальных сетях, не позволяющий включать в акт коммуникации такие компоненты, как тактильные, мелодические, мимические, рецепторные и другие физические компоненты. Общение, построенное на словах, музыке и картинках, к сожалению, лишает его уникальности и некой духовности, превращая в растиражированные штампы. И вроде бы сказано все, и понято, а ощущение недосказанности остается. И остается оно не из-за того, что остались не проговоренные слова. Это ощущение возникает из-за желания и невозможности вложить в сообщения невербальные составляющие — мимику, эмоции, личное присутствие, взгляд, улыбку или смех.

Таким образом, можно сделать вывод, что фактор времени может влиять на успешность общения, а повсеместное использование сетей в разных областях жизни человека вызовет необходимость использования определенных правил маркировки начала и конца дискурса. Очевидно, что акт коммуникации в сетях содержит меньшее количество компонентов, а состояние «неопределенности» может влиять на успешность общения в сетях.

Список использованных источников

1. Бёртон, Дж. В. Конфликт и коммуникация. Использование контролируемой коммуникации в международных отношениях // Социально-гуманитарные знания. - 1999. - № 2. - С. 219.
2. Толстикова, И. В. Культурология киберпространства и социальное взаимодействие в интернете // «Информационные ресурсы России» – № 6, 2013. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.aselibrary.ru/press_center/journal/irr/irr4925/irr49255580/irr492555805583/irr4925558055835590/ – Дата доступа: 01.12.2019.
3. Факторы успешного общения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://studfile.net/preview/3304667/page:33/> – Дата доступа: 01.12.2019.

Исакова М. В., студентка 1 курса, группа 1974 ЛК,
Дорняк А. Л., старший преподаватель, факультет экономики и права
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)

ФОНЕТИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ЭКСПРЕССИИ В ЯЗЫКЕ РЕКЛАМЫ (на материале русского и английского языков)

Жизнь в XXI веке невозможно представить без рекламы. Современная реклама – многоаспектное явление, привлекающее внимание специалистов различных областей науки: лингвистов, психологов, культурологов, социологов. Язык рекламы мгновенно реагирует на появление новых идей и событий, а изменения в любой жизненной сфере неизбежно отражаются в рекламных текстах.

Взросший интерес к рекламной деятельности вызвал, в свою очередь, интерес исследователей к главному продукту рекламы – рекламному тексту и, соответственно, языку рекламы. Современная реклама формирует не только отношение предполагаемых потребителей к тому или иному товару, но и непосредственно оказывает влияние на язык рекламы, а именно – на языковые нормы. В рекламных текстах наиболее явно проявляются все происходящие в современном мире изменения.

Язык рекламы – это не только система лингвистических и экстралингвистических средств выражения, подчиняющихся, прежде всего, правилам массовой коммуникации, а потом уже правилам общелитературным, но и языковая структура, формирующая восприятие определенной информации адресатом с учетом социолингвистических, психолингвистических и лингвокультурологических особенностей той языковой среды, в которой данный адресат существует. В языке рекламы может допускаться нарушение языковой нормы, если это необходимо для усиления воздействия. В языке рекламы экспрессия – норма. Нарушения нормы (литературной, этической, юридической и т.д.), ведущие к созданию экспрессии в рекламном тексте, являются характерной чертой современных рекламных текстов.

Звуковой облик рекламного текста является важным компонентом его успеха. На фонетическом уровне создатели рекламных текстов чаще всего применяют различные повторы как звуковые, так и лексические. Наиболее используемые приемы: аллитерация, ритм, рифма, консонанс, ономапоэя, анафора.

Аллитерация – повторение одинаковых или однородных согласных

It helps the hurt stop hurting (реклама антимицентика Vectine)

Tour to Turkey!!!

Выиграй ТУР в ТУРЦИЮ!!!

Например, реклама компьютерного оборудования «Hyperion»:

Can we get dynamic Internet access?

Can users navigate quickly, intuitively?

Can we get secure access worldwide?

Еще один фонетический прием, зафиксированный нами в примерах – это ассонанс – повтор ударных гласных внутри строки или фразы, его еще называют вокалической аллитерацией. Ассонанс достаточно характерен для рекламных сообщений, поскольку он создает особый ритмический рисунок, придающий высказыванию интонацию настойчивого повтора: Eclipse. Уверен в дыхании - уверен в себе! (Мятное драже и жевательная резинка Eclipse) Время есть. Есть Меллер. (Ирис Meller)

Анафора – прием, связанный с повторением сходных звуков, слова или группы слов в начале каждого параллельного ряда. Анафора во всех ее разновидностях активно используется в рекламных заголовках. Причина этого в том, что первые части заголовка запоминаются лучше, а использование анафор еще больше способствует этому процессу.

Know music. Know the beat (реклама музыкальных новостей на канале «CNN»).

Фонемный повтор – повтор фонем одного из слов рекламного слогана. Фонемный повтор придает слогану эмоциональную окраску, делает его ярким. Например,

It gives you wiings!! (Red Bull)

Ред Бул окрыляеет!!

Реклама мужского лосьона «TIGER»:

«Try. You will know how a real tiger roar. Rrrrrrrrr....»

Рифма – способ оформления англо- русскоязычных рекламных текстов для различных типов целевой аудитории. В русскоязычных рифмованных слоганах достаточно активно используется прием рифмования иностранного слова (как правило, название товара/ услуги) с русским словом, имеющим сходное звучание (*Gillette* – нет, *Cola* – прикола, *Pino* – малина, др.). Такое построение направлено не только на произвольное запоминание самого высказывания, но и названия рекламируемого товара [1].

Примером может стать реклама автомобиля TOYOTA:

*The call of the wild
Whispers your name,
And asks if you can
Come out and play.*

Примером русской рекламы может быть реклама мороженого «Ералаш»:

*Мальчишки и девчонки!
А также их родители!
Прикольный «Ералаш»
Отведать не хотите ли?!!*

Исследования показывают, что, например, в русском языке фонетические приемы можно увидеть реже, чем в английском. Около четверти англоязычных баннеров (26%) используют фонетические приемы. Наиболее часто можно встретить в таких баннерах ритм (14,5%) и аллитерацию (9,5%). Показатели, полученные относительно русского языка, говорят о том, что лишь десятая часть баннеров (10,5%) обнаруживает у себя фонетические средства выразительности [2].

Необходимо заметить, что английский язык зачастую передает часть информации рекламного текста с помощью отдельно взятых звуков, на которых делается акцент, и которые соотносятся с невербальной информацией, для чего и используются такие средства, как аллитерация, консонанс и ономапопея. В этом отношении русскоязычный баннер проигрывает англоязычному, однако для уточнения важности значения отдельно взятых звуков для потребителя необходимо провести дополнительные исследования, эксперименты. Частично это объясняется письменной формой рекламы, которая делает акцент на другие приемы.

Другие исследования выразительности фонетического уровня показывают, что наиболее частотным приёмом является аллитерация, в результате которой создается дополнительный музыкально-мелодический эффект высказывания посредством повтора во фразе одних и тех же согласных букв:

/щ/ Потрясающе тающий. (Пористый шоколад Nestle Aero)

/ш/ ШОК - это по-нашему! (Шоколадный батончик Шок)

Ладушки. Лучше, чем у бабушки! (Пельмени Ладушки)

/ц/ Вечные национальные ценности. (Консервы Конпрок)

/с/ и /ш/ Сам Самыч. Пельмешки без спешки. (Пельмени Сам Самыч)

/б/ Чай 'Брук Бонд' – Будь на высоте! (чай Брук Бонд).

/с/ Полезный перекус – отличный вкус (реклама сыра «KRAFT»)

/р/ КНОРР – вкусен и скорр (приправа «Кнорр») [3].

В данном примере также наблюдается обращение к рифме и сознательной/умышленной ошибке в слове «скорр». Может показаться, что данный прием очень близок к рифме, но они существенно отличаются друг от друга: при использовании консонанса соблюдение стихотворного размера необязательно.

Консонанс эффективен при создании звуковой рекламы, поскольку именно повторяющиеся конечные звуки обращают на себя внимание и запоминаются. Консонанс в рекламных текстах имеет стратегический характер, поскольку его использование придает тексту четкость и лаконичность. При выделении каждого нужного слова текст легко «укладывается» в голове, запоминается надолго.

В заключении необходимо сказать, фонетические приемы не часто используются в языке рекламы. Они используются как дополнение к устной рекламе, редко к письменным формам. В обоих случаях главным критерием выбора того или иного приема является либо благозвучие / псевдоблагозвучие (рифма, аллитерация) либо мнемические цели.

Список использованных источников

1. Рогова, К.А. Сопоставительный анализ рекламных текстов на русском и английском языках. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://nsportal.ru/ap/library/drugoe/2016/06/01/sopostavitelnyy-analiz-reklamnyh-tekstov-na-russkom-i-angliyskom> – Дата доступа: 01.12.2019.

2. Рогова, Е. А. Фонетические средства выразительности в поликодовом тексте (на материале Интернет-баннеров) // Молодой ученый. — 2016. — №7.5. — С. 16-17. [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL <https://moluch.ru/archive/111/27992/> – Дата доступа: 04.12.2019.

3. Веденёв, В.В. Языковые средства экспрессивности в рекламных текстах . [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://dspace.susu.ru/xmlui/bitstream/handle/0001.74/22391/2018_436_vedenevv.pdf?sequence=1&isAllowed=y – Дата доступа: 04.12.2019.

Москаленко Ю. С., студентка 4 курса, группа 1672-П,
факультет экономики и права

Научный руководитель: **Кибисова Е. И.**, м.ю.н., старший преподаватель
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ ПРИ РАЗРЕШЕНИИ СПОРОВ, СВЯЗАННЫХ С РАЗДЕЛОМ ПРИНАДЛЕЖАЩЕЙ СУПРУГУ ДОЛИ В УСТАВНОМ ФОНДЕ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

Вопрос об актуальных проблемах исполнительного производства при обращении взыскания на долю в общем имуществе поднимался неоднократно, как учеными-юристами, так и судебными органами.

Следует отметить, что категория дел о разделе имущества, нажитого супругами в браке, является наиболее сложной в суде, практически все дела очень долго рассматриваются и редко обходятся без назначения дорогостоящих и длительных по времени проведения экспертиз.

Отдельного внимания стоит проблема раздела принадлежащей супругу доли в уставном фонде юридического лица. Право требования доли в уставном фонде юридического лица может определиться судом.

Однако норму об обязательном судебном порядке раздела доли можно трактовать и таким образом: предложен лишь один из возможных путей раздела имущества между супругами (бывшими супругами).

При возникновении вопроса о разделе доли в уставном фонде бывший супруг(а) участника может представить следующие документы:

- решение суда о признании за ним права на причитающуюся ему часть доли его супруга в уставном фонде;

- соглашение о разделе имущества между бывшими супругами, по которому разделу «может быть подвергнута» и доля в уставном фонде. Это предусмотрено ст. 13 и 36 Кодекса РБ о браке и семье;

- свидетельство о праве собственности на долю имущества, нажитого супругами в период брака, выданное нотариусом.

В то же время наличие таких документов не означает, что юридическое лицо автоматически должно принять нового участника в свой состав.

Если раздел доли в уставном фонде соответствующего общества между супругами (бывшими супругами) происходит в судебном порядке, то проблем вроде бы не возникает. Однако при «договорном разделе», а также при разделе на основе свидетельства, выдаваемого нотариусом, появляются проблемы с процедурой реализации такого раздела [1, с. 73].

Если нотариус выдал свидетельство о праве супруга на часть доли в уставном фонде и тем самым произошел фактический раздел такой доли «по решению» нотариуса, то в данном случае необходимо:

1) либо признать, что свидетельство, выданное нотариусом, приводит к «признанию» супруга (бывшего супруга) участником соответствующего общества;

2) либо все-таки стать на позицию невозможности подобного действия со стороны нотариуса;

3) либо признать, что свидетельство, выданное нотариусом, приводит к тем же результатам, что и судебное решение;

4) либо все-таки воспользоваться аналогией и признать такой механизм наследования доли участника товарищества или общества.

При этом каждая из изложенных позиций «вызывает больше вопросов, чем ответов».

«Отрицание» первой позиции может базироваться на отсутствии в законодательстве дальнейшего механизма реализации выдачи свидетельства. Непонятно, действительно ли на основе свидетельства супруг (бывший супруг) может стать участником юридического лица. Кроме того, «судебный порядок» все-таки не приводит к действительному участию супруга (бывшего супруга) в обществе.

Применительно ко второй позиции: нотариус вправе признавать право собственности бывшего супруга на часть совместно нажитого имущества.

В отношении третьей позиции, а точнее возможности ее применения, возникает вопрос о необходимости для ее использования прямого законодательного указания.

Что же касается четвертой позиции, то несмотря на то, что и право наследника также может подтверждаться свидетельством, выданным нотариусом, все-таки применительно к описываемым отношениям наследник и супруг (бывший супруг) – это разные правовые статусы.

Таким образом, законодательного решения проблема со свидетельством о праве на часть доли в имуществе юридического лица не имеет. Правоприменительная практика фактически может пойти по любому из приведенных путей. Но на данном этапе подход судов и, прежде всего, высшей судебной инстанции к данным отношениям неясен.

Складывается следующая ситуация: судебным решением признается право супруга (бывшего супруга) на часть доли в уставном фонде, а, следовательно, и право быть участником юридического лица, так как, обладая долей в уставном фонде (а это и есть суть «признания прав на долю»), нельзя не быть его участником. Однако впоследствии, несмотря на признание прав на долю в уставном фонде, для вхождения в состав участников необходимы дополнительные действия – согласие остальных участников, а также волеизъявление самого супруга (бывшего супруга). Таким образом, законодатель противоречит сам себе.

Проблемным моментом является также определение стоимости доли, подлежащей выплате. Я. Функ считает, что такую стоимость части доли (либо имущества общества) необходимо определять по балансу, составленному на момент предъявления супругом соответствующего требования (законодатель напрямую не урегулировал и эти отношения) [2, с. 70].

Список использованных источников

1. Половинко, М.С. Раздел имущества, являющегося общей совместной собственностью супругов / М.С. Половинко // Консультант. – 2003. – № 7. – С. 71–76.

2. Функ, Я.И. Должно ли общество выделить долю бывшей супруге участника? / Я.И. Функ // Главный бухгалтер. – 2012. – № 17. – С. 67–72.

Омельянович Е.Н., старший преподаватель
кафедры правоведения и социально-гуманитарных дисциплин
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: kostinaalena@yandex.by

ПОНЯТИЕ И ПРАВОВАЯ ПРИРОДА БРАЧНОГО ДОГОВОРА

В современной юридической науке отмечаются оживленные научные дискуссии по вопросу дефиниции понятия «брачный договор». Исследователи осуществляют попытки переосмыслить зафиксированные в законодательстве разных стран толкования данной правовой категории, расширяя, либо, напротив, сужая предложенные формулировки.

Ласковенко Д.А., разрабатывая авторскую дефиницию понятия «брачный договор», предлагает исходить из самого понятия «брак», определяя его следующим образом: «брак – добровольный союз между мужчиной и женщиной, заключенный в соответствии с требованиями закона об условиях и порядке заключения брака с целью создания семьи и порождающий для супругов взаимные личные и имущественные права. Брак заключается в органах записи актов гражданского состояния».

На основании существующих дефиниций брачного договора Д.А. Ласковенко также приходит к предположению о том, что по своей правовой природе брачный договор представляет собой гражданско-правовой договор, обладающий специальным субъектным составом, что, по мнению диссертанта, следует из содержания самого понятия: брачный договор представляет собой, прежде всего, договор [1, с. 10]. Можно предположить, что Д.А. Ласковенко говорит в данном случае о том, что брачный договор регламентируется общими правилами о сделках, что доказывает, помимо всего прочего, его гражданско-правовую природу. Дополняют вышепредставленную дефиницию следующие специфические признаки брачного договора, отличающие его от прочих гражданских сделок: данный тип договора заключается исключительно только между супругами либо лицами, вступающими в брак; моментом вступления брачного договора в силу может быть исключительно момент регистрации брака. Дополнительной особенностью может стать также тот факт, что предметом брачного договора может быть имущество, которое еще не было приобретено.

Множество авторов, выполняющих попытки определения брачного договора, говорят также о том, что, помимо регулятивной функции, брачный договор выполняет и охранительную функцию, что позволяет его считать средством защиты семейных прав.

В современной юридической доктрине, как было указано ранее, существуют различные определения понятия «брачный договор». Так, М.М. Богуславский отмечает, что «брачным договором признается соглашение лиц, вступающих в брак, или соглашение супругов, определяющее права и обязанности супругов в браке и (или) в случае его расторжения» [2, с. 205]. Э.А. Абашин определяет брачный договор как «установленным образом оформленное соглашение лиц, вступающих в брак или пребывающих в браке, определяющее их имущественные права и обязанности как во время пребывания в браке, так и в случае его расторжения» [3, с. 6]. По мнению О.Н. Низамиевой «брачный договор представляет собой своеобразный имущественный кодекс конкретной супружеской пары, детально определяющий практически все имущественные аспекты семейной жизни» [4, с. 66].

В этой связи имеет смысл представить в общем виде ход умозаключений, представленный Д.А. Ласковенко. Отталкиваясь от дефиниции, действительной на данный момент и зафиксированной в Семейном Кодексе Российской Федерации (ст. 40), которая гласит: «брачным договором признается соглашение лиц, вступающих в брак, или соглашение супругов, определяющее имущественные права и обязанности супругов в браке и (или) в случае его расторжения» [5], Д.А. Ласковенко предлагает конкретизировать формулировку «лица, вступающие в брак», закрепив на законодательном уровне положение о том, что правом заключить брачный договор наделяются супруги и лица, подавшие заявление в загс о регистрации брака. В качестве ключевого аргумента данной позиции Д.А. Ласковенко, а также

ряд других авторов научных публикаций в отрасли семейного права говорят о том, что намерение мужчины и женщины вступить в брак выражается, прежде всего, в действиях по подаче заявления о регистрации брака в органы ЗАГС. Следовательно, дефиниция в предложенной Д.А. Ласковенко редакции, будет выглядеть следующим образом: «брачным договором признается соглашение лиц, подавших заявление о регистрации брака, или супругов, определяющее имущественные права и обязанности супругов в браке и (или) в случае его расторжения» [6, с. 19].

Несколько спорным нам представляется дефиниция, предложенная Н.А. Слядневой в диссертационном исследовании «Брачный договор по законодательству Российской Федерации»: «брачный договор представляет собой согласованную модель поведения супругов в сфере имущественных отношений и связанных с ними личных неимущественных отношений, как в период зарегистрированного брака, так и после его расторжения». Основным, принципиальным отличием данного толкования от диспозиции ст. 40 Семейного кодекса Российской Федерации, содержащей дефиницию брачного договора, является тот факт, что субъектами договора являются исключительно супруги, поскольку договор вступает в силу после заключения брака [7, с. 6].

Кроме того, Н.А. Сляднева делает акцент на регулирование личных неимущественных отношений, связанных с имущественными. Необходимость включения в брачный договор неимущественных аспектов правоотношений, согласно Н.А. Слядневой, обусловлена тем, что их правовая координация на всех стадиях брачных отношений должны учитывать в полном объеме интересы семьи, в том числе детей, что, в свою очередь, позволит устранить многие конфликтные ситуации между супругами как в браке, так и после его расторжения. Мы не можем согласиться с вышепредставленными постулатами, по причине размытости описания сущности «неимущественных отношений», а также неясности самой формулировки «согласованная модель поведения супругов». Тем не менее, ряд умозаключений о правовой природе и сущности брачного договора, представленных Н.А. Слядневой, представляется довольно логичным. В частности, исследователь подчеркивает, что брачный договор является межотраслевым, находясь в своеобразной позиции в гражданском законодательстве, включая в себя нормы двух (или более) отраслей права – гражданского и семейного. Брачный договор, помимо всего прочего, не относится к числу предпринимательских по причине отсутствия цели получения дохода. Н.А. Сляднева отметила, что на основании некоторых признаков можно сказать, что брачный договор имеет некоторые черты сходства с договорами ренты и пожизненного содержания [7, с. 17].

Дороженко С.С. провел анализ законодательной базы нескольких стран и пришел к выводу, во-первых, о необходимости законодательной фиксации понятия «брак», и, во-вторых, о внесении изменений в существующую дефиницию термина «брачный договор». Понятие «брак» автор называет центральной категорией семейного права, при этом, представленная диссертантом дефиниция выполнена в следующей формулировке: «брак – это добровольный, равноправный союз мужчины и женщины, зарегистрированный в установленном законом порядке, направленный на создание семьи и порождающий для них взаимные личные неимущественные и имущественные права и обязанности».

Кроме того, Дороженко С.С. предложил также и авторское определение брачного договора, являющееся, по нашему мнению, достаточно продуманным и обоснованным: «брачный договор – это соглашение супругов, состоящих в зарегистрированном браке, либо лиц, собирающихся вступить в брак, основанное на началах защиты государством семьи, равенства супругов в семье, обеспечения приоритетной защиты в семье, направленное на установление или изменение правового режима имущества супругов и определяющее взаимные права и обязанности супругов по содержанию, способы участия в доходах друг друга, порядок несения каждым из них семейных расходов и иные положения, касающиеся имущественных прав супругов в браке и (или) в случае его расторжения» [8, с. 23].

Как известно, определение понятия в рамках законодательства должно охватывать его существенные признаки, и принимая в учет данное обстоятельство, любое определение в некоторой степени можно считать условным или неполным. Как показал анализ авторских и

законодательных дефиниций брачного договора, наиболее явно условность определения брачного договора проявляется в том, что, как правило, его содержание представлено излишне широко, тогда как фактически брачный договор определяет не все, а только часть прав и обязанностей супругов. В целом же, в национальном праве различных государств, исходя из особенностей семейного законодательства, по-разному дается определение понятия брачного договора. В Семейном кодексе Украины вообще отсутствует определение брачного договора, также как и цели его заключения [9].

Бакуменко А.А. при попытке разработать собственное определение исследуемого нами в рамках данного подраздела термина, указывает на то, что брачный договор, заключаемый между супругами, представляет собой одну из разновидностей гражданско-правового договора, волевой акт, который, однако, не подразумевает разрозненные волевые действия сторон, а являет собой единое волеизъявление, выражающее общую волю супругов [10, с. 82]. Однако, многие другие авторы признают, что выведение новой дефиниции брачного договора требует предварительных развернутых дискуссий.

Брачный договор, подчеркивает Н.А. Матвеева, можно отнести к договорам, совершаемым под отлагательным условием, т.к. в соответствии с п. 1 ст. 158 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК) сделка считается совершенной под отлагательным условием, если стороны поставили возникновение прав и обязанностей в зависимость от обстоятельства, относительно которого неизвестно, наступит оно или не наступит [11, с. 151].

Джумагазиева Г.С. и Утепова А.М., в свою очередь, выражают противоположную точку зрения и говорят о том, что брачный договор имеет консенсуальный, возмездный и двусторонний характер. Возмездность брачного договора проявляется, прежде всего, в том, что он изменяет законный режим имущества супругов и является взаимным, в нем всегда имеются встречные предоставления [12, с. 71]. Это, в свою очередь, говорит том, что законодательно будучи безвозмездным, брачный договор приобретает фактически черты возмездности.

Обращаясь к отечественному законодательному массиву и дефиниции категории брачного договора в законодательстве и научной литературе, мы можем сказать, что брачный договор в Республике Беларусь носит исключительно личный характер и рассматривается как альтернатива режиму общей совместной собственности супругов. Заключение брачного договора – это право, а не обязанность сторон. Связь брачного договора с браком прослеживается в том, что действие брачного договора прекращается в момент, когда перестает существовать брак. Исключением являются те обязательства, которые в соответствии со ст. 17 Кодекса Республики Беларусь о браке и семье (далее – КоБС) предусмотрены брачным договором на период после прекращения брака.

В брачно-семейном законодательстве Республики Беларусь до настоящего времени отсутствует дефиниция брачного договора, однако его определение можно косвенным образом вывести из целей, поставленных законодателем перед данным институтом. Так, действовавшая до принятия Закона Республики Беларусь от 7 января 2012 г. № 342-3 «О внесении изменений и дополнений в Кодекс Республики Беларусь о браке и семье» ст. 13 КоБС устанавливала, что «в целях укрепления брака и семьи, повышения культуры семейных отношений, осознания прав и обязанностей супругов, ответственности за детей и друг за друга лица, вступающие в брак, и супруги могут заключить брачный договор». В новой редакции ст. 13 КоБС несколько изменена формулировка о цели брачного договора: «в целях повышения культуры брачных и семейных отношений и ответственности одного супруга перед другим, определения прав и обязанностей супругов в браке и (или) после его расторжения лица, вступающие в брак, и супруги в любое время и в определенном ими объеме прав и обязанностей вправе заключить брачный договор» [13]. Как видим, такая цель брачного договора, как укрепление семьи, исключена. Можно предположить, что исключение понятия «укрепление семьи» как цели брачного договора вызвано тем, что во многих случаях брачные договоры заключались супругами в связи с предстоящим расторжением брака. Супруги, принявшие решение о расторжении брака, сохранившие уважительные отношения или просто, могущие договориться, принимали решение о распределении ими имущества, нажитого в период брака, между собой, без обращения в суд.

Формулировка такой цели брачного договора, как «определение прав и обязанностей супругов в браке и после его расторжения», полагаем, появилась, исходя из общего понятия договора. В соответствии с п. 1 ст. 390 ГК, договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей [14].

Малиновская Е.Г. также пришла к умозаключению о необходимости закрепления в КоБС понятия «брачный договор», аргументируя это тем, что законодательное закрепление обязательного нотариального удостоверения заключенного брачного договора, требует, соответственно, введения понятия «брачный договор» для единообразного подхода к данной сделке. Определение, предлагаемое Е.Г. Малиновской имеет следующую формулировку: «брачным договором признается соглашение лиц, вступающих в брак, либо соглашение супругов об определении их имущественных, а также личных неимущественных прав и обязанностей как в период брака, так и в случае его расторжения» [15, с. 13].

Матусевич О.К. также указывает, что в брачно-семейном законодательстве Республики Беларусь не содержится дефиниции брачного договора, а определение данного термина косвенным образом исходит из целей данного правового института (укрепление брака и семьи, повышение культуры семейных отношений, осознание супругами своих прав и обязанностей, осознание ответственности за детей и друг за друга). Исходя из целей и перечня отношений, которые могут являться предметом брачного договора изложенного, О.К. Матусевич выводит следующую интерпретацию термина «брачный договор»: «соглашение между супругами, направленное на установление, изменение или прекращение их имущественных прав и обязанностей в браке и (или) при его расторжении, а также разрешение других вопросов, касающихся взаимоотношений между супругами, если это не противоречит законодательству о браке и семье» [16, с. 172].

Рубис Е.М. предлагает при введении новой дефиниции соединить в себе две правовые категории – «брак» и «договор» и на основании определения данных понятий вывести определение брачного договора. Как указывает Е.М. Рубис, в соответствии с п. 1 ст. 390 ГК, договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей, следовательно, формулировка цели брачного договора («определение прав и обязанностей супругов в браке и после его расторжения»), возникла из общего понятия договора. Брачный договор может регулировать любые вопросы взаимоотношений между супругами, если это не противоречит законодательству о браке и семье, что приводит к выводу о том, что предмет и объем соглашений, достигнутых сторонами, может быть достаточно широким [17].

Таким образом, исходя из вышеизложенного и учитывая характерные для современного брачного договора черты, можно вывести следующее определение брачного договора и закрепление его в ст.13 КоБС: «брачный договор – соглашение между лицами, подавшими заявление о регистрации брака в органы ЗАГС, или супругами, направленное на установление, изменение или прекращение их имущественных прав и обязанностей в браке и (или) при его расторжении, а также на разрешение других вопросов, если это не нарушает права и законные интересы других лиц и не противоречит законодательству Республики Беларусь».

Список использованных источников

1. Ласковенко, Д.А. Брачный договор в системе института охраны и защиты семьи / Д.А. Ласковенко: Дисс. ... канд. юр. наук 12.00.03. – М.: МГУ, 2007. – 157 с.
2. Богуславский, М.М. Международное частное право : учебник / М.М. Богуславский. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрисъ, 2005. – 604 с.
3. Абашин, Э.А. Брачный договор / Э.А. Абашин. – М.: Изд. дом «Форум», 2002. – 23 с.
4. Низамиева, О.П. Договорное регулирование имущ. отношений супругов / О.П. Низамиева: Дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / О.Н. Низамиева. – Казань, 1999. – 194 с.
5. Семейный кодекс Российской Федерации : принят 29 декабря 1995 г. 223-ФЗ : с изм. и доп. от 29 мая 2019 г. № 115-ФЗ // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Мн., 2019.
6. Ласковенко, Д. А. Брачный договор в системе института охраны и защиты семьи / Д.А. Ласковенко: Дисс. ... канд. юр. наук 12.00.03. – М.: МГУ, 2007. – 157 с.

7. Сляднева, Н.А. Брачный договор по законодательству Российской Федерации / Н.А. Сляднева: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук: 12.00.03. – М.: Российский государственный институт интеллектуальной собственности, 2007. – 22 с.
8. Дороженко, С.С. Правовое регулирование брачного договора: теоретический и практический аспект / С.С. Дороженко: Автореф. дисс. ... канд. юр. наук: 12.00.03. – М.: Российский государственный гуманитарный университет, 2007. – 26 с.
9. Семейный кодекс Украины : принят 10 янв. 2002 г. № 2947-III : с изм. и доп. от 3 октября 2017 г. № 2147-VIII // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Мн., 2019.
10. Бакуменко, А.А. Брачный договор: теоретические аспекты. Гражданское право и гражданский процесс / А.А. Бакуменко // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – № 4 (48). – 2010. – С. 82-85.
11. Матвеева, Н.А. Правовая природа брачного договора по праву России, Украины и Беларуси / Н.А. Матвеева // Нотариус. – 2012. – № 5. – С. 34-38.
12. Джумагазиева, Г.С. Правовая природа брачного договора / Г.С. Джумагазиева, А. М. Утепова // Новый юридический вестник. – 2017. – № 1. – С. 68-71.
13. Кодекс Республики Беларусь о браке и семье : принят Палатой представителей 3 июня 1999 г. ; одобр. Советом Респ. 24 июня 1999 г. № 278-3 : с изм. и доп. от 17 июля 2018 г. № 135-3 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». Нал. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Мн., 2019.
14. Гражданский кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 28 октября 1998 г. ; одобр. Советом Респ. 19 ноября 1998 г. № 218-3 : с изм. и доп. от 18 декабря 2018 г. № 151-3 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». Нал. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Мн., 2019.
15. Малиновская, Е. Г. Договорное регулирование семейных отношений в России и Беларуси / Е.Г. Малиновская: Дисс. ... канд.юр. наук 12.00.03. – М.: МГУ, 2007. – 165 с.
16. Матусевич, О.К. Понятие брачного договора и его сущность / О.К. Матусевич // Суд Минского района. – Мн.: МИУ, 2014. – С. 172-174.
17. Рубис, Е.М. Брачный договор: новое в форме и содержании // Личный юрист. – № 6. – 2012. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://statut.by/lichnyj-jurist/12-family-law/245-16-06-2012>. – Дата доступа: 20.11.2019.

Романовская А. О., студентка 3 курса, группа 1772-П,
факультет экономики и права
Научный руководитель: **Скачкова В. А.**, к.ф.н., доцент
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e.mail: vska8@tut.by

ПРИЧИНЫ И УСЛОВИЯ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

На современном этапе можно выделить социально-экономические, социально-нравственные причины правонарушений. Такие как, например, пьянство, наркомания, низкий уровень жизни, просчёты в системе здравоохранения и образования порождают неудовлетворенность жизнью. Наличие семейно-бытовых проблем оставляют свой след на причинах правонарушений. Сейчас разрушена система бесплатных детских и спортивных организаций. Подростки проводят свое свободное время на улице, возле телевизора, в интернете. Посещение тех или иных учреждений требует материальных средств. К сожалению, не каждая семья может себе это позволить. Те ценности, которые были в советское время, потеряли свое значение. Новая система духовных и нравственных установок повлекла за собой пьянство, наркоманию и преступность.

Это все заставило людей пересмотреть свою жизненную позицию. Часть населения, особенно люди зрелого возраста, не смогли привыкнуть к таким радикальным изменениям. Это сказывается на их психологии. Люди теряют уверенность в завтрашнем дне.

Одним из источников формирования нашей нравственности выступает семья. Та система ценностей, которая сформировалась в семье, оказывает свое воздействие на всех ее членов. Как показывают исследования, сорок процентов нарушителей росли в семье, где присутствуют алкоголизм, пьянство.

Какова динамика правонарушений в Республике Беларусь? Согласно официальной статистике в Республике Беларусь уже второй год подряд снижается уровень преступности. По данным МВД в 2018 году было зарегистрировано 86,3 тыс. преступлений или 92,2% к уровню 2017 г. Проведя анализ данных на сайте МВД, делаем следующие выводы. По областям и г. Минску наибольшее снижение уровня преступности отмечено в Минске (-12,2%), Гродненской (-8,8%) и Гомельской (-7,0%) областях. Наименьшее сокращение уровня преступности зафиксировано в Минской (-3,6%) и Витебской (-5,0%) областях. В Беларуси на 29,4% снизилось количество убийств и покушений на убийство, на 11,9% упало количество краж, на 18,3% – грабежей, а количество разбойных нападений – на 22,7%. Снижается и количество мошенничеств – на 13,8%. Количество преступлений, связанных с наркотиками, снизилось на 15,1%. Уровень преступлений, связанных с незаконным оборотом наркотических средств, психотропных веществ, их прекурсоров и аналогов упал на 16,1%. По семи показателям уровень преступности вырос – особенно это касается «коррупционных» преступлений. Самыми распространенными из них являются получение взятки, хищение путем злоупотребления служебными полномочиями и растрата.

Подробнее остановимся на коррупции. Коррупция является следствием целого ряда причин. Рассмотрим их.

1. Правовые причины. К сожалению, законодательство не выработало нужный алгоритм действий по исполнению уже имеющихся нормативных актов по борьбе с коррупцией.

2. Низкая эффективная деятельность правоохранительных и контролирующих органов. Органы, которые призваны осуществлять эффективное государственное противодействие коррупции, сами не свободны от этого, что приводит к снижению доверия к ним граждан. Коррупция в органах государственной власти напрямую зависит от доступа служащих к материальным ресурсам и их полномочий распоряжаться ресурсами путем принятия выгодных для себя решений.

3. Социальные причины. Одним из факторов, обуславливающих коррупцию, является плохо развитое гражданское общество. Безразличное отношение к коррупции в обществе порождается слабым выражением гражданами чувства собственного достоинства, терпимостью к неравенству.

4. Экономические причины находят свое отражение в существовании денежных средств. Именно они и есть основная среда коррупции.

5. Психологические причины. Наши ценности и установки мешают противостоять коррупции.

С древних времен до наших дней писатели, мыслители, философы говорили и размышляли о коррупции, пытались бороться с ней, но зачастую, к сожалению, безуспешно. Хотя на дворе уже 21 век, коррупция не только не исчезла, наоборот развивается и принимает масштабный характер.

Ежегодно международная организация Transparency International представляет отчет о борьбе с коррупцией в мире в виде индекса восприятия коррупции. Чем выше балл, тем меньше коррупции в соответствующей стране. Этот показатель охватывает на 2018 год 180 государств. Согласно индексу, Республика Беларусь находится на 70 месте и оценивается в 44 балла, разделив позицию с Ямайкой и Соломоновыми островами.

Основным документом, на основе которого организуется деятельность против коррупции в нашей стране, является Закон Республики Беларусь «О борьбе с коррупцией», принятый 15 июля 2015 г. Генеральной прокуратурой предложено ввести административную ответственность юридических лиц за передачу незаконного вознаграждения от их имени или в их интересах.

По поручению Президента Республики Беларусь Генпрокуратура разработала комплекс мер, направленных на устранение причин и условий коррупции. Главой государства подписан Декрет от 10.05.2019 № 3 «О дополнительных мерах по борьбе с коррупцией», в котором ужесточены меры по борьбе с коррупцией. Он вступил в силу 12.05.2019.

Теперь комиссию по противодействию коррупции возглавляется лично руководитель организации [1].

Все знают, но никто не хочет бороться, а те, кто борется, лишь просто делают вид. Как поступать тебе – ты выбираешь сам.

Согласно данным Генеральной прокуратуры, в 2018 году в Республике Беларусь было выявлено 1 885 коррупционных преступлений. За 5 месяцев 2019 года количество зарегистрированных коррупционных преступлений по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снизилось на 23 %, сообщил заместитель Генерального прокурора Алексей Стук, выступая перед журналистами в Национальном пресс-центре.

Меньше преступлений в сфере коррупции: количество снизилось с 1107 до 754, меньше в статистике и совершивших такие преступления лиц: 416 в этом году против 439 в прошлом.

Сократилось также число фактов получения (с 516 до 373) и дачи взяток (с 180 до 83), должностных хищений (с 248 до 198).

Краж и убийств с каждым годом становится меньше. В 2018 году за взяточничество было осуждено 562 человека, это почти в два раза больше, чем годом ранее. Всего же было зарегистрировано 1999 таких преступлений.

В 2019 году наибольшее количество коррупционных преступлений в сферах: государственного управления – 318 (в 2018 году – 275); сельского хозяйства – 200 (138); промышленности – 184 (135); транспорта – 181 (82) здравоохранения – 163 (163); строительства – 145 (118); образования – 130 (80); торговли – 118 (122). Как видим, коррупционные преступления охватывают все сферы нашей жизни.

По сравнению с январем-маем 2018 года число преступлений, связанных с коррупцией, уменьшилось на 23%. Так, количество фактов получения взятки снизилось на 143 случая, а дачи взяток – на 97.

Более 30 тысяч белорусов прямо сейчас находятся в местах лишения свободы — это цифра, сравнимая с населением небольшого райцентра. И пусть с каждым годом заключенных у нас становится меньше, на фоне соседей наши цифры остаются по-прежнему высокими. В Беларуси за решетку все чаще попадают за кражи, в последние годы растет количество хищений при помощи компьютерных технологий.

Таким образом, мы всегда должны помнить: любое противоправное действие влечёт за собой ответственность. От меньшего правонарушения наблюдается рост к более тяжкому.

Список использованных источников

1. Электронный ресурс: Новости PRAVO.BY. – Режим доступа 25.06.2019.

Романюк А.Г., студент 4 курса, группа 1673-П

Научный руководитель: **Савчик Е.В.**, м.ю.н., старший преподаватель

Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)

e-mail: frost22141art@gmail.com

ПРЕДЕЛЫ ДОПУСТИМОСТИ УЧАСТИЯ ПРОКУРОРА В РАССМОТРЕНИИ СУДАМИ ГРАЖДАНСКИХ ДЕЛ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

В настоящее время в юридической науке не существует единого мнения о допустимости участия прокурора в гражданском процессе. Так, В.М. Жуйков полагает, что право прокурора на обращение в суд вместо другого лица создает неравные условия для сторон в ущерб принципу равенства всех перед судом. Процессуальный перевес истца в этом случае выражается в участии в его интересах должностного лица, обладающего дополнительными процессуальными полномочиями, при отсутствии аналогичной помощи от государства ответчику [1, с. 20]. Л.А. Терехова также в качестве аргумента против участия прокурора в гражданском судопроизводстве называет нарушение принципов состязательности и равноправия [2, с. 124]. Усиление поддержки личной процессуальной активности сторон спора как компонента диспозитивности в гражданском процессе называет и А.Г. Плешанов [3, с. 224–225]. Г.А.

Жилин полагает, что в данном случае нарушается приоритет частного интереса и ограничение государственного вмешательства в частные дела граждан [4, с. 214].

Закон Республики Беларусь «О прокуратуре» от 8 мая 2007 г. № 220-З предусматривает, что задачами прокуратуры являются обеспечение верховенства права, законности и правопорядка, защита прав и законных интересов граждан и организаций, а также общественных и государственных интересов. Соответственно, мы можем сделать вывод, что прокурор не преследует иной цели (будь то предпринимательская, хозяйственная, политическая и т.п.) кроме как надзор за соблюдением законности и главенства права [5].

Согласно статье 23 Гражданского процессуального кодекса Республики Беларусь надзор за законностью и обоснованностью судебных постановлений по гражданским делам, а также за соблюдением законодательства при их исполнении осуществляется Генеральным прокурором и подчиненными ему прокурорами. Прокурор обязан на всех стадиях гражданского судопроизводства своевременно принимать предусмотренные законом меры к устранению любых нарушений закона, от кого бы эти нарушения ни исходили. Свои полномочия в гражданском судопроизводстве прокурор осуществляет независимо от каких бы то ни было органов и должностных лиц, руководствуясь только законодательными актами и подчиняясь указаниям Генерального прокурора. Данной статьёй предусматривается право прокурора на участие в гражданском судопроизводстве, а также дополнительно подтверждает независимость прокурора в деле от влияния иных субъектов судопроизводства, а также полное подчинение его только закону [6].

Прокурор, в отличие от сторон, выступает в гражданском процессе не в защиту своих интересов и прав, а в целях осуществления надзора за точным и неуклонным соблюдением законности в сфере гражданско-правовых отношений, обеспечивая тем самым защиту и охрану законных интересов государства, юридических лиц и граждан.

Прокурор обязан присутствовать при разрешении следующих дел:

1. Если он обратился с заявлением о возбуждении этого дела.
2. Когда участие прокурора обязательно согласно действующему законодательству.

В частности, по последнему пункту, таковыми будут являться следующие дела:

1. О признании гражданина безвестно отсутствующим и умершим.
2. О признании гражданина дееспособным либо об отмене ограничения дееспособности.
3. При принудительном направлении гражданина на судебно-психиатрическую экспертизу по делу о признании недееспособным.
4. О восстановлении на работе.
5. О выселении граждан без предоставления другого жилого помещения.
6. Об освобождении имущества из-под ареста.
7. Об усыновлении ребенка и отмене усыновления.
8. О лишении или восстановлении в родительских правах.
9. Об отобрании ребенка.
10. По делам по жалобе на неправильности в списке избирателей и на другие действия избирательных комиссий.
11. Об иных категориях дел, исходя из их актуальности, сложности, общественной и социальной значимости.

Если в этих случаях прокурор не принимал участия в процессе, то это может явиться основанием для отмены решения суда первой инстанции, если будет доказано, что его неучастие привело или могло привести к неправильному разрешению дела. Судья в отношении любого гражданского дела при необходимости может вынести решение о привлечении в процесс прокурора.

Исходя из данного перечня дел с участием прокурора можно сделать вывод о том, что в обязательном порядке прокурор принимает участие в процессах, где затронуты интересы не только граждан, но и государства, так как во всех этих делах при неблагоприятном разрешении дела есть вероятность, что государству придётся брать на себя дополнительные расходы. Примером этого может служить изъятие детей из социально опасной семьи и помещение их в

дом-интернат, что повлечет расходы из бюджета на их содержание. Так, прокурор обязан участвовать во всех делах, где могут быть напрямую затронуты интересы государства, в том числе и расходы последнего.

Законодатель предусматривает полную независимость прокурора от иных субъектов гражданского судопроизводства. Встает вопрос о причинах дискуссий юристов, несмотря на развитое национальное законодательство, препятствующие заинтересованности прокурора в гражданском судопроизводстве, ведь вопрос остался: «Как прокурор может быть незаинтересованным, если он подаёт иск от лица истца?».

Прокурор может сам подавать иск в суд в защиту прав и законных интересов при условии, если они лишены возможности самостоятельно защитить себя, т.е. такими могут являться малолетние, инвалиды, люди преклонного возраста, недееспособные, малоимущие и т.д. Так, при подаче прокурором в суд иска или заявления в защиту прав и охраняемых законом интересов гражданина или юридических лиц. Несмотря на то, что исковое заявление подаёт прокурор, истцами (заявителями) по данному делу всё равно будут являться физическое или юридическое лицо, от имени кого данное исковое заявление подавалось. Прокурор обязан выслать этим лицам копию искового заявления и приложенных к ним документов. Прокурор пользуется всеми правами и обязанностями истца и ответчика, за исключением права заключить мировое соглашение с ответчиком и быть ответчиком по встречному иску.

Помимо этого, к полномочиям прокурора относят подачу исков и заявлений в интересах других лиц, а также вступление в дело в любой стадии процесса, если этого требует охрана государственных или общественных интересов, или прав и охраняемых законом интересов граждан или юридических лиц. Особенность процессуального положения прокурора заключается также в освобождении последнего от уплаты государственной пошлины и судебных расходов, а это в связи с неблагоприятной экономической ситуацией является одним из основных факторов при обращении граждан и юридических лиц в органы прокуратуры.

Сравнивая положения процессуального законодательства Республики Беларусь с законодательством соседних постсоветских стран, можно отметить схожесть указанных положений, которая обуславливается наследием правовой системы Советского Союза и рядом общих тенденций в развитии правовых систем. Но при этом существуют и некоторые различия. Так, в Гражданском процессуальном кодексе Украины (далее – ГПК Украины) меньше внимания уделено определению конкретно роли прокурора в судопроизводстве, так как его полномочия более сопряжены с полномочиями иных государственных органов Украины. Сложнее ситуация обстоит и в определении пределов допустимости участия прокурора в гражданском судопроизводстве. Так, частью 5 статьи 56 ГПК Украины предусмотрено, что в случае открытия производства по исковому заявлению, поданному прокурором в интересах государства в лице органа, уполномоченного осуществлять функции государства в спорных правоотношениях, указанный орган приобретает статус истца, а в случае отсутствия такого органа или отсутствия у него полномочий по обращению в суд, прокурор отмечает об этом в исковом заявлении и в таком случае прокурор приобретает статус истца. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что прокурор в Украине может выступать в качестве истца, что порождает вопросы о непредвзятости суда в разрешении вопросов и (или) споров, в которых в качестве истца будет выступать орган, близко связанный с деятельностью суда. В свою очередь в гражданско-процессуальном законодательстве Республики Беларусь предусмотрено, что прокурор может подать иск в защиту интересов государства, но даже в этом случае в качестве истца выступают Республика Беларусь или ее административно-территориальные единицы. В Республике Беларусь прокурор пользуется всеми правами и обязанностями истца, за исключением заключения мирового соглашения и предъявления встречного иска, а в Украине, исходя из положений статьи 57 ГПК, только за исключением заключения мирового соглашения [7].

Схожесть законодательства проявляется и в закреплении обязательности участия прокурора в производстве с участием несовершеннолетних, за исключением ограничения или лишения несовершеннолетнего в возрасте от 14 до 18 лет права самостоятельно распоряжаться своими доходами. Согласно законодательству Украины, если не затронуты интересы

государства, то не будет и вмешательства в семейную жизнь со стороны органов прокуратуры в ходе судебного производства. Также как и в Украине, российский законодатель не предусмотрел возможность подачи прокурором встречного иска [8].

Исходя из проведенного анализа следует выделить следующее:

1. В Республике Беларусь развито законодательство, касающееся участия прокурора в гражданском процессе.

2. Участие в процессе прокурора не ущемляет права субъектов гражданского судопроизводства, так как прокурор хоть и заинтересованное лицо, но всё же является представителем государственных интересов.

3. Гражданин или юридическое лицо при невозможности защиты своих ущемлённых прав и законных интересов путём прямой подачи иска или заявления, может обратиться в прокуратуру за их защитой. Участие прокурора как посредника между судом и истцом не даёт процессуального преимущества истцу.

Из предложений по совершенствованию законодательства можно предложить следующее:

1. Исключить обязательное участие прокурора в гражданских делах, связанных с ограничением дееспособности в связи с злоупотреблением лицом алкогольных напитков, так как данная категория дел не затрагивает интересы государства, ведь такому лицу назначается попечитель, который и будет отвечать за него в предусмотренном законом порядке.

2. Проводить больше профилактических мероприятий среди граждан, в том числе и несовершеннолетних, ведь несовершеннолетние в большинстве своём даже не догадываются о нарушении своих прав и не знают предусмотренных законом способов их защиты.

3. Ограничить круг лиц, чьи иски подаются посредством прокурора, а именно сократить его до несовершеннолетних и недееспособных (в случае отсутствия опекуна, попечителя), в остальных же случаях же считать, что лицо само способно подавать иски.

4. Пересмотреть вопрос о взимании государственной пошлины при подаче искового заявления в защиту интересов юридических лиц, так как многие юридические лица, не желая её оплачивать, обращаются в прокуратуру с целью подачи от их имени заявления прокурором, с которого такая пошлина не взимается.

Список использованных источников

1. Жуйков, В. М. Реализация конституционного права на судебную защиту : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / В. М. Жуйков. – М., 1996. – 29 с.

2. Терехова, Л. А. Прокурор в гражданском процессе [Электронный ресурс] / Л. А. Терехова // Вестник Омского университета. Серия «Право». – 2011. – № 2 (27). – С. 124–129 // КиберЛенинка: научная электронная библиотека. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/prokuror-v-grazhdanskom-protsesse>. – Дата доступа: 04.12.2019.

3. Плешанов, А. Г. Диспозитивное начало в сфере гражданской юрисдикции: проблемы теории и практики / А. Г. Плешанов; под общ. ред.: В. В. Яркова. – М. : Норма, 2002. – 352 с.

4. Жилин, Г. А. Цели гражданского судопроизводства и их реализация в суде первой инстанции / Г. А. Жилин. – М. : Городец, 2000. – 320 с.

5. О прокуратуре Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 8 мая 2007 г., № 220-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 18 июля 2016 г. № 401-3 // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

6. Гражданско-процессуальный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 8 дек. 1998 г., № 218-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 17 июля 2019 г. № 233-3 // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2019.

7. Цивільний процесуальний кодекс України [Електронний ресурс]: 18.03.2004 р., № 1618-IV : редакція від 28.11.2019 // Верховна Рада України. Законодавство України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15>. – Дата доступу: 02.12.2019.

8. Гражданско-процессуальный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: 14 нояб. 2002 г., № 138-ФЗ : в ред. от 23.07.2018 г. // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39570/. – Дата доступа: 02.12.2019.

Саплицкая А. Н., студентка 2 курса, группа 1873-П,
факультет экономики и права

Научный руководитель: Савчик Е. В., м.ю.н., старший преподаватель
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: alisaplitskaya17@gmail.com

УСЫНОВЛЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И В ДРЕВНЕМ РИМЕ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ

История развития института усыновления начинается с эпохи Древнего Рима. Для римлянина усыновление было в основном средством обрести в усыновляемом лицо, которое после смерти усыновителя сможет стать преемником его имени, его культа. Но значение института усыновления в то время было гораздо шире, и в современной юридической литературе высказываются различные мнения по этому вопросу. Среди ученых, которые исследовали данную проблематику, можно выделить таких как О.Л. Бимбаева, З.И. Воронин, А.М. Беляков, А.М. Нечаев, Л.М. Пчелинцев, В.В. Рязанцев, Т.В. Ткаченко, Б.Л. Хаскельберг, А.И. Загоровский и др. Так, О.Л. Бимбаева отмечает мнение А.И. Загоровского о том, что усыновление в Древнем Риме представляло собой «суррогат тех отношений, которые существовали между естественными родителями и детьми» [1].

В римском семейном праве усыновление – это официальный юридический акт по восполнению состава семьи чужими детьми, которых *paterfamilias* не произвел на свет.

Существовало 2 формы усыновления:

– *arrogatio* – усыновление *persona sui iuris* (семейно самостоятельных лиц). Важно было, чтобы об усыновлении было публично объявлено;

– *adoptio* – усыновление *persona alieni iuris* (семейно подвластных лиц). Влекло разрыв кровных связей с прежней семьей и возникновение родства с семьей усыновителя [2, с. 157].

Для каждой формы был предусмотрен свой порядок усыновления.

Arrogatio осуществлялось публично на народном собрании с участием сторон, причем они должны были обладать правом участия на таком собрании и соответствовать определенным требованиям: «Властью народа можно усыновлять тех, которые пользуются правовой независимостью; этот вид усыновления называется *arrogatio*, потому что и того, кто усыновляет, спрашивают, желает ли он того, кого намерен усыновить, считать законным сыном, – и того, кто усыновляется, спрашивают, желает ли он этому подвергнуться; спрашивается и народ, одобряет ли он это усыновление» (*Inst.Gai, I, 99*) [3]. В случае положительного решения народного собрания процедура усыновления называлась «*iussus populi*» (законом). Позднее данная процедура происходила посредством «*per rescriptum principis*» (оформление рескриптом императора).

Adoptio осуществлялось по Законам 12 таблиц. Разрывались родственные связи с прежней семьей и, соответственно, подвластный (усыновленный) приобретал нового главу семьи [2, с.158]. Эта процедура производилась в два этапа: первый этап предполагал освобождение подвластного от отцовской власти, а второй этап — непосредственное его вступление под власть усыновителя. Таким образом, усыновление в римском праве преследовало в основном интересы усыновителя (династические, имущественные, ритуальные и др.): «Равным образом дети по усыновлению, пока они состоят во власти отца-усыновителя, пользуются теми же правами, как и дети, происшедшие от законного брака. Освобожденные же из-под отеческой власти отцом-усыновителем не считаются в числе детей ни по праву гражданскому, ни по праву, которое основывается на преторском эдикте» (*Inst.Gai, II, 136*) [3].

Условия для усыновления в Древнем Риме:

- усыновлять могли только мужчины (женщины – лишь для возмещения потери сына);
- усыновитель должен быть семейно самостоятельным лицом;
- усыновитель должен быть старше усыновляемого на 18 лет и не моложе 60 лет.

Усыновление в Республике Беларусь является приоритетной формой устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, цель которого – обеспечить детям надлежащее воспитание, проживание в благоприятных семейных условиях и защиту их прав и законных интересов.

В соответствии со статьей 119 Кодекса Республики Беларусь о браке и семье усыновление (далее – КоБС Республики Беларусь) – это основанный на судебном решении юридический акт, в силу которого между усыновителем и усыновленным возникают такие же права и обязанности, как между родителями и детьми [4].

В статье 125 КоБС Республики Беларусь говорится, что усыновителями могут быть только дееспособные лица обоего пола. Разница в возрасте между ребенком и усыновителем (удочерителем) должна быть не менее 15 лет и не более 45.

Для того, чтобы усыновить детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, нужно согласие опекуна, попечителя в письменной форме. Необходимо также согласие ребенка на усыновление (удочерение), в случае достижения ребенком возраста 10 лет.

Усыновлению подлежат дети, один или оба родителя которых: 1) умерли; 2) лишены родительских прав; 3) дали согласие на усыновление ребенка; 4) признаны в судебном порядке недееспособными, безвестно отсутствующими или объявлены умершими; 5) неизвестны.

Не могут быть усыновителями лица, больные хроническим алкоголизмом, наркоманией и др.; лишенные родительских прав; бывшие усыновители, которые не выполняли свои обязанности; имеющие судимость за умышленные преступления и в других случаях, предусмотренных законодательством [4].

Итак, усыновление представляет собой сложный институт семейного права. Задача такого института состоит в соблюдении прав и законных интересов несовершеннолетних детей, а также в возможности реализации чувства материнства и отцовства потенциальными усыновителями. Роль усыновления заключается в обеспечении условий, которые способствуют нормальному развитию ребенка.

Сравнивая семейное право Беларуси и римское семейное право можно выделить следующие отличия усыновления:

1. Усыновление в Республике Беларусь – это основанный на судебном решении юридический акт, в силу которого между усыновителем и усыновленным возникают такие же права и обязанности, как между родителями и детьми, а в Древнем Риме – это официальный юридический акт по восполнению состава семьи чужими детьми, которых *paterfamilias* не произвел на свет.

2. Разница в возрасте между ребенком и усыновителем должна быть не менее 15 лет и не более 45 лет в Республике Беларусь, тогда как в Древнем Риме усыновитель должен быть старше усыновляемого на 18 лет и не моложе 60 лет.

3. По статье 125 КоБС Республики Беларусь усыновителями могут быть только дееспособные лица обоего пола, а в Древнем Риме ими могли быть только мужчины (женщины – лишь для возмещения потери сына).

Список использованных источников

1. Бимбаева О. Л. К вопросу о понятии усыновления / О. Л. Бимбаева // Известия Иркутской государственной экономической академии [Электронный ресурс]. – 2013. – № 5. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-ponyatii-usynovleniya>. – Дата доступа: 17.11.2019.

2. Римское частное право : учебник / коллектив авторов ; под ред. И. Б. Новицкого, И. С. Перетерского. – М. : КНОРУС, 2016. – 608 с.

3. Институции Гая / пер. с латинского Ф. Дыдынского / Под. ред. В. А. Савельева, Л. Л. Кофанова. – М.: Юристъ, 1997. – 368 с.

4. Кодекс Республики Беларусь о браке и семье [Электронный ресурс]: 9 июля 1999 г., № 278-3: принят Палатой представителей 3 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 24 июня 1999 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 17.07.2018 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

Цырульникова Ю. А., студентка 2 курса, группа 1872-П,
факультет экономики и права
Научный руководитель: **Савчик Е. В.**, м.ю.н., старший преподаватель
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: Sweetllure@yandex.ru

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СУДЕЙ В РИМСКОМ ЧАСТНОМ ПРАВЕ И ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ

В Древнеримском государстве система судебных органов была не определена. В зависимости от периода времени их число, структура и компетенция подвергалась изменению. В VI в. до н. э. с образованием Римской республики появились органы, которые исполняли ряд судебных функций – магистратуры. Судебные функции осуществляли следующие магистраты: народные трибуны, преторы и диктаторы. Судебный процесс Древнего Рима подразделялся на уголовный и гражданский.

В римском частном праве существовала возможность делегировать власть. Согласно титулу XXI книги 1 Дигест Юстиниана «Об обязанностях того, кому делегирована юрисдикция», только власть, которая предоставляется особо посредством закона или сенатусконсульта или постановления принцепсов, не передается путем делегирования юрисдикции. Ту же власть, которая принадлежит кому-либо по праву магистратуры, могут делегировать. При этом право осуществлять судопроизводство в уголовных делах было вверенно магистратам на основании закона или сенатусконсульта, поэтому в данном случае они не имели права делегировать свою юрисдикцию [1].

Надлежащее исполнение обязанностей судьями в Древнем Риме обеспечивалось не только высокими моральными качествами лиц, которые назначались для ведения судопроизводства, но и предусмотренными законом мерами ответственности за недобросовестное исполнение ими своих обязанностей. В целом, в римском праве в конечном его развитии возникновение обязательств было сведено к четырем основаниям: контракт, деликт, квазиконтракт, квазиделикт. Контракт – это договор, который признавался гражданским правом и пользовался исковой защитой. Деликт – это правонарушение, противоправное деяние. Квазидоговорные обязательства – это обязательства, возникающие из односторонних положительных действий лица. Квазиделикты – это обязательства, порождающие ответственность как при деликтах, возникающие из обстоятельств, которые не могли быть подведены под понятие деликта либо вследствие отсутствия необходимого элемента, либо вследствие осложнения моментами, выходящими за пределы деликта. Одним из видов обязательств как бы из деликта являлась ответственность судьи за ненадлежащее ведение судопроизводства [2, с. 593].

Титул XIII книги 50 Дигест Юстиниана «О различных и экстраординарных разбирательствах, и если указывается, что судья вынес неправосудное решение» говорит, что тот судья, который привлечен к суду за собственное судебное решение, является обязанным не из договора, а считается допустившим какую-либо ошибку по незнанию. Следовательно, он привлекается к ответственности как бы из деликта по иску, вытекающему из факта совершенной ошибки, и будет подвергнут наказанию в зависимости от того, насколько добросовестно судья судил в том деле [1]. К ответственности судья привлекался за умышленно неверное или недобросовестное разрешение судебного дела или за нарушение каких-либо судебных обязанностей. В этих случаях судья «делает процесс своим», т.е. становится ответственным за весь ущерб, понесенный потерпевшей от его действий стороной.

В настоящее время в Республике Беларусь судья может быть привлечен к дисциплинарной ответственности за нарушение требований законодательства при осуществлении правосудия, за нарушение Кодекса чести судьи Республики Беларусь, а также за несоблюдение правил внутреннего трудового распорядка [3]. Видами дисциплинарных взысканий являются замечание, выговор, предупреждение о неполном служебном соответствии, понижение в квалификационном

классе судьи на срок до шести месяцев, освобождение от должности. При наложении дисциплинарного взыскания учитываются характер нарушения и его последствия, тяжесть проступка, личность судьи, степень его вины.

В заключении хочется отметить, что в настоящее время ответственность судей претерпела значительные изменения и стала более лояльной по сравнению с ответственностью судей в период существования античного Рима. На данный момент судья привлекается к дисциплинарной ответственности, но не несет ответственности по иску за весь ущерб, который понесла потерпевшая сторона.

Возможность привлечения судей к дисциплинарной ответственности обеспечивает баланс между независимостью судьи и его обязательствами перед обществом. Согласно действующему законодательству, основанием юридической ответственности является совершение правонарушения. Поэтому было бы целесообразно в действующем законодательстве закрепить составы правонарушений, за которые судьи привлекаются к дисциплинарной ответственности, чтобы более детально урегулировать порядок их привлечения.

Список использованных источников

1. Дигесты Юстиниана [Электронный ресурс] // Электронная библиотека Гумер. Право и юриспруденция. – Режим доступа: https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Pravo/digest/01.php. – Дата доступа: 06.11.2019.
2. Перетерский, И. С. Римское частное право : учеб. для вузов / И. С. Перетерский, И. Б. Новицкий. – Москва : Норма, 2005. – 594 с.
3. Кодекс Республики Беларусь о судоустройстве и статусе судей [Электронный ресурс]: 29 июня 2006 г., № 139-З; принят Палатой представителей 31 мая 2006 г.; одобр. Советом Респ. 16 июня 2006 г.; с изм. и доп. по состоянию на 17 июля 2018 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

Романовская А. О., студентка 3 курса, группа 1772-П, факультет экономики и права
Научный руководитель: **Савчик Е. В.**, м.ю.н., старший преподаватель
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: angelinka1900@mail.ru

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ОТПУСКА В БЕЛАРУСИ, УКРАИНЕ, И КАЗАХСТАНЕ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ

Нередко работники нуждаются не только в трудовом, но и в социальном отпуске. Такая необходимость возникает независимо от воли работника. Социальные отпуска предоставляются работникам при наличии какой-либо объективной причины, не позволяющей в определенное время выполнять трудовую функцию: семейные или бытовые обстоятельства; сессии у работников, получающих образование; рождение ребенка и т.п. Работник имеет право на социальный отпуск при наличии оснований, предусмотренных Трудовым кодексом Республики Беларусь (далее – ТК Республики Беларусь).

Так, ТК Республики Беларусь предусматривает пять видов социальных отпусков: отпуск по беременности и родам, отпуск по уходу за детьми, в связи с получением образования, в связи с катастрофой на Чернобыльской АЭС, по уважительным причинам личного и семейного характера [1]. Белорусский законодатель акцентировал внимание на значении причин, по которым классифицированы отпуска. Как отмечает М.С. Мищенко, классификация социальных отпусков согласно п. 2 ч. 2 ст. 150 ТК Республики Беларусь представлена таким образом, что сложно не заметить те обстоятельства, по которым возникает право на отпуск [2].

Ч. 5 ст. 87 Трудового кодекса Республики Казахстан (далее – ТК Республики Казахстан) предусматривает четыре вида социальных отпусков: отпуск без сохранения заработной платы; учебный отпуск; отпуск в связи с беременностью и рождением ребенка, усыновлением (удочерением) новорожденного ребенка (детей); отпуск без сохранения заработной платы по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет [3].

Отдельно социальные отпуска выделены и в Законе Украины от 15.11.1996 № 504/96-ВР «Об отпусках». Этим законом предусмотрены следующие виды социальных отпусков: отпуск по

беременности и родам; отпуск по уходу за ребенком до достижения им трехлетнего возраста; отпуск в связи с усыновлением ребенка; дополнительный отпуск работникам, имеющим детей или несовершеннолетнего ребенка – лицо с инвалидностью с детства [4].

На основе анализа указанных норм можно выделить следующие различия в классификации отпусков: как в Украине, так и в Республике Казахстан отсутствует отпуск по уважительным причинам личного и семейного характера, который предусмотрен в ТК Республики Беларусь; в свою очередь в Республике Беларусь в перечне социальных отпусков не содержится самостоятельного социального отпуска в связи с усыновлением ребенка, т.к. он включен в отпуск по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет (ч. 3 ст. 185).

Несмотря на то, что в Республике Казахстан и Украине классификацией отпусков не предусмотрены отпуска по уважительным причинам личного и семейного характера, они содержатся в отдельных статьях трудового законодательства. Считаем необходимым включить данные отпуска в классификацию социальных отпусков.

Совершенно иной подход к классификации социальных отпусков представлен в ст. 128 Трудового кодекса Российской Федерации (далее – ТК РФ): предусмотрено деление отпусков без сохранения заработной платы на две группы: одна из них предоставляет работнику возможность получения такого отпуска (ч. 1); вторая дает работнику право на такой отпуск (ч. 2). К другим случаям (ч. 3) (помимо указанного в ч. 2) относятся обстоятельства, когда работодатель обязан предоставлять дополнительный отпуск без сохранения заработной платы по заявлению работника [2, 5].

С принятием Закона Республики Беларусь от 18.07.2019 № 219–З в новый ТК Республики Беларусь была включена ст. 186, предусматривающая отпуск отцу (отчиму) при рождении ребенка. Данная статья обязывает нанимателя предоставить по желанию отца отпуск без сохранения заработной платы на срок до 14 календарных дней. При этом указывается, что иная продолжительность, оплата данного отпуска могут быть предусмотрены коллективным договором или непосредственно нанимателем. Отпуск будет предоставляться по заявлению отца или отчима в течение 6 месяцев после рождения ребенка [6]. Считаем целесообразным добавить норму, аналогичную ст. 186 ТК Республики Беларусь, в ТК Республики Казахстан и Кодекс законов о Труде Украины (далее – Кзот Украины).

Ст. 190 ТК Республики Беларусь предусматривает, что по семейно-бытовым причинам, для работы над диссертацией, написания учебников и по другим уважительным причинам, помимо тех, которые предусмотрены частью первой ст. 189 ТК Республики Беларусь, работнику по его письменному заявлению может быть предоставлен в течение календарного года отпуск без сохранения заработной платы не более 30 календарных дней, если иное не предусмотрено коллективным договором, соглашением, нанимателем. При этом уважительность семейно-бытовых причин (таких как вступление в брак, смерть или болезнь близких родственников, переезд в новую квартиру и т. д.), оценивает наниматель, если иное не установлено в коллективном договоре, соглашении [7].

Е. Гадлевская отмечает, что ст. 190 ТК Республики Беларусь ограничивает продолжительность социального отпуска по уважительным причинам 30 календарными днями в течение календарного года (с 1 января по 31 декабря). Однако данная норма является диспозитивной, поскольку иное может быть предусмотрено коллективным договором, соглашением, нанимателем [8].

Ст. 97 ТК Республики Казахстан предусматривает, что наниматель имеет право на основании заявления работника предоставить отпуск без сохранения заработной платы до 5 календарных дней при регистрации брака, рождении ребенка, смерти близких родственников и иных случаях, предусмотренных коллективным договором [3].

Ст. 84 Кзот Украины предусматривает, что по семейным обстоятельствам и по иным причинам, работнику может предоставляться отпуск без сохранения заработной платы на срок, обусловленный соглашением между работником и собственником или уполномоченным им органом, но не более 15 календарных дней в год [9]. А также в случаях, предусмотренных ст. 25.

Закона Украины «Об отпусках», работнику по его желанию предоставляется в обязательном порядке отпуск без сохранения заработной платы.

Правовым основанием предоставления отпуска по уважительным причинным личного и семейного характера, не предусмотренных ст. 189 ТК Республики Беларусь, может служить коллективный договор или соглашение, а также иные локальные правовые акты. Так, коллективный договор может содержать аналогичную ст. 190 ТК Республики Беларусь норму, но с указанием большего количества календарных дней социального отпуска, предоставляемых в течение календарного года. Коллективный договор может также предусматривать различную продолжительность такого отпуска для разных категорий работников и (или) зависеть от причины предоставления отпуска. При отсутствии в организации коллективного договора указанные нормы могут быть включены в правила внутреннего трудового распорядка или другой локальный правовой акт.

Ст. 190 ТК Республики Беларусь содержит отсылки к коллективному договору, соглашению, нанимателю, которыми могут быть установлены иные условия (правила) предоставления данного отпуска. Например, могут быть предусмотрены случаи и условия сохранения заработной платы на период таких отпусков, возможность предоставления данного отпуска с последующей отработкой, приведен перечень причин, при наличии которых, данный отпуск предоставляется и на какое количество календарных дней [8].

Ч. 2. Ст. 84 КЗоТ Украины предусматривает предоставление работнику отпуска по семейным обстоятельствам или иным причинам, чего не предусмотрено в разделе 4 Закона Украины об отпусках [9].

ТК Республики Казахстан предусматривает социальный отпуск без сохранения заработной платы в случаях, предусмотренных коллективным договором или соглашением, помимо тех, которые указаны в пп.1–3 ч. 3 ст. 97 [3].

Итак, на основании вышеизложенного считаем необходимым:

1) привести в соответствие перечень видов социальных отпусков, закрепленный в ч. 5 ст. 87 ТК Республики Казахстан и изложить его в следующей формулировке: «5) социальные отпуска: отпуск без сохранения заработной платы; учебный отпуск; отпуск в связи с беременностью и рождением ребенка (детей), усыновлением (удочерением) новорожденного ребенка (детей); отпуск без сохранения заработной платы по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет; отпуск по уважительным причинам, предоставляемый по договоренности между работником и нанимателем»;

2) привести в соответствие перечень видов социальных отпусков, закрепленный в разделе 4 Закона Украины «Об отпусках» и изложить его в следующей формулировке: «5) социальные отпуска: отпуск по беременности и родам; отпуск по уходу за ребенком до достижения им трехлетнего возраста; отпуск в связи с усыновлением ребенка; дополнительный отпуск работникам, имеющим детей или совершеннолетнего ребенка – лицо с инвалидностью с детства; отпуск по уважительным причинам, предоставляемый по договоренности между работником и нанимателем»;

3) дополнить ст. 190 ТК Республики Беларусь, ч. 2 ст. 84 КЗоТ Украины словами «по другим уважительным причинам, предусмотренными коллективным договором, соглашением или иными локальными правовыми актами»;

4) добавить в трудовое законодательство Украины и Республики Казахстан, статью, предусматривающую отпуск отцу (отчиму) при рождении ребенка и изложить её в следующей формулировке: «При рождении ребенка и воспитании его в семье наниматель обязан по желанию отца (отчима) ребенка предоставить ему отпуск без сохранения заработной платы продолжительностью не более 14 календарных дней. Иная продолжительность и (или) оплата отпуска при рождении ребенка могут быть предусмотрены коллективным договором, нанимателем».

Список использованных источников

1. Трудовой кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 26 июля 1999 г., № 296-3 : принят Палатой представителей 8 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 30 июня 1999 г. : с изм. и доп. от 17.07.2018 г. //

КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

2. Мищенко, М. С. Профессионально об актуальном: Социальный отпуск как правовая категория [Электронный ресурс] / М. С. Мищенко // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2018/march/28131/>. – Дата доступа: 30.10.2019.

3. Трудовой кодекс Республики Казахстан [Электронный ресурс]: кодекс Республики Казахстан, 23 нояб. 2015г., № 414-V: с изм. и доп. от 1 янв. 2019 г. // Параграф: информационные системы. – Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38910832. – Дата доступа: 20.03.2019.

4. Про відпуски [Електронний ресурс]: Закон України от 15.11.1996 р., № 504/96-ВР: редакція від 18.09.2018р. № 2542-VIII // Главный правовой портал Украины. – Режим доступа: http://search.ligazakon.ua /l_doc2.nsf /link1/Z960504.html. – Дата доступа: 20.03.2019.

5. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: 26 дек. 2001 г. (ред. от 12.11.2019) // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/. – Дата доступа: 02.12.2019.

6. Лукьяненко, Т. «Трудовые и социальные отпуска» Трудового кодекса Республики Беларусь. Сравнение изменений с 28 января 2020 года [Электронный ресурс] / Т. Лукьяненко // Бизнес-инфо: аналитическая правовая система. – Режим доступа: <http://www.business-info.by>. – Дата доступа: 30.10.2019.

7. Митор, Я. Социальные отпуска, предоставляемые в соответствии со ст. 190, 191 Трудового кодекса Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Я. Митор // Бизнес-инфо: аналитическая правовая система. – Режим доступа: <http://www.business-info.by>. – Дата доступа: 30.10.2019.

8. Гадлевская, Е. Предоставление социального отпуска по уважительным причинам более 30 календарных дней: правовые основания, порядок предоставления [Электронный ресурс] / Е. Гадлевская // Бизнес-инфо: аналитическая правовая система. – Режим доступа: <http://www.business-info.by>. – Дата доступа: 30.10.2019.

9. Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс] від 10.12.71 № 322-VIII, редакція від 31.10.2019р. № 263-IX // Законодавство України. – Режим доступа: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/322-08>. – Дата доступа: 02.12.2019.

7 СЕКЦІЯ / 7 SECTION

Сучасні аспекти маркетингу та менеджменту підприємницької діяльності

Современные аспекты маркетинга и менеджмента предпринимательской деятельности

Modern aspects of marketing and business management

Безносько Ю.В., студентка 2 курсу магістратури, група ММРп-181

Науковий керівник: **Полковниченко С.О.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: novy22@ukr.net

РЕАЛІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Успіх підприємства значною мірою визначається ефективністю маркетингової товарної політики, яка спрямована на управління якістю продукції, товарним асортиментом, номенклатурою, життєвим циклом товарів, їх конкурентоспроможністю. Саме виведення на ринок високоякісного товару, який задовольняє потреби найвимогливіших споживачів, забезпечує підприємству перспективи розвитку.

Ключовим та визначальним елементом як базового, так і розширеного комплексу маркетингу будь-якого підприємства, виступає продукт. Маркетингова товарна політика, в свою чергу, являє собою практичну реалізацію даного елементу комплексу маркетингу. Саме тому товарну політику прийнято вважати «ядром маркетингових рішень», оскільки на її основі будується маркетингова діяльність підприємства, зокрема: формується цінова політика, збутова політика, політика просування тощо [1].

Основна мета маркетингової товарної політики полягає в тому, щоб створити такий товар і так ним управляти, щоб інші елементи маркетингової діяльності були не потрібні взагалі або ж їх використовували в якості допоміжних для досягнення цілей підприємства.

Товарна політика підприємства покликана стимулювати організацію системи прийняття рішень стосовно формування товарного асортименту й управління ним; підтримання конкурентоспроможності товару на певному рівні; знаходження для товарів оптимальних товарних ніш (сегментів); розробку та реалізацію стратегії пакування, маркування, обслуговування товарів [2].

У науковій літературі зосереджується увага на таких важливих елементах товарної політики як: розробка (впровадження) нового товару, обслуговування цього товару та виведення застарілих товарів із ринку (елімінування) [3].

Найвагомішим і найважливішим із наведених елементів є розробка та впровадження нового товару, від яких залежить саме існування підприємства. Розробка товару може здійснюватися шляхом створення принципово нового продукту або вдосконалення товарів, які вже знаходяться на ринку. Створення нового продукту дозволяє здійснити прорив на ринок; здобути перемогу у конкурентній боротьбі, зберегти та значно розширити свою частку ринку, зайняти позиції лідера, завоювати певну ринкову нішу, збільшити доходи та прибуток. Під час модифікації або модернізації вже наявних товарів підприємство акцентує увагу на зміні певних споживчих характеристик товару, які б відповідали запитам цільової аудиторії, і дали можливість отримати вигоду від їх споживання або експлуатації.

Другий елемент маркетингової товарної політики (обслуговування товару) пов'язаний із процесами, які дозволяють зберегти сукупність характеристик вже впроваджених на ринку товарів, що задовольняють певні потреби обслуговуваних сегментів споживачів та забезпечують підприємству активний і стабільний збут. Обслуговування товару перш за все охоплює організацію та управління процесами руху товарів, яка забезпечує збереження їх якості та контроль цієї якості. При цьому фірмі необхідно дуже ретельно підходити до вибору каналів та

структури збуту. Важливо своєчасно інформувати виробництво про необхідність поліпшення якості.

Виведення застарілого товару підприємства з ринку – це процес елімінування. Час початку елімінування з точки зору проходження товаром стадій життєвого циклу – це стадія спаду (деградація). Якщо попит на товар падає, важливо оптимізувати процес усунення його з ринку. Варто зауважити, що «чинниками ризику», які свідчать про необхідність ретельного дослідження неходового товару та визначення подальшої стратегії (елімінування або посилення позицій), є: скорочення обсягів попиту та збуту, зменшення частки ринку, зростання витрат обігу, зниження норми прибутку, поява досконалішого товару-аналога, активізація діяльності конкурентів [4]. При цьому необхідно порівняти витрати підприємства на виробництво й реалізацію товару, який втрачає свого споживача, з доходами від його продажу, які все ще існують і можливі в майбутньому.

Займаючись розробкою товару, необхідно визначити вигоди, які отримає споживач. Вони стосуються, насамперед, якості товару, під якою розуміють сукупність властивостей та характеристик, завдяки яким товар здатен прямо чи опосередковано задовольняти потреби споживачів.

Важливе значення має також дизайн товару, тобто характеристика його зовнішнього вигляду, відображення його зв'язку з функціями товару. Дизайн може поліпшити товар щодо виконання ним своїх функцій, а також додати товару певних корисних властивостей. Дизайн пробуджує емоції у споживача. Якщо вони є позитивними, то виробник товару може вважати, що зробив достатньо для успішного сприйняття товару ринком.

На сучасному етапі практично немає підприємств, які виробляють і пропонують лише один товар. Деякі промислові підприємства у своїй діяльності обмежуються виробництвом і збутом однієї групи товарів. Багато підприємств займаються виробництвом і збутом декількох груп товарів. У будь-якому випадку на підприємстві виникає потреба в управлінні товарним асортиментом.

Під товарним асортиментом розуміють динамічний набір номенклатурних позицій (типорозмірів, марок, моделей) продукції, яка користується потенційним попитом на ринку і забезпечує успішне функціонування підприємства на тривалу перспективу. Основними характеристиками товарного асортименту є широта (кількість асортиментних груп товарів), насиченість (загальна кількість окремих товарів), глибина (варіанти пропозицій товарів у рамках кожної асортиментної групи) та гармонійність (ступінь наближення товарів) [5].

Товарна політика може здійснюватися в таких напрямках: нові покупці нових товарів; нові покупці наявних товарів; наявні покупці наявних товарів; нові товари для наявних покупців. Тому їй необхідно розглядати у співвідношенні з ринком, на якому вона реалізується.

Асортиментна політика повинна враховувати рентабельність продукту, потреби ринку і цільових груп, широкий вибір, обмеження по збуту, сезонні тенденції.

Якщо вироблені на підприємстві товари повністю задовольняють усі вимоги ринку, у короткостроковій перспективі немає потреби налагоджувати виробництво нових видів продукції. Варто зосередитися на просуванні тих видів продукції, які знаходяться у виробництві. Вважається, що даний асортимент повною мірою відповідає всім потребам ринку. При цьому основні зусилля необхідно зосередити на виробництві і продажу таких товарів, які є найбільш рентабельними і виробляються із максимальним завантаженням наявного устаткування [6].

Товарна політика, відіграє найважливішу роль у системі управління маркетингом, і від того, наскільки гнучкою й ефективною вона виявиться, залежить гнучкість та ефективність маркетингової політики загалом.

Список використаних джерел

1. Кузьминчук Н. В., Куценко Т. М., Терованесова О. Ю. Теоретичні підходи до розуміння сутності маркетингової товарної політики підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2019. №66. С.149-158.
 2. Герасимяк Н. В. Основні аспекти формування маркетингової товарної політики підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2008. № 2, Т. 1. С. 60-62.
 3. Войчак А.В., Шумейко В.М. Дослідження сучасних концепцій маркетингу та маркетингового менеджменту. *Маркетинг в Україні*. 2009. №4. С. 52-55.
 4. Птащенко В.О. Формування маркетингової підтримки товарної інноваційної політики. *Бізнес Інформ*. 2012. № 7. С.160-162.
 5. Храбатин О. І, Яворська Л. В. Маркетинг. Навчальний посібник для учнів/студентів професійних навчальних закладів. URL:http://umo.edu.ua/images/content/depozitar/navichki_pracevlasht/marketing.pdf
 6. Албегов М.М., Осипова М.И., Колмогоров В.В. Метод приближенного решения экономических задач, описываемых линейными моделями блочной структуры. *Экономика и математические методы*. 2006. Том 32. Выпуск 1. С.159-168.
-

Агєєва Г. В., студентка 2 курсу, група МК-18-1,
факультет економіки і управління
Науковий керівник: **Збираник О. М.**, старший викладач
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
(м. Кременчук, Україна)
e-mail: zbyrannykoksana@gmail.com

ДІЯЛЬНІСТЬ БЛОГЕРІВ У СОЦІАЛЬНІЙ МЕРЕЖІ INSTAGRAM

Ключові слова: блогер, Instagram, аудиторія, підписники, реклама, контент.

На сьогоднішній день така соціальна мережа як Instagram є досить перспективним та ефективним інструментом соціального маркетингу, за допомогою якого можна здійснювати привертання уваги до діяльності, презентувати товари чи послуги, спілкуватися зі споживачем та як результат просувати бізнес та отримувати прибуток. Усе це різні компанії роблять за допомогою блогерів. Саме вони займаються реалізацією реклами, маючи цільову аудиторію серед своїх підписників.

Метою даного дослідження є ознайомлення та аналіз діяльності блогерів соціальної мережі Instagram

Згідно з інформацією, що представлена на офіційному сайті Instagram [1], у даній соціальній мережі близько 1 мільярда активних профілів по всьому світу. Стає очевидно, що Instagram має користувачів різного віку, статі та національностей, саме тому його можна використовувати як інструмент маркетингу.

Що таке Instagram? Це соціальна мережа з можливостями обміну фотографіями і відеозаписами, застосуванням до них фільтри, поширювання їх через свій сервіс і ряд інших соціальних мереж. Також там можна писати текст під фото, тобто пост, що дозволяє людям ділитися корисною та цікавою інформацією, а користувачам можна залишати коментарі, тобто обмінюватися думками. Саме завдяки цьому з'явилися люди, які ведуть блог та діляться інформацією – блогери. Вони мають свою аудиторію, яка їх фоловить (від англ. follow – слідкувати, стежити) та спілкується з ними.

Сьогодні цей вид діяльності є досить популярним та постійно набирає обертів. Для того, щоб якимось виділитися з-поміж інших, блогери мають придумувати нові методи привертати увагу та втримати підписників. Основними та найбільш відомими є: закупівля реклами в інших блогерів, таргетинг, проведення розіграшів та ін.

Закупівля реклами у блогерів – це домовленості з іншими «лідерами думок» про рекламу за визначену оплату. Шукають блогера з цільовою аудиторією, роблять аналіз, домовляються та

обговорюють усі деталі, платять за роботу, безпосередня реклама, висновки про ефективність. Алгоритм може змінюватися, але сам принцип такий.

Таргетинг – технологія інтернет-реклами, суть якої полягає у виділенні з числа відвідувачів сайту групи осіб, які відповідають деяким заздалегідь визначеними умовами. Блогер налаштовує рекламу в додатку Instagram, обравши цільову аудиторію.

Проведення розіграшів здійснюється так: є приз та умови, які потрібно виконати, щоб отримати його. Умовами найчастіше є підписка на блогера, коментар та ін. У зазначену дату серед усіх учасників вибирають переможця.

Для того, щоб втримати аудиторію, потрібно створювати цікавий контент. Контент – це будь-які матеріали які розміщені на сайті: аудіо, відео, тексти, картинки [2]. Він має бути або корисним (пізнавальним), або розважальним. Також важливим елементом є спілкування з підписниками, щоб знати що саме їм хочеться бачити.

Коли блогер має аудиторію, у нього замовляють рекламу. Для багатьох це і є основний дохід. До блогера звертаються:

- компанії, магазини, тобто підприємства, які хочуть просувати бізнес і знаходити нових клієнтів;
- блогери, які хочуть збільшити кількість підписників.

Блогери надають послуги реклами:

- за визначену оплату (за гроші);
- по бартеру;
- за гроші та по бартеру одночасно.

Цікавим є те, що для магазинів кращим є замовлення реклами в блогерів з невеликою аудиторією. Це пояснюється тим, що їм більше довіряють і в них менше реклами.

Ще одним перспективною співпрацею є мерч. Мерч – це сленговий термін, який використовується у сфері ритейлу і побуті, для визначення товарів, на які нанесена символіка певної компанії, групи, кінофільму, відеоігри, організованого заходу або навіть фото улюбленого блогера з його автографом [2].

Суть колоборації полягає в тому, що бренд пропонує лідеру думок інстаграму чи ютуба розробити товари з їх дизайном. Це може бути ім'я, улюблена фраза або щось, що у підписників асоціюється з цим блогером. Блогер, маючи велику кількість фанатів, рекламує цього виробника та пропонує аудиторії купити товари з його дизайном. Таким чином бренд отримує не тільки прибуток з продажів, а й постійно згадується у постах чи відео блогера та його фанів. Також великим плюсом для бренду є те, що він платить блогеру не визначену суму за рекламу, яка може не окупитися, а відсоток від продажу, що є більш вигідним. Для блогерів мерч також може допомогти просуватися і отримувати прибуток.

Використовувати для мерчу можна будь-які товари, на які можливо нанести оригінальний напис або малюнок. Найважливішим правилом співпраці бренду з блогерами – це однакова цільова аудиторія.

Найчастіше мерч розробляють з такими товарами:

- одяг (футболки, худі, шкарпетки та ін.);
- аксесуари (сумки, окуляри, кепки, шапки, чохли для гаджетів та ін.);
- сувеніри (чашки, значки, блокноти, ручки, зошити, брелки та ін.);
- косметика (помади, тональний крем, патчі, маски, парфуми та ін.) [3].

Якщо блогер спеціаліст у якійсь діяльності, він може створювати інфопродукти й продавати їх. Тобто, він обирає актуальне питання або цілий комплекс, що цікавить його аудиторію, та ділиться інформацією як експерт.

Інфопродуктами можуть бути чек-листи, гайди, курси, марафони, вебінари та інше. У блозі людина може упевнитися в експертності блогера та вирішити для себе – купувати чи ні.

Отже, блогери в соціальній мережі Instagram – це люди, які ведуть блог, діляться інформацією та отримують зворотній зв'язок від інших користувачів. Усе більше людей долучаються до даного виду діяльності та різними методами намагаються здобути популярність.

Коли вони вже мають певну кількість підписників, вони можуть співпрацювати з підприємствами та іншими блогерами, надаючи послуги реклами або ж розробляючи мерч, а також створювати та продавати інфопродукти.

Список використаних джерел

1. Сайт соціальної мережі Instagram: веб-сайт. URL : <https://business.instagram.com/> (дата звернення 18.11.19)
2. Termin.in.ua. Електронний журнал. URL : <https://termin.in.ua/> (дата звернення 23.11.19)
3. Ecwid. Платформа для створення інтернет-магазинів: веб-сайт. URL : <https://www.ecwid.ru/blog/kak-prodavat-merch-instruktsiya-dlya-muzykantov-i-bloggerov.html> (дата звернення 23.11.19)

Бойко Б. О., студент 2 курсу, група МР-181
Науковий керівник: **Рябов І. Б.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: ivetal670@gmail.com

СУТНІСТЬ І РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Важливою складовою діяльності підприємства і всіх учасників ринкових відносин є маркетинг. Він пов'язаний з виробничою, науково-технічною діяльністю, експортом і імпортом товарів, робіт і послуг, виходом підприємства на зовнішній ринок. Неможливо уявити успішне комерційне підприємство, яке розвивалося б без застосування маркетингових принципів, інструментів і концепцій.

Важливість маркетингу можна визначити наступним чином:

1) Маркетинг бере участь у передачі, обміні і переміщенні товарів, які надаються покупцям через різних посередників.

2) Маркетинг забезпечує підвищення рівня життя суспільства. Поява нових технологій, масового виробництва, зниження цін, зробили доступнішими багато товарів і послуг широким верствам населення. Маркетинг кардинально змінює життя людей в сучасну епоху.

3) Маркетинг створює зайнятість. У сучасну епоху роль маркетингу розширилась і його основними функціями стали: покупка, продаж, фінансування, транспорт, складування, прийняття ризиків, стандартизація. Підраховано, що близько 40% всього населення прямо або опосередковано залежать від маркетингу.

4) Маркетинг як джерело доходу. Існує багато можливостей отримати прибуток в ринковій економіці використовуючи інструменти маркетингу. Ці кошти можуть бути реінвестовані в підприємство, з метою заробляти ще більше прибутку в майбутньому. Таким чином, саме виживання фірми залежить від ефективності функції маркетингу.

5) Маркетингова діяльність як основа для прийняття рішень. Виробники багато в чому залежать від механізму маркетингу, щоб вирішити, що, як, коли, скільки і для кого виробляти і продавати.

6) Маркетингова діяльність, як джерело нових ідей. Звички, смаки, традиції і переваги покупців складно зрозуміти, вони найменш передбачувані і схильні до швидких змін. Маркетингові інструменти дають можливість зрозуміти, виміряти і спрогнозувати нову структуру попиту.

7) Маркетинг і економіка. Роль маркетингу полягає в організації вільного і конкурентного обміну, забезпеченні відповідності пропозиції і попиту на товари і послуги. Маркетинг підвищує торгово-операційну ефективність економіки, змінює параметри навколишнього середовища і ринку [3].

Взагалі у процесі маркетингового управління можна виділити чотири етапи:

1) Аналіз ситуації, в якій знаходиться компанія, служить підставою для визначення шансів задовольнити незадоволені потреби клієнтів. Ситуаційний аналіз проводиться для визначення

варіантів маркетингу, розуміння власних можливостей компанії і розуміння середовища, в якій вона працює.

2) Після визначення доступних варіантів маркетингу, розробляється стратегічний план для реалізації зазначених варіантів та обирається кращий доступний варіант.

3) На цьому етапі розробляються тактичні рішення для контрольованих параметрів комплексу маркетингу. Він включає рішення, пов'язані з розробкою продукту, ціноутворенням, розподілом і просуванням продукту.

4) Впровадження та контроль. Нарешті, маркетинговий план виконується, і результати маркетингових зусиль відслідковуються для коригування маркетингової структури відповідно до змін ринку.

Маркетинговий процес включає в себе способи створення цінності для клієнтів, щоб задовольнити їхні вимоги. Це нескінченна серія дій і реакцій між клієнтами і компаніями, які намагаються створити цінність і задовольнити потреби клієнтів.

У процесі управління маркетингом досліджується ситуація з метою визначення можливостей, формулюється стратегія для ціннісної пропозиції, приймаються тактичні рішення, для виконання плану, а всі результати відслідковуються.

Для реалізації системи функцій маркетингового управління необхідно виконати наступні завдання:

- визначення цілей - досягнення певного обсягу прибутку, збільшення обсягу продажів, усунення завданих довіллю збитків, збереження робочих місць;
- аналіз шляхів досягнення цілей - вони повинні мати ряд характеристик (конкретність, доступність для огляду, реальність, логічність, ефективність тощо);
- розробка структури системи управління. На цьому етапі вибирається один з відомих типів організаційних структур системи управління, розподіляються права, обов'язки і відповідальність;
- розробка технології управління;
- визначення зв'язків, об'єктів і шляхів надходження інформації, кількості, складу документів, порядку їх надання;
- підготовка і використання технічних засобів;
- підбір і навчання керівників і технічного персоналу.

На думку професора Ф. Котлера, управління маркетингом - це процес планування і реалізації концепцій ціноутворення, просування і розподілу ідей, товарів і послуг, спрямований на здійснення обмінів, які задовольняють як індивідуальні, так і організаційні цілі [1].

Зрозуміло, що маркетингове управління має місце тоді і тільки тоді, коли управління організацією побудоване на принципах маркетингу.

Отже, маркетингове управління діяльністю підприємства сприяє процесу аналізу, розробки і здійснення заходів, спрямованих на встановлення, зміцнення і підтримку взаємовигідних відносин з покупцями; забезпечує можливість організації діяльності підприємства на принципах оптимального використання наявного потенціалу та отримання найбільшого прибутку на основі задоволення потреб споживачів. Маркетинг в системі управління підприємством виконує супроводжуючу місію, починаючи з організаційно-підготовчої, і, закінчуючи контрольною функцією.

Впровадження комплексної системи управління підприємствами на основі маркетингу дозволить забезпечити маркетингову орієнтацію управлінської діяльності незалежно від величини і потужності підприємств, сприятиме підвищенню внутрішньої і зовнішньої ефективності, поряд з використанням стратегічного підходу до управління забезпечить зміцнення їх ринкових позицій і отримання довгострокових конкурентних переваг [2].

Резюмуючи все вищесказане, можна зробити висновок, що під маркетинговим управлінням потрібно розуміти цілеспрямовану координацію і формування всіх заходів фірми, пов'язаних з ринковою діяльністю на рівні підприємства, на рівні ринку і суспільства в цілому, і засновані на принципах маркетингу.

Список використаних джерел

1. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. Изд. 3-е издание. СПб.: Питер, 2012. 810 с.
2. Маркетинговий менеджмент : навч. посібник для вузів / М. І. Белявцев та ін. ; за заг. ред.: М. І. Белявцева, В. Н. Воробйова. К. : Центр навчальної літератури. 2006. 407 с. URL: [//www.dut.edu.ua/uploads/l_1417_33259395.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/l_1417_33259395.pdf) (дата звернення: 10.11. 2019).
3. 7 Major Importance of Marketing <http://www.yourarticlelibrary.com/marketing/7-major-importance-of-marketing-marketing-management/25857> (дата звернення: 12.11. 2019).

Герасімчук М. О., студентка 3 курсу, група МР-171

Науковий керівник: **Рябова Т. А.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: mashaierasimchuk@gmail.com

МЕХАНІЗМ ВПЛИВУ БРЕНДІВ НА ЦІЛЬОВУ АУДИТОРНЮ

У сучасному світі імідж бренду дуже важливий аспект у веденні бізнесу. Адже від нього залежить чи буде мати бренд гарну репутацію, чи буде попит на товар, чи будуть клієнти задоволені обслуговуванням та іншим. Аби створити позитивний імідж бренду та гарно його розвинути застосовують психологічні механізми.

З приходом ринково-економічних відносин в Україну, з'явилися нові явища і терміни, що потребують ретельного науково-психологічного аналізу. Одним з таких термінів став «бренд». Багато хто вважає, що бренд і імідж- фактично ідентичні і різні тільки у використанні термінології. Але це не зовсім так, адже іміджом володіє будь-яка організація або людина, що сприймаються іншими людьми, то брендом можна назвати далеко не будь-який товар. Іншими словами, зміст і механізми формування іміджу та бренду не збігаються.

Такий великий інтерес до бренду в наш час зумовлений ситуацією в світовій промисловості і торгівлі.

Бренд – назва або ім'я об'єкта збуту(фірми, товару, послуги, ідеї і т.д), особливостями якого є велика популярність та глибока вкоріненість у свідомості людей. Слово «бренд» походить від латинського слова «brend» - тобто клеймо, тавро. Товар з клеймом завжди виділявся серед аналогічних і продається дорожче, набуваючи свою індивідуальність [1].

Ключовими характеристиками бренду є:

- призначений для ідентифікації товару;
- містить сукупність раціональних та емоційних вигод для споживачів;
- через нього реалізується додана вартість продукту [1].

Кожен товар повинен мати і формувати свій імідж аби потім можна було впливати на споживачів. Імідж складається із зовнішнього образу та внутрішнього образу, який неможливо побачити, але який відчувається і дуже впливає на сприйняття [4].

Поняття “імідж” виникло на Заході в 50-х роках минулого століття й спочатку використовувалося в рекламній практиці. В 60-х роках цей термін виникає у сфері підприємництва як основний засіб психологічної дії на споживача. Пізніше поняття іміджу стало основним елементом теорії і практики публік рілейшнз, міцно увійшло до політичного і суспільного життя [2].

Імідж – цілеспрямовано сформований образ (особи, явища, предмета), який відокремлює певні ціннісні характеристики, покликаний емоційно-психологічно впливати на будь-кого з метою популяризації, реклами тощо.

У психології під іміджем розуміють характер стереотипу, що склався в людській свідомості і має емоційно забарвлений образ когось-небудь або чогось-небудь. Імідж відображає соціальні очікування певної групи.

Формування іміджу відбувається стихійно, але частіше воно є результатом роботи фахівців. При формуванні іміджу потрібно зважати на такі його складові: моральні цінності, рекламна

сфера, пакувальний матеріал, місцезнаходження та обстановка офісу, стиль одягу персоналу, назва фірми, бланки фірми, візитівки, пакети та ін. Питанням розробки і формування іміджу організації займаються спеціальні відділи. [2].

Коли потенційний споживач бачить, чує або читає назву бренда, він сприймає в ньому два самостійних аспекти назви – враження і сенс, або зміст. Враження, що його справляє на людину назва бренда, фахівці називають енграмою. Цей термін визначає вплив, який «випромінює» на потенційного споживача слово незалежно від об'єкта, якого воно стосується. Таке враження складається, за даними фахівців, у людини, яка вперше чує або читає незнайоме слово [3].

Бренд, створений за певними правилами психології, здатний виконати те, на що спрямовуються маркетингові комунікації, – ідентифікувати, тобто виділити, підприємство-виробника та його посередників з-поміж інших або виділити товари цього підприємства та сервісне обслуговування даного товару з-поміж аналогічних товарів і послуг конкурентів. Комерційна назва товару та його логотип мають відрізнитися від інших, тобто вони мають бути оригінальними та неповторними. Така відмінність від інших і становить те, що у маркетингу називають індивідуальністю товару.

Виділяють такі механізми створення ефективного бренду:

- узгодження звуку та образу для посилення нового слова;
- відбирати й створювати комерційні назви, які не тільки відбивають природу товарної марки (шипіння газованих напоїв, гірську свіжість тощо), а й враховують культурні, соціальні, психологічні та особистісні чинники;

- назва чи логотип повинні бути неповторними та оригінальними, а також щоб уже від однієї назви товару або підприємства чи фірми у потенційного споживача склалося сприятливе враження та виникає бажання мати з ними справу;

- виключення з переліку можливих комерційних назв прізвищ, термінів-описів, назв, які вже використовувались іншими або співзвучні їм, аббревіатур, а також термінів, що мають непридатні для цільової аудиторії омоніми та переклади [3].

Отже, при створенні бренду обов'язково враховувати правила, що перелічені вище та бренд повинен мати індивідуальний характер аби споживачі не спутали його з іншими.

Список використаних джерел:

1. Психология бизнеса. Теория и практика: учебник для магистров / Под общей редакцией: Н.В. Антонова, Н.Л. Иванова, В.А. Штроо. Москва : Юрайт, 2014. URL: https://stud.com.ua/52865/psihologiya/psihologichni_mehanizmi_metodi_stvorenniya_prosuвання_brendu (дата звернення: 02.12. 2019).

2. Прищак М. Д., Лесько О. Й. Психология управління в організації : навч. посіб. Вид. 2-ге, переробл. і допов. Вінниця, 2016. 150 с. https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/1lesko_psiholog_upravlin_organizaciyi/462.html (дата звернення: 02.12. 2019).

3. Механізм впливу брендів на споживачьку аудиторію. Маркетингова політика комунікацій. 2003. URL: <https://library.if.ua/book/126/8319.html> (дата звернення: 03.12. 2019).

4. Трач О.Ю., Карий О.І. Імідж, бренд та репутація: їх взаємозв'язок і вплив на розвиток територій, організацій та окремих осіб. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". 2011. С. 182-187. http://ena.lp.edu.ua:8080/xmlui/bitstream/handle/ntb/12308/025_%d0%86m%d1%96dzh%20brend%20ta%20reputac_182_187_706.pdf?sequence=1&isAllowed=y (дата звернення: 03.12. 2019).

Гурський В. А., студент 2 курсу, група МР-181
Науковий керівник: **Полковниченко С. О.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: vgco.bus@gmail.com

МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО РОЛЬ У СФЕРІ СПОРТУ

У сучасних умовах маркетингова діяльність стає невід'ємною частиною життя кожної спортивної організації. Їх успішний розвиток можливий лише при чіткій орієнтації на запити потенційних споживачів.

Загальновизнано, що маркетинг і маркетингові технології в повній мірі застосовні до сфери спорту. Маркетинг у спорті – це ринкова діяльність з розвитку сфери спорту, спрямована на залучення населення в якості глядачів, а також до занять спортом шляхом задоволення їх потреб [1].

Найбільш поширеними міфами про спортивний маркетинг є наступні.

Міф перший: маркетинг у спорті – всього лише вміння продати товар. Припустимо, що організація має намір здійснити комплекс ініціатив, націлених на розвиток спорту, включаючи, можливо, організацію заходів соціального характеру. Для цього необхідно чітко розуміння того, чого вона хоче досягти; що для цього потрібно; на кого спрямовані ініціативи; і як інформувати для них цільову аудиторію. Потрібно подумати і про те, як правильно «подати» проект. Організація нічого не продає, жоден товар не переходить із рук у руки. Вкладені кошти не завжди приносять відчутний прибуток. Деякі спортивні організації можуть пов'язувати маркетинг виключно з комерційною діяльністю, але його функції набагато ширше.

Міф другий: маркетинг у спорті – всього лише інструмент для торгівлі спортивними товарами. Не секрет, що всі люблять спорт і що спорт – найбільш популярний вид дозвілля. Крім того, у міру зростання доходів населення вести боротьбу за кишеню споживача доводиться також із продавцями інших товарів і послуг (виробниками пральних машин і меблів, постачальниками фінансових послуг). Ринки переповнені товарами, і надзвичайно важливо переконати споживача в тому, що спортивні продукти якщо не краще продуктів інших галузей, то принаймні якимось відрізняються від них. Маркетинг у спорті забезпечує платформу для реалізації конкурентної переваги (особливий продукт), підкреслюючи привабливість спортивного продукту як такого і привертаючи увагу споживача до його відмінних рис. І нехай хтось вважає, що він просто маскує комерційну складову спорту – насправді маркетинг у спорті допомагає підтримувати його привабливість і популярність.

Міф третій: маркетинг у спорті – всього лише інструмент подальшого збагачення бізнесменів. Мета будь-якого бізнесу – отримання прибутку. Якщо бізнес не приносить прибутку, він рано чи пізно приходить до банкрутства. В економіці в цілому чимало прекрасних прикладів рентабельних підприємств, і спорт у цьому сенсі не є винятком. Таким чином, маркетинг сприяє розвитку багатьох напрямків спортивного бізнесу, допомагаючи організаціям максимізувати прибуток, одержуваний від реалізації своєї продукції. Існує думка, що джерелом прибутку є своєрідна «експлуатація» споживачів, нав'язування їм продуктів і послуг. Однак сьогодні спостерігається зворотний процес: спортивні організації сьогодні все сильніше залежать від споживачів. Крім усього іншого, маркетинг – не просто інструмент, за допомогою якого людей змушують купувати те, що їм зовсім не потрібно. Маркетинг – це процес розуміння потреб і сподівань ринку для подальшого виробництва товарів і послуг, які задовольняють або існуючий, або прихований попит.

Міф четвертий: спортивний маркетинг – всього лише вміння обманювати споживача. Є люди, готові взимку, в холод і дощ тягнутися, наприклад, на матч із регбі. Наївна людина може запитати: а навіщо тоді потрібен маркетинг? Адже, як не крути, любитель регбі все одно вимокне і замерзне. Але не можна забувати про те, що завжди знайдуться фанати, яким подобається перебувати на стадіоні у будь-яку погоду. Це і дозволяє підтримувати і розвивати даний вид спорту. Завдання спортивного маркетингу полягає в тому, щоб визначити, чи існують такі

вболівальники. Якщо людям не подобається товар, пропонування тут і зараз, намагатися переконати їх купити його буде непросто. У цьому випадку роль маркетингу повинна зводитися до розвитку існуючого продукту, наприклад, до вдосконалення спортивних споруд. Іншими словами, завдання маркетолога – кардинально змінити продукт і запропонувати, наприклад, проводити ігри в більш зручному місці і в більш зручний час, щоб створити більш комфортні умови для вболівальників і збільшити кількість глядачів.

Міф п'ятий: спортивний маркетинг отруює спорт. Якщо щось і підтримує чистоту спорту, то це саме спортивний маркетинг. Сьогодні, коли структура споживчих витрат змінюється, спортивним організаціям важливо зберегти значимість спорту в житті людей. Доходи споживачів зростають, вибір товарів і послуг у сфері дозвілля і розваг стає все ширше. Якщо ми хочемо, щоб спорт зберіг свою привабливість, найважливіше завдання спортивного маркетингу – домогтися, щоб у свідомості споживачів спорт зберігав свою значущість і вони були б готові витрачати на нього істотну частину своїх коштів [2; 3].

Особлива природа спорту і спортивних організацій обумовлює той факт, що «спортивним» маркетологам доводиться вирішувати цілий ряд специфічних проблем.

Головне в спорті – продукт. Сьогодні спортивні організації залежать від продукту. Це означає, що завдання, які стоять перед маркетологами, і ефективність їх роботи за межами ігрового поля в значній мірі залежать від того, що відбувається на ньому. Отже, головну роль в житті спортивних організацій часто грають не вболівальники і споживачі, а гравці та спортивні команди, які, відповідно, суттєво впливають і на маркетинг.

Спорт – це непередбачуваність результатів. Непередбачуваність результатів спортивних змагань – визначальна особливість спортивного продукту і одна з головних причин величезної популярності спорту. Непередбачуваність результатів генерує радісне збудження, напруженість і емоційне напруження глядачів. Ці емоції рідко (якщо взагалі коли-небудь) викликають регулярне споживання інших продуктів. Саме продаж непередбачуваності результатів і пов'язаних з нею відчуттів – головне завдання, що стоїть перед маркетологом, які працюють у галузі спорту. З нього випливають і інші завдання – продаж безпосередньо спортивних товарів, а також потенційно пов'язаних спортивних продуктів.

Споживачі беруть участь у виробництві спортивного продукту. Коли ви заходите в супермаркет, звертаєтесь в банк або викликаєте фахівця встановити комп'ютер, вам абсолютно не важливо, чи звертаються за цими послугами інші споживачі; як виглядають ті, хто вас обслуговує, і т. д. Інша справа спорт. Футбол – велика гра, і деякі здатні отримати задоволення від матчу, навіть якщо на трибунах нікого, крім них, немає. Але для більшості головне в спорті – це атмосфера загального радісного збудження, створювана оточуючими людьми. Прекрасно, якщо ваша улюблена команда виграє, але ще краще, якщо ви дивитесь гру з друзями, членами сім'ї або іншими вболівальниками. Тому маркетинг у спорті унікальний у тому сенсі, що присутність інших споживачів є життєво важливим елементом продукту і споживчого досвіду. Таким чином, у спортивному маркетингу важливою є кожна окрема людина. Вона одночасно є і об'єктом, і основним елементом спортивного маркетингу [2; 3].

Спортивні організації не завжди правильно використовують маркетинг, про що свідчить проведення спортивних змагань при невеликій кількості глядачів на напівпорожніх стадіонах. У більшості видів спорту левову частку прибутку приносить продаж квитків. Здавалося б, очевидно, що для того, щоб домогтися рентабельності, клуби та команди повинні активно займатися маркетингом і намагатися залучити якомога більше глядачів, продавши якомога більше квитків. На жаль, у багатьох видах спорту цього не досягають. Наприклад, не завжди застосовуються знижки на квитки, не проводиться робота з окремими групами споживачів і не розміщується реклама на телебаченні. Маркетинг у спорті – не панацея від усіх труднощів, але він може хоча б частково допомогти в їх подоланні. У той же час у багатьох видах спорту популярним є підхід «заробляти продажем рекламних місць на стадіоні». З року в рік відбувається гонитва за прибутком. Від її результату залежить, чи залишиться маркетолог працювати на своєму місці, чи контракт із ним буде розірваний. Це говорить про те, що в деяких спортивних організаціях маркетинг зводиться до продажу рекламних площ. Але такий стан речей

мало сприяє отриманню стабільного прибутку і зміцненню відносин з партнерами. Замість того, щоб продавати якісний продукт на корпоративному ринку, працювати з клієнтами, намагатися зрозуміти їх потреби і пропонувати привабливі продукти, окремі спортивні організації продають місця на стадіоні просто тому, що «він не повинен бути порожнім». Будь-який досвідчений маркетинголог погодиться з тим, що такі спортивні організації втрачають хороші можливості.

Усе вище згадане, як ми бачимо, підтверджує думку про те, що спортивний маркетинг має низку відмінностей та виступає не лише інструментом для збуту товарів, а й невід'ємною та обов'язковою складовою успішного, сучасного бізнесу. Він, в свою чергу, також допомагає спорту залишатись популярним та привабливим для підростаючих поколінь у сучасному світі інформаційних технологій, коли на світову арену вийшли такі види як кіберспорт та стрімінг, що збирають аудиторії більші ніж сучасний футбол.

Список використаних джерел

1. Бабаскин А.Г., Бабаскин М.А. Особенности маркетинга в физкультурно-спортивной сфере. *Вестник АГТА*. 2009. № 1 (том 3). С.173-176.
2. Обожина Д. А. Особенности маркетинга в спорте: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2017. 75 с.
3. Степанова О. Н. Маркетинг в сфере физической культуры и спорта. Москва: Советский спорт, 2003. 256 с.

Сльчищева І. А., студентка 2 курсу магістратури, група ММРп-181
Науковий керівник: **Полковниченко С. О.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: irena.jelczyszczewa@gmail.com

СТРАТЕГІЯ ПРОСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА НА КИТАЙСЬКИЙ РИНОК

Вихід компаній на зовнішній ринок, на якому присутня жорстка міжнародна конкуренція, реальний за умови використання сучасних методів управління, перш за все маркетингу.

Перш ніж сформулювати стратегію просування на китайський ринок, важливо здійснити його аналіз.

Незважаючи на велику специфічність ринку Китаю, він є привабливим для українських компаній перш за все через великі розміри. З кожним роком збільшується купівельна спроможність населення даної країни, що зумовлено збільшенням рівня життя і доходів китайських споживачів. Істотна частина міських жителів вважається середнім класом. Китайські споживачі стали заробляти більше, і, відповідно, витратити більше. Громадяни країни сьогодні можуть дозволити собі купити дорогі імпортні товари, вартість яких обтяжена як митними, так і логістичними витратами. Вони більше не звертають уваги тільки на ціну, для них важливо місце виробництва, статус, престиж, якість і позиціонування бренду [1].

Крім того, китайські споживачі самі зацікавлені в придбанні імпортних продуктів, оскільки вважають, що вони корисні для здоров'я і не містять шкідливих хімікатів і консервантів, мають високу якість.

Серед імпоротної продукції, яка користується попитом на китайському ринку, є кондитерські вироби. Сьогодні велику популярність серед китайського населення здобули солодощі, кекси, шоколад. А ще донедавна воно майже не вживало кондитерських виробів. Однією з причин такої ситуації була дорога вартість даного виду продукції. Проте з часом у Китаї стали більш лояльно відноситися до солодощів. Завдяки росту середнього класу останнім часом у країні значно зросло споживання шоколаду. Так, для молодих чоловіків цукерки у коробці – невід'ємний подарунок для дівчини. Для жителів Китаю покупка цукерок або шоколаду – це не та покупка, яка здійснюється кожен день, навпаки, це новий тренд [2].

На китайському ринку єдиними вітчизняними брендами з великою часткою ринку є LeConte і Golden Monkey. Причинами такої ситуації служить слабкий маркетинг, неправильний вибір сировини та відсутність відмінностей з конкурентними товарами. Крім того, якість солодощів вітчизняного виробника нерідко була невідповідною до вимог споживачів, а в окремих

випадках виробу містили небезпечні для життя інгредієнти. Тому для купівлі кондитерських виробів китайці обирають саме імпортовану продукцію [3].

Китайські споживачі дуже примхливі, вони спочатку спостерігають, оцінюють, а вже потім купують. Тому дуже важливим для них є термін присутності товару на полицях магазину, а також те, наскільки добре цей товар відомий і представлений по території країни. Важливо також, щоб товари були тривалого зберігання, особливо на першому етапі, коли продукт не знайомий.

Також українському виробнику слід звернути увагу на те, що не обов'язково товар, який користується популярністю на вітчизняному ринку, приглянеться і китайцям, оскільки жителі Китаю віддають значну перевагу зовнішньому вигляду товару: його упаковці, назві самого товару та його оформленню. Іншими словами – символізму. Їм подобаються яскраві упаковки від світових брендів [4].

Варто звернути увагу й на те, що на сьогоднішній день в Китаї жорстко стоїть проблема вичерпаності сільськогосподарських ресурсів, що проявляється в нестачі екологічно чистих продуктів харчування. Саме тому великий попит зараз на нешкідливі продукти, оскільки для китайців важливу роль відіграє користь продуктів харчування для здоров'я. Одним із шансів привернути більше покупців до товару буде відображення екологічності продукції безпосередньо на етикетці товару.

Щодо місця продажу, варто звернути увагу на те, що в Китаї дуже велика мережа розповсюдження товарів. Споживачі можуть купувати імпортовану продукцію завдяки успішному розвитку електронної комерції і логістичних каналів. Китайські логістичні компанії пропонують дуже швидку доставку, а електронна комерція, в свою чергу, оснащена великою кількістю Інтернет-магазинів на будь-який смак і гаманець. В останні роки одним із найбільш зручних способів купувати будь-яку продукцію є комерційні онлайн платформи: Taobao, Tmall тощо. Для іноземних постачальників ці платформи є відмінними ресурсами як для маркетингового дослідження, які продукти цікаві споживачам, і що зараз популярно, так і для продажу своїх товарів.

У Китаї прийнято дарувати дорогі подарунки. Чим більше споживач може собі дозволити, тим він багатший і успішніший. Тому ті, чий дохід перевищує середнє значення, купують дорогі іноземні бренди, що є символом престижу для більшості китайських споживачів. Тому, просуваючи продукцію на китайський ринок, корпорація повинна знайти свою нішу в сегменті подарунків за високою ціною.

Компанії необхідно звернути увагу на пристосування її сайту до китайського ринку. Він має бути добре проіндексований в пошукових системах Китаю, адаптований до китайського покупця, а також якісно перекладеним, що збільшить інтерес до продукції.

Важливу роль у завоюванні позицій компанії на китайському ринку можуть відіграти дружні стосунки між двома країнами, а також постійні контакти між лідерами країн. Як відомо, китайці можуть зацікавитися продуктом тільки через авторитет політичного діяча.

Для збільшення попиту і підігрівання інтересу китайських споживачів до своєї продукції компанія може використати також Public Relations (PR) – зв'язки з громадськістю, зокрема спільну участь громадян обох країн у спортивних і культурних заходах. Прикладом PR може стати співпраця і участь компанії чи бренду в будь-яких заходах в якості спонсора.

В основі обґрунтування стратегії просування підприємства на зовнішній ринок лежить теорія мегамаркетингу Ф.Котлера [5], головна ідея якої полягає в тому, що компанія, яка хоче просувати свої продукти на інших ринках, повинна враховувати у своїй маркетинговій стратегії продукт (Product), місце (Place), ціну (Price), просування (Promoting), владу (Power) і зв'язки з громадськістю (Public Relations).

Для побудови грамотної маркетингової стратегії важливо врахувати підхід, який базується на теорії мегамаркетингу Ф.Котлера (табл.1).

Просування на китайський ринок – дуже складний процес, оскільки вимагає додержання певних правил. При виході на китайський ринок експерти радять ретельно продумати маркетингову стратегію. У Китаї зростає лояльність до брендів. На думку Д.Носова – керівника відділу з дослідження ринків Офісу з просування експорту, «китайський споживач намагається

зрозуміти бренди, які він купує – від глобальних до нішевих. Проте за правильної маркетингової стратегії дуже висока ймовірність завоювати серця китайський споживачів» [6].

Для того, щоб завоювати увагу китайців та їх довіру до товару, українським виробникам доводиться освоювати нові інструменти. Одним із таких інструментів є участь у спеціалізованих ярмарках. На таких заходах потрібно брати активну участь. Доцільним буде проведення дегустацій та організація інформативних презентацій. Але це лише перший крок до співпраці з китайцями.

Таблиця 1 - Основні складові формування маркетингової стратегії підприємства на китайському ринку

Складові	Коротка характеристика
Продукт (Product)	корисність для здоров'я, відсутність шкідливих хімікатів і консервантів, висока якість; привабливість упаковки, назви товару, оформлення
Місце (Place)	електронна комерція (Інтернет-магазини, комерційні онлайн платформи: Taobao, Tmall, JD); логістичні канали
Ціна (Price)	пошук ніші у сегменті подарунків за високою ціною
Просування (Promoting)	тематичні виставки, телебачення, Інтернет
Влада (Power)	дружні стосунки між двома країнами, постійні контакти між лідерами країн
Зв'язки з громадськістю (Public Relations)	спільна участь у спортивних і культурних заходах; участь компанії чи бренду в будь-яких заходах в якості спонсора

Джерело: Складено автором

Разом з тим необхідно враховувати, що китайський ринок є дуже привабливим не тільки для підприємств України, а й інших країн, тому слід звернути увагу на конкуренцію, з якою зустрінеться підприємство, просуваючи свою продукцію на китайський ринок.

Але конкуренція – не єдина перешкода на шляху до завоювання ринку Китаю. Справа в тому, що на полицях китайських магазинів можна знайти дуже багато товарів-двійників, але не абиякої продукції, а продукції відомих світових брендів. Так, всесвітньо відома компанія «Ferrero Rocher» втратила через такий інцидент не тільки немало грошей, а й імідж світового лідера. Вся справа в тому, що існує такий виробник, як «Tresor Dore», який випускає цукерки, аналогічні до цукерок «Ferrero Rocher», і які також були представлені у магазинах Китаю. В результаті італійській компанії довелося пройти довгий шлях через суди, допоки один із них не виніс рішення стосовно того, що «Tresor Dore» має вилучити свою продукцію з продажу та заплатити «Ferrero Rocher» немалий штраф, який дорівнював 700 тис юанів (87 тис дол.).

З огляду на дані зауваження краще за все при виході на ринок Китаю компанії обрати стратегію активного розширення зовнішніх ринків, а саме стратегію активної експансії. Ця стратегія якнайкраще допоможе закріпитися на закордонному ринку та мати перспективи у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Давыденко Е., Кульманова Г. Маркетинговые стратегии выхода зарубежных компаний на рынок Китая. URL: <http://www.nbrb.by/bv/articles/10198.pdf>
2. Алексеева Е.А. Изменение потребительского поведения населения Китайской Народной Республики в отношении продуктов питания. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/izmenenie-potrebitelskogo-povedeniya-naseleniya-kitayskoj-narodnoj-respubliki-v-otnoshenii-produktov-pitaniya>
3. Анализ рынка в Китае: проблемы и их решения. URL: <http://altrc.ru/library/51/analiz-rynka-v-kitae/>
4. Экспорт конфет в Китай. URL: <http://centerchina.ru/?p=550>.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. Общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. Новосибирск: Наука, 2009. 736 с.
6. Колесниченко И.А. Экспорт российских продуктов в Китай: интерес потребителей и перспективы продвижения. International scientific review of the problems and prospects of modern science and education. Collection of scientific articles LVI International correspondence scientific and practical conference. 2019. С.31-39. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=37234205>

Катілевська К. І., студентка 5 курсу, група УІД-073,
факультет історії та міжнародних відносин
Науковий керівник: **Курей О. А.**, к.е.н., доцент
Ужгородський національний університет (м. Ужгород, Україна)
e-mail: katerinaiphone5@gmail.com

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ У СФЕРІ КОСМЕТОЛОГІЇ

Головною метою інновацій на рівні держави є забезпечення збалансованої взаємодії науково-технічного і виробничого потенціалів, розробка та впровадження ефективного механізму інноваційної діяльності підприємств на новій технологічній, економічній та організаційній основі.

Аналіз різних визначень інновації дає змогу зробити висновок, що специфічний зміст цієї категорії становлять зміни, а отже, головною функцією інноваційної діяльності є функція змін та інновації можна трактувати в трьох аспектах [1-7]:

- інновація в широкому значенні – будь-яка зміна, що підвищує конкурентоспроможність суб'єктів господарювання;
- інновація у вузькому значенні – процес трансформації наукових досягнень у виробництво;
- інновація, яка впроваджена в господарську практику.

Яскравим прикладом формування та реалізації інноваційного потенціалу є розвиток світового ринку косметичних товарів. Сьогодні косметична продукція є повсякденною необхідністю кожної цивілізованої людини. Незважаючи на величезне різноманіття товарів, споживач ретельно підбирає ті, котрі найкраще відповідають йому у фізіологічному та психологічному аспектах. Вільний вибір споживача при покупці та різноманіття асортименту продукції розвивають потужну маркетингову боротьбу, у якій виробники прагнуть постійного вдосконалення для задоволення вимог усіх споживачів.

Виробництво суттєво удосконалилося і в рецептури вносять нові складові без належної нормативної аргументації на державному рівні. Одним із стратегічних напрямів ефективного розвитку провідних держав є розвиток і застосування нанотехнологій у різних галузях промисловості. Усвідомлюючи перспективи нанотехнологій, більшість країн світу інвестують великі кошти у їх розвиток, впроваджуючи відповідні національні програми. Косметологія є однією з найбільш відкритих галузей для їх використання. Кількість практичних інновацій у галузі нанокосметики стрімко зростає [7, с. 33].

Естетичні послуги мають свої особливості, які необхідно врахувати під час здійснення інноваційної діяльності та формування і реалізації інноваційного потенціалу:

1. Неосяжність, адже послуги неможливо побачити, спробувати до моменту їх придбання. Довіру клієнта можна укріпити, підвищуючи відчутність послуг. Для цього необхідно: зробити майбутню послугу більш реальною, а саме показати клієнту сучасні каталоги, журнали, фотороботи з результатами роботи; зробити майбутню послугу бажаною, а саме описати послугу, її естетичні переваги.

2. Непостійність якості. Якість послуг коливається в широкому діапазоні, залежно від того, хто надає ці послуги. Один і той же лікар виконує по-різному одну й ту саму послугу. В свою чергу, клієнт завжди прагне до максимально високої якості послуг за рахунок інновацій;

3. «Нетривалість» у часі;

4. Невід'ємність послуги від її виконавця. Отже, визначивши основні особливості медичних послуг, можна передбачити, що і ціни на них установлюються особливим чином.

При визначеній ціні послуг клієнти звертають увагу на такі чинники: затишок в клініці (якісний ремонт і обладнання); якість робіт (кваліфікований персонал); високий сервіс; імідж салону; інноваційний підхід. Тобто, у клініці мають бути всі необхідні умови для створення нових косметичних послуг для задоволення клієнтів.

Послуги, які надають клініки є інноваційними, адже вони працюють в новому напрямку медицини, де поєднано використання всіх інновацій у сфері парфумерно-косметичних засобів, ін'єкційних та апаратних процедур, які направлені саме на естетику тіла та уповільнення механізмів старіння організму. Завдяки такій особливості відбувається активний інноваційний розвиток нових унікальних послуг в сфері естетичної медицини, які дуже швидко набувають великого попиту на ринку.

Сьогодні Україна знаходиться на етапі становлення економіки. У цей час вітчизняна косметична індустрія переживає період відповідного реформування в галузі всіх сфер діяльності – виробничої та конструкторської, юридичної та економічної, наукової тощо. Це пов'язано з адаптуванням державних підприємств галузі до сучасних ринкових відносин, а також зі зміною іміджу самої косметики, яка за світовими тенденціями розвитку косметології як науки перетворюється на нову «хімію століття» – косметичну хімію.

Становлення косметичної індустрії України – це, по суті, становлення й багатогалузевого господарства, освоєння нових виробництв, які включають виробництво косметичної сировини і напівпродуктів, синтетичних духмяних речовин, тари для готової продукції та ін. Тобто активна інноваційна діяльність.

Подальший розвиток галузі відповідно до європейських стандартів розставив ще декілька акцентів у колі аспектів діяльності косметичної індустрії. Зокрема сучасні тенденції вимагають від підприємництва цієї галузі становлення на інноваційний шлях розвитку, як ключового фактору підвищення свої конкурентоспроможності.

Загалом за роки незалежності України косметологія пройшла досить складний шлях від практично повного розладу до виходу на належний рівень виробництва, контролю якості продукції, підприємництва, науки та освіти [3].

За останні роки внутрішній ринок України значно поповнився косметичними засобами національного і закордонного виробництва. Це з одного боку значно знизило напругу попиту споживачів, з іншого – значно збільшило вимоги до продукції: якість, нешкідливість, гарантійне обслуговування тощо.

Для оцінки результативності інновацій в українській статистиці ідентифікують два рівні: нова для ринку та нова для підприємства продукція. Так, у 2019 році нову для ринку інноваційну продукцію реалізувало 260 підприємств, а нову тільки для підприємства – 882 од.

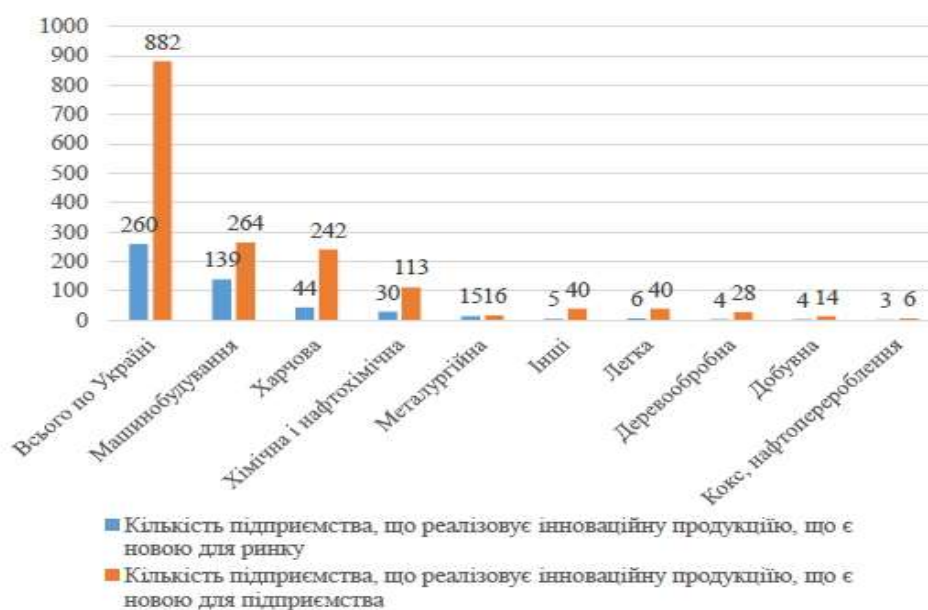


Рис.1 - Кількість підприємств, що реалізували у 2019 р. інноваційну продукцію за ступенем її новизни

В Україні значна перевага надається дешевій популярній продукції, в-першу чергу в догляді за волоссям 98% споживачів обирає мас-маркет, 89% – покупців у догляді за шкірою та 90% у декоративній косметиці. В парфумерії кожен четвертий споживач обирає продукцію преміум класу. За прогнозами до 2022 року зміняться основні фактори, що впливають на косметичний ринок: найбільший вплив будуть здійснювати ВВП та натуральний склад продукції, найменший – здоров'я. Зараз найвпливовішими є склад товару та спосіб життя, найнижчий вплив – сучасні нові косметичні процедури. Трійка лідерів категорій косметичних товарів за впливом на зріст ринку наступна: 17% догляд за волоссям, 14% – догляд за шкірою, 14% – декоративна косметика. Стратегічні орієнтири косметичних виробників можна поділити на 3 основні групи: стратегія цінової політики, стратегія в галузі технологій, стратегія в області експансії та збуту. Особливостями збуту в косметичній галузі є: глобалізація ринків збуту, зростаючі компетентність та вимогливість споживачів, посилення конкуренції між виробниками.

Отже, у статті з'ясовано сутність управління інноваційним процесом підприємства, трактовано інновації в трьох аспектах, сформовано етапи інноваційного потенціалу, спрямованого на розвиток підприємства, завдяки створенню нових косметичних послуг для клініки. Для цього підприємству необхідно активізувати інноваційну діяльність та підвищувати рівень інноваційного потенціалу шляхом науково обґрунтованого його формування та ефективного використання. Це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності товарів та послуг, що забезпечуватиме комерційний успіх та подальший розвиток підприємства.

Список використаних джерел

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon1.rada.gov.ua.
2. Амоша О.І. Організаційно-економічні механізми активізації інноваційної діяльності в Україні / О.І. Амоша // Економіка промисловості. – 2016. – № 5. – С. 15–21.
3. Бажал Ю.М. Інвестиційний ресурс інноваційного розвитку / Ю.М. Бажал // Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової. – К.: Основа, 2015. – С. 56–71.
4. Долженкова В.М. Формирование инновационного потенциала предприятия: Автореф. до дипломної роботи магістра / В.М. Долженкова // ДонНТУ: Факультет економіки, кафедра ЕПР // www.rusnauka.com.
5. Дудар Т.Г. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / Т.Г. Дудар, В.В. Мельниченко. – Тернопіль: Економічна думка, 2018. – 246 с.
6. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2017. – 336 с.
7. Інноваційний розвиток в Україні : наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації: Аналітична доповідь Центру Разумкова [Електронний ресурс] // Національна безпека і оборона. – 2017 – № 7. – Режим доступу: www.ucrps.org.

Косач І. А., д.е.н., проф. кафедри
публічного управління та менеджменту організацій
Дегтярьов А. В., аспірант
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: a.degtiarov@i.ua

ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Мале підприємництво – це надважливий підсистема ринкового господарства, пріоритетна складова конкурентного механізму. Саме малий бізнес надає ринковій економіці адаптивність, здатність мобілізувати фінансові, трудові та природні ресурси територій, має значний антимонопольний потенціал та розглядається як дієвий фактор науково-технічного прогресу і реалізації інноваційної політики держави. Розвиток малого підприємництва вирішує проблеми соціальної політики та політики сприяння зайнятості населення. Ось чому становлення та розвиток малого підприємництва (звичайно, в єдності з великим) являє собою стратегічну задачу державної економічної політики.

Проведене дослідження регіональної специфіки розвитку малого підприємництва Чернігівської області за період 2017-2018 рр. має наступні аспекти:

- у структурі господарства області переважають трудомісткі та нематеріаломісні галузі обробної й переробної промисловості та аграрного сектору;
- прикордонний статус області та економічне тяжіння до інших регіонів України;
- особливості міської й сільської мереж розселення [1].

Недостатній розвиток малого підприємництва в регіоні можна пояснити наявністю наступних гальмуючих факторів. По-перше, це особливості територіальної організації виробництва, відносно низький рівень господарського освоєння території та переважний розвиток сільської мережі розселення, а також моногалузева структура виробництва. Тому рівень охоплення галузей виробництва малими підприємствами вважається досить низьким. Другим фактором вважається недостатній розвиток інфраструктури малого підприємництва, в тому числі консалтингової, маркетингової та інформаційної мереж. Об'єктивною причиною є і недостатньо розвинений рівень банківських і страхових послуг, фінансової захищеності та нормативно правового забезпечення. Особливо це стосується розвитку програмного управління підприємницької діяльності.

Стратегічними завданнями розвитку малого підприємництва є :

- зростання кількості малих підприємств, підвищення конкурентоспроможності для збільшення експортного потенціалу малого бізнесу;
- зміцнення економіко-правової основи його розвитку, активізація інвестиційної активності в секторі малого підприємництва;
- зміцнення ресурсної бази, у т.ч. - фінансово-кредитної;
- розвиток інфраструктури малого бізнесу та поліпшення господарського середовища його функціонування.

Значний вплив на сьогоденному етапі розвитку національної економіки на формування сприятливих умов для малого бізнесу має децентралізація державного управління, передача більшості повноважень на місця, пошук нових методів державного регулювання і координації діяльності регіонів, галузей та підприємств. Це вимагає застосування в діяльності органів публічної влади сучасних методів управління, одним з яких є проектний підхід до управління розвитком малого підприємництва. Проектний підхід дозволяє в процесі розробки управлінських рішень сфокусувати увагу та сконцентрувати зусилля на виконанні обмеженого комплексу задач в чітко визначених часових і бюджетних рамках, а тому має значні переваги в порівнянні з іншими [2].

На сьогодні виникає потреба переходу від теоретичних досліджень та загальнометодологічного підходу вирішення проблем проектування до застосування практики управління проектами у конкретній сфері економічної діяльності. Аналіз наукових праць свідчить, що сучасні вчені – економісти проблеми проектного підходу дещо спрощують і обмежують їх рамками проектного менеджменту. Іншим аспектом, який підсилює актуальність питання, є те, що існуючі наукові дослідження проектного менеджменту присвячені, в основному, проблемам розвитку будівництва, а не інших підприємств малого бізнесу. Актуальність досліджень застосування проектного підходу полягає у використанні методології управління проектами до управління розвитком підприємств малого бізнесу в умовах впровадження реформи децентралізації влади.

Застосування проектного підходу при управлінні підприємствами малого бізнесу в умовах децентралізації реальне при врахуванні наступних факторів:

- масштаби інноваційних змін, обсяги робіт та їх вартість;
- розміри і структура підприємства, де впроваджується проект;
- кількість та взаємозв'язки учасників проекту;
- наявність конкурентів.

Використання проектного підходу дає змогу перебороти перешкоди, пов'язані з наступними зовнішніми і внутрішніми факторами, характерними для української економіки:

- дефіцит та обмеження коштів і ресурсів;
- інфляція;
- посилення конкурентного тиску;
- незадоволені соціальні потреби;
- проблеми ринку споживачів.

Ефект від впровадження інноваційних проектів багатоаспектний. Він характеризується очікуваною ефективністю, яка проявляється в наступному вигляді:

- продуктовому - покращення якості та зростання товарного асортименту;
- технологічному - збільшення продуктивності праці і покращення її умов;
- функціональному - посилення ефективності управління;
- соціальному - поліпшення якості життя.

Саме проектний підхід є засобом управління в умовах та системах, що змінюються і розвиваються, в ситуації нестабільності та невизначеності, коли недостатньо відпрацьовані питання законодавства, з'являються нові власники та приватні інвестори, невідпрацьована податкова політика тощо.

При впровадженні проектного підходу до процесу управління розвитком малого підприємництва в умовах децентралізації слід звернути увагу на забезпечення принципу селективності, тобто зробити наголос на посиленні заходів підтримки підприємництва в депресивних регіонах області, інтенсифікувати його підтримку у пріоритетних галузях: легкій і харчовій промисловості, будівництві, сільському господарстві. Розвиток підприємницької сфери є запорукою прискореного зростання суспільного виробництва в регіоні, підвищення рівня життя населення, задоволення його потреб, з одного боку, у суспільно-корисній праці, а з іншого боку - у матеріальних та духовних благах, відповідних стандартам розвинутого суспільства.

Список використаних джерел

1. Регіони України 2016: статистичний збірник. URL: <http://ukrstat.org>.
 2. European Cluster Trend Report. European Commission. 2015. URL: http://ec.europa.eu/growth/smes/cluster/observatory/european-cluster-trend-report_en
-

Кос'яненко Д. С., студентка 4 курсу, група МРт-181,
 навчально-наукового інституту бізнесу, природокористування і туризму
 Науковий керівник: **Москаленко В. А.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: m.valentina.an@ukr.net

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ КЛАСИФІКАЦІЇ І АНАЛІЗУ МЕТОДІВ ЦІНОУТВОРЕННЯ

Одним із основних завдань підприємства при розробці маркетингової цінової політики є вибір методу ціноутворення. На здійснення обґрунтованого вибору впливає цілий комплекс внутрішніх (обраної маркетингової стратегії, стратегічних цілей, етапу життєвого циклу товару, його якісних характеристик, ступеня новизни), а також зовнішніх факторів [2, ст. 79-80].

Усі методи ціноутворення, що вивчаються у маркетингу, прийнято класифікувати за двома великими сукупностями: прямі та непрямі методи ціноутворення.

Таблиця 1 - Класифікація методів ціноутворення [1]

Група видів	Різновиди методів
Витратні	Методи прямого ціноутворення середні витрати + прибуток; аналіз беззбитковості; граничне ціноутворення
Виходячи з попиту	Параметричні методи ціноутворення; метод встановлення ціни на основі аналізу економічної цінності товару для споживача; метод визначення точок ціни (цінових порогів); сумісний аналіз
З урахуванням конкуренції	Метод поточних цін; наслідування лідера; з урахуванням реакції конкурентів; тендерне ціноутворення
У рамках товарної номенклатури	У рамках товарного асортименту; на супутні товари; на побічні продукти виробництва; на набори товарів
За географічною ознакою	Встановлення ціни в місці виробництва продукції; ціноутворення з включанням витрат на доставку; зональне ціноутворення
За типовими умовами	Біржове ціноутворення; ціноутворення з урахуванням державної цінової політики
З урахуванням умов кожного окремого договору	Методи непрямого ціноутворення; політика кондицій; застосування знижок

Методи прямого ціноутворення передбачають безпосереднє визначення ціни, тобто такі методи дають змогу отримати кількісну характеристику ціни. Вони ґрунтуються на дослідженні властивостей товару та пов'язаних з ним категорій (попит, собівартість, конкуренція тощо) [3, ст. 143].

Методи непрямого ціноутворення не дозволяють безпосередньо визначити ціну, але певним чином впливають або на саму ціну, або на її сприйняття споживачам. Ґрунтуються на врахуванні властивостей товару та на комплексі маркетингових заходів, що супроводжують його споживання або використання [3, ст. 151].

Таким чином, методи прямого ціноутворення визначають ціну товару, а методи непрямого ціноутворення визначають ціну товарної пропозиції [6].

Метод «середні витрати плюс прибуток» є одним із найпростіших. Він полягає у нарахуванні певної націнки на собівартість товару. При цьому, якщо йдеться про визначення ціни виробником товару, то до витрат виробництва додається сума запланованого прибутку [2, ст. 59]. Щодо оптових і роздрібних торговців, при визначенні ціни на товар за цим методом до витрат,

пов'язаних з придбанням товару, додають націнки, які мають забезпечити покриття витрат та отримання очікуваного прибутку.

Величина націнки, що додається підприємством, може бути стандартною для кожного виду товару. Також вона може змінюватися залежно від виду товару, вартості його однієї одиниці, обсягів продажів тощо [2, ст. 61].

Такий метод ціноутворення не дає змоги в кожному конкретному випадку врахувати особливості купівельного попиту й конкуренції, а отже, і визначити оптимальну ціну. Проте, незважаючи на це, даний метод досі ще залишається дуже популярним в умовах української економіки.

Метод, орієнтований на аналіз беззбитковості та забезпечення цільового прибутку, полягає в тому, що потрібно знайти ціну, яка б забезпечила за встановлених обсягів виробництва і реалізації продукції отримання фірмою цільового прибутку.

При використанні такого підходу за основу береться аналіз беззбитковості з урахуванням двох аксіом (які не відповідають дійсності, але значно спрощують розрахунки і дають змогу отримати задовільні результати) [4, ст. 35] :

- змінні витрати на одиницю продукції не змінюються залежно від обсягів її випуску;
- будь-яка кількість випущеної продукції може бути продана за визначеною ціною.

Показника безпеки (дає змогу визначити, наскільки фірма може знизити обсяг продажу, не зазнавши при цьому збитків. Використовується для оцінки операційного ризику. Розраховується (у відсотках) за формулою кількості одиниць продукції, яку слід продати для отримання запланованого прибутку [2, ст.56].

Ціна беззбитковості — забезпечує повне покриття витрат, що пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції:

Метод, орієнтований на аналіз беззбитковості, використовують:

- для досягнення запланованих термінів окупності капіталовкладень за заданим коефіцієнтом;
- для підприємств, які мають зовнішні обмеження щодо норми прибутку і які бажають максимізувати її без порушення наявної заборони.

Метод граничного ціноутворення при розрахунку ціни базується на врахуванні лише тих витрат, які можна безпосередньо віднести на виробництво певного товару. Даний метод може застосовуватися лише на ринку, де попит є стійким і гарантованим [5].

Методи ціноутворення, орієнтовані на попит, враховують не лише рівень витрат при виробництві певного товару, а й ступінь корисності даного товару для споживача, а також очікування споживача щодо рівня цін на подібні товари [3, ст.171].

Параметричні методи, як правило, використовуються при визначенні ціни на нові товари споживчого та виробничого призначення на стадії їх проектування та розробки [6].

Метод встановлення ціни на основі аналізу економічної цінності товару для споживача полягає у тому, що існує певний максимальний рівень ціни, яку споживач готовий заплатити за товар. Ця ціна має повністю компенсувати витрати, понесені споживачем на придбання даного товару. Фірма встановлює ціну з огляду на власні витрати і враховуючи цей максимальний рівень [5, ст. 428].

Провідну роль в процесі ціноутворення відіграють підприємства (фірми), які застосовують при цьому різні методи утворення (формування) цін. Проте, і держава не повинна стояти осторонь процесу ціноутворення, а має здійснювати регулюючу функцію, особливо в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки [1, ст. 238].

Підсумовуючи вище сказане, можна зробити висновок, що вибір метода ціноутворення є одним з найголовніших управлінських рішень компанії. Адже саме від вибраного методу ціноутворення залежить не тільки кількісні параметри ціни виробленого товару, але й подальші дії маркетологів стосовно вибору цінової маркетингової стратегії.

Список використаних джерел

1. Ватаманюк З.Г., Панчишин С.М., Грабинський І.М Економіка: навч. посіб. /за ред. З.Г. Ватаманюка, С.М. Панчишина. Київ. Либідь, 1999. 384с.
2. Кириленко В., Кириленко Г. Теорія ціни та сучасне ціноутворення в Україні. *Економіка України*. 2012. №8. С.56-62
3. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення: навч. посіб. Київ. МАУП, 2003. 240с.
4. Парижак Н.В. Державне регулювання ціноутворення в Україні. *Фінанси України*. 2000. №4. с.31-36
5. Основи економічної теорії / за ред. Предборського В.А. Київ. Кондор, 2002. 621с.
6. Методи ціноутворення. URL: <https://sites.google.com/site/lekciie/rozdil-5/r-3> (дата звернення:29.11.2019).
7. Методи ціноутворення. URL:<http://www.info-library.com.ua/books-text-9595.html> (дата звернення: 29.11.2019).

Красій А. В., студентка 4 курсу, група МР-161

Науковий керівник: **Рябова Т. А.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: alina.krasiy99@gmail.com

ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ

Туризм є однією з найбільш динамічних та перспективних галузей світової економіки. Його частка становить близько 12% світового валового внутрішнього продукту, 7% загального обсягу інвестицій, 11% світових споживчих витрат, 5% усіх податкових надходжень і третину світової торгівлі послугами. За прогнозами експертів ВТО, число поїздок в світі до 2020 року досягне 1,6 мільярда туристських прибуттів, з яких 717 млн. припадає на Європу [1].

Одже розвиток туризму в країні є дуже перспективним напрямом, але щоб розвивати туризм територія повинна мати вже певний потенціал, тобто туристичні об'єкти природного або іншого походження, тобто це можуть бути пам'ятки культури, курортні місця, кліматичні умови, наявність певної санаторної бази. В деяких країнах, таких як Єгипет, Турція, Греція туризм є основним доходом держави і місцеві жителі по суті живуть за прибуток від туристичних потоків, працюють в туристичній сфері та сфері обслуговування. Ці території є туристично привабливими для туристів за рахунок деяких факторів. Визначимо що таке взагалі туристична привабливість.

Під туристичною привабливістю території науковець Т.І. Божук вважає всі туристичні ресурси, які приваблюють своїми якостями, властивостями туристів, захоплюють їх і спонукають до відвідування заданої території [2]. Більш точно, на нашу думку, дає визначення О.В. Мельник [3], що туристично-приваблива територія – це територія, яка має потенціал туристичних ресурсів, сучасну розвинену інфраструктуру туризму та доступну й достатню для туриста інформацію про неї, які б відповідали потребам туристів і забезпечували досягнення максимального соціально-економічного ефекту від розвитку в її межах туристичної діяльності.

Маркетинг являє собою невід'ємну частину будь якої сфери торгівлі або підприємництва і туризм не є винятком. Всі суттєві положення маркетингу можуть застосовуватися і в сфері туризму, але тут є своя специфіка, яка відрізняє його не тільки від торгівлі товарами, а також і від інших послуг.

Музиченко-Козловська О. В. оцінює привабливість за допомогою таких показників: загальний імідж регіону, природо-кліматичні умови, соціальна стабільність та безпека, транспортна доступність, економічна привабливість, духовна привабливість, привабливість пам'яток історії, культурно-освітня привабливість [4, с. 16]. Вчений у зміст поняття враховує матеріально-технічну базу туризму та якісну інформацію про туристичну діяльність.

У багатьох джерелах виділяють також емоційну привабливість, Важеніна І.С. характеризує її, як своєрідну зовнішню оболонку, яка потребує якісного наповнення [5, с. 23]. Тобто за рахунок почуттів людини та їх світогляду повинна формуватися привабливість території.

Якщо розглядати маркетинг в туризмі то це система управління і організації діяльності туристичних компаній у розробці нових, більш ефективних видів туристичних послуг, їх

виготовленні та збуту з ціллю отримати прибуток на основі підвищення якості туристичного продукту та приймання до уваги процесів які відбуваються на світовому туристичному ринку[6].

Щоб надати якісну туристичну послугу потрібно перш за все забезпечити регіон безпекою, закладами розміщення, комунікаціями, транспортом та екскурсіями. Також позитивно впливає Брендинг міст , він сприяє формуванню позитивного іміджу країни , сприяє запам'ятовуванню туристами міст відвідування та формує більш яскраве враження.

Як складова маркетингу, реклама призначена для просування продукту на ринку збуту шляхом цілеспрямованого інформаційного впливу на споживача. Реклама регіону має бути націлена на потенційних інвесторів, для яких, у відповідності з попередньо здійсненою оцінкою, умови регіону стануть конкурентні у порівнянні з іншими регіонами. Такі інвестори повинні бути проінформовані про існування відповідного регіону та про потенційні та наявні переваги у порівнянні з іншими регіонами [7, с. 20].

Недостатня поінформованість також відображається на привабливості туристичного регіону. Для надання інформації потенційним туристам, крім звичних каталогів у вигляді поліграфічних видань, відомі туристичні фірми світу створюють свої сторінки (web-сайти) у Всесвітній інформаційній мережі. Кількість таких сайтів дуже швидко збільшується. Стрімке зростання кількості користувачів мережі Інтернет дає підстави стверджувати, що інформація на веб-сторінках всесвітньої комп'ютерної мережі потраплятиме до усе більшого кола туристів, адже ведення туристичного бізнесу, який має міжнародний характер, вимагає розширення можливостей на зовнішніх ринках.

Список використаних джерел

1. Маркетингові дослідження. *Всесвітня туристична організація* : веб-сайт. URL: <https://www.unwto.org/market-intelligence> (дата звернення: 01.12. 2019).
2. Божук Т.І. Методи оцінки рекреаційних територій : анкетне опитування (на прикладі дендропарку «Софіївка»). *Вісник ДІТБ*. 2009. №13. С 152-157.
3. Мельник О.В. Інтегральний показник туристичної привабливості території : поняття та теоретичні аспекти. *Регіональна економіка*. 2004. № 4. С. 197-204.
4. Музиченко-Козловська О.В. Економічне оцінювання та регулювання туристичної привабливості території : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.03. Львів, 2007. 21с.
5. Важенина И.С. Имидж и репутация территории как основа продвижения в конкурентной среде. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2006. №6.
6. Цыганов С.А., Юрченко Е.Е., Юрченко С.А. Конкурентоспособность стран мира на мировом туристическом рынке. *Региональные исследования*. Смоленск : ООО «Универсум». 2015. №1 (47). С. 88-95.
7. Стадницький Ю.І., Бакушевич І.В., Стадницька Ю.Ю. Просторова економіка: навч. посіб. Тернопіль: ПІСІТ, 2011. 400 с.

Готра В. В., д.е.н., проф.
Крупчинський А. І., студент VI курсу, спеціалізація «Бізнес-адміністрування»
ДВНЗ «Ужгородський національний університет» (м. Ужгород, Україна)
e-mail: krupchynskiy.plbl@gmail.com

ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ

Ефективне функціонування підприємства на даному етапі розвитку економіки неможливо уявити без використання механізмів організації маркетингової діяльності. Виділяють багато різноманітних видів маркетингу, серед них є такі як конверсійний, стимулюючий, розвиваючий, підтримуючий тощо. Стрімкий розвиток ринку товарів і послуг, змінює бажання споживача, зумовлюючи виробників шукати нові методи просування та реалізації виготовленої продукції, оскільки зміна смаків споживачів призводить до падіння ефективності прийомів маркетингу, які використовувалися тривалий час. Зважаючи на розвиток комунікаційних та інформаційних технологій, все більшої популярності набуває такий вид маркетингу як інтернет-маркетинг[1],[2].

Інтернет, як глобальна інформаційна система, надає великі можливості для ведення економічної діяльності. Це величезний майданчик, де продавці товарів і послуг знаходять своїх покупців, і навпаки. Вона так само діє за економічними законами - попит взаємопов'язаний з пропозицією, здорова конкуренція спонукає до розвитку. Реклама в цьому не виняток. Якісна реклама в інтернеті приносить користь обом сторонам.

Клієнт може відшукати пропозиції компаній, вибрати із запропонованого асортименту товари або послуги, які найбільш підійдуть для нього за критеріями ціни і якості[3].

Зворотна ситуація: підприємство створює корпоративний web-сайт, і представляє на ньому свої товари або послуги потенційним покупцям. Грамотно вклавши в розробку цього проекту гроші, підприємство може отримати від нього відчутну вигоду.

Говорячи про інтернет-маркетинг, можна виділити переваги використання цього інструменту.

Таблиця 1 - Переваги використання інтернет-маркетингу[4]

Інформація	Інтернет забезпечує швидкий та безкоштовний спосіб отримання інформації будь-якого типу. Підприємці швидко та легко можуть одержати величезний обсяг інформації про компанії, їхню продукцію, конкурентів, партнерів тощо, що дозволяє прийняти рішення щодо подальшої діяльності.
Платоспроможна і соціально активна аудиторія	Користувачі інтернету — це люди, що активно заявляють про свої переваги і досвід. Недарма одночасно зі зменшенням довіри до традиційної реклами збільшується вплив форумів, блогів і співтовариств.
Швидка адаптація до ринкових умов	Постачальники можуть оперативно доповнювати торговельні пропозиції, регулювати ціни і характеристики продукції, залежно від зміни вподобань покупця.
Просування товарів і послуг, бренду компанії	Реклама і рекламні компанії практично не мають ні територіальних, ні часових меж. Велике значення набувають партнерські програми та обмін посиланнями, формування лінкообміну. Інтернет-реклама вимагає набагато менших витрат на підготовку та випуск, ніж традиційні ЗМІ.
Інтерактивність	В інтернеті можна прямо взаємодіяти зі споживачем: у живій дискусії показувати переваги товару, дізнаватися думку певного користувача і залежно від отриманої інформації динамічно змінювати підхід

Насправді інтернет-маркетинг являє собою розвинений комплекс галузей, що включають не тільки контекстну, банерну рекламу та PR в мережі інтернет, а й методики проведення маркетингових досліджень. Зокрема, це вивчення попиту та споживчої аудиторії, методики забезпечення високої ефективності рекламних кампаній, дослідження способів правильного

позиціонування торгових марок і брендів на ринку, і багато іншого[5].

Для того, щоб максимально ефективно використовувати всі надані електронним ринком можливості, необхідно бути готовим вжити нестандартні рішення щодо здійснення інтернет маркетингового механізму. Здійснення маркетингової стратегії при веденні бізнесу в інтернеті вимагає постійних досліджень, експериментів, змін і новацій. Тільки в такому випадку поставлених завдань буде досягнуто[6].

На прикладі ТОВ СП «Віадук» розглянемо, що впровадження інструментів інтернет-маркетингу може дати підприємству. Товариство з обмеженою відповідальністю, спільне українсько-російське-австрійське підприємство «Віадук». Скорочена назва: ТОВ СП «Віадук», підприємство легкої промисловості, що виробляє здебільшого верхній одяг, а також займається оптовою та роздрібною торгівлею товару.

На даному етапі підприємство майже не використовує стратегію інтернет-маркетингу, а отже, не отримує максимально можливу кількість замовлень та прибутків. ТОВ СП «Віадук» потрібно розробити правильну стратегію та обрати відповідні інструменти просування в мережі Інтернет, так підприємство матиме можливість не аби якою мірою підвищити дохід.

Виходячи з аналізу підприємницької діяльності ТОВ «Віадук», можна запропонувати використання таких інструментів інтернет-маркетингу:

1. Використання соціальних мереж, як засобу просування продукції;
2. Створення корпоративної web-сторінки;
3. Використання елементів брендування;
4. Використання таргетингу та ретаргетингу.

Саме з цих інструментів необхідно розпочинати діяльність ТОВ «Віадук» у мережі Інтернет.

Незалежно від того, чи використовується інтернет-маркетинг як основний засіб просування чи другорядний (допоміжний), в інтернет середовищі необхідно підтримувати зв'язок з клієнтами, нагадувати про себе. Для цього необхідно використовувати так звані «креативи» (використання нестандартних підходів до звичних інфоповідів)[7].

Використання таких рекомендацій дозволить потенційно збільшити продажі мінімум на 45%, а також отримати нові ділові зв'язки та партнерства. Підприємство має непогані позиції на ринку, але працює в основному на давальницькій сировині, а продукція йде а експорт. Запровадивши зміни в інтернет-маркетингу ТОВ СП «Віадук» отримає нові канали збуту, зможе зайняти відповідні позиції на вітчизняному ринку. Ці заходи допоможуть у приверненні уваги потенційних споживачів до даного підприємства, так як поточна ситуація бажає кращого. Про ТОВ СП «Віадук» дуже мало інформації на просторах Інтернету, тому користувачі мережі просто не знають про існування підприємства.

З цього можна зробити висновок, що інтернет-маркетинг стрімко еволюціонує, паралельно з розвитком самої мережі інтернет. Будь-який потенційний споживач може, використовуючи Інтернет, отримати інформацію про товар, а також купити його. Застосування методів інтернет-маркетингу націлене на економію коштів (на заробітній платі співробітників відділів продажів і на звичайній рекламі), а також на розширення діяльності компаній (перехід з локального ринку на національний та міжнародний ринок). При цьому як великі компанії, так і малі, мають більш урівноважені шанси в боротьбі за ринок. На відміну від традиційних рекламних медіа (друкованих, радіо і телебачення), вхід на ринок через Інтернет є не надто витратним. У розвинених країнах, витрати на інтернет-маркетинг і рекламу становлять близько 5% від загальних рекламних витрат. Важливим моментом є те, що на відміну від традиційних маркетингових методів просування, інтернет-маркетинг дає чітку статистичну картину ефективності маркетингової кампанії.

Список використаних джерел

1. Івашова Н.В. Бренд-орієнтована система управління маркетинговими комунікаціями промислового підприємства / Н.В. Івашова // Інновації в маркетингу промислового підприємства : монографія / за заг. ред. О.С. Телетова. – Суми : СумДУ, 2013. – 282 с
2. Хамініч В. І. Удосконалення маркетингової діяльності торговопосередницьких підприємств України [Електронний ресурс] / В. І. Хамініч // ДНУ імені Олеса Гончара. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201264/haminich.html>.
3. Мусієнко Д. О. Сутність маркетингової діяльності на підприємствах // Молодой ученый, 2013. – №2. с.- 83.
4. Кожухівська Р.Б. Інтернет-технології в маркетингу: специфіка, класифікація, переваги та недоліки / Р.Б. Кожухівська // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». –2012. – № 10/1. – Т. 20, Вип. 6/2. – С. 180-186
5. Аналіз и оцінка маркетингової діяльності промислового підприємства [Електронний ресурс] / В. Л. Берестов, С. А. Афонина// Проблеми сучасної економіки. – 2018. – № 1 (25) – Режим доступу : <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=23489>.
6. Карпенко Н.В. Формування клієнтоорієнтованих компетенцій на підприємстві / Н.В. Карпенко// Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст: Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (м. Полтава, 28-29 травня 2015 р.) – П.: ПУЕТ. – 2015. – С.10-14.
7. Кобелев, В.М. Сучасні види маркетингу [Текст] / Кобелев В.М., Кобелева А.В. // Международная научная конференция MicroCAD : Секція №16 - Сучасні технології в економіці та менеджменті - НТУ "ХПИ", 2015.

Готра В. В., д.е.н., професор,
Тарлавіна К . А., студентка V курсу, «Бізнес-адміністрування»
ДВНЗ «Ужгородський національний університет» (м. Ужгород, Україна)
kate97mk@gmail.com

КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦІЯ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Створення торгових мереж – головний стратегічний напрям розвитку роздрібної торгівлі. У розвинених країнах торговельними мережами захоплено весь ринковий простір. Усі інші роздрібні точки (маленькі магазинчики, лавки) займають не більше 4 % ринку У Європі мережева торгівля контролює 70– 75 % роздрібною товарообігу, а в Україні — на рівні 20–30 %. У цілому проглядається тенденція розвитку роздрібної торгівлі за європейською схемою, тобто з укрупнення роздрібних торговельних мереж. Торговельні мережі, що мають більше 10 магазинів, у світовій торговій практиці називають торговими ланцюгами[1].

У силу власної специфічної діяльності торгівлі мережі мають ряд особливостей, які залежать від форми взаємозв'язків усередині самої структури, а також від зовнішнього середовища.

Мережевий продукт має дві основні особливості:

- зовнішній ефект;
- ефект залежності.

Зовнішній мережевий ефект виникає в результаті уніфікації асортименту, методів продажів, оформлення магазинів тощо у рамках торговельної мережі. Для рядового покупця це означає, що на нього поширюється весь пакет привілеїв незалежно від того, у якому магазині мережі він здійснює чи буде здійснювати свої покупки. Крім того, покупець звикає до специфічних методів організації продажів, планування й оформлення магазину тощо[2].

Зворотним боком зовнішнього мережевого ефекту є ефект залежності чи прихильності. Ставши користувачем торговельної мережі, покупець позбавляється частини своєї волі при виборі продавця, оскільки змушений купувати товари в магазинах саме даної мережі. Інакше він втрачає придбані раніше привілеї чи бонуси. Особливо явно ефект залежності виявляється при введенні системи накопичувальних знижок.

У міру розширення торговельної мережі і зовнішні ефекти, і прихильність до неї покупців зростають, що суттєво збільшує її конкурентоздатність у порівнянні з незалежними торговими підприємствами навіть при однаковому рівні цін, якості товарів і рівні торговельного обслуговування. Крім того, у рамках мережі найбільше явно виявляється ефект масштабу незалежно від розміру торгових підприємств, що входять до її складу. Головним є не те, які по розміру торговельні підприємства входять до складу мережі, а те – скільки їх і як вони розподілені територіально. Крім того, тільки в рамках мережі з'являється можливість розподілу ролей між магазинами для більш повного використання купівельних ресурсів споживчого ринку[3].

Таблиця 1 - Переваги та недоліки роздрібних торговельних мереж

ПЕРЕВАГИ МЕРЕЖЕВОЇ ТОРГІВЛІ		НЕДОЛІКИ МЕРЕЖЕВОЇ ТОРГІВЛІ	
1	розміри мереж дозволяють закуповувати великі партії товарів, отримуючи при цьому максимальні знижки та економлячи на транспортних витратах	1	обмеження самостійності у формуванні товарної та цінової політики і, як наслідок, низька гнучкість
2	можливі розміщення товару зі зміною простору та зміна асортименту товарів, формування привабливого асортименту за конкурентоспроможними цінами; диверсифікація видів діяльності з урахуванням підвищення ефективності		
3	централізація і високий рівень управління всією комерційною діяльністю за рахунок залучення кваліфікованих фахівців дозволяють уникнути багатьох недоліків, характерних для окремого магазину	2	імовірність поганої організації роботи, непрофесійність обслуговуючого персоналу в одному з магазинів мережі може призвести до відмови цих споживачів користуватися послугами інших магазинів цієї мережі та негативно позначитися на іміджі торговельної марки в цілому
4	зниження витрат на одиницю товару за рахунок економії на витратах зі стимулювання збуту, закуповуючи рекламу, вигідну для своїх магазинів, і відносячи витрати на велику кількість товару		
5	здатність об'єднати функції оптової та роздрібною торгівлі		

Більшість українських торговельних мереж входять до списку 200 найбільших компаній України за згідно з рейтингом видання БізнесЦензор[4]. Роздрібна торгівля є вкрай привабливою для інвестування через високу місткість і ненасиченість ринку. Ринок роздрібною торгівлі можна умовно поділити на декілька сегментів: продовольчі товари, електроніка, DIY, одяг та ін.

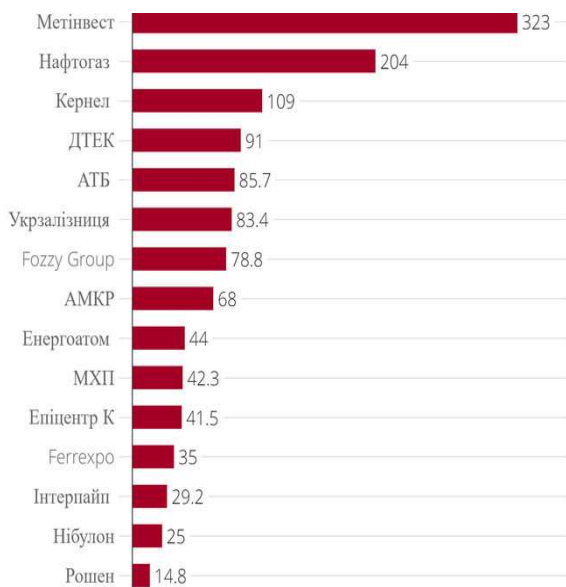


Рис 1 - Найбільші холдинги України за доходом в 2018р.

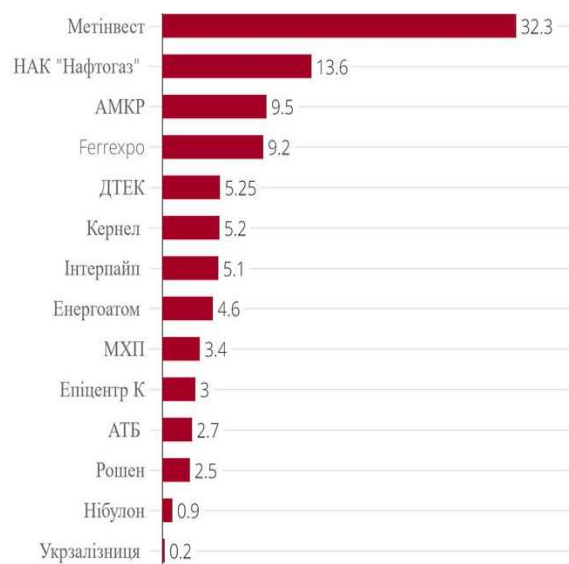


Рис 2 - Рейтинг прибутків холдингів за 2018р. (в млрд.грн.)

Що стосується потенційних конкурентів, то аналіз ринку роздрібної торгівлі продовольчими товарами в Україні дозволив виявити, що останніми роками на ньому сформувалася тенденція до поглинання національними лідерами продуктового ритейлу невеликих торговельних гравців. Крім того, компанії почали більш активно виходити на суміжні ринкові сегменти. Так, наприклад, ВАТ «Ритейл Груп» нещодавно повідомило про плани розвитку нового для нього формату — магазинів «біля дому»; ЗАТ «Фоззі Груп» вирішило зайнятися преміальним роздрібом, відкривши перший магазин «Le Silpo» тощо.

Постачальники як один з основних елементів зовнішнього мікрооточення підприємства справляють значний вплив на діяльність торговельної мережі. У загальному розумінні від них залежать основні конкурентні переваги товарів, що пропонує мережа покупцям. Громадське об'єднання «Асоціація виробників і постачальників» об'єднує близько 500 компаній-виробників і постачальників продукції, яка реалізується в роздрібних мережах України.

Для формування широкого та стійкого асортименту товарів у підприємствах роздрібної торгівлі необхідно організувати завезення товарів від різних постачальників. Додаткові товарні ресурси для забезпечення торговельної діяльності торговельні підприємства можуть отримувати від власних виробничих підрозділів, підприємств або цехів ресторанного господарства тощо[5].

Аналіз управління взаємодією з постачальниками на підприємствах торгівлі дозволив виокремити такі особливості управління постачанням у торговельних мережах:

по-перше, торговельні мережі використовують автоматизовану систему управління взаємодією з постачальниками SRM;

по-друге, всі продуктові торговельні мережі мають власні торговельні марки;

по-третє, торговельні мережі отримують у взаємодії з постачальниками додатковий дохід від рекламних послуг та мерчандайзингу;

по-четверте, постачання продуктів харчування здійснюється раз або два рази на тиждень за попереднім замовленням, умови постачання передбачають доставку продуктів за рахунок постачальника і розрахунки за фактом постачання;

по-п'яте, торговельні мережі проводять змагання між постачальникам на тендерній основі;

по-шосте, взаємодія з постачальником передбачає штрафні санкції постачальнику за будь-яке порушення строків постачання або якості чи асортименту товару і штрафні санкції магазину за відсутність товару на належному місці в торговельному залі;

по-сьоме, угоди з постачальниками передбачають повернення товару, на який закінчується строк придатності.

Лояльність споживачів — одне з найскладніших понять у роздрібній торгівлі. У результаті проведених у США і багатьох країнах Європи досліджень була виявлена стійка закономірність — позицію лідера займають ті підприємства, що мають в розпорядженні стійку споживчу базу, яка фахівцями називається «ефектом лояльності». Визначити лояльність покупців досить складно. Спосіб життя, зайнятість, культура, соціодемографія, дохід — усе це прямо позначається на моделях поведінки покупців, нічого не кажучи про їх ставлення до роздрібно-торговельної мережі.

Яскравим прикладом є вітчизняна мережа ТЦ «Епіцентр». Національна мережа торгових центрів «Епіцентр» — лідер з роздрібно-торгівлі в Україні, що надає можливість придбати якісний товар для будівництва та ремонту, саду та городу, оздоблення та оформлення житла у форматі «ВІД і ДО», а також скористатися численними додатковими послугами на території всієї України [6].

Компанія розпочала свою діяльність з відкриття 6 грудня 2003 року у місті Києві першого гіпермаркету. Відтоді Епіцентр динамічно розвивається і впевнено розширюється, охоплюючи не тільки обласні центри, а й районні міста. На сьогодні Епіцентр — найбільше торгово-роздрібне підприємство, що налічує 51 торговий центр загальною площею понад 1 млн м².

Мережа торговельних центрів «Епіцентр» визнана найкращою серед ритейлерів в Україні, що пропонують споживачам товари для дому та затишку.

ТЦ «Епіцентр» здобула перемогу в конкурсі Retail&Development Business Awards 2019, організованому Асоціацією ритейлерів України. У номінації — «Ритейлер року в сегменті товарів для дому і затишку» — відома українська торговельна мережа обійшла конкурентів з європейським корінням — JYSK та Leroy Merlin.

Переможців RDB Awards-2019 було визначено голосуванням Експертної ради конкурсу, до якої увійшли представники профільних асоціацій, ритейлу, девелопменту, консалтингових і брокерських компаній та відкритим голосуванням учасників ринку. Крайні компанії сфери роздрібно-торгівлі змагалися за перемогу в 14 номінаціях RDB Awards.

Отже, роздрібно-торговельні мережі значно зміцнили свої конкурентні позиції і у вітчизняній економіці, за рахунок досить великого ряду переваг у порівнянні з одиничними магазинами. Україна за останні 5 років активно прямує до показників країн Європи та США у сфері роздрібно-мережевої торгівлі.

Список використаних джерел

1. Коренюк А. С. Конкуреноспроможність підприємства у сучасних умовах: проблеми та перспективи / А. С. Коренюк, А. В. Журавльова // Конкуреноспроможність підприємств в умовах трансформаційних процесів в економіці України : Збірник матеріалів III Міжвузівської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених, Харків, 14 листопада 2018 р. / Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ. — Харків : ХТЕІ КНТЕУ, 2018. — С. 24–26.
2. Грецький Р. Теоретичні підходи до визначення природи та сутності конкуренції. Формування ринкових відносин в Україні. 2017. № 2. С. 42-56.
3. Кузьмін О. Є. Управління конкурентоспроможністю підприємства (організації): навчальний посібник / О. Є. Кузьмін. — Л. : Видавництво Національного університету Львівська політехніка, 2004. — 188 с.
4. Інтернет-портал БізнесЦензор [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <https://censor.net.ua/>.
5. Кобелев В. М. Оцінка конкурентоспроможності підприємства та фактори її підвищення / В. М. Кобелев, В. І. Болтенко // Вісник НТУ «ХП». — 2015. - №60. — С. 60-64.
6. Офіційний сайт національної мережі торгових центрів «Епіцентр» [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <https://epicentrk.ua/>.

Матусевич Е. Р., студентка 2 курсу, група МР-181
Науковий керівник: **Рябов І. Б.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: nastia.foksha99@gmail.com

ТРЕНДИ МАРКЕТИНГУ НА 2020 РІК

Ні для кого не є секретом, що традиційний маркетинг починає згасати і на його місце швидкими темпами прямує інтернет-маркетинг. Через те, що відбувається науково-технічний прогрес, з кожним днем стає важче залучати споживача. Тому з'являються нові тенденції та тренди, щодо маркетингових стратегій, які допомагають розвивати бізнес.

Але, все ж таки окрім нових тенденцій є декілька стратегій, які будуть важливими в 2020 році. По-перше, це контент-маркетинг – це довгострокова маркетингова стратегія, яка спрямована на залучення цільової аудиторії і побудові довірчих взаємин. Щоб досягти поставлених цілей, маркетологи створюють і поширюють релевантний контент. Якість контенту визначають: оригінальність, унікальність та цінність. Як твердять дослідження, фірми в яких є блог мають на 55 % більше користувачів [1].

Великий потік нудною інформації давно не діє на споживачів, а саме якісний контент з додаванням відео привертає їхню увагу. Його зміст повинен бути актуальним, коротким і зрозумілим. Більшість людей сприймають графічно, краще ніж щось інше. Тому дизайн теж відіграє велику роль. Тривалість впливає на те, щоб глядач не втратив інтерес. Саме тому соцмережа Інстаграм встановив ліміт часу на викладання відео в профіль - на хвилину, а в історію- на 15 секунд.

Також зараз email-маркетинг є ефективний. Про це свідчить:

- 91% користувачів інтернету перевіряють пошту щодня.
- Соцмережі більш ефективні спільно з електронною поштою.
- Ви завжди на зв'язку з передплатниками, вони в будь-якому випадку побачать лист в поштової скриньці.
- Можна отримати дохід натиснувши декілька кнопок, база адрес завжди під рукою.
- Можливість адаптації листів під клієнтів [2].

У кожної людини різний тип характеру, тому більшість не люблять розмовляти по телефону і взагалі контактувати з людьми. Тому виходом з цієї ситуації і підходом до даного типу споживача є чат-бот. Він не тільки допомагає зруйнувати бар'єр між споживачем та підприємством, але й стає інструментом, за допомогою якого можна, наприклад, купити квиток. Або як приклад, телефонна мережа Lifecell має чат-бота в популярній соцмережі Telegram, за допомогою якого можна дізнатися баланс, тариф станом на сьогоднішній день, дізнатися умови тарифу, чи змінити його в загалі.

Що стосується нових тенденцій, саме соцмережа Telegram набуває популярності серед інших мереж. Вона є зручною для користування, бо дозволяє зробити канал фірми, в якому би йшлося про продукт, також чат, за допомогою якого не проблема на пряму зв'язатися з фірмою. Також можна створити ті ж самі чат-боти та різні опитування, що стануть об'єктом дослідження запитів, частоти покупок і т. д.

Діючим новим інструментом маркетингу стає Product Test – це тестова платформа для продукту, що дозволяє підприємцю, дізнатися чи стане прибутковим певний вид продукту чи послуги. Нещодавно, Альфа- Банк випустив на платформи App Store і Google Play тестовий додаток мобільного банкінгу, який має нові можливості та переваги: вхід по відбитку пальця, прогресивний дизайн, нові оновлення випускатимуть у відповідності до вимог користувачів з регулярною періодичністю. Так, як відгуки були позитивними та додаток отримав високу оцінку, він перейшов з тестового режиму в діючий.

Гейміфікація – використання ігрових практик та механізмів у неігровому контексті для залучення кінцевих користувачів до розв'язання проблем [3]. У маркетингу – це один із способів залучити більше клієнтів в торгові мережі – зробити процес шопінгу більш захоплюючим. Накопичувальна система балів, рейтинг захоплюють, привертають увагу до товару, оскільки в людині закладений дух змагань і тому багато блогерів таким чином роблять свою сторінку популярною.

Віртуальна реальність і доповнена є одними із ігрових практик. Тому, наприклад, ІКЕА поповнила свій мобільний додаток доповненою реальністю, де можна побачити як той чи інший предмет меблів виглядатиме саме в вашій квартирі.

Популярним в мережі Instagram стають прямі ефіри, вони дозволяють презентувати продукт в живий час, це пряма взаємодія з покупцями, адже продавець може відповісти на будь-яке питання чи допомогти вирішити проблему. Це всі ймовірні онлайн зустрічі, семінари і т. д.

Зовсім недавно в ринкову систему прийшов Монобанк з цікавою маркетинговою стратегією, що має назву партнерська програма. Зміст її в тому, що коли ви створюєте собі карту і на кешбек отримуєте бонусних 50 грн, щоб отримати знову 50 грн, треба запросити друга. Така стратегія є дієвою, оскільки якщо запросити друга можна також отримати знижки. Для споживачів це маленькі приємні бонуси, а для фірми це вже клієнтська база з якою вони продовжують працювати.

Influence-маркетинг – спосіб створення попиту за допомогою лідера думок або авторитету групи людей [4]. Як це працює? Відповідно до аудиторії вибирається амбасадор, велике значення має його популярність чи кількість відвідувачів на сторінках в соцмережах. Зважаючи на цю кількість фанів, можна виділити відсоток, що зацікавиться цим продуктом. Цей спосіб може стати як дорогим, так і дешевим, бо є локальні знаменитості, які готові за знижку зробити рекламу. І тут діє сарафане радіо: бренд обирає амбасадора, амбасадор дає рекомендації потенційним споживачам, а вони в свою чергу здійснюють процес покупки, чи ні.

Отже, дослідивши нові тенденції та тренди на 2020 рік, можна сміливо їх використовувати у своєму бізнесі, але не забувати їх поєднувати з базою, без якої маркетинг взагалі неможливий. Дуже важливо обирати цільовий ринок відповідно до товару, досліджувати кон'юнктуру ринку, бути готовим до ризиків. Адже маленька помилка зможе фатально вплинути на майбутнє фірми. Також головним є орієнтованість на клієнта, на його побажання та критику. На мій погляд, якщо від споживача залежить становище фірми на ринку, то відносини повинні бути прямими для досягнення взаєморозуміння. Тому виникає нова модель H2H, Human To Human, тобто забезпечення потреб споживача і прибутковість фірми.

Список використаних джерел

1. Що означає контент-маркетинг? SendPulse. 2019. URL: <https://sendpulse.ua/support/glossary/content-marketing> (дата звернення: 02.12. 2019).
2. Какова реальная окупаемость email-маркетинга? Support Estismail. 2019. URL: <https://vc.ru/marketing/54791-kakova-realnaya-okupaemost-email-marketinga> (дата звернення: 02.12. 2019).
3. Гейміфікація. Вікіпедія. 2019. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B5%D0%B9%D0%BC%D1%96%D1%84%D1%96%D0%BA%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F> (дата звернення: 02.12. 2019).
4. Influence-маркетинг: 5 способів бюджетно впливати на аудиторію. Лайкни. 2017. URL: <https://www.likeni.ru/analytics/influence-marketing-5-sposobov-byudzhethno-vliyat-na-auditoriyu> (дата звернення: 02.12. 2019).

Мостипан Н. В., студентка 2 курсу, гр. ПУА-181
Науковий керівник: **Косач І. А.**, д.е.н., проф.
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: nadia.mostipan@gmail.com

СПЕЦИФІКА МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ

Забезпечення дієвості та результативності роботи органів публічної влади вимагає удосконалення методів організації управлінської діяльності.

Як наука, менеджмент (від англ. management – управління, адміністрація) виник у США наприкінці ХІХ ст. [1]. У Оксфордському тлумачному словнику англійської мови, поняття «менеджмент» характеризується так:

- спосіб, манера спілкування з людьми;
- особливого роду вміння й адміністративні навички;
- влада й мистецтво управління;
- орган управління, адміністративна одиниця.

Відповідно до сучасних умов господарювання, менеджмент – це процес управління матеріальними та людськими ресурсами, що забезпечує їх найефективніше використання для досягнення поставленої мети [2].

Значний внесок у розвиток менеджменту як науки, зробив американський інженер Г. Емерсон, який у 1912 році у своїй праці «Дванадцять принципів продуктивності» сформулював такі принципи: точно поставлені ідеали або цілі; здоровий глузд; компетентна консультація; дисципліна; справедливе ставлення до персоналу; швидкий, надійний, повний, точний і постійний облік; диспетчеризація; норми і розкладки; нормалізація умов; нормування операцій; писані стандартні інструкції; винагорода за продуктивність [3].

Класична теорія менеджменту у секторі державної влади на практиці реалізується через модель публічного адміністрування (англ. – public administration), неокласична теорія менеджменту – через модель публічного управління (англ. – public management), сучасна теорія менеджменту – через модель нового публічного управління (англ. – new public management) [4]. Об'єктом менеджменту в публічному управлінні є органи державної влади. Згідно сучасної теорії менеджменту вони розглядаються як організації, специфічними особливостями яких є наступні:

- 1) особи, які відповідають за процес управління, є обраними або призначеними;
- 2) щодо органів публічної влади держава може застосовувати систему примусу, якої позбавлені приватні компанії;
- 3) саме інформація є предметом праці, а рішення, що приймають організації, часто мають інформаційну форму.

Таким чином, сутнісні риси публічного менеджменту, порівняно з класичним адмініструванням, мають позначатися сукупністю таких обставин:

- націленістю на кінцевий результат;
- поєднанням більшої міри свободи дій з відповідальністю;
- значущістю організації та організаційної культури;
- відкритістю для впливів навколишнього середовища;
- зв'язками з користувачами послуг, наявністю зворотного зв'язку.

Системи менеджменту, характерні для організацій публічної влади, називають адміністративними (від лат. administratio — управління, керівництво). Її елементами є:

- управлінська діяльність державних органів, організаційна діяльність у сфері управління;
- органи виконавчої влади держави; урядовий апарат;
- посадові особи, керівний персонал певної установи;
- розпорядники, відповідальні упорядники.

На відміну від виконавчої роботи, яка властива суто державним органам, менеджмент в органах публічної влади є цілеспрямованим управлінням, цілями якого є в першу чергу ефективність і дієвість. Приймаючи управлінські рішення, керівнику слід пам'ятати про те, що результат його рішень впливатиме, в першу чергу, на людей. В органах публічної влади керівникам не слід сприймати співробітників або підлеглих як інструмент для досягнення їхніх законних цілей. Часто цілком законні рішення, які приймаються представниками публічної влади, насправді економічно не вигідні для суспільства загалом, хоча залишаються ефективними для нього особисто та для організації, в якій він працює.

Список використаної літератури

1. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент / А.В. Войчак. – К. : КНЕУ, 1998. – 268 с.
2. Ліпенцев А. В. Вплив організаційної культури державних органів влади на процеси реформування державного управління: міжнародний досвід / А. В. Ліпенцев // Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр. - Х., 2007. -Вип. 4 (19). -С. 208-215
3. Пушкар М. С. Теорія і практика формування облікової політики: монографія / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. – Тернопіль: Видавництво «Карт-Бланш», 2010. – 259 с.

Мурай А. О., студентка 3 курсу, група МР-171,
Науковий керівник: **Рябова Т. А.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: alyona.murai@gmail.com

РЕКЛАМА ЯК ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГУ

Реклама – це форма масової комунікації, яка має переконати і спонукати споживачів до певних дій: купувати рекламований товар, щоб компанія отримала високі доходи від продажів [1].

Реклама визначається як будь-яка форма платного просування товару, послуги та ідеї. Рекламу використовують не лише комерційні компанії, але в багатьох випадках музейні, державні та благодійні організації [4]. Її називають успішною, коли бренд досягає цілей у передачі свого повідомлення. Реклама передає поглиблений взаємозв'язок між потребами клієнтів та перевагами своєї продукції

Оголошення з давніх-давен були частиною нашого повсякденного життя свідомо чи несвідомо. Відбувся значний прогрес у здатності людини спілкуватися – від печерних малюнків до веб-банерів у Facebook. Це дало змогу бізнесу розширити свої можливості у просуванні продукції чи послуг по всьому світу [2].

1. Цілі реклами:

- просування нового продукту;
- підтримка особистого продажу;

2. Вподобання покупців до бренда вказують на наступні тенденції:

- покупець наполягає на придбанні лише однієї марки та не приймає заміну.
- покупець має сильну прихильність до бренду і не приймає заміну, якщо бренд доступний.
- покупець просто усвідомлює існування бренду, але мало знає про нього.
- покупець не знає про бренд.

У більшості випадків рекламодавець (продавець) намагається створити переваги для свого бренду.

3. Вибір медіа. Здійснюючи вибір медіа, ми повинні враховувати такі фактори:

- видатки на рекламу;
- характер товару та попит на нього;
- характер конкуренції;
- вартість засобів масової інформації.

Правильні носії реклами дозволять рекламодавцю ефективно доставляти потрібну інформацію до споживача.

Вибір медіа визначається низкою факторів, таких як – кількість глядачів, читачів, слухачів, характеристики аудиторії, освіта, стать, дохід, розмір сім'ї, відносна вартість різних засобів масової інформації. Вибір медіа допомагає рекламодавцеві з'ясувати, який тип носія використовувати, а саме:

- друківані ЗМІ – газети, журнали та періодичні видання;
- пряма поштова розсилка – каталоги, листівки, памфлети, брошури, преїскуранти, листи/циркуляри з продажу;
- транзитна реклама – залізницї, автобуси, літаки, трамваї;
- трансляція засобів масової інформації – радіо, телебачення, фїльм, Інтернет;
- зовнішня реклама – плакати, реклама в небї, електричні;
- інші форми – вітрини, POS і POP матеріали, виставки, салони, ярмарки.

4. Основи гарної реклами:

- хороша реклама повинна містити правильне повідомлення, передане через правильний носій інформації, вона повинна досягти потрібних людей, а також у потрібний час та за правильну ціну;
- реклама повинна бути належним чином зрозумілою людям, і вона повинна запалити їх бажання придбати товар чи послугу;
- реклама вимагає ефективного планування, організації та контролю;
- створення повідомлення називається мистецтвом реклами (повідомлення повинно привернути увагу, викликати інтерес);
- гарний рекламний підхід повинен підкреслювати, що відрізняє товар чи послуги перед конкурентами;
- презентація повідомлення передбачає набір слів, картинок, символів, кольорів, слогану, відгуків та дій;
- на продаж впливають не лише реклама, а й усі інструменти просування.

5. Оцінка реклами:

Кінцевою метою реклами є продаж товару, послуги чи ідеї. Однак реклама – це лише один з елементів маркетинг-міксу. Існує щонайменше сім факторів, які впливають на фактичний продаж:

- сам товар;
- пункт закупівлі;
- дизайн упаковки;
- особисті продажі;
- заохочення або стимулювання продажів;
- гласність;
- ціна.

Очевидно, що реклама сама по собі не може досягти мети збільшення продажів, хоча вона є дуже важливим елементом загальних маркетингових зусиль.

Якщо реклама в нашій рекламній кампанії розглядається як інструмент збуту, ефективність цієї кампанії повинна вимірюватися з точки зору результатів продажів. Якщо метою є досягнення конкретної зміни споживчої поведінки, то вимірювання рекламних ефектів має здійснюватися з точки зору зміни ставлення споживача [1].

Інструменти реклами допоможуть вам залучити увагу до вашого бізнесу і досягти певної кількості потенційно нових і постійних клієнтів. Використовуйте різні сучасні інструменти для покращення рекламної кампанії. Залежно від обмежень бюджету, ви можете використати якнайменше один-два рекламні інструменти та за можливістю збільшувати їх. У разі необхідності, використовувати період проб і помилок, щоб зрозуміти, які інструменти найбільш ефективні для бізнесу.

Зручним інструментом реклами є мобільний телефон. Зараз доступно багато додатків, які можна завантажити на смартфон, та використовувати для залучення аудиторії.

Завдяки такому універсальному інструменту, як Інтернет, ви можете використовувати сайти різних медіа та робити певну розсилку електронною поштою. Гарним варіантом недорогої реклами буде створення власного веб-сайту. [3].

Список використаних джерел

1. Advertising: As a Promotional Tool. YourArticleLibrary.com. URL: <http://www.yourarticlelibrary.com/essay/advertising-as-a-promotional-tool/29941> (дата звернення: 02.12. 2019).
2. Chappalwala S. Advertising - Effective Advertising as a Marketing Communication Tool. 2016. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/advertising-effective-marketing-communication-tool-chappalwala> (дата звернення: 03.12. 2019).
3. Reynolds M. What Are the Tools Used for Advertising? Chron. URL: <https://smallbusiness.chron.com/tools-used-advertising-58162.html> (дата звернення: 03.12. 2019).
4. Tools of Promotion - Advertising, Sales Promotion, Public Relation & Direct Marketing. Management Study Guide. URL: <https://www.managementstudyguide.com/tools-of-promotion.htm> (дата звернення: 02.12. 2019).

Мурай А. О., студентка 3 курсу, група МР-171

Науковий керівник: **Рябов І. Б.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: alyona.murai@gmail.com

ПСИХОЛОГІЯ РЕКЛАМИ

Що робить рекламу успішною? Це платформа, на якій рекламується товар чи кількість грошей, витрачених на виробництво чи друкування? Море рекламних роликів, щитів, плакатів використовують науку психологію. По мірі розростання сфери реклами і розширення досліджень людської підсвідомості розвивалася наука про рекламу. У сучасному світі реклами часто психологія реклами є важливішою, ніж реальна цінність товару, який продається [1]. Загалом, психологія реклами – це поєднання різних інтересів та думок, які прагнуть передбачити психологічні тенденції споживачів [2]. Кожен аспект реклами розроблений з використанням основних принципів психології для створення бажаної реакції [3].

Реклама зараз не обмежується журналами, газетами, телебаченням чи навіть Інтернетом. Насправді, вона практично у всьому, що нас оточує. Це може бути спосіб подання товару в універмагах, колір та розмір упаковок, цінники, оздоблення певної полиці. Іншими словами, все те, що робить товар привабливим, привертає увагу споживача та спонукає купити є потужним засобом його реклами.

Купуючи чи споживаючи товари, ми намагаємось відрізнити себе від інших, відчувати себе індивідуальним. Це бажання виділитися, бути неповторним – це те, чим користується психологія реклами. Коли встановлені індивідуальні відмінності, додаються такі поняття, як мотивація, уподобання чи особисті судження.

Маркетологи використовують психологію реклами, використовуючи такі стратегії:

- механічна;
- переконлива;
- сугестивна.

Механічна: ця стратегія обумовлює людей шляхом повторення слогану чи образу. Повторні дії мають на меті переконати споживача здійснити покупку.

Переконлива: компанія прагне підняти свій продукт вище схожого товару конкурентів. Для цього дають інформацію про його характеристики чи ознаки та вигідно порівнюють їх з іншими товарами. В основному домінує творчість та інтуїція.

Сугестивна: ця стратегія спирається на психоаналітичні прийоми для читання наших думок. В основному, зосереджуються на тривозі, страху або стресі споживача і намагаються переконати їх у тому, що існує «магічний продукт», створений саме для них [2].

Реклама часто використовує емоції споживачів та намагається на них грати. Страх, любов, задоволення чи марнославство можуть бути потужними рушіями споживчих бажань та уподобань. Кожною емоцією можна маніпулювати та використовувати по-різному, щоб вплинути на поведінку:

Страх – це дуже сильна емоція і може бути надійним мотиватором. Страх – це первинний інстинкт, і ніщо не робить людей більш незручними, ніж страх. Реклама може використовувати тактику страху, щоб створити незручну ситуацію, а потім запропонувати рішення, що виявляється через певний товар чи послугу. Один із підходів, коли використовується страх – це "страх зникнути безвісти". Цей підхід можна визначити за такими фразами, як "лише один день", "лише обмежений час", "залишилось лише кілька". Ці "заклики до дії" підкреслюють, що час є критичним, і споживачі повинні діяти швидко, інакше вони не приймуть участі.

Реклама, що використовує дію розваг чи відпочинку, прагне показати споживачам, що вони також мають можливість проводити свій час саме так, лише завдяки даному товару чи послугі. Люди в рекламі розважаються і споживачі думають та вірять, що вони також будуть добре проводити час, але тільки якщо вони придбають товар або послугу. Розваги та емоції задоволення часто показують у рекламі пива, тематичних парків, цигарок та певних типів автомобілів.

Оголошення, які містять любов, націлюють на споживачів, які хочуть забезпечувати та піклуватися про своїх близьких. Як і страх, любов – це дуже потужна первісна емоція, яка може керувати поведінкою споживачів. Ці оголошення є основним бажанням забезпечити лише найкраще для тих, хто в житті нас найбільше хвилює, а продукція, що рекламується, необхідна для задоволення цієї потреби. Тематикою цих оголошень, як правило, є сім'я, домашні тварини, щасливі пари.

Реклама, орієнтована на марнославство, приваблює почуття добробуту, гордості, важливості та актуальності споживача. Такі теми, як модні тенденції та розкіш сприяють цій рекламі. Суспільство надає вагомому значення зовнішньому вигляду та статусу, і використовуючи ці теми, реклама сприятиме поінформованості, інтересу та дії для рекламованих брендів. Галузі, які часто використовують марнославство, включають моду, особисту зовнішність, розкішні товари, машини та інше [3].

За всіма рекламними кампаніями стоять ключові рішення, від яких залежить успіх. У кожному з цих рішень фахівці з психології рекламних досліджень враховують такі фактори:

- Характеристики оголошення: який колір, типографія та зображення вони повинні використати.

- Повторення: кількість разів, яку вони повинні надрукувати чи опублікувати.

- Ціна: нижча ціна не обов'язково означає більшу кількість продажів.

- Канал: де будуть розміщуватись реклами (радіо, телебачення, Інтернет тощо) [2].

Один з найпоширеніших способів використання реклами переконання – це схвалення знаменитостей. Багато споживачів мають велику прихильність до знаменитостей і надають їм приховану довіру. Споживачі відчувають, що знають цих знаменитостей і вірять, що якщо товар чи послуга є досить хорошими для знаменитостей, то для них він також буде підходити. Знаменитості можуть забезпечити миттєву довіру до товару чи послуги, часто виходячи за рамки традиційної рекламної програми.

Додатковий спосіб переконання – через логіку влади або навіть "довіреного" однолітка. "Експерти" в даній галузі або представники певної групи споживачів будуть вважатися авторитетом, якому споживач повинен довіряти. Оголошення використовують фрази на кшталт «рекомендують лікарі 9 з 10», «пропонують 4 із 5 стоматологів» або навіть «3 з 4 мам, нам довіряють», щоб керувати поведінкою споживачів. За допомогою непорушної логіки "експерта" споживачі будуть довіряти товару чи бренду та збільшувати намір придбати.

Кольори можуть викликати різні емоції: деякі викликають пристрасть, тасмничість та холодність, а інші передають щастя, довіру чи спокій. Кожен колір має різну мету в межах реклами, щоб контролювати емоцію та сприйняття реклами, а отже, і ефективність в русі певної реакції чи дії. Ось кілька прикладів того, як кожен колір може змінити настрій реклами:

- червоний: пристрасть, енергія, сила, любов, рішучість, інтенсивність, гнів;

- синій: глибина, стабільність, мудрість, довіра, впевненість, заспокоєння;
- жовтий: енергія, радість, потепління, увага, загострення;
- фіолетовий: мудрість, багатство, влада, розкіш, магія, сила;
- зелений: ріст, здоров'я, гармонія, безпека, природа, спокій;
- помаранчевий: ентузіазм, тепло, успіх, креативність, хвилювання;
- білий: чистота, стерильний, невинний, просторий, холодний, непривітний;
- чорний: сила, зло, траур, смерть, впевненість, спокій, стабільність, загадковість [3].

Психолог, який працює в галузі маркетингу, також повинен враховувати тенденції споживання різних вікових категорій. Також важливим є напрямок розвитку цільової аудиторії [2].

Психологія відіграє велику роль у загальному дизайні та успіху рекламної кампанії. Включаючи основні психологічні принципи, можна створювати рекламу, щоб генерувати бажані емоції та реакції, стимулювати бажану поведінку споживачів. Оголошення можуть бути націлені на конкретні демографічні чи психографічні групи, що підвищують пригадування та поінформованість про бренд.

Розуміння споживчої поведінки та вміння використовувати основні психологічні принципи є ключовим фактором успішної реклами та брендингу [3].

Список використаних джерел

1. Castillo L. The Psychology of Ads. Business in Greater Gainesville Magazine. 2017. URL: <https://www.businessmagazinegainesville.com/the-psychology-of-ads> (дата звернення: 30.11. 2019).
2. The Psychology of Advertising. Exploring your mind. 2018. URL: <https://exploringyourmind.com/psychology-of-advertising> (дата звернення: 30.11. 2019).
3. Psychology in Advertising. Glint Advertising. URL: <https://glintadv.com/psychology-in-advertising> (дата звернення: 01.12. 2019).

Пономаренко А. А., студент 2 курсу, група МР-181

Науковий керівник: **Рябова Т. А.**, к.е.н., доц.

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: a.ponomarenko.ua@gmail.com

МАРКЕТИНГ НА ВЛАСНОМУ ДОСВІДІ

Вступ в промову. Термін «маркетинг» походить від англійського «market» (ринок), що є справжнім відображенням сутності цього ремесла. Так, саме ремесла, оскільки сучасні маркетологи – справжні митці, професіонали своєї справи. Наразі в умовах перенасиченого ринку споживача саме маркетологи, вибудовуючи маркетингову стратегію, прирікають проекти на приголомшливий успіх, або обрікають на провал.

Історія. Більшість підприємців нашої країни звикла нехтувати поняттям маркетингу, сподіваючись, що їх продукт і так буде користуватися попитом. Звісно, може і так, я ще окремо зверну увагу на такі випадки, але це надзвичайна рідкість. Та загалом кожен виробник змагається за свого споживача, щоденно витрачаючи в середньому 30% від вартості продукту. Та як так сталося, що наразі нам, як споживачам, доводиться зі свого карману сплачувати тритину від вартості за те, аби нас загітували купувати саме цей хліб, а не інший?

Аби розібратися, повернемося повернемося в 60ті роки минулого сторіччя. Бурхливий розвиток індустрії, збільшення кількості виробників та перенасичення ринку товарів. У споживачів з'явилася можливість обирати. Дослідження споживацького попиту набули підвищеної значущості. В ході таких досліджень фірмами та виробниками розв'язувалися такі першочергові питання як реакція покупців на товар і способи його збуту, а також принципи, якими керується покупець, складаючи свій споживчий кошик.

Виробники мали щоденно підлаштовуватися до мінливих запитів своїх споживачів. Та, аби зменшити ризики, довелося навчитися прогнозувати стратегію розвитку на випередження,

враховуючи всі тенденції. Виконуючи ці вимоги ринку, фірми також мали надавати підвищену увагу якості продукції, ефективності маркетингових витрат, зокрема на рекламу і дослідження ринкової кон'юнктури.

У сучасних умовах маркетинг вважається однією з найважливіших концепцій управління підприємством, впровадження якої дозволяє складати ефективні довгострокові і короткострокові відносини з партнерами, швидше реагувати на ринкові зміни, створювати переваги в конкурентній боротьбі маркетингових систем, сформованих фірмами. Послідовна реалізація маркетингу забезпечує стійкий попит на товари і послуги не лише завдяки функціонуванню інтегрованих маркетингових мереж, які в змозі застосовувати нові засоби формування попиту й стимулювання продажів, вибирати найефективніші інструменти просування товарів на ринок, задовольняючи потреби існуючих і потенційних клієнтів.

Власне бачення. Я, як практикуючий маркетолог в британському агентстві, працював з багатьма всесвітньо відомими брендами та франшизами. Також маю досвід більше року в створенні та керуванні бренду одягу на базі власного виробництва, що визнаний найвпливовішими діячами медіа та політики нашої країни. За останні півтора роки я мав величезну честь працювати з неперевершеними професіоналами та командами, що дали мені змогу так швидко здобути величезну кількість знань.

Маркетинг – надзвичайно складна та комплексна наука. Маркетолог має розбиратися в фотографії, вміти працювати з відео матеріалами, розбиратися в психології та філософії, писати копірайт, знати принципи колористики, мати смак та розвинені ментальні стереотипи, знати історію розвитку образотворчого мистецтва та навіть бути трошки екстрасенсом. І все це задля того, щоб найбільш вдало продати необхідний продукт за завоювати лояльного споживача.

Та це все не важливо, коли продукт недостатньо якісний, або по замовчанню нікому непотрібний. Чи важливо? Мабуть найбільший урок, що я засвоїв працюючи в цій сфері – ніщо саме себе не продасть. І від того, як спеціаліст нав'яже споживачам сприйняття конкретного товару залежить безпосередній успіх кейсу.

Тож тут впливає очевидна та не для всіх зрозуміла аксіома – «Гучніше кричиш – більше почують». Дослідниками було виявлено, що з поля бою евакуюють першими саме тих поранених воїнів, що гучніше кричать. Навіть якщо у них якась умовна подряпина. А от воїн зі значними пораненнями, що тихо помирає – нікому не потрібен. Ніхто не зверне увагу. Тож у бізнесі так само. Хто «кричить», навіть з не дуже якісним, або з не зовсім вигідним товаром/послугою, буде більш успішним, аніж інший підприємець, що дотримується зворотної стратегії.

Мій особистий досвід роботи зі своїм брендом Yözh Outfits доводить: немає «не гарних» кольорів в одязі. Є не правильно зроблені фото з не правильним копірайтом. Як би сильно я не сперечався та не хотів приймати партію пряжі насичено рожевого кольору, думаючи, що воно взагалі нікому не потрібно. Але правильно підібрана дівчинка модель, вдалий лук, гарний макіяж та локація – маємо вдале фото. Довершуємо гарним змістовним та доречним копірайтингом і вуаля – абсолютно всі светри продані. Не лишилося жодного!

Я та моя команда пропагуємо та задаємо тренди в створенні креативів для всієї країни. Так, саме група підлітків змогла створити кейс, на який рівняється більшість брендів нашої країни. А акули цього бізнесу ладні кусати свої лікті, блокуючи наші рекламні аккаунти, аби стати на заваді нашого успіху. Та все просто - особисто я не визнаю витрати на маркетинг як «витрати». Для мене це інвестиції в продажі. А якісний контент – мій золотий білет. Тому на нашій базі в Чернігові було відкрито власну фотостудію, тільки під потреби нашого бренду та брендів/продакшенів сателітів. Наша стратегія – створення гарного контенту, гучна та провокуюча реклама, в тому числі із соціальними підтекстами, і якісний продукт.

Моє бачення маркетингу сьогодні – я не продаю продукт, я продаю філософію та образ життя. Наші клієнти – люди, що розділяють цю філософію. Люди, що розуміють, чому наша упаковка еко, чому ми працюємо без посередників і тд. Тому нам вдалося дуже швидко вибудувати та створити коннекшн між клієнтами та нами, взростити надзвичайну лояльність. У постійних клієнтів у шафі висить вже десятий гольф Yözh та вони не збираються на цьому зупинятися.

Парадокс Zara. Не знаю жодної людини, яка не чула б про Zara - цей бренд так впевнено завоював любов покупців по всьому світу, що Амансіо Ортега - власник мережі Inditex, якій він належить, - в 2016 році виявився найбагатшою людиною в світі, обігнавши самого Біла Гейтса. У чому секрет успіху? Мені було цікаво, тож було проведене власне дослідження - тут його основні моменти.

Акцент на естетику торгових приміщень і їх вигідне розташування

Парадокс популярності Zara полягає в тому, що бренд не дає зовнішньої реклами, не бере участі в показах і не співпрацює з відомими людьми. Ну, тобто взагалі. Зате компанія робить ставку на дорогу нерухомість, відкриваючи магазини в найпопулярніших місцях, двері в двері з люксовими брендами. Це змушує покупців інстинктивно ставити Zara в один з ними ряд: так, в 2014 році Амансіо Ортега купив під магазин приміщення за \$ 300 мільйонів на П'ятій авеню: «Сума може здатися божевільною, але насправді це розумна інвестиція. Весь магазин працює як величезний білборд », - зазначив менеджер інвестиційної компанії Robeco Global Consumer Trends Джек Ніл.

Швидка і доступна мода

Успіх Zara полягає ще й в тому, що асортимент магазину оновлюється кожні два тижні - компанія стояла біля витоків концепції «швидкої моди». І це з урахуванням того, що один з конкурентів компанії H&M сповідує традиційний підхід «сезонної моди» і на повну зміну асортименту їм потрібно кілька місяців. У чому підступ? Справа в тому, що такої високої швидкості Zara домагається завдяки одночасній роботі майже двохсот дизайнерів - вражає, правда? Кожен з них стежить за трендами, що дозволяє швидко реагувати на останні віяння моди, а також швидко усувати «помилки»: якщо річ не сподобалася покупцям, її просто прибирають з магазинів.

Плюс, компанія постійно «цитуює» дизайн головних люксових речей сезону, за що її не раз дорікали в плагіаті. Правда, в суді жодної справи Zara так і не програла, зате у покупців створюється чітке відчуття, що вони «в тренді».

Політика онлайн-магазину

Онлайн-шопінг люблять всі: це швидко, зручно і не вимагає особливих енерговитрат. Але: якщо вам не підійшла річ з Zara-онлайн, то повернути її можна тільки приїхавши в офлайн-магазин. А там і до ще однієї покупки недалеко.

Зоряні виходи

В результаті, завдяки своїй універсальності, речі Zara нерідко виявляються в гардеробах селебріті - наприклад, ікона стилю британських жінок Кейт Міддлтон неодноразово виходила у світ в речах бренду. Чи треба говорити, що після цього їх розкупували в момент? Ще раз нагадуємо - Zara не співпрацює з зірками. Ось такий маркетинг - всім на заздирсть.

Висновок. Таким чином, при формуванні маркетингової стратегії на підприємстві слід виявити основні функції маркетингового менеджменту, а також визначити алгоритм, за допомогою якого буде формуватися маркетингова діяльність.

Отже, дослідження та аналіз теоретичних засад маркетингового менеджменту є передумовою ефективного функціонування системи управління маркетингом на підприємстві.

Пономаренко С. І., к.е.н., доц.,
Сахно М. Є., студентка 2 курсу, група ПУА-181
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: pon63serg@gmail.com

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ОРГАНАХ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ

Сучасний етап розвитку української державності характеризується посиленою увагою до вирішення питань підвищення ефективності функціонування системи державного управління. При цьому постає задача оцінити зв'язок між ефективністю прийняття рішень публічного сектору й ефективністю національної економіки держави в цілому для пошуку і впровадження нових підходів і технологій управління, підвищення якості наданих населенню послуг з оцінкою результатів діяльності органів виконавчої влади та місцевого самоврядування. Свідченням актуальності даної проблематики є запропоновані програми діяльності, звіти та плани, концепції розвитку, які повинні містити оцінку ефективності діяльності влади, безпосередньо державного апарату чи окремих політиків та урядовців. Дана концепція є сучасною, оскільки результатом вжитих заходів має бути стратегія раціонального використання ресурсів, скорочення загальних державних витрат як на функціонування органів влади, так і на надання якісних послуг населенню. Крім того, перетворення підвищення ефективності в невід'ємний і обов'язковий елемент управління дає змогу зменшити рівень корупції в державі, зловживання та втрати фінансових ресурсів, сприяє налагодженню дієвого контролю, підвищує якість управління на всіх рівнях: державному, регіональному та місцевому [1,2 с.54].

Метою даної роботи є дослідження шляхи підвищення ефективності прийняття управлінських рішень в органах публічної влади на основі аналізу вітчизняних та зарубіжних здобутків теорії державного управління та обґрунтувати принципи, виявити фактори та запропонувати інструменти оцінювання внутрішньої ефективності.

Для досягнення поставленої мети було сформульовано та вирішено наступні завдання:

- проаналізувати зміст прийняття управлінських рішень в органах публічної влади та надати загальну характеристику ефективності процесів управління;
- визначити існуючі підходи до підвищення ефективності прийняття управлінських рішень в органах публічної влади;
- розробити шляхи підвищення прийняття раціональних управлінських рішень органах публічної влади.

Методологічною основою проведених досліджень були досягнення наукових національних шкіл в галузі розробки нових підходів оцінки ефективності прийняття управлінських рішень в Україні. Для дослідження використовувались наступні методи: обробки знань їх формалізація та приведення до єдиного подання, положення системи ефективності державного управління, методів проведення оцінки ефективності прийняття управлінських рішень, проектного аналізу та інших, що відображені в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених. Інформаційною базою стали нормативні та законодавчі акти державних органів влади, державні та галузеві стандарти в галузі управління.

Для підвищення ефективності прийняття управлінських рішень проведемо аналіз цього фактору в залежності від функціональних задач, які вирішуються органами державної влади [3,4].

Ефективність з погляду необхідності (Indispensable effectiveness). Ефективність повинна бути закладена в місії організації чи державного органу управління. Як критерій ефективності насамперед слід вказати логічний критерій, або перевірку здоровим глуздом. В цьому випадку оцінюватися може як діяльність відповідного органу з погляду на виправданість його існування і визначення загальної та конкретної соціальної користі від його діяльності як у цілому, так і від окремих заходів або напрямів його діяльності, запроваджених проектів, ухвалених нових завдань і функцій. На практиці недотримання цього критерію обертається неочікуваними результатами (unprecedented consequences). У сфері соціальних відносин нерідко приймаються рішення, які

виходять із задоволення вузькогрупових або навіть індивідуальних інтересів і при цьому завдають збитків суспільному благополуччю.

Ефективність з погляду виконання плану (Plan Realization). Для оцінки результатів діяльності прийнято використовувати показники, що характеризують ступінь виконання доручень або планових (іноді прогнозних) завдань. У цьому випадку використовуються методи державної статистики при прийнятті управлінських рішень органами державної влади. І коли відбувається перевищення плану, то це оцінюється як позитивний фактор. Недовиконання плану свідчить про серйозні недоліки в роботі, невідповідність виконавця посаді або неналежне виконання посадових обов'язків.

Цільова і виконавська ефективність (Target & Implementation effectiveness). Ефективність публічного управління в цьому випадку складається з двох самостійних аспектів, перший з яких – цільова ефективність або ефективність цілепокладання (правильність вибору і постановки цілей), а другий – виконавська ефективність (або якість і ступінь досягнення поставлених цілей і завдань). Цільова ефективність відповідає на питання “наскільки завдання відповідають реальним потребам, наявним у суспільстві”. Вона може зводитися до задоволення поточних потреб на належному рівні і відкриття перспектив, що означають вихід на нові рівні задоволення суспільних потреб і новий прогресивніший стан. Цільова ефективність може бути виражена також у питаннях: “що потрібно робити? і наскільки це потрібно робити? які неприємності з цим можуть бути пов'язані? що це дає?”. Кількісно виміряти цільову ефективність майже не можливо. Крім кількісних вимірників усе ж таки можна використати такі характеристики, як: зручність, надійність, швидкість, стабільність

Порівняльна ефективність (Relative effectiveness) – відповідність стандартам або найкращим зразкам, прийнятим у світовій практиці, або середньому рівню, який відповідає рівню розвитку продуктивних сил у суспільстві, досягнутому на цей час.

Критерій розвитку (Development effectiveness). Як орієнтир для оцінки ефективної діяльності можна також вибрати спрямованість руху на шляху до прогресу, або відступ назад. Стагнація в державній діяльності часто пов'язується із застійними явищами в суспільстві.

Реактивна ефективність (Challenge effectiveness). Цей різновид ефективності визначає точність, адекватність, швидкість і чіткість реакцій на виклики суспільства і проблеми, що стоять перед державним органом. Крім того, корисно розрізняти фінансову ефективність і предметну ефективність. Часто виникає бажання вважати, що чим більше витрачено, тим більше зроблено, але практика показує, що це не завжди вірно. Тому доцільно визначати потребу в обсязі предметів споживання чи послуг, які розробляє орган публічної влади відповідно до компетенції. Складність в оцінці діяльності органу публічної, і відповідно державної влади, виявляється в тому, що він не продукує матеріальних об'єктів або послуг, за якими можна оцінити ступінь задоволеності споживача, або іншого результату, який можна зафіксувати, і виміряти споживчу вартість. Мета діяльності органів публічної влади полягає в створюванні і підтримки порядку в підпорядкованій сфері. При цьому кожна ініціатива, кожна регулююча дія органу публічної влади повинна оцінюватися, проходити перевірку на доцільність і ефективність, а потім має підраховуватися сумарний ефект усього комплексу заходів і тих наслідків, які з погляду системності, несуперечності, взаємної зв'язаності впливають на стан і розвиток економіки.

Соціальна ефективність публічного управління полягає у встановленні чітких, дієвих механізмів суспільної координації. У загальному ключі, в масштабах країни, її можна встановити на основі аналізу соціальних індикаторів. Прикладами соціальної неефективності є такі поняття, як нерівноправ'я, збереження безробіття, бідності, обмеження доступу до вертикальної мобільності, освіти, послуг охорони здоров'я (через матеріальне положення). Серйозні соціальні проблеми спричиняє територіальна асиметрія (в економічному, фінансовому аспекті, нерівномірному розподілі виробничих потужностей, інфраструктури в столичних і провінційних містах, на селі). Соціальна ефективність найбільш близька до понять соціальної справедливості і суспільного благополуччя або блага.

Політична ефективність пов'язана з такими явищами, як вертикаль влади, розподіл владних повноважень, легітимність, рівень демократизації суспільства і багато що інше.

Економічна ефективність виражається як у кількісних показниках виробництва і розподілу національного багатства, так і мірою відкритості економіки і свободи підприємництва та торгівлі. Слід також розрізняти ефективність проведення державних рішень у життя. Питання в тому, наскільки ці рішення (або закони) дотримуються в суспільстві, і які наслідки, крім задуманих, мають. Вона відрізняється від виконавської ефективності тим, що виконавцями цих рішень є не безпосередньо підлеглі особи, а народ у цілому.

Отже, оцінювання ефективності діяльності органів влади потребує органічного поєднання таких принципів, як диференціації (перешкоджає змішуванню, а відтак конкретизує отримані результати), системності та динамічності, процесності (відслідковуються зміни суб'єкта у розвитку, з урахуванням взаємозалежності дій), комплексності (взаємодії управлінських, організаційних, технологічних аспектів діяльності, кадрового забезпечення) [5]. Система державного управління як інструмент управління є сукупністю взаємопов'язаних елементів (підсистем), що володіють реальною структурно-функціональною визначеністю, встановленою існуючими нормативно-правовими актами, та відповідною самостійністю стосовно одна однієї. Щодо принципу об'єктивності, то потреба в його застосуванні зумовлюється як порівнянням (виявлення та вивчення кращого вітчизняного чи зарубіжного досвіду, запозичення певних інструментів і технологій з приватного сектору), так і потребою застосування експертних методик опитування за безпосередньої участі персоналу органів публічної влади.

Список використаних джерел

1. Бакуменко В.Д. Формування державно-управлінських рішень : проблеми теорії, методології, практики : Монографія. /В.Д. Бакуменко; Редкол. : В.М. Князєв, П.І. Надолішній, М.І. Мельник та ін. - К. : Вид-во УАДУ, 2000. - 328 с.
2. Берданова О. В Розвиток партнерства між місцевою владою та недержавним сектором у сфері надання громадських послуг: монографія / О. В. Берданова, В. М. Вакуленко, М. Д. Василенко, О. В. Галацан та ін.; за ред. Ю. П. Лебединського. Ужгород: Патент, 2003. 192 с.
3. Дзюндзюк В. Б. Ефективність діяльності публічних організацій : монографія / В. Б. Дзюндзюк. - Х. : Магістр, 2003. - 236 с.
4. Приходченко Л.П. Ефективність діяльності органів публічної влади: інструменти та фактори оцінювання / Л.П. Приходченко // Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України. - 2009.- Вип.1. -С. 3-12. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnadu_2009_1_3.
5. Про затвердження Методики проведення оцінки ефективності здійснення органами виконавчої влади контролю за виконанням завдань, визначених законами України, актами Президента України, постановами Верховної Ради України: постанова Кабінету Міністрів України вид 18 трав. 2011 р. № 522, зі змінами, внесеними згідно з постановою КМУ від 9 лип. 2014 р. № 249 (249- 2014-п).

Руденко Ю. В., студентка 4 курсу, група МР-161
Науковий керівник: **Рябова Т. А.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: uliaforsina038@gmail.com

ПІДХОДИ ДЛЯ ВИБОРУ ЗАРУБІЖНОГО РИНКУ

Вибір ринку та можливість виходу з нього – це суттєва відмінність міжнародного маркетингу від внутрішнього. Саме тому управлінське рішення щодо виходу на певний зарубіжний ринок може мати як позитивні, так і негативні довгострокові наслідки. Залежно від глибини обґрунтування управлінського рішення можна виділити три підходи до вибору зовнішнього ринку [1].

Суб'єктивний підхід ґрунтується на суб'єктивних відчуттях, очікуваннях, досвіді осіб, які приймають рішення про вихід на конкретний ринок. Цей підхід має тільки одну перевагу - відсутність витрат на обґрунтування рішення. Ризик при цьому максимальний, а ступінь обґрунтованості рішення, відповідно, мінімальна. Слід зазначити, що у чистому вигляді цей підхід майже не застосовується. Найчастіше він буває пріоритетним, але доповнюється елементами дискретного.

Найбільш поширеними причинами застосування суб'єктивного підходу є:

1. Позитивне ставлення осіб, що приймають рішення, до країни або її культури;
2. Наслідки закордонного відрядження або несподіваних зустрічей;
3. Інтуїтивна довіра до зарубіжного партнера;
4. Прагнення працювати на новому або дуже складному ринку, бути першим;
5. Бажання легалізувати за кордоном певні дії.

Дискретний підхід ґрунтується на оцінці 2-3 найбільш важливих для підприємства показників розвитку ринку або інших критеріїв. Успішність використання дискретного підходу залежить від правильного вибору цих показників, які мають відповідати цілям виходу підприємства на зовнішній ринок; об'єктивно характеризувати стан чи особливості розвитку зарубіжного ринку; бути дослідженими за певний період часу. Загальною вимогою до інформаційної бази за дискретного підходу є надійність, правдивість, перевіреність обраних показників.

Показники та критерії для обґрунтування рішення при дискретному підході:

1. Розмір ринку;
2. Динаміка зростання ринку;
3. Власні конкурентні переваги;
4. Потенціал ринку;
5. Доступність ринку;
6. Стабільність (оцінка ризиків) [2].

Комплексний підхід передбачає кількісну оцінку кожного ринку за системою показників або глибоке аналітичне обґрунтування. Цей підхід є найбезпечнішим, оскільки він мінімізує ризик від виходу підприємства на неадекватний ринок, підвищує обґрунтованість управлінського рішення, але і потребує значних витрат на проведення дослідження. Тому за обмеженості фінансових ресурсів підприємства найчастіше застосовують дискретний підхід.

Для організації такого дослідження розробляється спеціальна таблиця, яка містить:

1. Перелік показників, критеріїв та факторів, що аналізуються;
2. Кількісну чи якісну характеристику показника, критерію, фактора (наприклад: місткість ринку (млн. \$ США) – більше 50, від 30 до 50, від 15 до 30, від 8 до 15, від 2 до 8; ставлення до товару посередників — негативне, нейтральне, байдуже, обережно-оптимістичне, сприятливе);
3. Ваговий коефіцієнт (бал) за кожен кількісну та вартісну характеристику показника (критерію);
4. Перелік країн, що досліджуються [3].

Поширеним варіантом комплексного підходу є методика «чотирьох фільтрів» відбору зарубіжних ринків, заснована на поетапному ранжуванні та аналізі, які охоплюють широке коло показників певної спрямованості. Після кожного етапу (фільтру) найменш вигідні ринки відсіюють.

Перший етап (фільтр 1) передбачає відбір ринків зі сприятливими чинниками міжнародного маркетингового середовища та географічними показниками.

Другий етап (фільтр 2) передбачає ранжування ринків за галузевими ознаками: місткість ринку, тенденції розвитку ринку, податки та збори, сезонність продажу продукту, стадія життєвого циклу продукту, культурне сприйняття продукту, можливості впливу на ринок.

На третьому етапі (фільтр 3) для відбору використовують конкретні показники ринку на мікрорівні.

Завершальний етап (фільтр 4) передбачає аналіз експертами кожного вірогідного ринку з точки зору відповідності стратегічним цілям, конкурентним перевагам і потенціалу компанії.

Отже, наразі є дуже актуальною тема виходу на зарубіжні ринки, адже саме у цей час країна розвивається і підприємства шукають нові можливості збуту товару. Проте щоб точно зрозуміти як саме нам діяти та ринок якої країни буде найкращим для нас, потрібно провести аналіз. Також існує ряд стратегій, які можна використовувати для того, щоб закріпитися на ринках в новій країні: франчайзинг, прямий експорт, партнерство, спільні підприємства, купівля компанії, готові рішення або продукти "під ключ", непрямий експорт ліцензування.

Немає двох однакових країн, і немає двох однакових галузей промисловості. Яку б стратегію входу ви не вибрали, вона завжди буде базуватися на цих двох факторах.

Список використаних джерел

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник для вузів / за ред. І. В. Багрової. Київ : Центр навч. літ., 2004. 580 с. URL: <https://www.twirpx.com/file/268806> (дата звернення: 01.12. 2019)
2. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: навч. посібник. Київ : КНЕУ, 1998. 120 с. URL: <https://studfile.net/preview/2398213> (дата звернення: 02.12. 2019)
3. Конспект лекцій для вивчення дисципліни «Міжнародний маркетинг» для студентів напряму підготовки 6.030507 «Маркетинг» денної та заочної форм навчання / Укладачі Ю.В. Мельник, Н.З. Лагоцька. Тернопіль : ТНЕУ, 2011. 73 с. URL: https://studopedia.ru/12_217450_pidhodi-do-viboru-zarubizhnih-rinkiv.html (дата звернення: 01.12. 2019).

Хоменок М. В., студент 4 курсу, група МР-161,
навчально-науковий інститут бізнесу, природокористування і туризму
Науковий керівник: **Полковниченко С. О.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: 09mixa09@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФУТБОЛЬНОГО КЛУБУ

Футбол – наймасштабніший та найпопулярніший вид спорту в усьому світі. За найкращими клубами та гравцями стежать мільйони людей по всьому світу: від Китаю до США, від Норвегії до ПАР. У 21 столітті футбол перестав бути просто грою. Це шоу, емоції та пристрасть. Люди зрозуміли що це просто неймовірна платформа для заробітку. Але щоб заробляти, треба робити все з розумом. Саме тому заробіток у футболі – це, в першу чергу, маркетинг: правильність вибору стратегії, комунікацій та ринків. Наразі, футбол – це бізнес, а успіх будь-якої справи залежить від фінансової стабільності. І тут ми знову повертаємося до маркетингу.

Маркетингова політика розробляється з метою закріплення принципів діяльності клубу і являє собою план, орієнтований на головну ідею (мету), встановлюючи обмеження поведінки (стратегії), а також характеризує необхідні маркетингові інструменти.

Метою маркетингу для будь-якого футбольного клубу є створення умов та клімату для інвестування, залучення більшої кількості глядачів, спонсорів та співпраці зі ЗМІ. Для досягнення вищезазначених цілей клуб повинен визначитися з основним напрямком маркетингової діяльності (маркетингової стратегії). Це може бути:

- трансформація назви клубу в повноцінний впізнаваний бренд, який будується на цінностях, історії та асоціаціях з великими гравцями, тренерами, стилем гри, назвою та логотипом клубу;

- перетворення гравців у професіоналів, які є не просто футболістами, а й важливим елементом іміджу клубу, адже чим відоміший гравець, чим більша армія його персональних фанатів, тим більший інтерес прикований до клубу з боку вболівальників та преси, що неодмінно несе за собою покращення спонсорських контрактів;

- проведення роботи з вболівальниками, можливість дати їм відчуття безпосередньої причетності до клубу, перетворення комерційно пасивних вболівальників у активних споживачів своїх основних (футбол) та супутніх (сувеніри, клубна атрибутика) продуктів;

- залучення спонсорів, завоювання їх довіри та створення асоціативних зв'язків між брендом спонсора та брендом клубу;

- всебічне залучення ЗМІ, висвітлення життя клубу [1].

Спортивний маркетинг, як будь-який маркетинг в цілому, не може обійтися без маркетингового міксу, де спортивний продукт існує як його невід'ємна частина. Маркетинг мікс визначається як комбінація елементів або інструментів маркетингу – 4P (product, price, place, promotion). Кожен з цих елементів відповідає за певний напрямок маркетингової політики футбольного клубу [2].

Product, товар –товарна політика клубу. Вона пов'язана з плануванням і здійсненням заходів із формування конкурентних переваг та створення таких характеристик для свого продукту, які забезпечують постійний попит на продукт та дозволяють задовольняти потреби споживачів й отримувати прибуток.

Головним продуктом, який виробляє футбольний клуб, є спортивна подія. Однак, це не є чимось матеріальним, тому можна сказати, що реалізацію спортивної події клуб робить через квитки, абонементи, клубні картки, права на трансляції та спонсорські пакети. Додатковими продуктами є: футбольна атрибутика клубу, сувенірна продукція, контент, друковані видання.

Price, ціна – цінова політика клубу, яка являє собою сукупність заходів для встановлення ціни.

Place, місце – розподільча політика клубу. Сюди відноситься розробка систем та каналів продажу для реалізації квитків, клубної атрибутики та сувенірів.

Promotion, просування – комунікаційна політика клубу. Вона забезпечує передачу інформації існуючим та потенційним фанатам, спонсорам, ЗМІ з метою просування спортивної події та створення позитивного іміджу клубу.

Комплекс маркетингових комунікацій включає:

- рекламу (ЗМІ, ТБ, радіо, зовнішня, друкована, інтернет реклама);

- прямий маркетинг (телемаркетинг, e-mail, sms-розсилка);

- PR (прес-конференції, брифінги, громадська діяльність);

- стимулювання збуту (знижки, бонуси, промоакції, конкурси, розіграші) [3; 4].

Таким чином, у сучасному конкурентному середовищі продавати будь який продукт складно, а продавати футбольний продукт – ще складніше. Проте світ не стоїть на місці, і великі клуби як великі компанії розуміють, що їм необхідно використовувати сучасні маркетингові технології, формувати команди професіональних маркетологів, які б відповідали за визначення та задоволення потреб споживачів, для отримання комерційного прибутку.

Список використаних джерел

1. Ольхович С. Методи та інструменти просування футбольного бренду. URL: <https://naub.oa.edu.ua/2014/metody-ta-instrumenty-prosuвання-futbolnoho-brendu/>

2. Навіщо футболу потрібен маркетинг. URL: <http://sdamzavas.net/3-89032.html>

3. Маслоківський М. Маркетингова діяльність футбольного клубу та її складові. URL: <https://naub.oa.edu.ua/2014/marketynhova-diyalnist-futbolnoho-klubu-ta-ji-skladovi/>

4. Маслоківський М. Маркетинг футбольних клубів: основні методи просування бренду футбольних клубів. URL: <https://naub.oa.edu.ua/2015/маркетинг-футбольних-клубів-основні/>

Пономаренко С. І., к.е.н., доц.,
Ніколаєнко Ю. О., студентка 2 курсу групи МПМп-181
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: hi.nikolaenkoyulia@gmail.com

МЕТОДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Організаційна структура управління – це нормативно впорядкована форма управлінської роботи, яка встановлює порядок виконання цілей і задач, відповідність ролей, наданих повноважень та відповідальності. Структура створює необхідне підґрунтя для функціонування підприємства, виконання поставлених завдань і мети та пристосовується до змін навколишнього середовища підприємства.

Існує безліч методів вдосконалення організаційної структури, серед яких є:

1. експертний метод;

В основі цього методу лежить детальне дослідження наявної структури управління для виявлення всіх недоліків та слабких місць. Для цього експертна група проводить діагностику структури управління для вивчення її стану, порівнюючи фактичні значення різних показників з їх нормативними значеннями. Після їх аналізу можна визначити недоліки в резервах системи управління. Ця діагностика проходить під супроводом прогностичного аналізу, задачею якого є вивчення поведінки цієї структури в динаміці та її змін в часі для найбільш точного пояснення факторів, що спровокували дані зміни.

2. метод порівнянь і аналогій;

Цей метод використовує деякі механізми управління, елементи яких змогли показати себе досить успішними в організаціях зі схожими умовами (вид діяльності, час існування, розмір, об'єми продажів тощо). Метод порівнянь дозволяє розробити систему вдосконалення традиційних організаційних структур, що враховує норми керованості, склад традиційних функцій та принципів управління, формули розрахунку нормативів чисельності управлінського апарату. Метод найбільше використовується для галузевих підприємств та їх об'єднань, оскільки він допомагає стандартизувати укладення штатних розкладів та регламентувати адміністративно-управлінську діяльність, але в цей час обмежує подальший вибір нових структур.

3. метод структуризації мети;

Цей метод опирається на поняття організації як системи з багатоцільовим призначенням. Він допомагає структурувати мету (цілі) підприємства за певними цільовими ознаками, що складають фундамент для визначення певного виду діяльності. Таке групування дає можливість чітко встановити правила структурування ланок управління, щоб спрямовувати діяльність підприємства на досягнення поставлених цілей та мети.

4. метод організаційного моделювання;

Метод опирається при вдосконаленні структури на уявлення структури як формалізованої системи. Один з найпоширеніших методів організаційного моделювання ґрунтується на розділенні інформаційного процесу на більш менші по об'єму управлінські роботи. Тобто, в виробничому процесі виділяють той обсяг процесів, де потрібно здійснити управлінський вплив. Потім, можна встановити характер впливу та періодичність з якою потрібно його впроваджувати, об'єм необхідної управлінської інформації, обсяг технічного оснащення та інші частини

управлінського процесу. При розробці управлінських процесів потребується враховувати всі нормативні вимоги до їх організації. Після опрацювання всіх характеристик управлінських процесів визначається кількість підлеглих, їхнє функціональне призначення та підпорядкованість в ланці управління, склад та кількість рівнів управління.

5. метод параметричної залежності об'єкта і суб'єкта управління.

Цей метод є одним з методів організаційного моделювання. Основою методу є встановлення міцних зв'язків між параметрами структури управління й факторами виробничо-технічного характеру. Визначною рисою цього методу є те, що використовують кількісні характеристики при описуванні організаційної структури та системи в цілому.

Всі ці методи потребують достатньо багато часу для їх впровадження та потребують детальної підготовки, також такі методи більш доцільно використовувати на середніх та великих підприємствах. На малих підприємствах доцільніше використовувати метод самодіагностики організаційної структури.

Використання такого методу доцільне, оскільки ні один фахівець зі сторони, навіть дуже кваліфікований, не зможе досконало переглянути усю структуру управління установи з усіма її елементами за дуже короткий відрізок часу. Тому, особливо для малих підприємств, потрібно самостійно перевіряти структуру управління, щоб в кінці отримати позитивний результат від вдосконалення структури управління.

Для самодіагностики підприємство мале підприємство повинно заводити впорядковану систему внутрішньої документації і включити туди карту самостійної діагностики типології організаційної структури управління. Цей документ допомагає зафіксувати вид організаційної структури, що функціонує на підприємстві на даний момент. Важливо мати такий документ, особливо для малих та середніх підприємств, оскільки більшість таких підприємств не знають який тип організаційної структури використовується на даний час, яка існує на підприємстві система делегування обов'язків, чи відповідає наявна організаційна структура підприємства меті та стратегії розвитку підприємства.

Другим документом, що слід включити у внутрішню документацію підприємства є карта типових недоліків і переваг різних організаційних структур управління за швидкість прийняття організаційно-управлінських рішень. В цьому документі систематизується інформація, що потрібна вищому керівному складу для оптимального використання організаційної структури, щоб посилювати її переваги та мінімізувати негативні ефекти впливу на систему управління підприємства. Також, він визначає наскільки організаційна система відповідає визначеній меті та цілям підприємства.

Окрім цих двох документів, малим підприємствам можна завести анкету для самостійної діагностики стану організаційної структури управління та її наближення до фази перебудови (так звана, фаза біфуркації або фаза метаморфозу). Таким чином, можна вчасно помітити метаформаційні явища, що періодично з'являються в структурі управління, і вчасно зреагувати на них, впроваджуючи заходи для мінімізації їх впливу (для цього доцільно використовувати метод адаптації та метод упередження).

Також, в документацію слід ввести документ під назвою «Організація діагностики якості організаційної структури управління». Він є методичним посібником для аналітичного штабу підприємства. Цей документ може дозволити пришвидшити темпи діагностики організаційної структури, впорядкувати аналітичну роботу на підприємстві. Завдяки використанню цього документа можна значно покращити якість аналітичної діяльності в організації, вдосконалити технологію проведення діагностики структури управління та подати результати у формі звіту. Також, цей документ може оптимізувати аналітичний відділ підприємства шляхом зменшення роботи аналітичного персоналу при діагностиці структури управління.

Малі підприємства повинні постійно моніторити стан своєї організаційної структури та функціонування усіх її елементів. Особливо звертати увагу на те, як функціонують зв'язки між різними рівнями управління (постійні і зворотні), наскільки точно відділи виконують поставлені перед ними задачі, рівень забезпеченості ресурсами, які потрібні для виконання поставлених завдань. Якщо виявиться, що певний відділ або кілька підрозділів виконують роботу, що

суперечить обраній стратегії розвитку підприємства, то підприємству необхідно вносити корективи в існуючу структуру управління (наприклад, скорочення працівників відділів, які неналежно виконують свою роботу або розпускання відділу).

Удосконалення організаційної структури несе в собі процес вирішення всіх нагальних питань, які відносяться до сфери маркетингу, фінансів, виробництва, штату працівників на рівні виробничих підрозділів, а вирішення стратегічних питань – на рівні вищого керівництва підприємства. Ефективність організаційної структури малих підприємств залежить від виконання підприємством тих умов, які не суперечать рівню розвитку підприємства та суспільства, економічним та іншим законам.

Головним, на що підприємство опирається при вдосконаленні організаційної структури управління повинне стати забезпечення ухвалення та реалізація управлінських рішень, що направлені на соціальний і економічний розвиток установи. Для цього малі підприємства повинні виконувати наступні завдання:

1. встановлювати відповідальність за використання наявних ресурсів та прагнути до їх раціонального користування;
2. заснування спеціального органу управління, який буде слідкувати за тим, наскільки якісно реалізуються управлінські рішення;
3. уникати по можливості дублювання функцій різними підрозділами підприємства;
4. забезпечення спільного виконання мети і цілей підприємства всіма підрозділами підприємства.

Список використаних джерел

1. Радочинська А.В. Удосконалення організаційної структури підприємств в умовах розвитку конкурентного середовища. XII Міжнародна наукова інтернет-конференція «Сучасність. Наука. Час. Взаємодія та взаємовплив» (17-19 листопада 2016р.) URL: <http://intkonf.org/radochinska-av-udoskonallyaorganizatsiynoyi-strukturi-pidpriemstv-umovah-rozvitku-konkurentnogo-seredovischa>
2. Готра В.В., Данайканич О.В., Візор І.Є. Вдосконалення організаційної структури підприємства в сучасних умовах. Науковий вісник Херсонського державного університету. Херсон, 2016. №21, частина 1. С. 77-80.

Самойлович А. Г., аспірант освітньо-наукової програми 073 Менеджмент
Науковий керівник: **Оліфіренко Л. Д.**, д-р. держ. упр.
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: nastia.guz25@gmail.com

РОЛЬ ОСВІТИ В УМОВАХ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Однією з ознак сучасного ринку праці є невідповідність запропонованої робочої сили потребам роботодавця, що проявляється у постійній нестачі кваліфікованих працівників, з одного боку, та високим рівнем безробіття, з іншого.

Особливо гостро стоїть проблема безробіття серед молодого населення – випускників ЗВО та інших навчальних закладів, які через брак досвіду, практичних навичок та соціальну незрілість мають менше шансів на працевлаштування та більш схильні до роботи у неформальному секторі економіки. Проте саме молодь завдяки більш активній життєвій позиції, схильності до інновацій та прагненням стати активним учасником суспільного життя є запорукою соціального та економічного розвитку суспільства.

Становлення та розвиток цифрової економіки стали причиною низки змін в різних сферах життя суспільства, позначившись зокрема і на відносинах роботодавців та працівників. Стрімкий розвиток інформаційних та пов'язаних із цим технологій (робототехніка, штучний інтелект) стали однією з причин збільшення структурного безробіття, а також спричинили якісні зміни характеру праці, вимог як до роботодавців, так і до працівників, проявами чого є постійний дефіцит робочих місць та водночас велика

кількість кваліфікованих працівників, які перебувають у стані безробіття або працюють за спеціальностями, які потребують значно меншої кваліфікації.

Вчені-футурологи прогнозують появу в майбутньому таких видів діяльності, як: сіті-фермер, проєктувальник домашніх робіт, інформаційний стиліст, IT-генетик, експерт з майбутнього дитини, IT-медик тощо.

Поява Інтернету та пов'язаних із цим технологій різко змінила способи появи та передачі нових знань, зробивши їх унікальним продуктом, який не втрачається у процесі “споживання”, а навпаки збільшується за рахунок збільшення його носіїв (споживачів) та якісно змінюється. Внаслідок цього період втрати компетенції та “старіння” знань внаслідок появи нової інформації за багатьма професіями настає менше ніж за 5 років, тобто раніше, ніж закінчується навчання [1].

Освіта є основою інтелектуального, духовного, фізичного і культурного розвитку особистості, її успішної соціалізації, економічного добробуту, запорукою розвитку суспільства, об'єднаного спільними цінностями і культурою, та держави [2]. Таким є визначення освіти у тексті Закону України “Про освіту” та реалізація цього на практиці викликає сумніви.

Вища освіта є запорукою отримання престижної, високооплачуваної роботи у більшості розвинених країнах. Випускники багатьох ЗВО за кордоном отримують майбутню роботу (за фахом) ще під час навчання. Брак досвіду компенсується тривалим та суворим стажуванням, а суспільно-економічний розвиток, високі соціальні стандарти та політична стабільність і впевненість у потенційному кар'єрному зростанні дозволяють почати із посади фахівця найнижчого рангу.

Зайнятість на українському ринку праці протягом 2010-2018 рр. характеризується низкою кількісних та якісних змін. Так, кількість зайнятого населення у віці 15-70 років знизилася з 19 314,2 тис. осіб у 2013 році до 15 718,6 тис. осіб у 2018 році. Це зумовлено розвитком неформальної зайнятості (а саме переходом значної кількості працездатного населення від офіційної до нових форм зайнятості, які, як правило, не визнані та не регулюються на законодавчому рівні, а отже не відображаються офіційною статистикою), анексією Криму, воєнними діями на Сході України, збільшенням кількості трудових мігрантів.

Незначне зменшення кількості безробітного населення у віці 15-70 років на фоні зменшення офіційно зайнятого населення дозволяє стверджувати про перехід від офіційної зайнятості до неофіційної, небажання економічно активного населення реєструватися у центрах зайнятості, результати запровадження штрафів для роботодавців, які допускають до роботи неоформлених працівників тощо.

49% офіційно зареєстрованих безробітних мають вищу освіту, 34% – професійно-технічну, 17% – загальну середню [3]. Це вказує на знецінення ролі освіти, зокрема вищої, у процесі формування та розвитку продуктивних сил, викликає зневіру молоді у необхідності здобуття освіти, зниження якості отриманих освітніх послуг, невідповідність отриманих знань та кваліфікації реальним потребам ринку.

Зневіра знайти своє місце на українському ринку праці, а отже і зневіра у можливості забезпечити себе і свою родину у майбутньому штовхає працездатних осіб до спроби знайти собі місце на ринку праці за кордоном. Так, згідно з експертними оцінками близько 4 млн українців є трудовими мігрантами, 2,5 млн з яких одночасно перебувають за кордоном [4].

Низький рівень життя, близькість до основних закордонних ринків праці (Польща, Чехія, країни Балтії) та інші фактори сприяють широкому розповсюдженню трудової міграції.

Окремої уваги потребує таке явище, як освітня міграція. Протягом останніх років виїзд молоді на навчання до Польщі, Чехії та інших країн ЄС стає усе більш популярним. Це є особливо загрозливим для національної економіки, оскільки призводить до таких негативних явищ, як: втрата молодого працездатного населення, зменшення природного приросту населення, скорочення пропозиції на ринку праці тощо, оскільки такі громадяни частіше за все вже ніколи не повертаються до України.

Соціально-економічне становище в Україні характеризується повільними темпами якісних перетворень, обмеженням умов для розвитку і функціонування малого та середнього бізнесу, відсутністю мотивації як для працівників, так і для роботодавців, значною кількістю безробітних, які мають вищу освіту, невідповідністю попиту і пропозиції робочої сили та іншими факторами, які обмежують та унеможливають подальший розвиток.

Відсутність досвіду роботи, недостатні практичні знання та навички, соціальна незрілість, відсутність спеціалізації, незатребуваність професії – ці явища стають причиною безробіття серед молоді

– однієї з найбільш вразливої категорії працівників, які досить часто стають причиною зневіри у майбутньому, втрати кваліфікації і сприяють розвитку такого явища, як міжнародна трудова міграція.

Проте саме молодь є схильною до розвитку і творчої діяльності та сприйнятливою до інноваційних змін. Тому зниження економічної активності працівників цього віку негативно позначається на загальній продуктивності праці і темпах модернізації економіки.

Проте розвиток науково-технічного прогресу, поява нових технологій, характерних для інформаційного типу розвитку суспільства, змінюють характер зайнятості, вимоги роботодавців до працівників, а також ставлення самих працівників до роботи, яку вони виконують. Швидкість структурних змін, які відбуваються на ринку праці, вказують на необхідність швидкого реформування державної політики зайнятості та розвитку ринку праці. Цього можливо досягти завдяки:

- узгодженню загальної політики щодо молодіжної зайнятості;
- узгодженню освітньо-професійних програм підготовки здобувачів за потребами ринку праці інформаційного суспільства;
- зацікавленості стейкхолдерів закладів освіти у фінансуванні освітнього процесу та наукових досліджень;
- виробленню інститутів щодо подолання нерівності та соціальної несправедливості на ринку праці між різними групами населення;
- виробленню ефективних інструментів для ефективного використання професійно-кваліфікаційного потенціалу здобувачів освітніх закладів;
- розширенню баз науково-виробничої практики та стажування для підвищення якості освіти та швидкої адаптації випускників закладів освіти щодо професійної зайнятості;
- відтворенню гідних робочих місць;
- впровадженню інституціональних механізмів підтримки молодіжного підприємництва;
- формуванню інституціональних умов для скорочення неповної зайнятості та тіньової (неофіційної) зайнятості;
- перманентному моніторингу та аналізу стану ринку праці, удосконалення системи інформаційного забезпечення та статистичного обліку кар'єрного просування випускників закладів освіти;
- розробленню методичних засад довгострокового прогнозування потреб галузей економіки у спеціалістах за видами економічної діяльності та професіями.

Вирішенням викладених проблем є об'єднання зусиль закладів освіти, бізнесу, держави та громадськості для з'ясування балансу інтересів та потреб щодо набуття майбутніми фахівцями як теоретичних знань, так і практичних навиків, програмних результатів навчання та компетенції у тих галузях знань, які мають стратегічний потенціал і матимуть тривалий тренд попиту на ринку праці у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Освіта протягом життя: світовий досвід і українська практика. Аналітична записка URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/252/>.
2. Про освіту : Закон України від 05.09.2017 р. № 2145-VIII. Голос України. 2017. 27 верес. (№ 178-179). С. 10-22.
3. Ситуація на ринку праці та результати діяльності державної служби зайнятості. – URL: <https://www.dcz.gov.ua/analytics/68>
4. Міграція в Україні: наскільки проблема масштабна? URL : <https://www.radiosvoboda.org/a/donbas-realii--mihracija/29826553.html>
5. Основні показники ринку праці у 2010-2018 роках URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Людський розвиток в Україні: інституційне підґрунтя соціальної відповідальності: кол. моногр. / за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи, 2017. – 368 с.
7. Оліфіренко Л. Д., Самойлович А. Г. Особливості трансформування національного ринку праці у єдиному світовому кібер-просторі *Теорія та практика управління розвитком економіки: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 01 жовтня 2019 р.)* : / Відп. за вип. С. Остапчик. К. : ТОВ "ВІПО", 2019. – 480 с. – С. 476-479.

Філіна О. В., аспірантка кафедри менеджменту
Науковий керівник: **Гудзь О. Є.**, д-р екон. наук, професор
Державний університет телекомунікацій (м. Київ, Україна)
e-mail: selen82@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ ІНСТРУМЕНТАРІЮ СОЦІАЛЬНОЇ МЕРЕЖІ FACEBOOK ДЛЯ ПРОСУВАННЯ БІЗНЕСУ

Наприкінці 2019 року вже немає потреби доводити важливість використання соціальних медіа в просуванні продуктів, послуг, брендів. Більшість маркетологів та керівників компаній наголошують на необхідності включення просування в соціальних мережах до загальної стратегії маркетингу компанії. І саме соціальна мережа Facebook є лідером з точки зору кількості користувачів та якості і різноманітності аудиторії. Зараз за даними дослідження комунікаційного агентства PlusOne ми вже маємо близько 13 мільйонів українських користувачів Facebook при приблизно 21,4 млн. українських користувачів інтернету загалом. «Facebook став одним з найважливіших каналів комунікацій в Україні. Це стосується як бізнесу, так і політичного сегмента» - зазначають фахівці PlusOne [3].

Однак таке явище як SMM (Social Media Marketing) є відносно новим в Україні. Багато українських компаній вже використовують цей вид маркетингу для просування свого бізнесу, але далеко не всі роблять це правильно та ефективно. Однією з базових проблем є релевантний вибір формату для просування бізнесу. Саме тому є актуальним уточнення можливостей та функціоналу соціальної мережі Facebook саме для просування бізнесу, розробка та запропонування моделей ефективного використання цього інструментарію.

Проаналізувавши мережу Facebook ми можемо виділити три види організації профілю:

1. Особистий профіль.
2. Група (відкрита, закрита або секретна).
3. Публічна сторінка (вона ж – фан-сторінка, вона ж – бізнес-сторінка).

Вважаємо за доречне навести порівняння особливостей профілю, групи та сторінки (Таблиця 1).

В таблиці 1 наведений перелік функціональних можливостей та в стовпчиках, відповідно до виду організації профілю (особистий профіль, група або сторінка) вказано які з цих можливостей включено.

Таблиця 1 - Порівняння функціональних особливостей профілю, групи та сторінки

	Профіль	Група	Сторінка
Рейтинг в стрічці новин і в повідомленнях	Високий	Середній	Низький
Прямі ефіри	+	-	+
Наявність статистики	-	-	+
Можливість використання платної реклами	-	-	+
Можливість підключати додатки	-	-	+
Планування публікацій на конкретну дату та час	-	-	+

Згідно правил Facebook особистий профіль має належати виключно конкретній персоні та мати її справжнє ім'я та прізвище. Основні переваги профілю у порівнянні зі сторінкою:

1. Більший рівень довіри користувачів.
2. Більш високий рейтинг у стрічці користувачів.
3. Менша залежність від регулярності розміщення публікацій.

Але використовувати особистий профіль як основний комунікаційний майданчик компанії з назвою підприємства/бренду замість імені категорично не можна. Причина перша – це заборонено правилами Facebook. Причина друга – з кожним днем аудиторія соціальних мереж стає все більш грамотною, зайнятою та вибагливою і особисті профілі з назвою компанії замість імені особи не тільки не отримують довіри користувачів, а й навпаки будуть ідентифіковані як СПАМ. Але ж це не означає, що особисті профілі не відіграють ролі в просуванні компанії. Зараз майже кожен співробітник будь якого підприємства користується соціальними мережами. І тут є багато можливостей для посилення просування сторінки або групи. Наведемо приклади за рівнями залученості персоналу компанії.

Рівень №1 – необхідний.

Співробітник (або декілька співробітників), який відповідає за ведення сторінки або групи має підтримувати її активність використовуючи особистий профіль: лайкати дописи, залишати коментарі, ділитися публікаціями, запрошувати тих, хто взаємодіяв зі сторінкою, але не є підписником – підписатися. Багато досліджень доводять, що коли користувач бачить публікацію, то ймовірність того, що він залишить свій коментар стає вища, якщо під нею вже є інші коментарі. Репости також важливі для підвищення охоплення аудиторії.

Рівень №2 – оптимальний.

Якщо компанія середня або велика і має відділ маркетингу та відділ продажів – то саме персонал цих відділів простіше ніж інших залучити до допомоги у просуванні сторінки або групи. Для цього треба сформувані чіткий набір можливостей, правил та періодичності що, як і коли співробітники мають зробити для спільної роботи. Слід пам'ятати, що всі люди в першу чергу зайняті своєю основною роботою і ці завдання є для них додатковими та не обов'язковими. Тому треба щоб була мотивація робити спільну справу, проста інструкція та система нагадувань. Наприклад – програма мінімум:

- лайкати дописи на сторінці/в групі кожного дня (раз на день всі нові дописи);
- залишати коментарі під обраними публікаціями (мінімум 2 рази на тиждень);
- робити репост з особистим коментарем обраного допису (1 раз на тиждень);
- Робити публікацію в особистому профілі на тему, пов'язану з компанією та активною відміткою сторінки/групи (1 раз на місяць).

Також бажано щоб співробітники компанії вказували місце роботи в особистому профілі в розділі «Інформація», прив'язуючи посилання на сторінку (групу не можна прив'язати до профілю в якості роботодавця).

Рівень №3 – корпоративний.

На цьому рівні загальний принцип роботи з персоналом компанії такий самий як на Рівні другому. Але коли йдеться про залучення всього або майже всього персоналу компанії, то треба мати детально розроблену та постійно діючу корпоративну стратегію залучення персоналу до підтримки іміджу компанії в соціальних мережах. Для вдалої реалізації бажано щоб це робилося відділом маркетингу разом з відділом з роботи з персоналом (мотивація, роз'яснення для чого це робити, розповсюдження інформації та завдань).

Окремим напрямком можна виділити просування через експертність першої особи або основних фахівців компанії. Це можуть бути дописи на особистих профілях цих осіб, якими можна або ділитися на сторінку/в групу, або робити окремі публікації з посиланням на профіль автора. Особливо цей підхід є актуальним для сфер бізнесу, де потенційний клієнт обирає більше фахівця, ніж конкретну компанію (медичні заклади, салони краси, юридичні та фінансові компанії, тощо).

На наше переконання досить цікавим та корисним інструментом для просування бізнесу є групи. Формат групи призначений для більш локальних цілей. З технічної точки зору групи можуть бути трьох видів:

1. Відкрита група. Кожен користувач може знайти групу за назвою та вступити до неї.
2. Закрита група. Кожен користувач може знайти групу за назвою, але для вступу потрібно відправити запит, який потім підтверджує або відхиляє адміністратор групи.

3. Секретна група. Групу не можливо знайти через пошук. Адміністратор формує запрошення учасникам для вступу в групу. Побачити групу можуть тільки учасники.

Група може допомогти вирішувати різні завдання, наприклад:

- Збір на одному інформаційному майданчику прихильників конкретного бренду, товару, послуги, особистості, для спілкування за інтересами, розповсюдження серед цільової аудиторії інформації.

- Збір на одному інформаційному майданчику однодумців, згуртованих заради вирішення конкретної проблеми (комунальної, юридичної, благодійної тощо).

- Організація у форматі групи сервісу технічної/консультаційної підтримки клієнтів. Найбільш цей підхід буде релевантним для компаній з складним продуктом або послугою.

- Організація внутрішньо-корпоративних комунікацій між співробітниками. Особливо актуально для великих компаній та компаній з філіалами, розташованими в різних містах/країнах.

- Просування товарів та послуг через групу якщо компанія поки що не готова виділити достатньо ресурсів для комплексного ведення публічної сторінки. З таблиці №1 ми можемо бачити, що дописи від групи зазвичай більш «видимі» у стрічках підписників, ніж від сторінки (це загально, оскільки рейтинг допису у стрічці сильно залежить від активності групи/сторінки) а це означає, що регулярність постингу не є настільки критичною, як для сторінки.

Далі ми розглянемо інструмент, який є найбільш релевантним для використання саме у просуванні компанії, товару, послуги, оскільки він створений спеціально з цією метою, - це публічна сторінка (або бізнес-сторінка, або фан-сторінка). Формат публічної сторінки створений для просування будь якого виду бізнесу, товару, послуги, публічної особистості. Його використовують по всьому світу компанії різних сфер діяльності та розмірів від міжнародних корпорацій до локальних приватних підприємств. Нижче розглянемо переваги сторінок.

Наявність розділу «Статистика». Використання даних з цього розділу є дуже важливим для управління ефективністю просування у Facebook. Ми можемо бачити географічні та демографічні дані підписників сторінки, час їхнього перебування в мережі, динаміку підписок та відписок на/від сторінки. Важливим є розділ «Публікації», де можна проаналізувати ефект від кожного допису: охоплення, кількість вподобань, репостів, коментарів не тільки під самим дописом на сторінці, а і під репостами. Це важливо враховувати для коригування контентної стратегії для підвищення ефективності просування сторінки. До цього розділу також можна самостійно додати сторінки конкурентів для порівняння динаміки розвитку свого ресурсу в порівнянні з конкуруючими.

Можливість використання платної реклами. Використання платної реклами дозволяє в рази підвищити ефективність SM-маркетингу. У Facebook в порівнянні з іншими соцмережами найширший асортимент опцій щодо платного просування, від промотування конкретної публікації або набору підписників сторінки за обраними параметрами, до лідогенерації по конкретним продуктам або послугам.

Можливість підключення спеціальних додатків. Для публічних сторінок в Facebook існує досить багато категорій в залежності від типу компанії, виду бізнесу. Для різних категорій є свої особливості та додатки. Наприклад ресторани можуть підключати додаток «Меню», щоб користувачі мали змогу не залишаючи сторінку ознайомитися з меню закладу та цінами. Для декількох категорій автоматично підключається розділ «Відгуки». Також до сторінок можна підключати розділи «Магазин» або «Послуги». Відомо, що користувачі соціальних мереж не дуже люблять посилання з переходами до зовнішніх ресурсів. Їм зручніше коли можна максимум дій зробити всередині соцмережі. І це варто враховувати при роботі зі сторінкою.

Планування публікацій на конкретну дату та час. Ця функція допомагає оптимізувати роботу з розміщення публікацій на сторінці. Через спеціальний розділ Creator Studio ви можете запланувати дописи на певні дати та час. Також є функція розміщення публікації минулою датою.

Завдяки цим перевагам саме формат публічної сторінки є найбільш ефективним для комплексного просування бізнесу в соціальній мережі Facebook в довготривалій перспективі. Якщо компанія поки що не впевнена, що може виділити достатньо ресурсів для такого формату

роботи, можливо спочатку спробувати формат групи. Але слід пам'ятати, що ресурси цього інструменту обмежені в порівнянні зі сторінкою. Проаналізувавши всі три типи організації профілю в Facebook можна зробити висновок, що для реалізації ефективної стратегії SM-маркетингу важливо спочатку обрати що буде основним комунікаційним майданчиком компанії – група або сторінка. Далі слід посилювати роботу з ним через залучення особистих профілів співробітників за одним з прописаних вище сценаріїв (Рівень перший, другий або третій). Якщо компанія пропонує досить складні у використанні товари або послуги; або товар/послуга входить до категорії, коли потенційному клієнту потрібно багато часу на прийняття рішення, рішення приймається групою осіб, потрібні попередні консультації і т.і., то ефективно буде реалізувати максимально **комплексну модель** роботи з аудиторією через Facebook. Така модель включає:

- Комплексне ведення публічної сторінки як основного комунікаційного майданчику для підвищення впізнаваності бренду, популяризації товару/послуги, формування лояльної аудиторії.

- Комплексне ведення групи для роз'яснень переваг та деталей користування товаром/послугою, надання консультацій, відповідей на актуальні питання.

- Підтримка обох спільнот за допомогою додаткової роботи через особисті профілі фахівців компанії.

Якщо робота з просування бізнесу в Facebook проводиться через формат групи – таку модель ми пропонуємо назвати **базовою**.

У випадку, коли компанія не готова взагалі на даному етапі виділити ресурси на просування у соціальних мережах, це не робить менш важливою функцію моніторингу згадувань компанії в соціальних мережах. Модель, коли компанія не має представництва в форматі сторінки або групи в соціальній мережі Facebook, але постійно проводить моніторинг згадувань, використовуючи особистий профіль/профілі ми пропонуємо назвати **мінімальною**.

В наведеному матеріалі ми розглянули функціональні відмінності особистого профілю, групи та сторінки та використання даних інструментів для вирішення певних завдань компанії. Було проаналізовано характеристики кожного з цих інструментів у порівнянні з двома іншими. Запропоновано моделі ефективного поєднання наведених інструментів у вирішенні маркетингових, іміджевих, дослідних завдань (комплексна, базова, мінімальна). Подальші дослідження в цьому напрямку мають широку перспективу та високу актуальність, оскільки маркетинг в соціальних мережах стрімко розвивається по всьому світу та зокрема в Україні. Відповідно, функціонал та можливості соціальних мереж загалом, і Facebook, як найпопулярнішої з них, також постійно доповнюється та оновлюється. Все більше компаній перерозподіляють рекламні бюджети, віддаючи в сфері інтернет-маркетингу перевагу напрямку SMM. Цей напрям потребує постійного вивчення, оновлення інформації та формування нових стратегій, ефективно діючих в сучасних умовах.

Список використаних джерел

1. Петропавловська С.Є., Лисак Н.Ю, Малаховська, Г.В. Соціальні медіа як інструмент управління лояльністю споживачів. Наукова стаття. Журнал «Проблеми системного підходу в економіці», випуск №1(63), 2018, стор. 166-173.
2. Халілов Д. «Маркетинг в соціальних сетях» [Маркетинг в соціальних мережах]. Видавництво «Манн, Иванов и Фербер», 2013 р., 240 стор.
3. «За рівнем проникнення Facebook Україна випереджає РФ і Білорусь – дослідження». Економічна правда, 14.11.2019. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/11/14/653699/>

Шворак В. В., здобувачка II (магістерського) рівня вищої освіти,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»
Науковий керівник: **Гордей О. Д.**, д.е.н., професор
кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул
Університет ДФС України (м. Ірпінь, Україна)
e-mail: vitashvorak1998@gmail.com

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасна економічна ситуація в нашій державі характеризується нестабільністю, саме тому виникає потреба у формуванні фінансової стратегії, яка є важливим чинником успішного функціонування будь-якого підприємства незалежно від розміру, організаційно-правової форми та виду діяльності.

Процес стратегічного планування є незамкненою системою, функціонування якої пов'язане із систематичним аналізом зовнішнього середовища і гнучким реагуванням на зміну зовнішніх умов функціонування підприємства.

Вивченням даного питання займається багато науковців-економістів, таких як Птащенко Л.О., Гордей О. Д., Древаль О. Ю., Довбуш Н. Є., Гончаренко О.М., Пасічник В. Г., Акіліна О. В., Галушка З.І., Кантаєва О.В., Комарцова О.С., Любанова Т.П., Попов В.А., Сітник В.Ф., Скібіцький О.М. та інші.

Проте, питання обґрунтування стратегічного планування на підприємствах у сучасних умовах залишається актуальним і до теперішнього часу.

Стратегічне фінансове планування – це розробка перспективної моделі майбутньої поведінки керованої системи, що базується на оцінюванні стратегічних фінансових потреб, можливостей їхнього забезпечення та перспектив фінансової стабільності [3].

Передумовами стратегічного планування є такі: стрімкі зміни в зовнішньому середовищі організації, які викликані сучасним етапом науково-технічного розвитку й посиленням конкуренції за ресурси й ринки збуту; інтернаціоналізація ділового життя; зміни ролі людини у виробництві і зростання її творчих можливостей [3].

Стратегічне управління на підприємстві має передбачати фінансовий складник та орієнтуватися на забезпечення економічної безпеки підприємства. Пріоритетними напрямками стратегічного управління є такі стратегії підприємства [5, с. 133-136]:

- забезпечення росту прибутковості власного капіталу;
- формування фінансово-економічних ресурсів;
- фінансово-економічної стабільності;
- безпеки інвестиційної та інноваційної діяльності;
- нейтралізації фінансово-економічних ризиків;
- захисту конкурентної позиції;
- антирейденська стратегія;
- антикризова стратегія.

Розробляючи стратегії, слід урахувувати динаміку макроекономічних процесів, тенденцій розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливостей диверсифікації діяльності підприємства (у випадку ризиків та загроз, які складно подолати чи уникнути іншими способами) [5, с. 133-136].

Стратегічне планування передбачає визначення довгострокових цілей розвитку підприємства та напрямів їх досягнення. Важливу роль у системі стратегічного планування відіграє стратегічне фінансове планування, яке визначає найважливіші показники, пропорції й темпи виробництва, оптимальний розподіл фінансових ресурсів, джерела фінансування діяльності, напрями витрат тощо. Основними завданнями стратегічного фінансового планування є забезпечення економічного зростання підприємства та збільшення його

конкурентоспроможності. Зазвичай, на процес створення й реалізації фінансової стратегії підприємства впливають безліч чинників, зокрема: динаміка макроекономічних процесів; розвиток вітчизняного і світового фінансового ринку; особливості розвитку галузі, у якій працює підприємство тощо [2, с. 190-196].

У результаті вище зазначеного завдання стратегічного планування будь-якої організації зводяться до таких:

- 1) планування росту прибутку;
- 2) планування витрат організації, і, як наслідок, їхнє зменшення;
- 3) збільшення частки ринку;
- 4) поліпшення соціальної політики підприємства.

Саме тому, основним завданням планування є одержання максимального прибутку як результату діяльності та здійснення його найважливіших функцій: планування маркетингу, продуктивності, інновацій та іншого.

Ефективність фінансової стратегії досягається за умови [1, с. 39]:

- відповідності розробленої фінансової стратегії загальній стратегії підприємства – ступеню узгодження цілей, напрямків і етапів реалізації цих стратегій;
- узгодження фінансової стратегії підприємства з прогнозованими змінами у зовнішньому підприємницькому середовищі;
- реалізації розробленої підприємством фінансової стратегії щодо формування власних і залучених зовнішніх фінансових ресурсів тощо.

Під час стратегічного планування необхідно об'єктивно визначати та оцінювати поточний стан розвитку підприємства та наявний у нього внутрішній потенціал задля найбільш повного його використання при визначенні та досягненні стратегічних цілей та завдань. Стратегічне планування повинно бути систематичним і достатньо гнучким, адаптивним, таким що передбачає можливість внесення певних змін, які можуть бути зумовлені змінами, що відбуваються в державі чи регіоні на певному етапі розвитку [3].

Головним результатом стратегічного планування фінансово-господарської діяльності підприємства є розробка довгострокового проекту. Проект має містити основні параметри діяльності підприємства, які повинні бути забезпечені фінансовими ресурсами до кінця планового періоду. Важливе значення в процесі розробки проекту стратегічного планування фінансово-господарської діяльності має врахування чинників ризику неплатежів та фінансової кризи, що зумовлює оцінку фінансового стану підприємства [5].

Отже, стратегічне планування полягає в розробці поточних та перспективних планів, здійсненні контролю за їхнім виконанням. Йому притаманні такі особливості: спрямованість на вирішення ключових цілей підприємства для забезпечення його соціально-економічного прогресу; орієнтованість на довгострокову перспективу; урахування максимальної кількості чинників, що здійснюють вплив на установу; розроблення заходів та методів, які спрямовані на ухилення та нейтралізацію дії негативних чинників; передбачення змін внутрішнього та зовнішнього середовища, адаптація до них.

Список використаних джерел

1. Гончаренко О.М. Фінансова стратегія: теоретичні питання розробки та реалізації / О.М. Гончаренко // Вісник соціально-економічних досліджень. – Вип.1(56). – 2015.- С. 35 – 40.
2. Гордей О. Д. Бюджетування як основа стратегічного планування на підприємствах малого і середнього бізнесу в Україні / О. Д. Гордей, Н. Є. Довбуш. // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економіка, управління та адміністрування. – 2019. – №1. – С. 190–196.
3. Древаль О. Ю. Планування діяльності підприємства: Конспект лекцій / О.Ю. Древаль. - Суми: Вид-во СумДУ, 2008. - 146 с.
4. Пасічник В. Г. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. /В. Г. Пасічник, О. В. Акіліна. К.: Центр навчальної літератури, 2015. 255 с.
5. Птащенко Л.О. Антирейдерські заходи в системі стратегічного управління підприємством / Л.О. Птащенко // Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та управління персоналом : тези доп. міжнар. наук.-практ. конф., 17-18 квіт. 2019 р. – Ужгород : УжНУ, 2019. – С. 133-136.

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

Медичний маркетинг розглядається як окремий напрямок маркетингу послуг.

Американська медична асоціація вважає, що медичний маркетинг – це комплексний процес планування, економічного обґрунтування і управління виробництвом послуг охорони здоров'я, ціновою політикою в області лікувально-профілактичного процесу, просуванням послуг до споживачів, а також процесом їх реалізації [1].

До основних передумов виникнення маркетингу медичних послуг у науковій літературі відносять:

- зміну методів фінансування медичного обслуговування. Сьогодні на ринку з'явилися незалежні від держави джерела фінансування, а саме: покупці медичних послуг та посередники в особі страхових компаній;

- розвиток приватної медицини в особі комерційних медичних закладів, діяльність яких спрямована на отримання прибутку від реалізації послуг;

- збільшення витрат медичних закладів на надання послуг, що пов'язано із застосуванням нового обладнання, удосконалених технологій лікування, новітніх лікарських засобів;

- підвищення вимог до якості медичних послуг у зв'язку із зростанням обсягу платних послуг і впровадження принципово нової системи контролю якості;

- істотне погіршення показників здоров'я населення, що зумовило зростання і зміну структури потреб у різних видах медичної допомоги [2].

Концепція маркетингу на ринку медичних послуг має специфічні риси:

- структура попиту на медичні послуги пов'язана з менталітетом пацієнтів як споживачів і медичного персоналу як виробників медичних послуг;

- специфіка результату медичної діяльності, яка часто не піддається вартісним і кількісним оцінкам;

- періодичність динаміки попиту на медичні послуги, яка, зокрема, залежить від сезону;

- сегментація, що залежить від структури захворюваності, структури населення тієї чи іншої території;

- відносно висока швидкість оборотності капіталу;

- висока мінливість ринкової кон'юнктури;

- асиметричність інформації на ринку медичних послуг, коли пацієнт як споживач не має медичних знань, а лікар як виробник володіє інформацією про надання медичної послуги в повному обсязі;

- можливі фінансові та моральні втрати при реалізації медичних послуг;

- можливості лікаря впливати як на попит, так і на пропозицію;

- форсування попиту пацієнтом, який бажає отримати більше медичних послуг, ніж йому потрібно за медичними показаннями [3].

Основною сутністю маркетингових взаємин медичного працівника і пацієнта стає не сам процес надання та отримання медичної послуги, а задоволення цільових потреб кожного.

У відносинах виробник – споживач медичних послуг медичні працівники займають домінуюче становище і можуть диктувати споживачеві, яку послугу купувати. Це пов'язано з тим, що у більшості пацієнтів відсутні спеціальні знання, тому вони лише приблизно уявляють цінність пропонованої їм послуги. До того ж, нерідко рішення про придбання послуги пацієнт приймає у стані крайньої потреби. А тому пацієнти залежні від професійної сумлінності медпрацівників [4].

Маркетингова діяльність у сфері надання медичних послуг починається з аналізу ринку.

Аналіз ринку передбачає, перш за все, дослідження маркетингового мікросередовища, тобто тих факторів, які чинять безпосередній вплив на виробників медичних послуг. До таких чинників відносяться: споживачі, постачальники, конкуренти, посередники, контактні аудиторії.

Дослідження споживачів здійснюється на основі вивчення статистичної інформації про демографічну ситуацію в країні, стан здоров'я та фінансового становища окремих громадян, а також за допомогою соціологічних опитувань [5].

Споживачі медичних послуг відрізняються за наступними параметрами: рівень страху (за здоров'я, за життя своє або близької людини); рівень «болю»; швидкість прийняття рішень; кількість альтернатив у виборі варіанту дій; рівень довіри до джерел інформації; рівень довіри до лікаря; асиметрія інформації (обмеженість знань про послугу); емоційна нестабільність, незахищеність.

Аналіз маркетингового макросередовища передбачає дослідження впливу економічних, технологічних, політичних, демографічних, природних і культурних чинників.

Другим етапом у маркетинговій діяльності є вибір цільового ринку і позиціонування на ньому послуги. З цією метою важливо визначити майбутній розмір ринку, вивчити основні тенденції його розвитку, провести прогнозування та сегментацію ринку, розглянути кожну з виділених груп споживачів [6].

Сегментування ринку медичних послуг базується на виділенні трьох основних сегментів, які характеризуються специфічними формами пропозиції і задоволення медичних потреб, зокрема:

- медичні послуги щодо збереження життя (в перинатальному періоді, при екстремальних станах, що загрожують життю пацієнта, в похилому віці тощо);

- медичні послуги з метою повернення здоров'я, відновлення і збереження певного рівня працездатності, при її тимчасовій втраті (спрямовані на лікування гострих і недопущення загострень хронічних захворювань; спрямовані на недопущення переведення тимчасової втрати працездатності в стійку (інвалідність); щодо збереження та підтримання певної міри хронічних станів та інвалідності);

- медичні послуги, що зберігають і підтримують стан щодо здорового організму (імунопрофілактика, диспансеризація та інші послуги) [7, с.223].

Важливо звернути увагу на те, що в кожному із сегментів ринку медичних послуг потреби пацієнта (споживача) в медичній допомозі не залежать від приналежності до тієї чи іншої соціальної групи, особистого фінансового положення, оскільки пов'язані з його хворобою і бажанням бути здоровим. Водночас можливості придбання конкретних медичних послуг безпосередньо пов'язані з добробутом пацієнта. Відповідно попит на конкретну медичну послугу залежить від особистості та платоспроможності пацієнта (клієнта).

Наступним етапом є розробка маркетингового комплексу, основними елементами якого є медичні послуги; цінова політика на ринку медичних послуг; просування медичної послуги на ринок (за допомогою реклами, зв'язків з громадськістю та стимулювання збуту).

Специфікою ринку медичних послуг є нерегулярність і непередбачуваність виникнення попиту на медичні послуги. Люди не знають того, коли в майбутньому їм знадобиться лікарська допомога, вони не можуть передбачити зміни стану свого здоров'я, тяжкість майбутніх захворювань, вид необхідних медичних послуг і передбачити їх вартість [8, с.104].

Ключову роль у формуванні попиту на медичні послуги відіграє ціна, яка, в свою чергу, залежить від собівартості послуги, цін на аналогічні послуги у конкурентів, платоспроможності населення та інших факторів. Крім того, враховуючи соціальну значимість медичних послуг, держава за допомогою нормативно-обмежувальних актів може чинити вплив на формування ціни на них. На стандартні медичні послуги, які надаються за однаковою технологією для будь-якої категорії хворих, ціноутворення є, як правило, стійким. На індивідуальні послуги медичного призначення визначаються преїскуранти на основі експертної оцінки. При цьому враховуються усереднені витрати на надання послуги, усереднена вартість лікарських засобів та витратних матеріалів, які використовуються.

Спосіб надання послуги залежить від значимості послуги для споживача, його мотивації, інформації про конкурентів, особливостей надання послуги конкурентами тощо. На час надання послуги впливають добові коливання попиту, залежність попиту від днів тижня, сезонності, зв'язок з іншими подіями [2].

На вибір медичного закладу, через який надаються послуги, впливають швидкість надання медичної послуги; імідж і репутація медичної установи та лікаря, який там працює; якість послуг; ціна медичного обслуговування; інтер'єр приміщення тощо.

У маркетингу медичних послуг велику роль відіграє інформація, якою володіють лікарі, щодня отримуючи зворотний зв'язок від пацієнтів. За допомогою цієї інформації всіх пацієнтів медичної установи можна розділити на вузькі сегменти і використовувати маркетингові комунікації цілеспрямовано відповідно до очікувань і особливостей кожного із сегментів.

Маркетингова діяльність у медицині має особливе соціальне призначення, яке виражається в просвітницькій роботі, спробі сформувати стиль життя, звичку стежити за здоров'ям, змінити поведінкові характеристики споживачів і, в кінцевому рахунку, знизити рівень захворюваності та смертності. Цю роль на себе беруть відділи по зв'язках з громадськістю, прес-служби і маркетингологи медичних центрів [9].

Завдання, які стоять перед маркетингологами у сфері медичних послуг, спрямовані не тільки на досягнення комерційних цілей і перерозподілу бюджету.

Висока соціальна значимість медичних послуг визначає наступні завдання для маркетингу: розробка заходів, спрямованих на усунення стримуючих мотивів споживача (страху, недовіри і інших); усунення комунікаційних бар'єрів між споживачем послуг (пацієнтом) і виробником послуг (лікарем); створення та підтримка іміджу медичної організації; підвищення цінності послуги для споживачів; створення атмосфери довіри між пацієнтом і лікарем.

Список використаних джерел

1. Сержук А.В. Комплекс маркетингу на ринку охорони здоров'я. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2015. № 2 (71). С.23-28.
2. Петрова Н.Г., Вишняков Н.И., Балохина С.А., Тептина Л.А. Основы маркетинга медицинских услуг: Учебн. пособие. М.: МЕДпрессинформ, 2008. 112 с.
3. Бутова В.Г., Ковальский В.Л. Маркетинговый комплекс медицинской организации. *Менеджер здравоохранения*. 2010. №6. С.34-38.
4. Ткачук С.В. Маркетинг медичних послуг в Україні: проблеми та перспективи. URL: dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/medmark
5. Маркетинг медицинских услуг: практические решения. URL: <http://cathedra-mag.ru/knowledgebase/маркетинг-медицинских-услуг-практич/>
6. Русалева Л.Ю., Морозова М. А. Маркетингові дослідження ринку медичних послуг: URL: <http://medeconomika.narod.ru/marisled.htm>
7. Аристова Е.В. Специфические особенности медицинской услуги как экономической категории. *Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. Экономика. Управление*, 2012. №2. С. 223-226.
8. Копалова О.С. Потребительское поведение в сфере платных медицинских услуг. Екатеринбург: Изд. Уральского федерального университета им. Первого президента России Б.Н.Ельцина, 2014. С.1968-1973.
9. Иваненко Я. Маркетинг в медицине: его особенности и примеры использования URL: <https://blog.bigtime.ventures/marketing-v-meditsine-ego-osobennosti-i-primery-ispolzovaniya>

Мурай А. О., студентка 3 курсу, група МР-171
Науковий керівник: **Москаленко В. А.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: alyona.murai@gmail.com

ГЕОМАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО МАРКЕТИНГУ

Інформація - важливий актив, який відіграє певну роль у різних аспектах бізнесу. Завдяки цьому кожен може діяти відповідним чином і передбачити, що відбудеться до того, як це станеться.

Певним інструментом, з якого можна отримати інформацію, є місцезнаходження. Використання даних про місцезнаходження та застосування їх у маркетингу призводить до популярної тенденції, яка може створити багато переваг на користь компаній [1].

Геомаркетинг не є короткостроковою маркетинговою стратегією, а також не є самою кампанією. Скоріше, це інструмент, який маркетингологи використовують для визначення стратегій та створення кампаній - метод обробки даних, що створює потужну та дієву думку про ринкове середовище [2].

Геомаркетинг - це форма маркетингу, яка використовує дані про місцезнаходження для націлювання реклами та рекламних акцій, щоб охопити споживачів за допомогою відповідних повідомлень у певних місцевостях. Наприклад, геомаркетинг може допомогти вам гарантувати, що ви не рекламуватимете зимові пальто у Флориді чи бікіні в горах Колорадо [3].

Запорукою геомаркетингу є використання націлювання та сегментації. У цьому випадку маркетингологи здійснюють сегментацію за географічним розташуванням, а потім націлюють на споживачів всередині цієї межі.

Розвідку про місцезнаходження та розуміння того, де перебувають клієнти чи де вони були, можна використовувати в поєднанні з маркетинговою тактикою, щоб краще зрозуміти аудиторію та її звички, проаналізувати, чого вони хочуть, та спланувати кампанії, які призведуть до конверсій [4].

Існує багато причин, чому використання даних на основі розташування має сенс для компаній. Ось лише кілька прикладів.

Припустимо, вам цікаво, де відкрити нову торгову точку. Аналіз геомаркетингу може допомогти вам виявити райони, в яких цільові клієнти найбільш зосереджені, тож ви дізнаєтесь, чи буде ваш магазин привертати увагу людей, що проходять повз.

Що стосується роздрібної торгівлі, дані геомаркетингу чудово підходять для з'ясування поведінки покупців на основі їх звичок. Це тому, що дані показують, як споживачі пересуваються між різними торговими точками, де вони зупиняються та де купують. Іншими словами, ви можете визначити типові моделі споживчих покупок і використовувати інформацію, щоб краще орієнтуватися на ваш маркетинг [3].

Компаніями, які найкраще підходить для використання геомаркетингу є ті, що мають найбільший доступ до даних про місцезнаходження, як постачальники мобільних послуг. Тим не менш, геомаркетинг може бути використаний практично будь-яким бізнесом, оскільки цифрові технології зробили його доступним навіть для малих компаній.

Типи споживачів, на яких націлений геомаркетинг:

Місцеві клієнти. Наприклад, меблевий магазин прагне рекламувати продажі, тому він може використовувати геомаркетинг для виявлення клієнтів протягом того часу, коли вони будуть проходити повз магазин або проїжджати, щоб надіслати повідомлення про асортимент, знижки чи акції. Також, коли бізнес хоче розширитись та відкрити свою точку продажу на новому місці, геомаркетинг може сказати, які сфери товарів чи послуг споживачі виявляють великий попит.

Інтернет-клієнти. Інтернет-покупці передають географічне розташування свого комп'ютера через свою IP-адресу. Веб-сайти компаній можуть використовувати цю інформацію для відображення своїх сторінок мовою користувача (наприклад, після виявлення німецької IP-

адреси компанія відображає свою домашню сторінку німецькою мовою, а не англійською). Пошукові системи можуть ранжувати певні результати на основі близькості до місцезнаходження користувача. Контекстуальна реклама може переконатися, що користувачі Сан-Франциско орієнтовані на рекламу ресторанів Сан-Франциско замість ресторанів у Нью-Йорку.

Користувачі мобільних пристроїв. Споживачі можуть отримувати повідомлення про знижки, електронні купони та інші пропозиції залежно від їх місцезнаходження в будь-який момент.

У геомаркетинговому плані дані клієнтів зберігаються у базах даних компанії. Ці дані, зібрані з різних джерел застосовуються до однієї або декількох цифрових карт. Різні карти можуть зосереджуватися на різних атрибутах, щоб аналітики могли переглянути будь-який аспект потрібної їм інформації.

Потім ці дані аналізуються відповідно до конкретних бізнес-цілей, таких як визначення місця розташування існуючих клієнтів для нової акції або визначення результатів для встановленої рекламної кампанії. Застосовуючи різні аналітичні інструменти та шляхом ретельного об'єднання наборів даних, ринкові аналітики можуть визначити ключові можливості ринкової стратегії та легко експортувати цю інформацію до ознайомлення з іншими особами, які приймають рішення.

Такий просторовий аналіз даних може сприяти безлічі цілей. Геомаркетинг показує, де перебувають клієнти, як розподіляються різні сегменти клієнтів у регіоні, які маршрути дистрибуції працюють краще, яку частку ринку має компанія у порівнянні зі своїми конкурентами тощо. Ефективна кампанія застосовуватиме цю інформацію на кількох рівнях, у тому числі:

- визначення нових ринків збуту та встановлення/розподіл територій продажу;
- логістична організація;
- планування місць для нових магазинів, рекламних щитів, веж WiFi, банкоматів.

Щоб бути ефективними, необхідно підтримувати геомаркетингові системи. Карти потрібно регулярно оновлювати, дані клієнтів потрібно постійно підтримувати, а заходи контролю якості потрібно застосовувати для забезпечення точності даних [2].

Якщо ви думаєте про початок роботи з геомаркетингом, вам потрібно виконати три важливі кроки.

Спочатку визначте мету вашої кампанії з геомаркетингу. Це дуже важливо, щоб ви могли зрозуміти, які технології ви хочете використовувати та які оголошення є найбільш підходящими. Наявність мети також дає змогу вимірювати успіх.

По-друге, подумайте про терміни. Демографічні дані та дані про відвідування можуть допомогти вам розібратися, коли цільові клієнти, швидше за все, зможуть побачити вашу акцію.

По-третє, врахуйте місце розташування. Використовуйте поведінку відвідувачів, щоб створити свою ідеальну аудиторію.

За допомогою цих трьох чинників, ви можете створювати персоналізовані рекламні акції, засновані на поточному місцезнаходженні та поведінці споживачів в минулому. Це означатиме, що ви в потрібний час успішно зорієнтуєтесь на потрібних людей [3].

Геомаркетинг також допомагає компанії працювати ефективніше і розширюватися в найбільш сприятливому сенсі, шукаючи вигідні сфери, де бізнес буде працювати краще і досягати розширення та збільшення прибутку завдяки всій інформації та інструментам, отриманим за допомогою визначення та використання місцезнаходження [1].

Таким чином, геомаркетинговий аналіз вважається проведеним успішно, якщо геомаркетолог з'ясував наступні обставини:

- 1) кількість населення, яке проживає поблизу торгового об'єкта;
- 2) кількість потенційних покупців;
- 3) середньодобовий автомобільний потік у місті і транзитність території зокрема;
- 4) середньодобовий піший трафік на вулиці поблизу майбутнього об'єкта;
- 5) міську транспортну систему в цілому;

- 6) інфраструктура та інші переваги обраного району в порівнянні з іншими районами міста;
- 7) товарообіг, середній чек, успішність продажів конкурентів, які працюють в цьому ж сегменті поблизу;
- 8) інвестиційна привабливість території міста, району міста, мікрорайону.

Список використаних джерел

1. 10 uses of geomarketing that will increase the benefits of your company. URL: <https://geographica.com/en/blog/uses-of-geomarketing/> (дата звернення: 1.12.2019).
2. Geomarketing. URL: <https://www.marketing-schools.org/types-of-marketing/geomarketing.html> (дата звернення: 1.12.2019)
3. What is Geomarketing? Welcome to Geomarketing. URL: <https://www.groundtruth.com/insight/geomarketing/> (дата звернення: 1.12.2019)
4. What is Geomarketing? - Definition, Tools & Analysis URL: <https://study.com/academy/lesson/what-is-geomarketing-definition-tools-analysis.html#partial-Reg-Form-Modal> (дата звернення: 1.12.2019)

Бондарева И. М., магистрант 2 курса,
група 1873ДУЛС, факультет економіки и права
Научный руководитель: **Колесников С. Д.**, к.э.н., доцент
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: nauka_gf@mitso.by

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГРУЗОПЕРЕВОЗКАМИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ТРАНСПОРТОМ

Для совершенствования логистической системы предприятия, осуществляющего грузоперевозки железнодорожным транспортом, целесообразно будет внедрить программный продукт «1С-Решения: Управление железнодорожным транспортом и грузоперевозками» (ИВА:ЖД).

«ИВА:ЖД» – специализированное решение, предназначенное для автоматизации управления грузоперевозками железнодорожным транспортом. Разработано на платформе «1С:Предприятие 8.3».

В системе созданы инструменты для анализа и учета железнодорожных вагонов (груженых или порожних) и тепловозов, имеющихся в наличии на предприятии, а также учета грузооборота и работ по погрузке/разгрузке. Удобные и гибкие механизмы настройки отчетов позволяют получать полную и достоверную информацию в самых различных аналитических разрезах, а разработанный «рабочий стол диспетчера» позволяет легко и удобно отслеживать всю информацию по вагонам, грузу, внесенным накладным.

В программе реализована возможность гибкой настройки прав доступа.

Структуру 1С-Решения: Управление железнодорожным транспортом и грузоперевозками» (ИВА:ЖД) состоит из ряда модулей.

Модуль учета ТМЦ позволяет вести учет имеющихся материальных ценностей в разрезе складов, отражать их поступление, перемещение, списание и пр., получать оперативную информацию по остаткам и движениям ТМЦ по складам.

Модуль учета ГСМ предназначен для ведения учета ГСМ по транспортным средствам на основании работы тепловозов и расчета расхода топлива. Осуществляя Учет путевых листов: учет видов норм списания топлива, расчет расхода топлива по норме, расчет экономии топлива. Учет заправок по тепловозам. Предусмотрена возможность получения различных отчетов, связанных с работой тепловоза и движением ГСМ.

Модуль Диспетчерская предназначен для автоматизации работы диспетчера. Позволяет вести учет операций: прибытия вагонов, погрузки и разгрузки вагонов с оформлением

сопроводительной документации (ГУ 27Е, ГУ 29О, ГУ 29Б, ГУ 29К, СМГС) отправления вагонов с грузом, пересылки порожних вагонов.

Модуль Диспетчерская: учет вагонов в системе реализован сквозной учет имеющихся в наличии вагонов, что позволяет исключить повторный ввод информации при выполнении различных операций с вагонами, а также быстро получать актуальную информацию по имеющимся вагонам и их статусу. Также реализована возможность контроля правильности ввода номеров вагонов.

В системе Диспетчерская: отчетность – предусматривает возможность получения различных видов отчетов: наличие вагонов с грузом, наличие порожних вагонов, прибытие/отправление грузов, прибытие/отправление порожних вагонов, отчет по погрузочно-разгрузочным работам, отчет по грузообороту, отчет по движению вагонов, ведомость движения грузов.

Модуль Учет работ позволяет планировать работу отдела, вести учет отработанного времени, формировать соответствующие отчеты.

Для оценки эффективности необходимо рассчитать капитальные затраты, эксплуатационные затраты, определить прирост прибыли (экономия) и рассчитать эффективность.

В капитальные затраты по внедрению программного продукта входят следующие статьи затрат: на приобретение программного продукта, на установку и настройку программного продукта, на обучение работников, на установку и наладку сети.

В эксплуатационные затраты по обслуживанию программного продукта входят следующие статьи затрат: расчет затрат на электроэнергию, расчет амортизационных отчислений, расчет затрат на обслуживание программного комплекса компанией разработчиком, расчет затрат на приобретение аксессуаров.

Основные выгоды от использования (внедрения) программного продукта: автоматизация работы работников (единая система); снижение затрат на канцелярские принадлежности; повышение скорости обработки документов; снижение вероятности ошибок при оформлении документов; повышение эффективности принятия управленческих решений.

Гришай А. В., студентка 3 курса,
группа 1771-Л, факультет экономики и права
Научный руководитель: **Луханин И. И.**, к.т.н., доцент
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
lukhan@yandex.ru

ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ МАРКЕТИНГА

Развитие человечества к началу нового тысячелетия вступило в новую фазу, которая была означена как информационное общество. Преодоление рубежа столетий позволило обнаружить специфические черты бытования в информационном пространстве, что привело к необходимости введения понятия «цифровое общество». Отличительной чертой цифрового общества является то, что информация становится базовым ресурсом социального субъекта и создает базу для формотворческого проявления логики сети.

Лингвистическое исследование приобретает черты маркетингового исследования, которое понимается в качестве особого способа взаимодействия, через информацию связывающего маркетологов – исследователей-дистрибьютеров лингвистического знания – с информационными рынками, потребителями информации, «конкурентами», со всеми элементами внешней среды маркетинга. Актуальными в жизнедеятельности общества становятся идеи и понятия маркетинговой парадигмы. Маркетинговое языкознание выступает в качестве разновидности прикладной лингвистики, моделируемой сетевой логикой и призванной модифицировать связь между означаемым и означающим в соответствии с требованиями информационно-технологической парадигмы. Причем

процедура установления связи между означаемым и означающим приобретает формат технологии, обучающей использованию знака, т.е. его потреблению, а, следовательно, пониманию знака как некоего интеллектуального и социально-коммуникативного продукта.

Когнитивный маркетинг ориентирован на создание и продвижение технологий потребления, рассматриваемых К. Ланкастером в качестве альтернативы технологиям производства, т. е. совокупности товаров, потребляемых потребителем в определенных сочетаниях, которые не зависят от необходимых потребителю характеристик на выходе. Таким образом, маркетинговое языкознание, избирая в качестве материала исследования речевые особенности правовых отношений, формальные и семантические структуры политического цикла, организационные особенности структурирования информационного потока в средствах массовой информации, более нацелено на технологии потребления знака и текста, чем на технологии производства указанных величин исчисления социального континуума.

Когнитивный маркетинг [1, с. 18] представляет собой новую идею маркетинга, заключающегося в процессе социального взаимодействия продавца и покупателя на рынке через их взаимный диалог.

Выделяются следующие предпосылки формирования когнитивной концепции маркетинга:

1. Большинство массовых физиологических потребностей платежеспособного населения уже удовлетворены. При этом речь идет именно о массовых материальных потребностях (потенциальные материальные, а тем более духовные потребности пока не удовлетворены). В связи с удовлетворением массовых физиологических потребностей индивидов у производителей есть только один выход – создавать новые потребности, продвигать их на рынок и учить потребителя правильно пользоваться технологией их потребления, чтобы быть удовлетворенным.

2. Постоянно повышающаяся интенсивность конкурентной борьбы, рост дифференциации продукции, возрастающие сложности в продвижении. Нужны новые методы продвижения и формирования рынков потенциальных потребителей. Эти новые методы находятся, прежде всего, в области воспитания у потенциальных потребителей определенного стиля жизни и определенной культуры потребления, что связано с непосредственным воздействием на человеческое сознание.

3. Революционные изменения в сфере информационных технологий приводят к росту интенсивности информационного потребления индивида, что принципиально меняет человеческое сознание и как следствие – поведение современного потребителя, который становится все менее рациональным и все более эмоциональным.

Таким образом, целью когнитивной концепции маркетинга является формирование круга потенциальных потребителей организации, которые имеют схожую познавательную систему, а соответственно, схожие мышление, мировосприятие, воображение, сознание и т.п.

Одним из инструментов, призванным решать эти задачи является нейролингвистическое программирование (НЛП).

Наибольшую область применения НЛП нашло в рекламной сфере маркетинговой деятельности. В рекламе НЛП используются для решения следующих задач:

1) определение метапрограмного профиля целевой аудитории – т. е. выявление свойственных целевой аудитории фильтров внимания и определенных стратегий мышления. Это позволяет, создавая рекламные обращения, «кодировать» их в тех нейростратегиях и транслировать в тех каналах восприятия, которые наиболее свойственны этим людям. Помимо точного попадания рекламной идеи в сознание целевой аудитории, это дает еще и очень высокий процент принятия этими людьми рекламной идеи, как своей собственной либо авторитетной для них.

2) использование техник креативности для разработки самих рекламных идей, и технологии множественного описания для анализа эффективности рекламных идей.

Но наибольшую эффективность дают рекламе технологии НЛП, позволяющие оказывать воздействие на бессознательном уровне. Учитывая, что большинство решений о покупке принимается человеком в силу бессознательных механизмов психики, использование этих технологий делает рекламные обращения по-настоящему мощным инструментом и значительно повышает степень их воздействия на фоне других влияющих факторов.

Нелингвистические рекламные технологии НЛП

1) Маркировка текста. Из основного текста каким-либо способом (например, жирным шрифтом) выделяются слова, которые, если читать только их, составляют свой смысл. При прочтении основного текста второй смысловый уровень уходит на бессознательный уровень.

2) Субмодальности. Это использование особенностей и характеристик изображения или звука для управления эмоциональным тоном. Как правило, с помощью субмодальностей создается позитивная эмоциональная окраска для создания поведенческих предпочтений на бессознательном уровне.

Лингвистические рекламные технологии НЛП

1) Речевые пресуппозиции. Технология речевых пресуппозиций позволяет строить предложения, смещая фокус внимания с необходимых утверждений на детали так, что необходимые утверждения начинают подразумеваться, как само собой разумеющееся. Тогда эти утверждения принимаются клиентом как данность, не подлежащая сомнению, и выбор происходит уже внутри этой рамки.

2) Подстройка по ценностям. Базовые ценности целевой аудитории напрямую связываются с рекламируемым товаром, делая его «привилегированным». В бренде «Моя семья», например, ценность заложена прямо в нем самом.

3) Создание комплексных эквивалентов. Комплексные эквиваленты, это объединенные друг с другом факты, но не имеющие четкой причинно-следственной связи, а соединенные предполагаемой (домысливаемой) логической связью. Например: Хорошие хозяйки выбирают «Тайд». Почему они выбирают именно Тайд? Как это связано с тем, что они хорошие? Каждый найдет в этом свою логику, подтвердив тем самым мета-сообщение связки: если Вы выбираете Тайд, значит Вы хорошая хозяйка. В большинстве случаев мета-сообщение воспринимается на бессознательном уровне.

4) Создание «мыслевирусов». Мыслевирус, это информация, существующая в сознании людей по принципу вируса – т. е. хранящаяся в их памяти, выполняющая какую-либо функцию и автономно распространяющаяся между людьми за счет усилий самих же людей. Распространение происходит за счет наличия в мыслевирусе механизма мотивации - чем большую выгоду человек получает от передачи мыслевируса, тем сильнее эффект его распространения.

Маркетинг в эпоху цифровой экономики становится все более изощренным и наукоемким [2, с. 130]. Сложность современного маркетинга заключается в том, что он требует освоения непривычного образа мыслей, требует от специалиста целостного взгляда и внимания к движениям коллективного и индивидуального сознания, что, в свою очередь, оборачивается широким спектром новых возможностей, открывающихся перед маркетологом.

Список использованных источников

1. Маслова, В. А. Когнитивная лингвистика: Учебное пособие / В. А. Маслова. – Мн.: Тетра Системс, 2004. – 256 с.
2. Борисова, Е. Г. Маркетинговая лингвистика: направления и перспективы / Е.Г. Борисова //Верхневолжский филологический вестник – 2016. – № 4. С. 140-143.

Гришай А. В., студентка 3 курса,
группа 1771-Л, факультет экономики и права
Научный руководитель: **Сенько И. В.**, старший преподаватель
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: igorsenko@mail.ru

СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКОЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Логистика складирования – отрасль логистики, занимающаяся вопросами разработки методов организации складского хозяйства, системы закупок, приемки, размещения, учета товаров и управления запасами с целью минимизации затрат, связанных со складированием и переработкой товаров. Это также комплекс взаимосвязанных операций, реализуемых в процессе преобразования материального потока в складском хозяйстве. Складское хозяйство охватывает множество разнообразных компонентов логистической системы и по этой причине не попадает под строгие классификационные схемы, применяемые к таким видам деятельности, как обработка заказов, управление запасами или транспортировка [1, с. 169].

К основным задачам логистики складирования относятся:

- размещение складской сети;
- складирование и подготовка груза к поставкам (производственные и другие услуги),
- управление товарными запасами;
- организация складских поставок.

Функции логистики складирования:

1. Учет и контроль поступающих и отправленных со склада товаров, позволяет обеспечить ритмичность обработки грузов, сократить время хранения и повысить оборот склада. От эффективности выполнения данной функции зависит эффективное управление запасами.

2. Разгрузка и приемка товаров. Включает разгрузку товара, обработку и проверку сопроводительной документации, проверка количества и качества поступившего товара.

3. Перемещение товаров внутри склада. Подразумевает перемещение товаров из зоны разгрузки в зону приемки, далее отправка на хранение или в зону комплектации, далее отправка к местам погрузки товаров. Все перемещения должны осуществляться при минимальной их протяженности во времени и пространстве.

4. Складирование и хранение товаров. Представляет собой процесс размещения и укладки товаров на хранение. При осуществлении данного процесса должны наиболее рационально использоваться объем склада и его площадь, учитываться особенности хранения определенных видов товара.

5. Комплектация и отгрузка товаров. Данный процесс предполагает подготовку товаров к транспортировке в соответствии с заказами клиентов. При этом осуществляется получение заказов, отбор товаров по наименованиям, формирование оптимальных партий для отгрузки, оформление сопроводительных документов и погрузку товаров в транспортные средства

Система управления – это определенная совокупность элементов, свойства которых подбираются исходя из характера целей и принципов управления тем или иным объектом [2, с. 243].

В процессе функционирования систем управления осуществляется управленческая деятельность. Цели управления выступают в качестве системообразующего элемента. Исходя из методологии, это означает, в целом, что целям должна соответствовать вся система управления и каждый элемент в отдельности. Кроме этого, любой элемент системы также должен соответствовать каждому из остальных. Система управления формируется людьми – субъектами управления для реализации поставленных целей, однако имеет объективный характер, поскольку базируется на законах и принципах.

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятие как объект управления, в силу своей специфики, требует построения адекватных систем управления в каждом конкретном случае.

Речицкий метизный завод был создан в 1912 году братьями Рык как производитель гвоздильно-проволочной продукции.

Основной деятельностью ОАО «Речицкий Метизный Завод» является производство проволоки, гвоздей и крепежных изделий (таблица 1).

Таблица 1 – Производство продукции ОАО «Речицкий Метизный Завод» за 2016-2018 гг.

Вид продукции	2016 г		2017 г.		2018 г.	
	кол-во	тыс. руб.	кол-во	тыс. руб.	кол-во	тыс. руб.
Основные виды ПП	116 588	142 264	121 118	163 191	125 648	184118
проволока	39 723	31 597	42 805	39 535	45 887	47473
гвозди	40 136	42 645	40 504	46 124	40 872	49603
крепежные изделия	36 729	68 022	37 809	77 532	38 889	87042

Примечание – Источник: собственная разработка на основании данных предприятия

Анализ финансово-экономической деятельности показывает, что на предприятии в течение двух последних лет рост выручки от реализации на 23,1% , объема производства продукции – на 15,8%, себестоимости – на 23,9%. Это обусловлено в первую очередь, процессами модернизации основных производственных процессов на предприятии в 2017 году.

Прибыль от реализации продукции в 2018 г. по сравнению с 2017 г. увеличилась на 21,1%. Чистая прибыль уменьшилась на 18,5%.

Рентабельность реализованной продукции в 2017 г увеличилась на 2,42 п.п., а в 2018 г. до снизилась на 0,24 п.п., что является отрицательной тенденцией.

ОАО «Речицкий Метизный Завод» имеет в своем распоряжении современную складскую базу. Склады обеспечены круглосуточной охраной, подъездными путями для любого вида автотранспорта, имеется в наличии вся необходимая погрузочная техника. Это позволяет обеспечить бесперебойную работу всех участков предприятия.

Ангарная площадка с 2-я складскими помещениями.

Общая площадь 7983,1 кв. м., в т.ч.:

- закрытый склад метизов, оборудованный кранами-штабелерами -2400 кв.м.
- склад сырья и материалов – 4800кв.м.

Складской комплекс включает :

- участок погрузки-разгрузки автомобильного транспорта площадью 576 кв.м.;

Экспедиция площадью 2304 кв.м., в своем составе имеет:

- 1) передвижных стеллажей – 12 шт. (288 мест хранения);
- 2) стационарных стеллажей – 19 шт. (434 места хранения);
- 3) кран-балка – грузоподъемностью 2 тонн;
- 4) манипуляторы – 5 шт., грузоподъемностью 160 кг.;
- 5) помещение для товаров

Зона основного хранения площадью 6216,9 кв.м., в своем составе имеет:

- 1) стеллажные краны штабелеры – 6 шт., грузоподъемностью 1,12 тн.;
- 2) стеллажи – 12 шт. (6900 мест хранения);
- 3) консольные стеллажи – 8 шт. (40 мест хранения);
- 4) гравитационные стеллажи – 8 шт. (320 мест хранения)
- 5) тара, грузоподъемностью 1 тн. (поддоны сетчатые и плоские).

На складах ОАО «Речицкий метизный завод», используется простая система управления складским хозяйством – при помощи карточек.

Сущность этой системы состоит в том, что продукция укладывается по ассортиментным группам, расположенным на постоянном выделенном месте склада. Рядом с определенным видом продукции навешивается карточка с указанием номенклатурного номера продукции и ее разновидности. При отпуске всей продукции с места хранения карточка снимается с модели.

Так как в процессе функционирования систем управления осуществляется управленческая деятельность, то разберем управленческую деятельность со стороны главного управленца складом.

На складе управление складской логистикой осуществляет заведующий складом.

Можно сказать, что такая система управления складом, как использование карточек, приводит к проблемам, таким как некачественное обслуживание и неэффективное функционирование склада.

Поэтому предлагаются мероприятия по совершенствованию логистического процесса на складах предприятия ОАО «Речицкий метизный завод» за счет изменения схемы расположения склада, совершенствования идентификации мест размещения, разработки форм идентификации изделий.

Для устранения выявленных проблем и совершенствование логистического процесса на складе ОАО «РМЗ» логично использовать метод «Бережливого производства» (таблица 2).

Таблица 2 - Мероприятие, направленное на устранение выявленных потерь

Выделенные проблемы	Мероприятие по устранению
Неправильное размещение материалов/изделий на складе	Внедрение сигнальных карточек «Канбан» для визуального контроля размещения материалов и изделий на складе

Примечание – Источник: собственная разработка

Канбан представляет собой систему оперативного планирования производственных запасов и материальных потоков между отдельными производственными операциями. Идея системы Канбан заключается в том, чтобы производить и поставлять продукцию именно тогда, когда она должна быть поставлена потребителю, изготавливать детали не впрок, а непосредственно для подачи на сборку, и поставлять исходное сырье именно в тот момент, когда оно необходимо для изготовления из него деталей. Главным правилом системы Канбан является межоперационная поставка исключительно доброкачественных бездефектных деталей и полуфабрикатов. При системе Канбан план производства определенного количества деталей и полуфабрикатов на каждой предшествующей технологической стадии определяется заданием производственного участка, выполняющего последующую стадию при данной производственной программе предприятия.

Сумма затрат на внедрение мероприятий по совершенствованию логистического процесса на складах предприятия ОАО «Речицкий метизный завод» составит 2836,37 руб.

Сравнительные данные затрат до и после внедрения мероприятий представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Сравнительный анализ затрат

Наименование статьи затрат	Затраты до внедрения мероприятий (руб./мес.)	Затраты после внедрения мероприятий (руб./мес.)
Расходы на сырье и материалы	7500	3800
Расходы на хранение готовой продукции	1680	1525
Затраты связанные с простоем оборудования и персонала	275	151
Затраты на транспортировку готовой продукции	3420	3050
Расходы на контроль сырья	628	57
Прочие	6503	3000

Примечание – Источник: собственная разработка

Рассчитаем прибыль до внедрения мероприятий по формуле (1).

$$П_d = Д - З_d = 21178 - 19216 = 1962 \text{ руб/мес.} \quad (1)$$

где $П_d$ – прибыль до внедрения мероприятий;
 $Д$ – доход в месяц;
 $З_d$ – затраты до внедрения мероприятий.

Рассчитаем прибыль после внедрения мероприятий по формуле (2):

$$П_п = Д - З_п = 21178 - 11583 = 9595 \text{ руб/мес.} \quad (2)$$

где $П_п$ – прибыль после внедрения мероприятий;
 $Д$ – доход;
 $З_п$ – затраты после внедрения мероприятий.

Экономический эффект от внедрения мероприятий по совершенствованию логистического процесса на складах предприятия ОАО «Речицкий метизный завод» рассчитывается по формуле (3).

$$Э = П_п - П_d = 7633 \text{ руб/мес.} \quad (3)$$

где, $Э$ – экономический эффект;
 $П_п$ – прибыль после внедрения мероприятий;
 $П_d$ – прибыль до внедрения мероприятий.

Таким образом, экономический эффект от внедрения мероприятий по совершенствованию логистического процесса на складах предприятия ОАО «Речицкий метизный завод» составил 7633 руб. в месяц.

Рассчитаем по формуле (4) коэффициент экономической эффективности от внедрения мероприятий по совершенствованию логистического процесса на складах предприятия.

$$К_э = \frac{Э}{З_в} = \frac{7633}{2836,37} = 2,69 \quad (4)$$

где, $К_э$ – коэффициент экономической эффективности;
 $Э$ – экономический эффект;
 $З_в$ – затраты на внедрение мероприятий.

Таким образом, коэффициент эффективности от внедрения мероприятий по совершенствованию логистического процесса на складах предприятия ОАО «Речицкий метизный завод» равен 1,27.

По итогам расчетов делаем вывод, что разработанные мероприятия экономически целесообразны для внедрения на предприятии ОАО «Речицкий метизный завод».

Список использованных источников

1. Аникин, Б.А. Коммерческая логистика / Б.А. Аникин. – М.: Проспект, 2005. – 248 с.
2. Гаджинский, А.М. Логистика. Учебник / А.М. Гаджинский. – М.: ИТК «Дашков и К», 2004. – 368 с.

Захаренко С. В., магистрант 2 курса,
Группа 1873дУЛС, факультет экономики и права
Научный руководитель: **Колесников С. Д.**, к.э.н., доцент
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: nauka_gf@mitso.by

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КООРДИНАЦИИ ЗАКУПОК МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Необходимым условием логистической координации в сфере закупок на предприятии является обеспечение согласованности функционирования функционального цикла снабжения с аналогичными циклами в сфере производства и распределения готовой продукции, что требует поддержания согласованности в формировании оптимальной системы закупок сырья и материалов.

На примере производственного предприятия ЧП «Витгран» была изучена система закупок и разработан ряд практических рекомендаций. На предприятии закупки материальных ресурсов осуществляются по заявкам производственных цехов: разрозненно по каждому цеху или по каждому заказу.

Для повышения эффективности логистической координации необходимо обеспечивать централизацию закупок в целях:

- консолидации закупаемых материальных ресурсов (при обеспечении непрерывности производственного процесса необходимо формировать страховые запасы сырья и материалов, осуществляя закупки большими партиями, получая тем самым от поставщиков скидки за большие объемы);

- стимулирования поставщиков, взаимодействующих с отделом закупок;
- снижения затрат по размещению заказов;
- упрощения процесса стандартизации видов закупок;
- снижения административного дублирования;
- повышения степени контроля за исполнением поставщиками договорных обязательств;
- повышения специализации сотрудников отдела закупок и т.п.

Используя оптимальную модель для осуществления закупок материальных ресурсов ЧП «Витгран» сможет решать следующие задачи в управлении материально-техническим снабжением производства:

- определение размера закупаемых материальных ресурсов, то есть нормирование и определение периодичности;
- создание системы контроля за фактическим размером закупаемых материальных ресурсов и своевременным его пополнением в соответствии с установленной нормой.

Например, если при закупке товарно-материальных ценностей раз в месяц ЧП «Витгран» имеет текущий оборачиваемый запас в 80 кг гранитного щебня, а отделом снабжения указана возможность задержки поставки вплоть до недели, то страховой запас должен составить дополнительно 20 кг товара.

Далее представим модель осуществления закупок и логистической координации с производственными цехами на ЧП «Витгран».

В качестве нормируемого товара, подлежащего закупке, рассмотрим «гранитный щебень». В таблице 1 представим параметры модели осуществления закупок.

Таблица 1 - Параметры модели логистической координации осуществления закупок материальных ресурсов

Показатель	Сфера ответственности		
	Производство	Склад	Отдел снабжения
Объем годовой потребности, кг	35925	-	-
Оптимальный размер закупки, кг	-	-	910,8
Время выполнения заказа, дни	-	-	5
Возможная задержка поставки, дни	-	-	3
Дневное потребление, кг/день	101,2	-	-
Потребление за время выполнения заказа, кг.	-	-	506
Страховой запас, кг	-	303,6	-
Пороговый уровень запаса, кг (Страховой запас + ожидаемое потребление за время выполнения заказа)	-	809,6	-
Максимальный желательный запас, кг (Страховой запас + Оптимальный запас)	-	1214,4	-
Срок расходования запаса материальных ресурсов до порогового уровня, дни	-	-	4

Таким образом, на основании данных производственных цехов определяется дневная (квартальная, годовая и др.) потребность в материальных ресурсах. Отдел снабжения рассчитывает оптимальный размер закупаемых материальных ресурсов, а также на основании договорной работы с поставщиками, определяет периоды выполнения заказа и возможной задержки. Складское хозяйство регулирует наличие материальных ресурсов в требуемом количестве, при достижении минимальных пороговых значений формирует заявки для осуществления поставок требуемых ресурсов. Отдел снабжения контролирует сроки расходования материальных ресурсов до порогового уровня.

Далее в таблице 2 представим модель осуществления закупок для предприятия.

Таблица 2 - Модель управления закупками для ЧП «Витгран»

<i>Дни</i>	<i>Запас, кг</i>	<i>Расход, кг</i>	<i>Приход</i>
День 1	1214,4	101,2	
День 2	1113,2	101,2	
День 3	1012	101,2	
День 4	910,8	101,2	
День 5	809,6	101,2	0
День 6	708,4	101,2	
День 7	607,2	86,02	
День 8	521,18	310,4	
День 9	1121,58	219,6	910,8
День 10	901,98	219,6	
День 11	682,38	101,2	0
День 12	581,18	80,4	
День 13	500,78	56,2	
День 14	444,58	205,6	
День 15	238,98	178,9	
День 16	970,88	101,2	910,8
День 17	869,68	73,2	
...

Как видно из таблицы 2, расход сырья может отличаться от ожидаемого уровня, находясь под влиянием рисков поставок или рисков изменения спроса на продукцию ЧП «Витгран».

На основании нормирования закупаемых материальных ресурсов ЧП «Витгран» сможет создать эффективную систему закупаемых ресурсов. Нормирование страхового запаса позволит избежать простоев в производственном процессе, тем самым обеспечить ритмичный выпуск продукции.

Эффективное функционирование данной системы обеспечивается выполнением определённых требований. Такими требованиями являются:

- своевременное и качественное составление заявок на поставки материальных ресурсов;
- выполнение установленного срока поставок материальных ресурсов, поддержание на оптимальном уровне страхового запаса на случай задержек поставки;
- качество закупаемой продукции;
- анализ параметров системы управления запасами.

Страховой запас позволит ЧП «Витгран» стабильно функционировать в условиях недостаточно развитых хозяйственных отношений и неизбежных ошибок при планировании спроса.

Стоит учитывать, что на величину закупаемых материальных ресурсов оказывает влияние следующие факторы:

- вероятность того, что поставщик нарушит свои обязательства по отгрузке товаров;
- вероятность незапланированного роста потребности в товарно-материальных ценностях (увеличение сбыта);
- проблемы при перевозке товаров.

Возможно также влияние других факторов.

Таким образом, предприятию необходимо учитывать возможные риски при осуществлении закупок материальных ресурсов: риски неопределённости в поставках; риски неопределённости в спросе; риски ошибок в распределении.

Представим в таблице 3 объёмы потребления на ЧП «Витгран» основных видов сырья.

Таблица 3 - Объёмы потребления материальных ресурсов на ЧП «Витгран» за 2018 год, тонн

Наименование сырья (материала)	2016 г.	Среднесуточный объём потребления
Гранитный щебень, кг.	35925	101,20
Металлопрокат, кг.	394	1,11
Гранит, кг.	11764	33,14
Древесина, м3	3991	11,24
Мрамор, кг.	2895	8,15
Оникс, кг.	1684	4,74

Нормы страхового запаса рассчитаем по формуле, на основании данных о поставках за прошлые периоды [1, с. 198]:

$$Z_s = P_c \cdot t_{zp} \quad (1)$$

где Z_s – страховой запас, единиц;

P_c – среднесуточный объём потребления, единиц/день;

t_{zp} – время задержки поставки, дни.

Определим норму страхового запаса для гранитного щебня при отсутствии рисков:

$$Z_s = 101,2 \cdot 3 = 303,6 \text{ кг.}$$

При осуществлении хозяйственной деятельности ЧП «Витгран» могут возникнуть риски, связанные с увеличением сроков поставки сырья и материалов, возникшие под влиянием различных причин. При снабжении основного производства ЧП «Витгран» гранитным щебнем учитывалось время задержки поставки равное трем дням, в тоже время задержка поставки может составить до пяти рабочих дней, тогда норма страхового запаса составит:

$$Z_s = 101,2 \cdot 5 = 506 \text{ кг.}$$

Норма страхового запаса увеличилась на 202,4 кг, составив, в данном случае, 506 кг.

Кроме рисков поставки сырья, в деятельности ЧП «Витгран» могут возникнуть риски, связанные с изменением спроса, как его увеличением, так и его снижением. Предположим, что спрос на продукцию ЧП «Витгран» снизится, например, на 15 %. В данном случае, страховой запас (до наступления момента закупки) вследствие снижения среднесуточного объема потребления исходного сырья, составит:

$$Z_s = 101,2 \cdot 0,85 \cdot 3 = 258,06 \text{ кг.}$$

Норма страхового запаса снижается, следовательно, закупки осуществляются реже, а также происходит высвобождение из оборота денежных средств, которые могли бы быть вложены и заморожены в оборотных средствах (материальных ресурсах).

В таблице 4 представим анализ влияния рисков на изменение нормы закупаемых основных видов продукции и сырья.

Таблица 4 - Анализ влияния рисков на изменение нормы закупаемых материальных ресурсов

Наименование товара	Норма страхового запаса	Риски поставки	Риски спроса
Гранитный щебень, кг.	303,59	505,99	258,05
Металлопрокат, кг.	5,55	7,77	4,72
Гранит, кг.	66,28	132,55	56,33
Древесина, м ³	33,73	44,97	28,67
Мрамор, кг.	122,32	146,79	103,98
Оникс, кг.	94,87	118,59	80,64

Итак, под влиянием рисков объемы закупаемых материальных ресурсов для образования страховых запасов сырья на ЧП «Витгран» могут, как увеличиваться, так и снижаться.

Материальные запасы обеспечивают непрерывность производственных процессов в ЧП «Витгран» и оказывают прямое влияние на эффективность работы организации.

Поиск оптимальных параметров, описывающих соответствующие логистические процессы, позволяет значительно снизить логистические издержки и обеспечить заданную надежность при минимальном их уровне. Одной из серьезных проблем в логистике является определение обоснованного уровня закупаемых материальных ресурсов, поскольку существующие методы предлагают достаточно высокие их размеры. Альтернативным подходом может служить практическое соблюдение принципа «точно в срок», что позволит значительно снизить уровень страховых запасов, а в перспективе, и вообще отказаться от них.

Осуществлять закупки материальных ресурсов ЧП «Витгран» может либо при достижении порогового значения запасов, например, для гранитного щебня в 809,6 кг, либо по достижении уровня страхового запаса в 303,6 кг.

При наличии эффективной системы работы с поставщиками сырья, закупки товарно-материальных ценностей можно осуществлять при достижении уровня страхового запаса, что позволит высвободить из оборота денежные средства.

В тоже время в современных экономических условиях возможно влияние различных рисков, именно поэтому наиболее целесообразным может оказаться использование порогового уровня запаса, при достижении которого ЧП «Витгран» будет осуществлять закупки требуемого сырья. В данном случае в оборот будет вовлечено дополнительное количество денежных средств, в тоже время ЧП «Витгран» будет застраховано от возникновения ситуаций остановки производства из-за отсутствия сырья.

Кроме этого для ЧП «Витгран» можно предложить следующие рекомендации по логистической координации закупок материальных ресурсов в условиях неустойчивой

экономической конъюнктуры:

– систематически рассчитывать нормы закупаемых материальных ресурсов для потребляемых в производстве видов сырья, вносить корректировки в случае возникновения рисков;

– автоматизировать процесс нормирования закупок, используя специализированное программное обеспечение или программный пакет Microsoft Excel;

– осуществлять работу по поиску поставщиков, способных осуществлять поставки сырья в нужное время и в требуемом количестве, диверсифицировать источники поставок.

Оценить эффективности предлагаемой системы логистической координации закупок можно, сравнив показатели оборачиваемости средств, вложенных в материальные запасы. В таблице 5 представим расчет эффективности использования средств, вложенных в запасы.

Таблица 5 - Показатели эффективности средств в запасах ЧП «Витгран»

Показатели	2018 год	Прогноз	Прогноз в результате роста эффективности управления закупками
Себестоимость реализованных товаров, тыс. руб.	380	720	720
Остатки запасов материальных ресурсов на складах предприятия, тыс. руб.	89	106	85
Коэффициент оборачиваемости запасов материальных ресурсов, об.	4,3	6,8	8,5
Длительность одного оборота, дни	84,3	53,2	42,5
Сумма дополнительно вовлеченных (отвлеченных) в (из) оборота средств, тыс. руб.			-62,3

Таким образом, в результате повышения эффективности логистической координации закупок материальных ресурсов произойдет высвобождение из оборота 62,3 тыс. руб. за счет оптимальной системы осуществления закупок.

Таким образом, для повышения эффективности координации закупок материальных ресурсов ЧП «Витгран» необходимо координировать работу с производством (на основе потребности в сырье), со снабжением (для расчета оптимальных размеров закупаемых материальных ресурсов, а также ведения эффективной работы с поставщиками), со складом (для оперативного реагирования на достижение пороговых значений запасов материальных ресурсов, оперативного ведения базы данных об используемых и остатках материальных ресурсов).

Список использованных источников

1. Логистика: учеб. пособ. / Под ред. И.И. Полещук. – Минск: БГЭУ, 2012. – 324 с.

Зубович И. А., магистрант, группа 1974мзЛ,
факультет экономики и права
Научный руководитель: **Ковалев М. Н.**, к.э.н., доцент
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: ilona.excl@mail.ru

ОЦЕНКА И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Развитие логистики в современном мире связано, прежде всего, с причинами экономического характера. Значительное воздействие оказал переход от рынка продавца, к рынку покупателя, который сопровождался существенными изменениями в стратегии производства и системах товародвижения. Повышение конкуренции потребовало от производителей быстрой реакции на изменения условий рынка. Результатом стало сокращение времени на выполнение заказов и соблюдение графика поставок. Одновременно происходило усложнение проблем реализации при сопутствующем росте требований к качеству процесса распределения. Это вызвало у производителей аналогичную реакцию по отношению к качеству поставляемых материалов и сырья. Как итог – образовалась сложная система связей в областях снабжения и распределения, что потребовало оптимизации бизнес-процессов в цепях поставок. Логистика стала важнейшим средством обеспечения конкурентного преимущества предприятия.

Во-первых, потенциал логистики позволяет повысить организационно-экономическую устойчивость фирмы на рынке. Это связано с интегральным эффектом логистического менеджмента, позволяющем объединить усилия управляющего персонала фирмы, её структурных подразделений и логистических партнёров в управлении материальными и сопутствующими потоками в полной логистической цепи «закупки – производство – дистрибуция – продажи». Особенно это важно в условиях экономического кризиса, когда логистика становится одним из инструментов антикризисного управления [1, с. 7].

Во-вторых, принципы и методы логистики направлены на получение оптимальных решений, в частности, минимизацию полных логистических затрат компании. Сокращение всех видов затрат, связанных с управлением материальным потоком, затрат на транспортировку, управление заказами и запасами, уменьшение логистических рисков позволяет фирме высвободить финансовые средства на дополнительные инвестиции в новые технологии, техническое перевооружение производства, маркетинговые исследования и т. д.

В предпринимательской деятельности и экономической литературе выделяют два принципиальных направления в определении логистики. Одно из них связано с функциональным подходом к товародвижению, т.е. управлением всеми физическими операциями, которые необходимо выполнить при доставке товаров от поставщика к потребителю. Другое направление характеризуется более широким подходом: помимо управления операциями товародвижения оно включает анализ рынка поставщиков и потребителей, координацию спроса и предложения на рынке товаров и услуг, а также гармонизацию интересов участников процесса товародвижения.

Можно сказать, что логистика – это форма оптимизации рыночных связей, гармонизация интересов всех участников процесса товародвижения. Целью логистики является совершенствование управления материальными и связанными с ними информационными и финансовыми потоками на пути от первичного источника сырья до конечного потребителя готовой продукции на основе системного подхода и применения экономических компромиссов с целью получения максимального эффекта.

Цель логистической деятельности будет реализована, если поставленные цели выполнены, т.е. обеспечен наилучший и быстрый ответ на рыночный спрос при наименьших расходах. Главной целью логистики является создание идеальной ситуации, которой необходимо пытаться достичь. Чтобы данное стремление имело под собой прочную основу, главная цель конкретизируется подцелями, например создание эффективной системы контроля, создание функционально согласованной и технологически рациональной структуры организации бизнеса и т. п.

Основные проблемы, которые возникают при осуществлении логистической деятельности – это конфликт интересов сторон, безопасность груза на пути следования, несоблюдение сроков доставки груза, неэффективное управление логистическими активами и т.д. Решения, которые связаны с логистической деятельностью, для компаний имеют большое значение, так как влияют на эффективность всего бизнеса, а так же повышают конкурентоспособность компании.

Конфликт в отношениях происходит, когда цели вовлеченных сторон противоположны или неясны. Существует внутренний конфликт интересов, когда оптимальный курс действий для отдельной фирмы в цепи поставок может отличаться от оптимального курса действий для всей цепи. Конфликт также часто возникает из-за конкуренции при распределении прибыли. И даже внутренние, межличностные конфликты между департаментами или отдельными лицами могут помешать производительности. Может происходить и ролевой конфликт, который возникает из-за разногласий по поводу целей, методов, интерпретации договоров.

Кроме того, деятельность любой компании неизбежно приводит к возникновению конфликтных ситуаций, в том числе и между имеющимися целями в различных структурных подразделениях, отвечающих за производство, дистрибуцию, продажи, маркетинг, финансы, бухгалтерию и т. Причина конфликтов заключается в отсутствии единого согласованного критерия работы компании. Каждое функционально обособленное подразделение компании работает по своим локальным критериям, которые отличаются от критериев работы других подразделений, демонстрируя разнонаправленность целей и интересов внутри компании [2, с. 313].

На данный момент существует множество моделей и методов, которые позволяют анализировать логистическую деятельность предприятия и решить основные проблемы, возникающие в процессе логистической деятельности.

Управление тем и отличается от спонтанных действий, что имеет целью достижение вполне конкретных результатов. При этом выработка управленческих решений опирается на прогноз последствий этих решений. Без возможности прогноза развития того или иного процесса немыслимо управление им [3, с. 365].

Оценка логистической системы осуществляется как на стадии её проектирования, планирования, так и оцениваются уже действующие системы. В процессе оценки необходимо сравнивать потенциально возможные или полученные выгоды с затратами на реализацию проекта. Выгоды выражаются в совершенствовании обслуживания, снижении издержек, улучшении использования активов и т.д. Под совершенствованием логистического обслуживания понимают увеличение доступности и повышение качества услуг. Развитие сервисных возможностей предприятия способствует привлечению потребителей. Снижение затрат возможно как разовое сокращение капитала (например, распродажа излишних складских помещений, грузоперерабатывающего, транспортного и другого оборудования) и снижение текущих расходов благодаря новым технологиям грузопереработки, снижению затрат на хранение, содержание и эксплуатацию транспорта и др. Полученные значения сравниваются с критериями (нормативными значениями) эффективности логистической системы. Например, уровень обслуживания определяют нормативами продолжительности функционального цикла, доступности запасов, ассортимента дополнительных услуг.

Существует несколько методов оценки эффективности логистической деятельности. Любой из них, предполагает сравнение результатов деятельности того или иного направления логистики с намеченными ранее целями и анализ затрат, продуктивности или сервиса.

1. Метод затрат. Он основан на том, что фирма устанавливает стоимостной критерий для каждой отдельной функции логистики на предприятии. Стоимостной критерий может также устанавливаться на единицу веса поставляемого или отгружаемого продукта, поставку в целом или конкретный заказ [1, с. 29].

2. Метод продуктивности. Оценка эффективности деятельности службы логистики при его применении носит количественный характер и выражается, как правило, в физических единицах измерения, например, отгрузка продукции в тоннах, выполнение какого-то количества заказов, поставок партий товаров в соответствующей комплектации [1, с. 30].

3. Метод сервиса. По этому методу критерием выступает оценка оказываемых услуг по следующим параметрам: времени, точности, последовательности, размеру убытков [1, с. 30].

Джонсон Д. указывает на то, что практически невозможно оценить все аспекты функционирования логистической системы, а потому предлагает осуществлять системный анализ на основе [2, с. 74]:

- системный анализ маршрутов поставок, который позволяет проанализировать выгодность каждой остановки на маршрутах и эффективно перераспределить время;

- анализа эффективности товарной номенклатуры, определяется их основными функциями, а также показателями эффективности и производительности, которые затем сопоставляются с расходами на зарплату, оборудование, складские помещения и с финансовыми инвестициями. Эти сопоставления проводятся как отдельно по функциям, так и для всех функций вместе;

- анализа транспортных расходов;

- анализа консолидации грузов, проявляется в определении транспортных расходов и объединении малых партий груза в большие;

- анализа доходности продукта как расчёта реальных затрат и доходности для производителя от распределения каждого отдельного наименования продукта вдоль всей цепи распределения (транспортировка, обработка, хранение, обработка заказов и т.п.) до конечного потребителя;

- определение эталона, который предусматривает анализ показателей эффективности от четырёх до шести конкурирующих фирм с целью определения метода сравнения фирм при выполнении ими различных задач и/или процессов;

- анализа нормативной базы и отраслевых стандартов.

Практика выработала стандарты эффективности, в соответствии с которыми компании оценивают деятельность службы логистики и их менеджеров.

1. Постоянный контроль запасов товаров в текущем году и нахождение возможности их сокращения на складах предприятия и в системе распределения.

2. Обслуживание потребителей на уровне 92% доступности продукта и готовности его к отгрузке в течение 5 дней со дня принятия заказа.

3. Постоянное поддержание расходов на деятельность службы логистики на предприятии на уровне 3,5% от объёма продаж в текущем году.

4. Доля всех видов транспортных расходов до 2,5% от объёма продаж в текущем году и 2,4% в следующем году.

5. Сокращение различных повреждений товаров при погрузке–разгрузке до 10% от объёма продаж в текущем году.

6. Поддержание высокой точности исполнения заказов по времени и необходимой комплектации товаров на уровне 98% [4, с. 15].

Фирмы стремятся различными средствами и путями повысить эффективность управления логистикой, например, ориентированием на достижение намеченных целей, повышением заинтересованности сотрудников, использованием аналитических средств.

Ориентирование на достижение намеченных целей предполагает использование технических систем инжиниринга для проектного планирования и контроля результатов принятых решений. Такие системы существуют в виде пакетов и компьютерных программ. В настоящее время разработаны системы по конкретным направлениям деятельности отдельных служб предприятия: «рабочее место бухгалтера», «рабочее место менеджера».

Использование аналитических средств позволяет моделировать процессы: экономические (происходившие ранее на фирме, а также опыт других компаний), имитационные (ситуации, которые возможно возникнут в будущем, и варианты выхода из этих ситуаций). Экономические и имитационные модели должны быть легкодоступны сотрудникам фирмы и разработаны в виде компьютерных программ.

В настоящее время всё большее количество предприятий стремится построить свой бизнес с применением логистического подхода. Одной из наиболее важных задач логистики стала оптимизация бизнес-процессов с целью минимизации общих затрат ресурсов. Динамика развития рыночных отношений такова, что успешными могут стать именно те предприятия, которые применяют в своей

деятельности современные логистические методы управления цепочками поставок. Внедрение современных логистических методов и технологий в практику бизнеса сегодня является важнейшей частью, от которой в значительной степени зависит конкурентоспособность предприятий различных отраслей.

Список использованных источников

1. Саматова, Т.Б. Основы логистики: учебное пособие / Т. Б. Саматова. – Ухта : УГТУ, 2015. – 122 с.
2. Тюрина, Н.М. Логистика: учебное пособие / Н.М. Тюрина, И.В. Гой. – К.: «Центр учебной литературы», 2015. – 392 с.
3. Гудков, Д.В. Основы логистики / Д.В. Гудков, К.И. Атаев. – М.: Горячая линия, 2013. – 386 с.
4. Степанов, В.И. Логистика: учебное пособие / В.И. Степанов. – М.: «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», 2012. – 26 с.

Каурова Т. М., магистрант 2 курса, группа 1873ДУЛС,

Научный руководитель: **Шевцова Е. И.**, к.э.н.

Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)

e-mail: leana9972@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях хозяйствования логистика является инструментом достижения стратегических целей за счет координации и функциональной интеграции материальных потоков. Это касается, в том числе, логистики распределения, которая взаимосвязана с маркетингом, менеджментом, коммерцией т.д.

В настоящее время сформированы различные подходы к определению распределительной логистики.

Так Д. Д. Костоглодов и Л. М. Харисова [6, с. 36] определяют логистику распределения, как «процесс управления коммерческим, канальным и физическим распределением готовой продукции и услуг с целью удовлетворения спроса потребителей и извлечения прибыли». А. М. Гаджинский [5, с.124] считает, что логистика распределения представляет собой комплекс взаимосвязанных функций, реализуемых в процессе распределения материального потока между различными оптовыми покупателями, т.е. в процессе оптовой продажи товаров. Таким образом, авторы определяют объектом логистики распределения материальный поток на стадиях движения от поставщика к потребителю, а предметом – организацию эффективного процесса продвижения товара к потребителю.

Однако функции распределительной логистики не следует ограничивать распределением материального потока в процессе оптовой торговли. Так В. Н. Стаханова и В. Б. Украинцева [7, с. 113] определяют логистику распределения как комплекс логистических операций от завершения производственного цикла до удовлетворения спроса потребителей (покупателей) в товарах и услугах, при необходимости включая послепродажное обслуживание. Обозначенное определение получило более углубленную формулировку в публикации В. М. Бобковой [4], где к уже обозначенным функциям добавлена также функция информационного обмена.

Таким образом, распределительная логистика охватывает весь комплекс задач по управлению материальным потоком на пути от производителя до потребителя.

Эффективное распределение находится в прямой и обратной зависимости со снабжением, производством, маркетингом в вопросах формирования воспроизводственного цикла, а, следовательно, развития организации путем обеспечения и поддержания конкурентных преимуществ.

Распределительная логистика на уровне предприятия, то есть на микроуровне, логистика решает задачи по:

- организации получения и обработки заказа;
- планированию процесса реализации;
- выбору вида упаковки, принятию решения о комплектации, а также организации выполнения других операций, непосредственно предшествующих отгрузке;

- организации отгрузки продукции;
- организации доставки и контролю за транспортировкой;
- организации послереализационного обслуживания.

Задачи внутренней распределительной логистики, как правило, носят краткосрочный оперативный характер. Решения на этом уровне принимаются менеджерами-логистами среднего звена.

Задачи внешней распределительной логистики - это стратегические задачи макро-уровня, превышающие 5 лет. Данные задачи решаются на уровне высшего руководства фирмы. К ним относятся:

- выбор архитектуры канала распределения, т.е. схемы распределения материального потока;
- организацию работы с участниками канала распределения (торговыми посредниками и логистическими фирмами);
- выбор стратегии распределения готовой продукции;
- выбор стратегии ценообразования;
- организацию мероприятий по продвижению продукции предприятия на рынок;
- контроль за состоянием рынка продукции предприятия и анализ позиции продукции в целевых сегментах.

Основополагающие принципы и задачи распределительной логистики широко описаны в современной учебной и научной литературе. Однако в них отсутствует системный подход к процессу формирования стратегии распределения. Обоснованность системного подхода в качестве методологической основы для управленческих процессов, предопределена объективными причинами, вытекающими из изменения характера среды функционирования организаций. Таким образом, необходимо сформировать принципы выбора стратегии распределительной логистики в контексте стратегического развития предприятия.

Кроме того, логистическую стратегию необходимо согласовать с ресурсными возможностями предприятия и рассматривать как основу для реализации других функциональных стратегий.

С целью формирования системы взаимодействия уровней управления необходимым становится выявление и анализ субъектов рынка, определяющих эти процессы. К таким субъектам относятся производитель, промежуточные (точек продаж) и конечные потребители материального потока (рисунок 1).

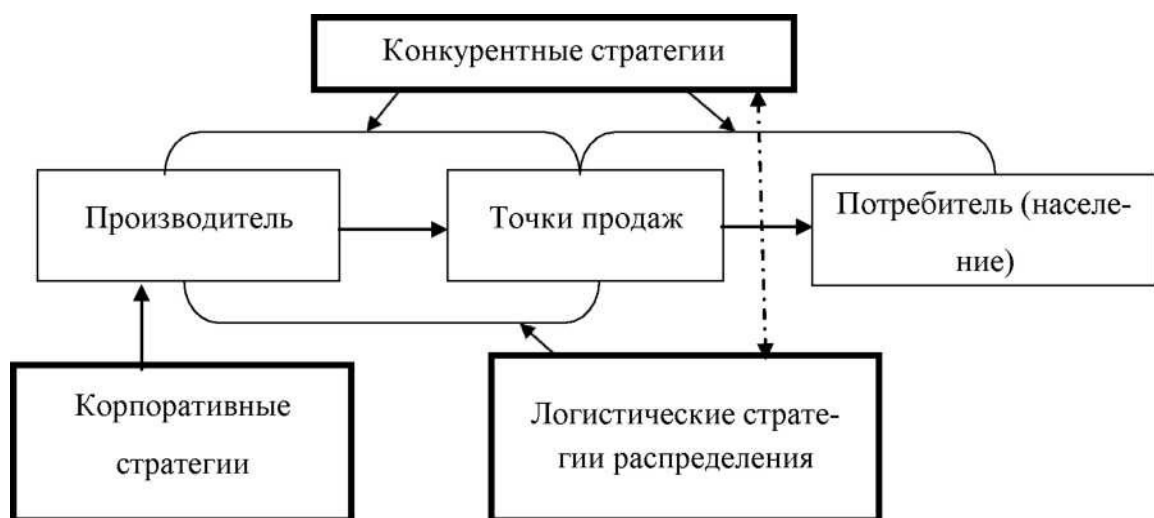


Рисунок 1 - Взаимосвязь между уровнями стратегических решений [1]

Стратегия распределительной логистики формируются при взаимодействии производителя с точками продаж.

Стратегии конкуренции, которые опираются на компетенции организации, формируются на уровне производителя, однако ориентированы, в первую очередь, на конечного потребителя

продукции. При этом формирование стратегии конкуренции неразрывно связано с реализуемой стратегией распределения, это еще раз подтверждает взаимосвязь всех уровней стратегического управления.

На основе анализа классификации стратегий распределительной логистики [1-3] можно выделить в качестве базовых вариантов следующие ее виды:

- стратегия улучшения качества (УК),
- стратегия специализации и фокусирования (СФ),
- стратегия минимизации логистических издержек (МЛИ),
- стратегия минимизации инвестиций (МИ),
- стратегия логистического аутсорсинга (ЛА).

Каждая обозначенная стратегия соответствует определенной корпоративной и конкурентной стратегии предприятия.

Так при реализации корпоративной стратегии концентрированного роста и конкурентной стратегии ценового лидерства следует рекомендовать такие варианты логистических стратегий, как минимизация инвестиций в логистику, стратегия улучшения качества, стратегия минимизации логистических издержек. Это объясняется тем, что стратегия концентрированного роста направлена на улучшение позиции предприятия на рынке (или улучшение продукта), а ценовое лидерство предполагает наличие возможности конкурировать по цене. Следовательно, стратегия логистики распределения должна содействовать усилению позиций на рынке с помощью более низкой цены. Следует учесть, что одна и та же стратегия логистики в привязке к определенным конкурентным и корпоративным стратегиям будет иметь свои особенности.

Прочие рекомендации по выбору стратегии распределительной логистики в зависимости от реализуемых корпоративной и конкурентной стратегий представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Выбор стратегий логистики распределения [3]

Корпоративные стратегии	Конкурентная стратегия	Рекомендуемые стратегии логистики распределения
Рост	Ценовое лидерство	МИ, УК, МЛИ
	Дифференциация	МЛИ, УК, СФ
	Фокусирование	МИ, СФ
	Смешанная	МЛИ, МИ
Диверсификация	Ценовое лидерство	МЛИ, МИ
	Дифференциация	УК, СФ, ЛА
	Фокусирование	УК, СФ
	Смешанная	МИ, МЛИ
Интеграция	Ценовое лидерство	ЛА, МЛИ, МИ
	Дифференциация	ЛА, УК
	Фокусирование	ЛА, СФ
	Смешанная	ЛА, МЛИ, МИ
Стратегии сужения бизнеса (дезинтеграция и аутсорсинг)	Ценовое лидерство	ЛА, МЛИ, МИ
	Дифференциация	ЛА, УК
	Фокусирование	ЛА, СФ
	Смешанная	ЛА, МЛИ, МИ

Таким образом, процесс выбора и реализации стратегии логистики распределения превращается в инструмент координации взаимодействия как функциональных направлений (производства, маркетинга, финансов), так и стратегий различных уровней (стратегий роста и развития, конкурентных стратегий). Концентрация внимания на формировании актуальной стратегии распределительной логистики способствует значительному повышению

эффективности работы предприятия, что предопределяет варианты развития организации и является фактором, формирующим успех компании на рынке.

Список использованных источников

1. Арутюнова Д. В. Методология системного подхода в формировании адаптивного механизма управления организацией [Текст] / Д.В. Арутюнова // Известия Южного федерального университета. Технические науки. 2005. Т. 52. № 8. С. 17-21.
2. Арутюнова Д. В. Стратегический менеджмент: учеб. пособие/ Д. В. Арутюнова - Таганрог : Издательство ТТИ ЮФУ, 2010. - 122 с.
3. Арутюнова Д.В. Выбор стратегии распределительной логистики в организации // Альманах современной науки и образования, 2013. № 3. С. 23-26.
4. Бобкова В.М. Логистика распределения: конспект лекций / В.М. Боб- кова. - СПб: Изд-во СПбГИЭУ, 2011. - 91 с.
5. Гаджинский А. М. Логистика: учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки «Экономика» / А. М. Г аджинский. - М.: Дашков и К°, 2013. - 420 с.
6. Костоглодов Д. Д., Харисова, Л. М. Распределительная логистика /Д.Д. Костоглодов, Л.М. Харисова - М.: Экспертное бюро, 1997 - 128 с.
7. Стаханов В.Н., Украинцев В.Б. Теоретические основы логистики /В.Н. Стаханов, В.Б. Украинцев. - Ростов н/Д.: Феникс, 2001. - с.

Кобусева Е. А., студентка 3 курса, группа 1771-Л,
факультет экономики и права
Научный руководитель: **Сенько И. В.**, старший преподаватель
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: igorsenko@mail.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА СКЛАДЕ

Современный склад выполняет огромный объем операций по поступлению, хранению и отпуску товаров, предоставляя клиенту возможность выбора широкого спектра услуг по складированию, грузопереработке, упаковке, транспортировке, информационным и другим видам услуг. Эти операции в совокупности составляют складской технологический процесс. Содержание и объем складского технологического процесса зависят от вида склада, физико-химических свойств товаров, хранящихся на нем, объема грузооборота и других факторов.

Все операции складского технологического процесса можно условно разделить на 3 группы:

- операции по поступлению товаров;
- операции по хранению товаров;
- операции по отпуску товаров.

Принцип эффективного использования средств труда означает оптимальное использование площади, емкости и оборудования складов.

Систематизация всех видов работ и операций на основе принципа последовательности их выполнения производится в технологических картах.

Технологические карты разрабатываются с учетом конкретных условий и могут иметь вид таблиц, графических схем или текстовых документов [1, с.126].

На продолжительность и характер складских операций влияют следующие факторы:

- объем поступления и отпуска;
- размеры товарных запасов;
- условия транспортировки (вагон, контейнер, автомобиль);
- ассортиментная структура товарооборота и способ упаковки товаров;
- габариты, вес товаров, тарных мест;

- условия и порядок хранения;
- площадь склада, состав помещений, их планировка, размеры;
- конструктивные элементы, ширина проходов;
- габариты складских помещений,
- наличие технологического оборудования, его виды.

В основу рациональной организации складского технологического процесса положены следующие основные принципы:

- планомерность и ритмичность;
- рациональная организация товарного потока;
- механизация и автоматизация складских операций;
- эффективное использование средств труда;
- полная сохранность свойств товаров [1, с.84].

Планомерность работы склада во многом зависит от того, насколько равномерно товары поступают на склад, отправляются покупателям. Разработка планов и графиков поступления и отпуска товаров позволяет работникам склада своевременно подготовиться к выполнению соответствующих операций, выделить необходимые помещения, оборудование и т.д.

Ритмичность технологического процесса означает, что выполнение всех взаимосвязанных операций должно быть согласовано по времени. При этом за счёт равномерного распределения рабочего времени и обязанностей между исполнителями отдельных операций создаются благоприятные условия труда работников [2, с.172].

Рациональная организация товарного потока предусматривает внутрискладские перемещения товаров максимально короткими, непересекающимися, противоположно направленными путями, что обеспечивает сокращение длительности выполнения отдельных операций и требует меньших затрат на перемещение грузов.

Грамотное использование средств механизации и автоматизации предполагает применение современной подъёмно-транспортной техники, которая обеспечивает не только повышение производительности труда работников склада, но и способствует максимальному использованию площади и ёмкости склада [3, с.38].

Рассмотрим складскую деятельность ОАО «Речицкий Метизный Завод», предметом деятельности которого является производство метизной продукции, проволоки, оказание услуг по переработке давальческого сырья, услуг населению.

ОАО «Речицкий Метизный Завод» имеет в своем распоряжении современную складскую базу. Склады обеспечены круглосуточной охраной, подъездными путями для некоторого вида автотранспорта, имеется в наличии вся необходимая погрузочная техника. Это позволяет обеспечить бесперебойную работу всех участков предприятия. На складе имеются следующие зоны:

- зона погрузки-разгрузки
- зона приемки
- зона брака
- административное помещение
- упаковочная зона
- зона нового оборудования и техники
- зона хранения
- зона комплектации

Общая площадь 7200 кв. м., в т.ч.:

- закрытый склад метизов, оборудованный кранами-штабелерами – 2400 кв.м.
- склад сырья и материалов – 4800 кв.м.

Ежемесячно на склад прибывает 10 машин грузоподъемностью 20 тонн. Габариты кузова, следующие: 13000×2450×2400 мм. Груз приходит в европоддонах, размеры которого составляют 1200×800×150 мм. Следовательно, годовой грузопоток склада по прибытию равен 2400 т.

Ежедневно со склада отправляются по 5 машины грузоподъемностью 2 т. Габариты кузова, следующие: 3700×2250×1820 мм. В результате годовой грузопоток по отправке равен 2640 т.

Для определения суточного грузопотока ($Q_{\text{сут}}$) рассчитаем следующие показатели:

1) Среднесуточный грузопоток прибытия ($Q_{\text{п. сут}}$), среднесуточный грузопоток по отправлению ($Q_{\text{о. сут}}$) (коэффициенты неравномерности поступления и отправки условно примем равными 1,2):

$$Q_{\text{п. сут}} = 2400/264 \times 1,2 = 10,9 \text{ т}$$

$$Q_{\text{о. сут}} = 2640/264 \times 1,2 = 12 \text{ т}$$

2) Среднесуточная внутрискладская грузопереработка ($Q_{\text{в. сут}}$) и коэффициент внутрискладских перевалок ($K_{\text{пер}}$):

$$K_{\text{пер}} = 10,9/12 = 0,9$$

$$Q_{\text{в. сут}} = (10,9 + 12) \times 0,9 = 21,7 \text{ т}$$

Таким образом, рассчитаем суточный грузопоток:

$$Q_{\text{сут}} = 10,9 + 12 + 21,7 = 44,6 \text{ т}$$

3) Для определения длины погрузочного и разгрузочного фронта рассчитаем количество транспортных средств, одновременно подаваемых под погрузку и разгрузку ($n_{\text{п}}$ и $n_{\text{р}}$):

$$n_{\text{п}} = 2640 \times 1,2 / (264 \times 2) = 6 \text{ шт.}$$

$$n_{\text{р}} = 2400 \times 1,2 / (264 \times 20) = 0,545 \text{ шт.} \Rightarrow 1 \text{ шт.}$$

Длина погрузочного и разгрузочного фронта будет рассчитываться (в на шем случае $l_1 = 1\text{м}$):

$$L_{\text{п}} = 6 \times 3,7 + (6 - 1) \times 1 = 27,2 \text{ м,}$$

$$L_{\text{р}} = 0,545 \times 13 + (0,545 - 1) \times 1 = 13,09 \text{ м.}$$

4) На длину фронта разгрузки и погрузки влияет количество транспортных средств, прибывающих на склад и отправляющихся со склада за смену ($A_{\text{ср. ТСсм}}$), (коэффициент использования грузоподъемности в данном случае будем условно считать равным 0,95):

$$A_{\text{ср. ТСсм Р}} = 2400/264 \times 1,2 / (20 \times 0,95) = 0,57 \text{ шт,} \Rightarrow 1 \text{ шт.}$$

$$A_{\text{ср. ТСсм П}} = 2640/264 \times 1,2 / (2 \times 0,95) = 6,31 \text{ шт,} \Rightarrow 6 \text{ шт.}$$

5) Далее рассчитаем количество постов разгрузки и погрузки ($N_{\text{р}}$ и $N_{\text{п}}$) и среднюю производительность одного поста в смену ($Pr_{\text{см. ср}}$) (среднее время погрузки/разгрузки условно примем равным 5 часов):

$$Pr_{\text{см. ср}} = 8/5 = 1,6 \text{ ч,}$$

$$N_{\text{р}} = 0,57/1,6 = 0,35 \text{ шт,} \Rightarrow 1 \text{ шт.}$$

$$N_{\text{п}} = 6,31/1,6 = 3,94 \text{ шт,} \Rightarrow 4 \text{ шт.}$$

Согласно расчетам, среднесуточный грузопоток прибытия равен 10,9 т. Для обслуживания данного объема груза необходим один пост разгрузки, длина разгрузочного фронта составляет 13,09 м, на который подается одно транспортное средство за смену.

Среднесуточный грузопоток отправления равен 12 т. Для обслуживания данного объема груза необходимы 4 поста погрузки, общая длина погрузочного фронта равна 27,2 м. На погрузку одновременно подается 6 транспортных средств, всего 6 авто за смену. В данном случае выявлены некоторые несоответствия в результатах расчетов, т.к. при наличии 4 постов погрузки невозможно одновременно загружать 6 транспортных средств.

Стоит сделать акцент на том, что возможно предприятие не нуждается в таком количестве складских площадей, которое у него имеется на данный момент. В качестве альтернативы использования свободные складские площади можно сдавать в аренду.

На этом складе имеется только один пост погрузки, которого недостаточно для эффективного обслуживания среднесуточного грузопотока отправления. Поэтому рассчитаем необходимое количество постов погрузки на основе теории массового обслуживания.

Обозначим изначальные данные:

– количество рабочих дней в году равно 264 дня;

– количество объектов (n) составляет 6 машины;

– загрузка четырех машин проводится в течение 7 часов, следовательно, время обслуживания одного транспортного средства составляет 1,2 ч (7 ч / 6 машины);

– имеется один пост загрузки;

– стоимость на строительство и содержание дополнительных устройств условно примем равной 20 тыс. руб/год;
 – потери от отказов в обслуживании в сутки условно будем считать равными 0,1 тыс. руб/сутки.

Рассчитаем интенсивность входящего потока (λ) и плотность выходящего потока (μ):

$$\lambda = 6/8 = 0,75 \text{ авто/ч};$$

$$\mu = 1/1,2 = 0,8 \text{ авто/ч}.$$

Теперь можем определить приведенную интенсивность потока (α):

$$\alpha = 0,75/0,8 = 0,938 \text{ авто}$$

Далее будем проводить расчеты для определения суммарных затрат. Для этого вначале рассчитаем вероятность отказов (P_k) при обслуживании одной погрузочной площадкой:

$$P_k = 0,938/1 / (1 + 0,938) = 0,484.$$

Тогда количество дней с отказами ($P_k \times T$) будет равно:

$$P_k \times T = 0,484 \times 264 = 127,77.$$

Убытки от отказов ($P_k \times T \times \text{Сотк}$) составляют:

$$P_k \times T \times \text{Сотк} = 127,77 \times 0,1 = 12,77 \text{ тыс. руб.}$$

В данном случае мы не вводим дополнительных обслуживающих устройств, поэтому суммарные затраты будут равны убыткам от отказов и составлять 12,77 тыс. руб.

На следующем этапе введем одно дополнительное обслуживающее устройство и рассчитаем вероятность отказов (P_k) при обслуживании двумя погрузочными площадками:

$$P_k = 0,938/2 / (1 + 0,938 + 0,938/2) = 0,161.$$

Тогда количество дней с отказами ($P_k \times T$) будет равно:

$$P_k \times T = 0,161 \times 264 = 42,592.$$

Убытки от отказов ($P_k \times T \times \text{Сотк}$) составляют:

$$P_k \times T \times \text{Сотк} = 42,592 \times 0,1 = 4,259 \text{ тыс. руб.}$$

Поскольку мы ввели дополнительно одно обслуживающее устройство, то затраты на содержание дополнительных площадок ($N_{ду} \times C_{ду}$) составляют 2 тыс. руб. (1 площадка. 2 тыс. руб).

Тогда суммарные затраты (C) будут равны:

$$C = 2,1295 + 2,0 = 6,259 \text{ тыс. руб.}$$

Далее проведем аналогичные расчеты с использованием трех и четырех погрузочных площадок. Результаты приведем в виде таблицы 1.

Таблица 1 - Определение суммарных затрат при введении дополнительных обслуживающих устройств

Кол-во площадок	Вероятность отказов	Убытки от отказов тыс. р.	Количество доп. площадок, шт.	Затраты на доп. площадки млн р.	Суммарные затраты млн р.
1	0,484	12,77	0	0	12,481
2	0,161	4,259	1	2,0	6,259
3	0,027	0,723	2	4,0	4,362
4	0,012	0,327	3	6,0	6,033

Анализируя полученные результаты, получаем, что оптимальное количество обслуживающих устройств – 3 поста, из них 2 дополнительно введенные площадки, т.к. суммарные затраты в данном случае минимальны и составляют 4,362 тыс.руб.

Было выявлено, что складские площади на предприятии используются нерационально.

Для того чтобы исправить эту ситуацию попытаемся рассчитать, как рациональнее разместить стеллажи на складе готовой продукции, и выяснить, нужно ли нам использовать всю площадь склада для собственных нужд.

Будем применять фронтальные паллетные стеллажи, т.к. они имеют ряд характеристик, подходящих для рассматриваемого склада.

Обозначим начальные данные:

- на складе хранится продукция на стандартных европоддонах (1200×800 мм);
- высота поддона 400 мм;
- вес поддона – 15 кг;
- максимально допустимая высота поддона с грузом – 2 м;
- за единицу оборудования примем базовый модуль размером 600×400×400 мм;
- вес модуля – 20 кг
- на складе используется погрузчик шириной 1250 мм.

Характеристика стеллажа:

- высота рам – от 2000 до 14000 мм;
- ширина стойки – 80 мм;
- высота профиля балки – 70 мм;
- длина грузовой балки – 1600 мм;
- размер ячейки стеллажа 1200 × 1600 мм
- в стеллаже 2 ячейки в ширину, 3 в длину, 4 в высоту;
- ширина базы – 1200 мм;
- зазор между двумя смежными рядами стеллажа 100 мм.

Рассмотрим два способа укладки модулей на поддон: прямую и перекрестную.

При прямой укладке модули кладутся в 4 слоя, по 4 модуля в каждом, следовательно, высота поддона с грузом будет равна 2000 мм; вес поддона с грузом составляет 335 кг.

При перекрестной, модули кладутся следующим образом:

- 1-й и 3-й слой – 4 модуля;
- 2-й и 4-й слой – 3 модуля.

Следовательно, вес поддона с грузом составляет 295, высота поддона с грузом будет равна 2000 мм.

Сравнивая полученные результаты, очевидно, что рациональнее использовать прямую укладку, т.к. при прямой укладке вес поддона с грузом максимальный и соблюдается ограничение поддона не более 2 м в высоту.

Далее укладываем поддоны в ячейки стеллажа. В одну ячейку помещается 2 поддона, в длину имеем 3 ячейки, ширина стойки 80 мм, поэтому длина стеллажа в сумме будет равна:

$$800 \times 2 \times 3 + 4 \times 80 = 5120 \text{ мм.}$$

В ширину имеем 2 ячейки, ширина стойки 80 мм, зазор между рядами 100 мм, следовательно, стеллаж в ширину равен:

$$1200 \times 2 + 100 + 4 \times 80 = 2820 \text{ мм.}$$

Высота стеллажа с поддонами с учетом всех параметров составляет (высота профиля балки 70 мм):

$$2000 \times 4 + 70 \times 4 = 8280 \text{ мм.}$$

Вместимость одного яруса стеллажа будет составлять 4020. Следовательно, 4 яруса – 16080 кг.

Ширина проходов между стеллажами равна:

$$B = 2 \times 1250 + 3 \times 0,2 = 3100 \text{ мм.}$$

Между стеллажом и стеной расстояние будет в 2 раза меньше и составляет 1550 мм (3100 мм / 2).

Поскольку суточный грузопоток на складе составляет 44,6 т, а вместимость одного стеллажа – 16,08 т, то предприятию достаточно содержать только 2 стеллажа и отведенную под них площадь. Средняя стоимость одной секции (4 ячейки в высоту) фронтального стеллажа составляет 34,90 руб. Нам надо 16 таких секций (3 ячейки в длину 2 ячейки в ширину 2 стеллажа), следовательно, их цена обойдется предприятию в 558,4 руб.

Освободившиеся складские площади (составляющие около 360 м²) можно сдавать в аренду и получать от этого доход. Проанализировав информацию о похожих складах, сдающих в аренду в Гомельской области, можно поставить предположительную цену в 2 руб. за 1 м².

Следовательно предприятие будет получать прибыль в размере 720 руб. (360×2) ежемесячно и почти за два месяца окупит покупку фронтальных стеллажей.

Список использованных источников

1. Богатырев, С. А. Технология хранения и транспортирования товаров: учебное пособие / С. А. Богатырев, И. Ю. Михайлова. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К, 2012. – 142 с.
2. Дыбская, В.В. Логистика складирования для практиков/ В.В. Дыбская. – М.: Альфа-пресс, 2005. – 284 с.
3. Сербул, И.Т. Логистика складирования: учеб. – метод. пособие/ И.Т. Сербул – Минск: БГЭУ, 2009. – 63 с.

Кожиков С. Г., студент 4 курса, группа 1671-Л,
факультет экономики и права
Научный руководитель: **Ковалев М. Н.**, к.э.н., доцент
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: km2.gomel@mail.ru

АУТСОРСИНГ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

В условиях информационного общества и жесткой конкуренции на рынках рентабельность большинства бизнесов начала падать, компании, нацеленные на выживание, вынуждены обращать пристальное внимание на структуру своих затрат, в т. ч. логистических, и задуматься над тем, как их сокращать. Сегодня цена продажи большей части товаров и услуг ограничена конкуренцией, которая практически во всех сегментах рынка становится все более жесткой и чтобы бизнес оставался рентабельным, компаниям приходится учиться не только сокращать затраты, но и управлять ими.

На современных рынках в конкурентную борьбу вступают цепи поставок. Эпоха конкуренции отдельных компаний сменилась эпохой конкуренции их цепей поставок. «Collaborate to compete» – «взаимодействовать, чтобы конкурировать» – именно этот принцип является одним из основополагающих для успешного ведения бизнеса на современных динамичных рынках.

Уже сегодня большинство предприятий интересуется не просто оптимизация транспорта, хранения и распределения товаров, но и управление цепями поставок, начиная от закупок сырья, производства и заканчивая полкой магазина. Управление цепями поставок становится все более важным направлением в практической логистике. Предприятия должны выходить на уровень управления цепями поставок, договариваться с поставщиками о совместном планировании, управлении запасами, использовании транспорта и т.д. Логистику и управление цепями поставок сегодня трудно представить без активного использования современных информационных технологий и систем.

Концепция SCM (Supply Chain Management – «управление цепью/цепями поставок») предполагает, как правило, выполнение функций планирования, организации и контроля цепей поставок, звеньями которых являются поставщики сырья и материалов, изготовители продукции, посредники и потребители товаров. Д. Ламберт и Дж. Сток так определяют это понятие [1, с. 51]: управление цепями поставок – это интегрирование ключевых бизнес-процессов, начинающихся от конечного пользователя и охватывающих всех поставщиков товаров, услуг и информации, добавляющих ценность для потребителей и других заинтересованных лиц. По их мнению, управление цепями поставок – это интеграция ряда ключевых бизнес-процессов [1, с. 62–66].

Управление цепями поставок – это современная концепция управления, которая явилась развитием интегрированного подхода к логистике. По нашему мнению, управление цепями поставок в экономике есть не что иное, как совокупность управленческих решений по обеспечению поставок материальных ресурсов. Целями управления цепями поставок являются: минимизация совокупных логистических издержек, достижение максимальной прибыли или минимальных затрат отдельных звеньев.

Внедрение концепции управления цепями поставок должно быть согласовано с корпоративными и логистическими стратегиями предприятия.

Одним из способов снижения затрат на логистические бизнес-процессы в рамках стратегии минимизации инвестиций в логистику [2] является использование аутсорсинговой логистической схемы.

Практика аутсорсинга как некой стратегии компании берет свое начало в 80-ые годы 20 века. Впервые в полной мере аутсорсинг стали использовать крупные компании-производители товаров массового потребления в части товаропроизводства. Именно в этот период многие товаропроизводители мирового уровня столкнулись с кризисом, который заключался в том, что корпорации того времени стали слишком громоздкими, с огромным штатом работников, с многомиллиардной собственностью и производством огромного количества товаров. Такая ситуация была наиболее типичной для США и усугублялась экономическим спадом того времени. Вследствие этого возникла устойчивая тенденция, заключающаяся в стремлении крупных компаний отмежеваться от производства и сосредоточиться на управлении организацией в целом. Компании впервые намеренно пытаются отказаться от своих громоздких производств, которые требуют значительных финансовых вложений.

В этих условиях зарождается новая модель организации деятельности компании, ориентированных на административные бизнес-процессы – так называемый подрядный способ производства, или аутсорсинг производства. Теперь производственная деятельность компании строится на лицензионных соглашениях, на предоставлении прав на производство сторонним организациям. Бывшие товаропроизводители превращаются в потребителей бизнес-услуг, а на первый план выходит разработка наиболее эффективных корпоративных стратегий и аутсорсинговых схем производства.

Кроме того, период 80-ых – начала 90-ых годов XX в. приходится на нисходящую фазу Кондратьевского цикла, которая, в свою очередь, предполагает, что прибыли в сфере производства снижаются, и крупные предприниматели стремятся перенести свою деятельность в финансовую сферу. Снижение традиционных издержек производства оказывается менее значимым, чем повышение эффективности управления и сокращение функциональных отделов организации.

В процессе дальнейшего развития тенденции снижения затрат компании стали использовать аутсорсинг в других бизнес-процессах компании помимо производства.

В логистике аутсорсинг имеет ту же задачу, что и в других сферах (в том числе и производственной), а именно – снижение затрат компании. Аутсорсинг при грамотном построении и реализации аутсорсинговых схем может стать одним из важнейших инструментов оптимизации логистической цепочки. Для крупных компаний логистический аутсорсинг может стать необходимым элементом управления сложными алгоритмами поставок.

Перед руководителем компании встает вопрос о целесообразности применения аутсорсинговых схем, а в случае использования аутсорсинга - решение вопроса о том, какие логистические функции необходимо отдать компании-подрядчику, а какие оставить за внутренними отделами логистики организации.

Наиболее оптимальным решением является сочетание собственной логистики компании и использование аутсорсинговых схем. И в том, и в другом случае необходимо ориентироваться на генеральную стратегию и цели компании, которые требуют своей реализации в процессе корпоративной деятельности. Развитие собственной логистики, помимо наработанного опыта и независимости от сторонних посредников, обеспечит компании персонализированный сервис, отвечающий внутренним запросам и потребностям организации, а в ряде случаев значительную экономию средств, а также возможность в дальнейшем произвести диверсификацию бизнеса.

В отличие от развития собственной логистики, использование аутсорсинговых схем подразумевает качественный, но стандартизированный сервис. Немаловажную роль играет и сокращение финансовых рисков компании, поскольку логистический посредник берет на себя ответственность за исполнение той или иной логистической операции. В ряде случаев при использовании аутсорсинга может наблюдаться значительное сокращение издержек на

логистическую часть бизнеса за счет сокращения транспортных расходов, трат на приобретение оборудования и содержание многочисленного штата специалистов по логистике. Кроме того, за счет жесткой конкуренции на рынке логистических услуг логистические компании стремятся сделать наиболее выгодное коммерческое предложение для своих клиентов в части оптимального соотношения цена и качества услуги. В стратегическом плане использование аутсорсинга позволяет компании сконцентрироваться на профильном бизнесе без отвлечения ресурсов на логистику.

Отдать все функции логистики компании-подрядчику целесообразно в случае, если компании необходимы не отдельные услуги, а вся логистическая цепочка. Это могут быть предприятия малого и среднего бизнеса, которые по каким-либо причинам не хотят или не могут инвестировать средства в развитие собственной логистики, либо крупные компании, реализация поставок которых – это сложный, многоэтапный процесс.

В настоящее время являются востребованными ряд логистических услуг, которые передаются на аутсорсинг.

Транспортно-экспедиционные услуги. Как правило, транспортную услугу заказывают те компании, в которых уже существует отдел экспедирования. В этом случае транспортная компания выполняет только перевозку груза, а подготовку документов и т.д. компания осуществляет собственными силами. Чаще более востребованной является транспортно-экспедиционная услуга, поскольку включает в себя полную координацию грузоперевозки в целом.

Услуги по таможенному оформлению. Таможенное оформление – достаточно специфическая сфера логистической деятельности. Она подразумевает работу непосредственно с таможенными органами в регламентированном правовом поле. Это обуславливает наличие в компании аттестованных специалистов по таможенному оформлению, досконально знающих таможенное законодательство, а также обеспечение уплаты таможенных платежей. В большинстве случаев достаточно трудно организовать работу по таможенному оформлению внутри компании, так как это требует больших финансовых и трудовых затрат. Кроме того, при возникновении разногласий с таможенными органами, проблем в части декларирования товаров вся ответственность, как юридическая, так и финансовая в виде штрафов, ложится непосредственно на компанию.

Услуги склада. Организация складского комплекса (либо просто складских помещений) внутри компании достаточно дорогостоящее мероприятие, подразумевающее большие финансовые инвестиции, как в покупку либо аренду помещения, так и в оборудование склада в соответствии с требуемыми нормами.

Координация процесса закупок, упаковка/переупаковка товаров, складирование и т.д. Данный вид услуг востребован чаще всего компаниями, имеющими в своей организационной структуре достаточно разветвленные филиальные (торговые) сети. В данном случае заказ такого рода логистических услуг будет целесообразен и оправдан.

Комплексные услуги (комплексный аутсорсинг). Здесь в роли компании-подрядчика выступает единый логистический оператор. Как правило, это крупные логистические компании, имеющие в своем распоряжении все ресурсы, необходимые для реализации логистических бизнес-процессов по всей логистической цепочке компании-клиента. Данная комплексная услуга востребована, как уже было отмечено, компаниями, алгоритм поставок которых достаточно сложен и имеет несколько промежуточных этапов. По сути, это услуга по товаропродвижению от производителя к потребителю.

Таким образом, при решении вопроса о том, какие логистические функции доверить логистическому посреднику необходимо ориентироваться на возможности компании в части организации собственной логистики и на корпоративную стратегию по дальнейшему развитию бизнеса.

Список использованных источников

1. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Джеймс Р. Сток, Дуглас М. Ламберт. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 831 с.
 2. Ковалёв М.Н. Механизм разработки стратегий маркетинга и логистики машиностроительного предприятия /М.Н. Ковалёв // Логистика. – 2014. – № 3. – С. 53–56.
-

Кострубай Е. М., магистрант 2 курса, группа 1873ДУЛС,
факультет экономики и права
Научный руководитель: **Колесников С. Д.**, к.э.н., доцент
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: nauka_gf@mitso.by

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ФЕРМЕРСКОГО ХОЗЯЙСТВА «ВОЛЬГОТНОЕ»

Совершенствование каналов распределения готовой продукции имеет свои особенности.

Система распределения готовой продукции является важнейшей стороной производственно-экономической деятельности организаций, а каналы распределения жизненно важны для достижения целей фирмы. Существует несколько разных каналов распределения и выгоды, которые они приносят производителям.

Для эффективной сбытовой деятельности необходимо исследование рынка. Представлены анализы реализации продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Определён перечень структурных подразделений занимающихся распределением готовой продукцией. Для повышения эффективности системы распределения нужно расширить рынки сбыта, и увеличить объем продаж через участие организации на электронных торговых площадках. Необходимо внедрять новые современные, инновационные, информационные технологии для расширения каналов распределения готовой продукции в организации. Внедрение новых технологий в процесс распределения продукции будет способствовать в дальнейшем и росту объемов реализованной продукции.

В условиях ФХ «Вольготное» распределительная логистика представляет собой планирование сбыта, выбор и поиск каналов сбыта, заключение договоров с потребителями, организацию складского хранения продукции, обеспечение отгрузки и доставки продукции.

Поставщики и потребители связаны между собой логистическим каналом, который в ФХ «Вольготное» представлен распределительным центром в месте производства. Таким образом, логистический канал хозяйства характеризуется прямыми связями (без участия оптово-посреднических фирм). Форма товародвижения в хозяйстве – складская.

Основная стратегия маркетинга ФХ «Вольготное» – это заключение осенью договоров на поставку продукции будущего года. Под поставку этой продукции корректируются посевные площади и соответственно производство основной продукции хозяйства – зерна и овощей. Следует отметить, что продвижение продукции посредством стимулирования сбыта и рекламных акций в хозяйстве не проводится. ФХ «Вольготное» участвуют только в ярмарках г. Минска. Закупочной деятельностью занимается глава хозяйства, он выполняет следующие функции: планирование в области закупок; закупку материальных ресурсов; планирование доставки; рассчитывает оптимальный размер заказа. Учетом закупок занимается главный бухгалтер.

Основные риски ФХ «Вольготное» связаны с экономическими факторами и снижением реальных доходов населения, угроза появления новых конкурентов. Также, хозяйство зависит от своих поставщиков, так как от качества семян, удобрений, средств защиты растений, состава и полноценности кормовых добавок и пр. зависят в значительной степени урожайность зерновых, овощей, продуктивность животных и качество продукции.

Стратегия ФХ «Вольготное» направлена на следующие моменты: 1) развитие собственной торговой сети на рынке Республики Беларусь и выход на рынки России и Казахстана; 2) рост конкурентоспособности за счет снижения производственных издержек и, соответственно, цен на продукцию, выход на зарубежные рынки; 3) развитие логистической системы предприятия; 4) повышение конкурентоспособности продукции за счет внедрения логистических подходов и маркетинговой стратегии.

С учетом специфики ФХ «Вольготное» необходим комплекс мероприятий по совершенствованию системы распределения готовой продукции.

1. Управление цепями поставок продукции на основе принципа Парето, учитывающий, что 20 % продукции обеспечивают 80 % прибыли предприятия, остальные 80 % – лишь дополнительный ассортимент.

2. Совершенствованию сбытовой системы на основе маркетингового продвижения продукции на внешние рынки. Одним из инструментов продвижения продукции сельского хозяйства на рынки является участие в ярмарках, что даст фермерскому хозяйству ряд преимуществ а именно: увеличение охвата рынков сбыта, поиск партнеров, инвесторов и постоянных оптовых покупателей. А также это реклама своего хозяйства и продукции. И еще один плюс это покупка новых животных для расширения хозяйства и обновление крови животных.

3. Электронный документооборот в цепях поставок. Повышение производительности достигается за счет быстрой передачи и обработки информации, достоверности данных – за счет уменьшения количества бумажных документов и резкого уменьшения возможности ошибок ввода данных. Сокращение логистических издержек достигается за счет уменьшения доли живого труда и материальных затрат, связанных с печатью, почтой, процедурами бумажного документооборота; сокращения телефонных, факсимильных коммуникаций; уменьшения административных и транзакционных затрат.

4. Расширение экспорта за счет участия в госзакупках России и Казахстана.

5. Рекомендации по проведению выставочно-ярмарочной деятельности в организации.

Предлагаемый комплекс мероприятий сведен в таблицу 1.

Таблица 1 – Комплекс мероприятий по совершенствованию системы распределения готовой продукции организации

Направление	Мероприятие
Клиенты	Выбор наилучшего клиента на основании метода рейтинговой оценки
	Оценка клиентов для управления распределением готовой продукции методом ABC-анализа.
	Организовать доставку товаров на дом покупателю
Управление распределением готовой продукции	Расширение рынков сбыта
	Стимулирование сбыта продукции по средствам рекламы продукции и применение рекламных акций
	Организовать службу приема и доставки заказов по телефону
	Создание сайта
	Внедрение электронных каналов распределения продукции за счет участия на электронных порталах Беларуси и России

Таким образом, внедрение методов оптимизации логистических ресурсов и соответствующих современных технологий в практику позволяет предприятиям значительно сократить товарные запасы, ускорить оборачиваемость капитала, снизить себестоимость продукции и операционные издержки, обеспечить наиболее полное удовлетворение потребителей уровнем логистического сервиса.

Никитин А. О., магистрант 2 курса, группа 1873ДУЛС,
факультет экономики и права
Научный руководитель: **Колесников С. Д.**, к.э.н., доцент
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: nauka_gf@mitso.by

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ С ПАРТНЕРАМИ В ЦЕПИ ПОСТАВОК

Управление дебиторской задолженностью – одна из наиболее актуальных проблем многих белорусских предприятий.

Мы предлагаем внедрять на предприятиях систему управления дебиторской задолженностью по четырем основным направлениям: планирование размера дебиторской задолженности по предприятию в целом; управление кредитными лимитами по субподрядам; контроль дебиторской задолженности, документооборот дебиторской задолженности и разделение обязанностей между сотрудниками; мотивация сотрудников.

При составлении годового бюджета предприятие должно планировать уровень дебиторской задолженности, этот лимит определяется исходя из накопленной статистики работы предприятия за предшествующие годы.

Кредитный лимит должен предоставляться надежным постоянным поставщикам и субподрядчикам предприятия и высчитываться по формуле: кредитный лимит = сумма отгрузок предыдущего месяца / 30 дней * количество дней отсрочки платежа [1].

В случае несвоевременной оплаты, клиенту присваивается следующая по шкале степень риска, и кредитный лимит сокращается на 25 %. На этапе контроля дебиторской задолженности предприятию следует автоматизировать информацию в программу Excel.

Ежедневно вносить данные по оплате ранее произведенных отгрузок, включается информация о сумме и дате отгрузки, количество дней предоставленной отсрочки, дате оплаты по плану, оплаченной сумме и размере долга, сумме просроченного платежа и количестве дней просрочки. Это программа поможет эффективно и оперативно взаимодействовать подразделениям, отвечающим за работу с дебиторской задолженностью. Очень важно согласовать интересы всех подразделений предприятия, вовлеченных в работу с дебиторской задолженностью.

Поэтому мы предлагаем внедрять на предприятиях документооборот дебиторской задолженности и разделять обязанности между отделами в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Документооборот дебиторской задолженности и разделение обязанностей между отделами

Отдел	Обязанности
Агент по снабжению	Переговоры с клиентом; Заключение договоров, выставление счетов.
Юридический отдел	Разработка типовых условий договоров, согласование договоров; Подготовка писем с требованием погасить задолженность; Подготовка исков в суд; Оценка вероятности возврата задолженности.
Бухгалтерия	Счета, счета-фактуры; Учет дебиторской задолженности в регистрах бухгалтерского и налогового учета.
Директор	Управленческий учет дебиторской задолженности; Отчеты о размерах и движении задолженности; Расчет коэффициентов.

Также рекомендуется разрабатывать систему мотивации сотрудников отдела снабжения и сбыта с целью повышения их материальной заинтересованности в работе по взысканию

дебиторской задолженности (бонусы, процент от возврата, дополнительные премиальные начисления на весь отдел снабжения и сбыта и др.).

Список использованных источников

1. Официальный сайт о логистике [Электронный ресурс] / Официальный сайт о логистике. – Режим доступа : <http://www.startlogistic.ru/sbit/analysis/>. – Дата доступа: 01. 12. 2019.

Шестакович Н. Н., магистрант 2 курса, группа 1873ДУЛС,
факультет экономики и права
Научный руководитель: **Ковалев М. Н.**, к.э.н., доцент
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: snnata@mail.ru

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Управление материальным потоком выполняется различными функциональными областями логистики: закупочной, производственной, распределительной, транспортной и информационной [1, с. 118].

Молочная промышленность занимает особое место среди отраслей пищевой промышленности. Молоко является продуктом повышенной социальной значимости, особенно потому, что данный товар, входящий в «минимальную потребительскую корзину», способен обеспечить жизнедеятельность организма человека, снабжая его абсолютным большинством необходимых белков, жиров, минеральных веществ, углеводов и пр.

Изучим систему управления материальными потоками на примере ОАО «Милкавита». Материально-техническое обеспечение на ОАО «Милкавита» осуществляется Управлением по снабжению и сбыту и отделом по обеспечению сырьем. Целью процесса управления закупками является обеспечение соответствия закупленной продукции установленным требованиям к закупкам, своевременности закупок и эффективное управление закупками и запасами. Процесс закупок включает в себя выполнение следующих работ:

- планирование необходимого объема закупок;
- оценка и выбор поставщиков;
- заключение договора и мониторинг его выполнения.

Входом процесса являются:

- сведения о потребности в товарно-материальных ценностях;
- заявки от подразделений предприятия;
- ТНПА и другие требования к продукции.

Выходом процесса являются:

- решение о выборе поставщика;
- заключенный договор на закупку в соответствии с установленными требованиями;
- продукция, соответствующая установленным требованиям договора.

Сырьевая зона ОАО «Милкавита» включает 6 районов, 42 сельхозпредприятий, индивидуальных предпринимателей и фермерские хозяйства.

К молоку как сырью для производства высококачественных молочных продуктов предъявляют требования по физико-химическим, органолептическим и санитарно-ветеринарным показателям. Молоко должно быть натуральным, получено от здоровых коров, иметь чистый, приятный, сладковатый вкус и запах, свойственный свежему молоку; цвет от белого до светло-кремового, без каких-либо цветных пятен и оттенков; консистенция однородная, без сгустков белка и комочков жира, без осадка, плотностью не ниже 1027 кг/м³.

Не подлежит приемке молозиво в первые 7 дней после отела и старо-дойное молоко за 10-15 дней перед запуском коровы. Не допускается в молоке резко выраженных кормовых привкусов, особенно лука, чеснока, полыни, которые не исчезают и во время технологической обработки. Нельзя принимать молоко со стойким запахом химикатов и нефтепродуктов, с добавлением нейтрализующих веществ; с остаточным содержанием химических средств защиты растений и животных, а также антибиотиков; с прогорклым, затхлым привкусом, тягучей консистенции, что свидетельствует о наличии в больших количествах гнилостной и посторонней микрофлоры.

Для осуществления своей производственной деятельности в ОАО «Милкавита» организованы основное и вспомогательное производства и подразделения непромышленного характера. Тип производства используется массовый с двухсменным режимом работы основных цехов. Предприятие обладает достаточно мощным производственным потенциалом. Техническое и метрологическое оснащение позволяет обеспечить выпуск продукции в соответствии с требованиями нормативных документов. Основным направлением развития предприятия является наращивание объемов производства в соответствии с тенденциями развития рынка молочной продукции.

В настоящее время все молоко, идущее на выработку молочной продукции, проходит обработку на пяти современных пастеризационно-охладительных установках, работающих в автоматическом режиме. В их состав входят бактофуги, осуществляющие почти стопроцентную очистку молока не только от случайных мельчайших частичек, но и от всех видов микроорганизмов. Благодаря такой очистке тепловая обработка молока ведется при более щадящих биологическую ценность молочной продукции режимах, а также увеличиваются гарантированные сроки ее хранения.

Рассмотрим организацию распределительной логистики в ОАО «Милкавита». Основными задачами отдела продаж являются:

- разработка и реализация долгосрочной, среднесрочной, краткосрочной стратегии сбыта;
- ориентация закупок, производства и (или) сбыта на выполнение настоящих и будущих запросов потребителей, их требований к предоставляемым предприятием товарам;
- организация и менеджмент товаропроводящей и товаросопровождающей сетей, обеспечение управления взаимодействием с потребителями товаров;
- своевременная подготовка и заключение договоров на поставку готовой продукции;
- обеспечение выполнения планов поставки продукции в сроки по номенклатуре в соответствии с заключенными договорами, контроль за соблюдением режима поставки;
- содействие обеспечению стимулирования покупок (на уровне конечных потребителей) и продаж (на уровне сбытового и торгового персонала);
- содействие реализации рекламно-информационной стратегии предприятия, проведение мероприятий в местах продаж по позиционированию товаров на рынке и дифференциации их от конкурентных аналогов;
- содействие реализации ценовой политики предприятия;
- обеспечение учета приемки и отчетности по отгрузке продукции, контроль за поставкой продукции структурным единицам и соблюдением нормативов остатка готовой продукции;
- составление оперативной и статистической отчетности о выполнении планов по заказам, договорных обязательств и своевременное представление ее руководству предприятия.

Сегментирование рынка, на котором реализуется продукция ОАО «Милкавита» целесообразно провести по географическому признаку:

1. Региональный рынок Гомельской области, на котором предприятие реализует примерно треть своей продукции.

2. Внутренний рынок Республики Беларусь. Здесь продукция реализуется через филиалы и представительства, которые имеются в областных центрах республики.

3. Внешний рынок: Россия, где поставка продукции осуществляются через дистрибьюторов, ближнее и дальнее зарубежье.

Основными рынками сбыта продукции являются города Республики Беларусь. На национальном рынке предприятие осуществляет реализацию своей продукции через отдел продаж и региональные представительства, расположенные в крупных и областных городах, таких как Минск, Гомель, Витебск, Могилев, Гродно, Брест. Торговые филиалы осуществляют операции по отгрузке готовой продукции, являются обособленными подразделениями Общества, расположенные вне места его нахождения, не являются юридическими лицами, выполняют функции, которые не противоречат целям деятельности, предусмотренные уставом Общества. Они наделяются активами Общества и действуют на основании положений о филиалах, не имеют расчетного счета и других субсчетов, не выделены на отдельный баланс. Наличие филиалов в областных городах республики дает предприятию такие преимущества, как более полное исследование регионального рынка и его особенностей, возможность поиска новых деловых партнеров, оперативное реагирование на их запросы и, более тесные деловые контакты, позволяет расширить зону проникновения продукции ОАО «Милкавита» на территории республики и близлежащие регионы Российской Федерации.

Реализации продукции ОАО «Милкавита» на внутреннем рынке осуществляется по комбинированной схеме, в состав которой входят (рис. 1):

- Оптовый канал – оптовые базы, индивидуальные предприниматели.
- Розничный канал – предприятия розничной торговли, индивидуальные предприниматели.
- Корпоративный канал – РАЙПО, оптово-розничные предприятия.
- Регулярный – спецпотребители, социальные учреждения.

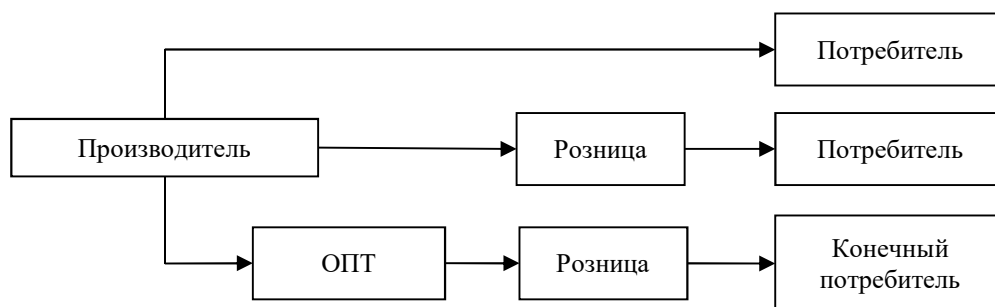


Рис. 1 – Схема реализации продукции ОАО «Милкавита» на внутреннем рынке

Основными конкурентами ОАО «Милкавита» являются предприятия, производящие подобную продукцию и реализующие ее через торговую сеть Гомельской области.

По месту расположения предприятия-конкуренты можно разделить на 4 группы:

- 1) предприятия, расположенные на территории Гомельской области;
- 2) предприятия других областей Республики Беларусь;
- 3) российские производители;
- 4) зарубежные производители.

Хранение молочной продукции считается одной из самых сложных логистических задач. Основная проблема заключается в небольшом сроке хранения молока и его производных при нормальном температурном режиме, кроме того, чрезмерное понижение температуры так же негативно сказывается на качестве товара. Поэтому холодильные склады для хранения молочной продукции должны отвечать достаточно жестким техническим и санитарным требованиям. На территории предприятия отсутствует железнодорожный подъезд, имеется только автомобильный. Для отгрузки продукции склад оснащён четырьмя наружными откатными воротами, которые ведут на отгрузочную эстакаду.

Основным типом складского хозяйства на ОАО «Милкавита» являются закрытые склады, в которых сырье и продукция хранится в таре.

Приём поступивших на склад материалов производится по их количеству и качеству. Прием по количеству осуществляется персоналом склада и заключается в определении числа

штук, веса или объема материалов и сравнении полученных данных с соответствующими величинами в накладных. Для этих целей склады обеспечены весоизмерительным оборудованием и инструментом, мерами емкости для измерения жидкостей и сыпучих материалов. Прием материалов по качеству заключается в определении их соответствия стандартам или техническим условиям, заключенным договорам.

Учет материальных ценностей осуществляется как непосредственно на складах, так и в бухгалтерии предприятия. Отпуск их со склада производится только на основании документов (накладных). На складах составляют картотеку на каждый вид, наименование продуктов с указанием количества и цены. При поступлении продукции в картотеке делают отметку об увеличении их запасов, а при отпуске отмечают соответствующий расход. Полученные остатки сверяют с наличием в натуре и с данными бухгалтерии.

Логистическая цепочка молокоперерабатывающих предприятий состоит из двух частей, управление которыми осуществляется по двум диаметрально противоположным законам – управление поставкам и управление спросом. Поставка свежего молока является выталкивающим фактором и вынуждает предприятие в кратчайшие сроки переработать поступившее сырье. Спрос является вытягивающим фактором – ежедневно поступают тысячи заказов (с торговых точек или дистрибуторских площадок), и предприятие должно выполнить их вовремя. При этом оно не может хранить на складах достаточное количество запасов продукции из-за ограничений по срокам ее хранения, плюс ко всему логистика дистрибуции может быть многоэтапной. Необходимо в этой ситуации найти оптимальный баланс между выталкивающей и вытягивающей силами, в условиях ограничений по срокам хранения, как сырья, так и готовой продукции.

В таблице рассмотрим отделы ОАО «Милкавита», выполняющие логистические функции.

Таблица – Отделы, выполняющие логистические функции на ОАО «Милкавита»

Логистическая функция	Наименование структурного подразделения		Должность работника, выполняющего функцию	Должностные обязанности в связи с выполнением функции
Снабжение	Отдел по обеспечению сырьем		Инженер химик	Составление заявок на непосредственный вывоз сырья из хозяйств сырьевой зоны
			Ветеринарный врач	Осуществление контроля за выполнением ветеринарно-санитарных правил на молочно-товарных фермах и в сырьевой зоне
	Управление по снабжению и сбыту	отдел материально-технического снабжения	Инженер	Снабжение сырьем
			Инженер	Снабжение материалами
Распределение	Управление по снабжению и сбыту	Отдел продаж	Отдел маркетинга	Специалист по рекламе
			Специалист по продажам	Распределение товара в РБ
			Специалист по продажам	Распределение товара на экспорт
Производство	Отдел главного технолога			
	Цех цельномолочной продукции № 1			
	Цех сухого молока и масла			
	Участок тары			

Анализируя движение материального потока в ОАО «Милкавита» можно отметить следующие его особенности: специфичность материального потока, которая выражается в скоропортящемся характере и в создании специальных условий для его хранения; сезонность его

поступления в качестве сырья на предприятие; материальный поток значительно изменяется при продвижении к конечному потребителю; при продвижении к конечному потребителю материальный поток расширяется по ассортименту.

Список использованных источников

1. Гаджинский, А.М. Логистика : учебник для бакалавров / А.М. Гаджинский . – 21-е изд. – М. : ИТК «Дашков и К», 2013 .– 419 с.

Котлобай А. Г., магистрант 1курса, группа 1974мзЛ,
факультет экономики и права

Научный руководитель: **Немогай Н. В.**, к.т.н., доцент экономики
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail:mejlera2@mail.ru

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СХЕМ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ

Деятельность в области логистики включает управление материальными и сопутствующими им потоками (финансовыми и информационными), в том числе, транспортом, складским хозяйством, запасами, кадрами, коммерческой деятельностью и многое другое. Сущность логистического подхода – органичная взаимная связь, интеграция вышеперечисленных областей в единую материало - проводящую систему, обеспечивающую сквозное управление потоками [1-3]. Чтобы воспользоваться возможностью упрочить свое положение важной транзитной страны и усилить позиции в сфере оказания транспортных услуг, нашей стране необходимо развивать предложения, ориентированные на активное внедрение передовых идей по совершенствованию комбинированных перевозок. Беларусь должна поставить себе задачу обеспечения конкурентоспособности путем решительного повышения эффективности использования транспортных средств и производительности труда работников в данной сфере, расширения предложения сопроводительных услуг. Отметим, что в последние годы повышение эффективности деятельности передовых зарубежных и отечественных предприятиях (различной сферы деятельности) в определяющей степени связано с модернизацией технологических схем перевозок грузов.

Целью данной работы является бенчмаркинг данной проблемы, применительно к совершенствованию технологических схем перевозок грузов на ЗАО интернет магазин евроопт (е-доставка) г. Гомеля.

Результаты выполненных исследований позволили установить, что в сфере е-доставки ведущих зарубежных и отечественных компаний на сегодняшний день транспортная система (ТС) и ее частный случай - транспортно-логистическая система - охватывает и объединяет с помощью управления в единый процесс следующие виды логистической деятельности: поставка, управление запасами, информационный обмен, складское хозяйство, грузопереработку и упаковку [4-7]. Транспортные системы в целом занимаются процессом поставки грузов либо пассажиров вне зависимости от используемых видов транспорта, но учитывая при этом соответствующие размеры, сроки и качество показателей поставки. Следовательно, логистические схемы перевозок опираются на принципы выстраивания многоуровневых систем, которые обеспечивают возможность управления материальными потоками на разных уровнях операционного управления с выходом на общие критерии эффективности логистических систем. Вместе с тем в логистических схемах перевозок большое внимание уделяется вопросам информационного обеспечения управляющих систем, потому как лишь благодаря информационному обеспечению имеется возможность координировать процессы управления в общем, едином информационном пространстве при наличии большого числа субъектов.

Совокупность элементов и связей, которые образуют транспортную систему - это не постоянная величина, данная совокупность находится в зависимости от объекта управления и других факторов. Чаще всего состав системы можно определить с точки зрения позиции «наблюдателя» - это

обобщающее название исследователя, проектировщика, конструктора, лица, которое принимает решения, и других аналогичных субъектов, занимающихся изучением, созданием системы либо ее управлением. Так, к примеру, для экспедитора в качестве объекта управления выступает непосредственно сам процесс поставки груза, а значит, в соответствии с этим в транспортную систему входят грузовладелец, перевозчик, график поставки и т. д. С позиций перевозчика, который заключил с экспедитором договор на осуществление перевозки, в транспортную систему входят водитель, само транспортное средство, перевозимый груз, средства технического обеспечения и прочие компоненты.

Вспомогательная подсистема призвана обеспечить осуществление функций, которые связаны с общей работой системы (кадровая работа, учетные функции и т. д.). В целом подсистемы призваны обеспечивать осуществление процессов, чтобы система смогла достичь поставленных целей. Поддержка управляемости системы осуществляется благодаря тому, что имеется обратная связь. Если рассматривать процесс перевозки груза, то он состоит из ряда отдельных частных процессов, которые идут друг за другом цепочкой. Процесс перевозки применительно к е-доставке, состоит из ряда технологических операций, которые являются неоднородными и имеют отличия друг от друга по продолжительности. Отдельные операции, совместившись, образовали определенные этапы процесса перевозки, в которых каждый этап призван осуществлять конкретные задачи. Процесс перевозки груза представляет собой многоэтапный и многооперационный процесс, который имеет множество технологических, эксплуатационных и экономических разновидностей операций. Некоторые этапы процесса перевозки груза нередко могут быть представлены и как самостоятельные процессы. Данному процессу, как правило, свойственен циклический характер. Это обозначает, что схема перевозок осуществляется повторяющимися производственными перевозочными циклами, которые идут друг за другом, кроме случаев, когда используется трубопроводный транспорт, деятельность которого происходит постоянно. Ритм данных циклов устанавливается их частотой, находящейся в зависимости от среднего периода продолжительности одного цикла, могут колебаться во времени. Но, тем не менее, у них всегда есть начало и конец. Все повторяющиеся циклы перевозки груза складываются из большого числа отдельных этапов, которые взаимозависимы между собой и равнонаправленны. Совокупность данных циклов, складывающихся в цикло-перевозки, является перевозочным процессом. Во всех процессах перевозки имеются свои этапы, которые свойственны лишь грузу, этапы, характерные лишь для подвижного состава, и совместные этапы. Совместными этапами являются следующие этапы: погрузки, перевозки и разгрузки. Различными этапами являются подача подвижного состава для погрузки, подготовительные мероприятия к отправке груза, хранение груза на месте его изготовления и в промежуточных местах, складирование и т. д. Подобное положение делает понятие процесса перевозки более сложным.

С точки зрения автотранспортных предприятий е-доставки где на первый план ставятся вопросы совершенствования и использования подвижного состава, уменьшения времени оборота подвижного состава, для осуществления процесса транспортировки груза нужно кроме перевозки груза выполнить еще его погрузку, выгрузку и подать подвижной состав под погрузку, другими словами, осуществить транспортный процесс. Практический опыт по организации перевозок показал, что не весь груз, который был погружен на подвижной состав в пункте производства, будет доставлен до пункта его потребления. Причинами этого могут быть потери грузов, его порча, а также его естественная убыль и т. д. Продолжительность распределения пребывания подвижного состава в месте погрузки (разгрузки) определяется следующим: временем оформления документации; временем маневрирования; входящим потоком автотранспорта; продолжительностью погрузки (разгрузки); временем ожидания погрузки (разгрузки);

По результатам работы, проведенной на примере предприятия е-доставки, наблюдаются процессы, требующие корректировки: уровень услуг сервиса, оказываемых клиентам, а также значения производительности процесса грузопереработки на складе, включающего процессы приемки готовой продукции, комплектации и отгрузки. В связи с тем, что между данными факторами обнаружена связь, эти два параметра будут являться объектами мероприятий по повышению эффективности транспортно-логистической деятельности. Необходимо провести мероприятия по сокращению временных затрат в зоне отправки, а также по перемещению продукции в зону комплектации и поиску продукции на складе. Одним из мероприятий по повышению эффективности

транспортно-логистической деятельности предлагается автоматизация склада с применением технологии штрихкодирования. Технология штрихкодирования товара была изобретена в США в 1970-е гг. В то время уже использовалась подобная технология при сортировке писем на почте и на военных заводах для учета номеров изделий. В настоящее время штрихкодирование товаров при внутреннем учете приобретает все большую популярность. Основным достоинством использования данной технологии является ускорение логистических операций при приемке товара, его отгрузке, сборке заказов и инвентаризации, а также снижение издержек за счет ликвидации случаев пересортицы. Для организации данная технология крайне актуальна, так как штрихкодирование товаров применяется при упаковке товаров, в связи с необходимостью маркировки, но не при операциях приемки, сборки заказов и отгрузки товаров на складе. При этом для укомплектования единицы хранения комплектовщик выполняет следующие действия: перемещение пустой транспортной единицы к месту приемки; подготовка транспортной единицы; затаривание готовой продукции; пересчет базовых единиц готовой продукции в таре; формирование приходной накладной; приемка в ТСД; опаллечивание (если требуется); перемещение затаренной транспортной единицы на хранение.

Автоматизация приемки готовой продукции при помощи технологии штрихкодирования предполагает установку сканеров штрихкода на конвейере приемки, по которому готовая продукция движется из зоны упаковки. Когда принимаемая продукция упаковывается в более крупные единицы (клетки, контейнеры, паллеты), предлагается маркировать их, используя для этого уже установленный термопринтер для печати штрихкодов на каждом гофрокоробе и обычный принтер для печати паллетных листов с штрихкодом, указывающем на кратность упаковки. Всего на складе готовой продукции установлено три конвейера, на двух из которых может одновременно вестись приемка в ящики на паллете, металлическую тару или полимерные контейнеры, а на одном - приемка в гофрокороб на паллете; таким образом, на приемку потребуется три сканера штрихкодов. Внедрение данной технологии позволит экономить время на таких операциях, как пересчет базовых единиц готовой продукции в таре, формирование приходной накладной, приемка в ТСД, однако требует единовременных капитальных вложений, при этом необходим расчет эффективности. По существующей технологии отгрузки продукции организации зачастую, в связи с большим объемом заказа, один заказ распределяется в несколько машин, наиболее часто в две или три машины. В связи с этим возникают трудности распределения паллет одного заказа в разные машины, так как данный процесс не компьютеризован. В процессе отгрузки старший смены и выполняет следующие операции: пересчет продукции по количеству единиц, сверка с заказом; свод маршрутных листов нескольких машин; заполнение маршрутного листа; распечатка документов; исправление ошибок (при их наличии); формирование накладных (по одной для каждой машины);

Из данного списка видно, что значительное время занимает бумажная работа. Эту проблему также можно решить внедрением технологии сканирования благодаря использованию терминалов сбора данных со встроенным сканером штрихкода в процессе отгрузки, данное мероприятие не требует капитальных вложений. Компьютеризация процесса отгрузки позволит избежать проблем с распределением одного заказа между несколькими машинами, сократит время оформления необходимых документов, сократит количество ошибок, чем позволит повысить уровень сервиса за счет отсутствия задержек при поставке продукции клиентам, а также позволит сэкономить предприятию затраты наемного транспорта, имеющего почасовую оплату. Мероприятие по повышению производительности зоны комплектации заказов предполагает использование технологии "muPicking" и комплектации по «волнам». В процессе волновой сборки рюк-листов заказы комплектуются в рамках т. н. «волны». Волна - это набор позиций, который собирается в определенной зоне хранения, одновременно отбираются товары для всех заказов и перемещаются в зону комплектации. Волновая комплектация позволяет повысить скорость комплектации заказов, снизив временные расходы за счет минимизации расстояния между точками забора компонентов и ликвидации простоев кладовщиков. Еще одним мероприятием, влияющим на производительность склада, а в большей степени зоны комплектации, является внедрение адресной системы хранения. Суть данного мероприятия - разбить складское помещение на участки и каждому из них назначить свой адрес и присвоить штрихкод, тогда любой такой участок, независимо от его физических

характеристик, будет называться ячейкой. В случае если одна партия готовой продукции размещается на нескольких паллетах, ячейки объединяются в области для быстрого и гибкого оперирования ими. Предполагается, что проведение предложенных мероприятий приведет к повышению производительности складских операций за счет сокращения временных затрат на их выполнение, а также к сокращению ошибок при комплектации, приемке и отгрузке, что обеспечит высокий уровень сервиса. Целесообразность внедрения предложенных мероприятий может быть определена расчетами эффективности их внедрения. Чтобы описать и провести анализ транспортно-логистических процессов в таких системах, нужно использовать адекватные формальные методы и средства. Обычно для таких целей прибегают к методу исследования операций (к примеру, методу управления запасами, методу решения транспортных задач и методу линейного программирования). Поэтому, принимая во внимание усложнение задач, решаемых в организациях, весьма актуальной является проблема создания модели транспортно - логистических процессов и программы, которая позволила бы их описать и экспериментально проверить. Таким инструментом является имитационное моделирование в программе "Emarket". Использование метода имитационного моделирования дает возможность доказать значимость принимаемых решений и тем самым снизить риск от их реализации. Для управления транспортно-логистическими процессами (ТЛП) нужно было описать эти процессы, две зоны (комплектация и отгрузка) на складе из шести зон (разгрузка, приемка, временное хранение, складское помещение, комплектация, отгрузка) были перегружены, в связи этим и появлялись сбои в работе, большое количество ошибок. В развитии указанного были проведены исследования по изменению заданных первоначально параметров для нахождения состояния, когда не будет перегрузки всех зон. При уменьшении затрат времени на выполнение операций в зоне комплектации, отгрузки и в зоне складирования достигается состояние, когда зоны не перегружены. Для достижения данного эффекта в имитационной модели, т. е. сокращения выполнения операций в зонах, были рекомендованы указанные совершенствования. Исследование с моделью показали, что во время работы имитационной модели зоны не переполнялись. Благодаря совершенствованиям в логистике ЗАО «интернет магазин» евроопт (е-доставка) произошло повышение производительности труда в зоне комплектации до 20% на один заказ. В зоне приемки экономия времени составила до 15%. Сократилось до 20% время погрузки машины. Сократилось количество ошибок при комплектации, отгрузки и приемки более чем на 20%.

Список использованных источников

1. Дыбская, В.В. Логистика: учебник / В.В. Дыбская, В.И. Сергеев, и др. М.:Эксмо, 2011. – 944 с. – (Полный курс MBA).
2. Немогай, Н.В. Логистика. Управление цепочками поставок: ответы на экзаменационные вопросы/ Н.В. Немогай – Минск: Тетралит, 2013. 224с.
3. ИПМ Консалтинг [Электронный ресурс] / Аналитический обзор рынка транспортно-логистических услуг Беларуси. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.ipmconsult.by>. – Дата доступа: 23.12.2018.
4. СпецБалТранс [Электронный ресурс] / Интермодальные перевозки, перевозки грузов. - Санкт-Петербург, 2004 – 2012. - Режим доступа: <http://www.specbalttrans.ru>. – Дата доступа: 25.12.2018.
5. Библифонд [Электронный ресурс] / Мультимодальные грузоперевозки. – Москва, 2003 – 2014. – Режим доступа: <http://bibliofond.ru>. – Дата доступа: 27.12.2018.
6. Сайт о перевозках [Электронный ресурс] / Особенности смешанных перевозок. – Москва, 2011. – Режим доступа: <http://www.prvz.ru>. – Дата доступа: 27.12.2018.
7. Шамис В. А., Мочалин М. С. Направления совершенствования планирования перевозок грузов автомобильным транспортом // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2017. - №7 (июль).

Лапушкина Н. В., магистрант 2 курса,
группа 1873дУЛС, факультет экономики и права
Научный руководитель: **Шевцова Е. И.**, к.э.н.
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: leana9972@mail.ru

ОЦЕНКА ПОСТАВЩИКА, КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Для повышения эффективности закупочной деятельности необходимо применение актуальных способов оценки поставщика.

В мировой практике используются следующие способы оценки поставщика:

- метод рейтинговых оценок;
- метод оценки затрат;
- метод доминирующих характеристик;
- метод категорий предпочтений.

Самым распространенным методом выбора поставщика можно считать метод оценки. Выбираются основные критерии выбора поставщика, затем работники службы закупок или привлеченные эксперты на экспертной основе определяют их значение.

Значение рейтинга рассчитывается для каждого критерия путем определения удельного веса критерия по его экспертной оценке для этого поставщика. Далее суммируйте полученные значения рейтинга для всех критериев и получите окончательный рейтинг для конкретного поставщика. Сравнивая полученные значения рейтинга для разных поставщиков, определяем лучшего партнера. Если рейтинговая оценка дает одинаковые результаты для двух или более поставщиков по основным критериям, то процедура повторяется с использованием дополнительных критериев. Но необходимо учитывать, что при обращении к потенциальным поставщикам сложно, а иногда и невозможно получить объективные данные, необходимые для работы экспертов.

Из других методов выбора поставщиков можно отметить метод оценки затрат. Этот метод иногда называют методом соотношения затрат или «методом миссии». Он заключается в том, что весь процесс снабжения делится на несколько возможных вариантов (миссий) и для каждого тщательно рассчитываются все затраты и доходы. В результате получены данные для сравнения и выбора решений (миссий). Для каждого поставщика рассчитываются все возможные затраты и доходы (с учетом логистических рисков). Затем из набора опций (миссий) выбирается наиболее прибыльный (согласно критерию общей прибыли).

По сути, это своего рода метод ранжирования (критерии) по стоимости. Метод интересен с точки зрения оценки и позволяет определить «стоимость» выбора поставщика. Недостаток метода заключается в том, что он требует анализа большого количества информации о каждом поставщике.

Метод доминирующих характеристик. Метод заключается в сосредоточении на одном выбранном параметре (критерии). Этим параметром может быть наиболее низкая цена, наилучшее качество, график поставок, внушающий наибольшее доверие, и т. п. Преимущество этого метода в простоте, а недостаток в игнорировании остальных факторов – критериев отбора.

Метод категорий предпочтения. В этом случае оценка поставщика, в том числе и выбор способа его оценки, зависит от информации, стекающейся из многих подразделений фирмы. Инженерные службы дают свою оценку способности поставщика производить высокотехнологическую продукцию и могут компетентно судить о ее качестве. Диспетчерская докладывает о сроках доставки закупаемых материальных ресурсов. Производственные отделы – о простоте и удобстве пользования материальных ресурсов в производственном процессе. Такой метод подразумевает наличие обширной и разнообразной информации из множества источников, которая позволяет рассматривать каждый фактор наравне с остальными, в то время как для

фирмы, возможно, какой-то фактор является ключевым, например, простота использования продукции в производственном процессе.

В логистике широко применяется ABC и XYZ анализ. С его помощью проводят классификацию товаров по значимости и принимают управленческие решения. Но это хорошо делать в распределительной логистике, для которой многие решения и подходы пришли из маркетинга, где достаточно апробированы. В закупочной логистике нельзя однозначно сказать, что «этот товар менее значим», так его стоимость менее 5 % от общего товарооборота. Любой самый дешевый товар может входить в состав производимого товара из группы А и иметь такую же значимость, но по другой причине. Для закупочной логистики целью ABC и XYZ анализа является классификация товарно-материальных ценностей в зависимости от стоимости потребления за исследуемый период (анализ ABC) и по регулярности потребления (анализ XYZ).

Это позволяет выбрать оптимальную систему планирования ресурсов, минимизировать издержки на содержание запасов, определить рациональные методы выбора поставщика и схемы контроля поставок.

В закупочной логистике наиболее существенными факторами, предопределяющими выбор той или иной системы планирования ресурсов или метода расчета потребности в материалах, являются их объемы, стоимость и регулярность потребления. В связи с этим можно классифицировать материальные ресурсы по критериям, которые учитывают перечисленные факторы. Достаточно произвести группировку материалов по признакам ABC и XYZ. Основным признаком деления материалов на группы ABC является доля в стоимости объема потребления и доля в общем количестве, а на группы XYZ - регулярность потребления. В результате все товарно-материальные ценности имеют строго определенное положение по классификации ABC и XYZ и заносятся в матрицу ABC-XYZ, приведенную в таблице 1

Таблица 1 – Классификационная группировка товарно-материальных ценностей по методу ABC и XYZ

Группы материалов	А - высокая стоимость объема потребления - 80%	В - средняя стоимость объема потребления - 15%	С - низкая стоимость объема потребления -5%
Х - регулярное потребление: $X < 10$	AX	BX	CX
У - колеблющееся потребление: $11 < Y < 25$	AY	BY	CY
Z - нерегулярное потребление, $Z > 26$	AZ	BZ	CZ

Источник: [1]

Исходя из сложившейся матрицы, можно сделать следующие выводы, которые, прежде всего, это касаются порядка планирования ресурсов:

– товарно-материальные ценности, которые попали в группу Х, потому что характеризуются устойчивым потреблением, могут планироваться для поставок по «выталкивающей» технологии. Эти товарно-материальные ценности нужны для обеспечения максимальной загрузки оборудования в максимально возможном объеме. Главная задача – не допустить снижения объемов производства;

– товарно-материальные ценности, которые попали в группу У, потому что характеризуются колеблющимся уровнем потребления, также могут планироваться для поставок по «выталкивающей» технологии. Эти товарно-материальные ценности также нужны для обеспечения максимальной загрузки оборудования в максимально возможном объеме. Но с одной особенностью - с поставкой «строго по графику», соответствующему графику колебаний потребления. Главная задача – предотвратить снижение объемов производства и при этом не допустить создания излишних запасов;

– в группе Z будут находиться те товарно-материальные ценности, потребление которых нерегулярное. Следовательно, планирование поставок ресурсов должно осуществляться по «вытягивающей» системе. Заказ и завоз товарно-материальных ценностей осуществляются только после получения соответствующего заказа от производства;

– в группу А входят товарно-материальные ценности с высокой стоимостью объема потребления – до 80 %. Для выбора поставщиков этой группы товаров следует применять конкурсные комиссии с соответствующими процедурами;

– при выборе поставщиков товаров группы В, характеризующихся средней стоимостью объема потребления (15 %), следует использовать комиссию по запросу ценовых предложений;

– группа С характеризуется низкой стоимостью объема потребления. Поэтому при выборе поставщика товарно-материальных ценностей здесь можно воспользоваться комиссией оценки ценовых предложений.

Таким образом, сущность управления закупками на предприятии выражается в системном подходе к процессу управления, предполагающем последовательные действия менеджеров отдела (службы) снабжения, которые направлены на определение целей закупок, количества закупаемых ценностей, выбор поставщика, исходя из установленных критериев, и анализ эффективности и контроль за осуществлением процесса. Управление закупками на предприятии представляет собой сложный процесс, от которого зависит как оперативная и производственная деятельность предприятия, так и, в конечном счете, финансовые результаты работы предприятия. Поэтому важным является знание процесса закупки на предприятии, в том числе умение анализировать и выявлять резервы снижения логистических затрат, возникающих в процессе закупок сырья и материалов. В закупочной логистике результаты анализа ABC и XYZ сводятся к определению методологии выбора поставщика (по группам А, В, С) и выбора метода планирования поставок по группам X, Y, Z. Учитывая, что в Республике Беларусь методология выбора поставщика с использованием комиссий достаточно отработана и известна, применение ее в закупочной логистике не вызовет каких-либо затруднений.

Список использованных источников

1. Гаджинский, А. М. Логистика : учебник для высших и средних специальных учебных заведений / А. М. Гаджинский. – 20-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К, 2012. – 484 с.
2. Гаджинский, А. М. Практикум по логистике / А. М. Гаджинский. – 9-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К, 2016. – 312 с.
3. Дроздов, П. А. Основы логистики в АПК : учебник / П. А. Дроздов. – Минск : Изд-во Гревцова, 2013. – 288 с.
4. Разгуляев В. ABCD-анализ: как и для чего // Консультант. 2013. N 7. С. 80 - 83.
5. Сергеев В.И. Влияние логистики на эффективность бизнеса // Логистика сегодня. - № 4. - 2004, - С. 5-11., стр. 374

Раковчук С. О., студент 3 курса, группа 1771-Л,
факультет экономики и права
Научный руководитель: **Сенько И. В.**, старший преподаватель
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: igorsenko@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Складская логистика – это деятельность по планированию, организации и осуществлению приемки и хранения различных материальных ценностей, подготовки их к производственному потреблению и распределению грузов между потребителями, а также наличие системы управления информационными потоками.

Основные задачи складской логистики:

- размещение сети складов на полигоне обслуживания;
- складирование и подготовка грузов к поставкам;
- управление товарными запасами;
- организация складских поставок.

К основным функциям склада относят:

– преобразование производственного ассортимента в потребительский в соответствии со спросом;

– складирование и хранение. Эти функции позволяют выравнивать временную разницу между выпуском продукции и ее потреблением, дают возможность осуществлять непрерывное производство и снабжение, используя хранящиеся товарные запасы;

– консолидация (объединение) и транспортировка грузов. Консолидация небольших партий для нескольких клиентов до полной загрузки транспортного средства осуществляется с целью сокращения транспортных расходов;

– предоставление услуг (подготовка товаров к продаже, проверка качества, транспортно-экспедиционные услуги и т.д.).

Одним из ключевых понятий логистики является понятие грузовой единицы. Грузовая единица – это некоторое количество грузов, которые погружают, транспортируют, выгружают и хранят как единую массу. Грузовая единица – это тот элемент логистики, который своими параметрами связывает технологические процессы участников логистического процесса в единое целое. Формироваться грузовая единица может как на производственных участках, так и на складах.

Способность грузовых единиц сохранять целостность и первоначальную геометрическую форму в процессе выполнения разнообразных логистических операций достигается пакетированием.

Пакетирование – это операция формирования на поддоне грузовой единицы и последующее связывание груза и поддона в единое целое [1, с. 128].

Пакетирование обеспечивает:

– сохранность продукта на пути движения к потребителю;

– возможность достижения высоких показателей эффективности при выполнении погрузочно – разгрузочных и транспортно – складских работ за счет их комплексной механизации и автоматизации;

– максимальное использование грузоподъемности и вместимости подвижного состава на всех видах транспорта;

– возможность перегрузки без переформирования;

– безопасность выполнения погрузочно – разгрузочных и транспортно – складских работ [2, с. 73].

Преимущества данного метода:

- высокая степень сохранности грузов;
- возможность пакетирования грузов различных по размеру и по форме;
- сравнительно низкие затраты труда;

Наряду с преимуществами необходимо отметить и недостатки пакетирования с помощью термоусадочной пленки:

- невозможность пакетирования замороженных продуктов;
- отсутствие защиты продукции от механических повреждений при выполнении погрузочно – разгрузочных и транспортно – складских операций (особенно важно для продукции, упакованной в стеклянную тару).

Открытое акционерное общество «Беларускабель» создано решением учредительной конференции от 21 марта 1997 года № 1 путем преобразования государственного предприятия Мозырского кабельного завода «Беларускабель» с участием иного учредителя – предприятия «Белэлектротелеком».

ОАО «Беларускабель» специализируется на выпуске кабельно-проводниковой продукции по международным и отечественным стандартам и непродовольственных товаров народного потребления.

Приведем перечень продукции на ОАО «Беларускабель» за 2015-2017 года в таблице 1.

Таблица 1 – Перечень продукции ОАО «Беларускабель» за 2015-2017гг.

Основные виды продукции	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	кол-во	(тыс. руб.)	кол-во	(тыс. руб.)	кол-во	(тыс. руб.)
Основные виды ПП, в.т.ч.						
1. Кабели связи	295	375	195	265	205	292
2. Провода монтажные	33 339	2 368	48 675	4 854	51 109	6 165
3. Авиапровода	12 210	1 813	11 314	2 208	11 880	2 429
4. Провода установочные	4 092	1 034	6 408	2 019	6 857	2 524
5. Автопровода	1 163	236	6 258	841	6 696	1 085
6. Провод полевой	2 020	212	3 633	410	3 815	504
7. Кабель силовой	1 486	1 810	2 196	3 404	2 438	4 323
8. Кабель контроля и передачи данных	1 612	9 251	2 396	6 356	2 516	7 246

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой финансово-хозяйственной деятельности организации. Оно определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников финансовых отношений: как самого предприятия, так и его партнеров.

Анализ свидетельствует о положительной динамике роста основных финансово-экономических показателей работы исследуемого предприятия за анализируемый период. Так, выручка от реализации продукции увеличилась на 10,4 % на 2017 год. Объем производства промышленной продукции в фактических ценах по организации увеличился на 6,9 %. Себестоимость реализованной продукции увеличилась на 14 %. Однако прибыль от реализации продукции снизилась на 33,2 %, а чистая прибыль снизилась на 30,5 %.

Темпы роста себестоимости реализованной продукции ниже темпов роста выручки от реализации, что позволило получить предприятию прибыль от реализации и чистую прибыль за весь рассматриваемый период. Однако темпы прироста имеют тенденцию к сокращению.

Рентабельность реализованной продукции и продаж отрицательная и снизилась в 2017 году на 5,6 п.п. и 4,2 п.п. соответственно.

Основными задачами складского хозяйства ОАО «Беларускабель»:

- организация надлежащего хранения материальных ценностей;
- бесперебойное обслуживание производственного процесса;
- отгрузка готовой продукции.

Функции подразделений складского хозяйства на предприятии:

- планирование работ;
- приемка, обработка (в том числе сортировка) грузов;
- организация надлежащего хранения (создание условий для исключения повреждений порчи; поддержание необходимой температуры, влажности);
- постоянный контроль и учет движения материальных ценностей;
- своевременное обеспечение производственного процесса материалами, комплектующими изделиями и т.д.; создание условий, предотвращающих хищение материальных ценностей;
- комплектование готовой продукции, ее упаковка, подготовка отгрузочной документации и отгрузка.

Кабельная продукция на ОАО «Беларускабель» хранится в закрытых складах с использованием барабанов.

Рассмотрим габаритные размеры и массу стандартных барабанов для готовых кабелей без обшивки на ОАО «Беларускабель» в таблице 2

Таблица 2 – Габаритные размеры и масса стандартных барабанов для готовых кабелей без обшивки на ОАО «Беларускабель».

Тип барабана	8	8а	8б	10	10а	12	12а	14	14а	14б
L, мм	230	400	500	500	600	500	710	710	500	600
d, мм	450	450	450	545	545	650	650	750	900	1000
D, мм	800	800	800	1000	1000	1220	1220	1400	1400	1400
Масса*, кг	34	36,5	36,5	39	55	99	107	165	152	186

На основе рассмотрения алгоритма формирования грузовой единицы на примере предприятия ОАО «Беларускабель» было выяснено, что основная масса готовой продукции хранится на складе с использованием метода хранения на специально предназначенных для этого барабанах. Самыми распространенными барабанами являются деревянные кабельные барабаны.

Основными требованиями для совершенствования информационно-логистической системы являются:

- наличие системы идентификации и авторизации, что позволяет ограничить или расширить список полномочий каждого сотрудника;
- ограничение прав доступа к документам, как отдельным сотрудникам, так и отделам предприятия (удаление, чтение, редактирование)
- общее хранилище документов;
- реализация координирования, планирования, назначения поручений и управления логистическими процессами;
- регистрация заявок и возможность пошагового отслеживания их выполнения;
- ведение полного списка заказов поставщикам;
- назначение машин на рейсы и заблаговременное планирование маршрутов;
- отслеживание транспортного средства в реальном времени и контроль выполнения;
- обеспечение целостности и безопасности данных внутри сети;
- система проверки подлинности документов [3, с. 209].

Выполнение данных пунктов позволит совершенствовать информационно-логистическую систему компании ОАО «Беларускабель». Результатами данной модернизации станут:

- увеличение скорости выполнения заказов;
- ускоренный заказ продукции у поставщиков;
- уменьшение человеческого фактора в заполнении документов;
- сокращение времени выполнения каждого заказа в целом;
- повышение производительности каждого сотрудника;
- исключение ошибок при составлении и выписке документов.

Чтобы повысить качество и скорость логистических процессов компании ОАО «Беларускабель» необходимо внедрить новое программное обеспечение.

Был проведен анализ имеющихся на рынке информационных логистических систем по следующим критериям:

- 1) цена;
- 2) затраты на внедрение;
- 3) необходимость обучения персонала;
- 4) функционал информационной логистической системы.

Исходя из полученных результатов, оптимальным решением для компании является «1С: Логистика. Управление перевозками».

Компании ОАО «Беларускабель» были представлены данные, относительно новой информационно-логистической системы. Оптимальным решением является «1С Логистика. Управление перевозками», так как она является включаемым элементом в уже существующую группу программ семейства «1С» и не требует дополнительных усилий по адаптации между платформами.

Список использованных источников

1. Аникин, Б. А., Коммерческая логистика / Б.А. Аникин – Москва : Проспект, 2005. – 248 с.
2. Виноградова, С. Н., Транспортное обслуживание : учебное пособие / С.Н. Виноградова – Минск : Выш. школа, 2003. – 198 с.
3. Гаджинский, А.М. Логистика. Учебник / А.М. Гаджинский – Москва : ИТК «Дашков и К», 2004. – 368 с.

Сенько И. В., магистрант 2 курса, группа 1873дУЛС,
факультет экономики и права

Научный руководитель: **Ковалев М. Н.**, к.э.н., доцент

Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: igorsenko@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАПАСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

После принятия решения о производстве определенной продукции или выполнении услуг следует обеспечить производство сырьем, полуфабрикатами, комплектующими изделиями, поэтому важным условием ритмичной и эффективной работы организаций является снабжение их материальными ресурсами.

В связи с тем, что существует несколько вариантов управления материальными запасами, необходимо определить наиболее оптимальный из них.

Актуальность оптимизации системы управления материальными запасами состоит в том, что работа отдела материально-технического снабжения должна быть направлена на поиск путей оптимизации потребления организации материально-технических ресурсах – экономия на ресурсах может привести к ухудшению качества и конкурентоспособности продукции, а стремление к созданию сверхнормативных запасов и нерациональное использование ресурсов – к «омертвлению» оборотных средств и снижению эффективности их использования, что, в конечном счете, скажется на конечных результатах деятельности организации.

В связи с этим актуальным является поиск наиболее рациональной системы управления материально-производственными запасами.

Для манипуляции запасом у специалистов по управлению запасами имеется только два инструмента: 1) размер заказа и 2) интервал времени между заказами.

Исходя из этого, можно сказать, что имеется только две возможности построения модели управления запасами. Первая состоит в фиксировании размера заказа. Тем самым специалисты получают однозначный ответ на вопрос об объеме восполнения запаса. Вторая возможность –

зафиксировать интервал времени между заказами, тем самым однозначно ответив на вопрос о моменте, когда следует подать заказ на восполнение запаса.

Таким образом, теоретически имеется две модели управления запасами:

- 1) модель управления запасами с фиксированным размером заказа (или двухбункерная система);
- 2) модель управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами.

Название модели говорит о ее ключевом параметре – размере заказа. Он строго зафиксирован и не меняется при изменении условий движения запаса. Так как размер выполняющего заказа представляет собой исходную информацию для расчета других параметров модели, требуется зафиксировать оптимальный или близкий к оптимальному размер заказа.

Методика управления запасами на основе фиксации размера заказа заключается в том, что заказы на пополнение запаса делаются в момент снижения запаса до заранее определенного, порогового уровня запаса в объеме, равном оптимальному размеру заказа. Все параметры модели рассчитываются таким образом, что при соблюдении исходных данных модель гарантирует бездефицитное обслуживание потребности в условиях определенности (т.е. в условиях постоянного темпа потребления).

В модели с фиксированным интервалом времени между заказами, как ясно из названия, заказы делаются в строго определенные моменты времени, которые отстоят друг от друга на равные интервалы, например, 1 раз в месяц, 1 раз в неделю, 1 раз в 14 дней и т.п.

Фиксированный интервал времени между заказами должен иметь оптимальный размер. Таким образом, определять оптимальный интервал времени между заказами следует на основе оптимального размера заказа. Оптимальный размер заказа позволяет минимизировать совокупные затраты на содержание и пополнение запаса, а также достичь наилучшего сочетания таких факторов, как используемая площадь складских помещений, издержки на хранение запаса и стоимость заказа.

В целом можно отметить, что модель с фиксированным размером заказа по сравнению с моделью с фиксированным интервалом времени между заказами чаще приводит к экономии затрат на содержание запаса на складе за счет сокращения площадей под запасы. В то же время модель с фиксированным интервалом времени между заказами требует лишь периодического контроля количества запасов. Это упрощает процедуру использования модели и сокращает операционные затраты.

Организация пополнения запасов материальных ресурсов на одном из крупных предприятий г. Гомеля СП ОАО «Спартак» осуществляется с использованием детерминированной системы управления запасами без фиксации объемов и периодичности заказов.

В данном случае параметры интенсивности использования ресурсов и время пополнения запаса заданы, однако размеры заказываемых партий ресурсов и периодичность их закупки не зафиксированы. Управляющим параметром является остаток запасов на складе, а базовыми контрольными точками управления являются резервный запас и точка заказа. Закупаемые партии ресурсов увеличивают имеющийся складской запас до максимального уровня, величина которого соответствует имеющейся емкости склада.

Для обеспечения ритмичности производства сотрудники службы снабжения при заключении договоров с поставщиками держат под обязательным контролем продолжительность выполнения ими заказов. Помимо этого, в договоре с поставщиком также оговариваются ограничения на максимальный и минимальный размеры закупаемых партий.

Данная система применяется в организации ввиду своей простоты, наглядности и минимального числа фиксируемых в договоре параметров.

Однако с целью повышения эффективности управления материальными запасами рассмотрим другие варианты детерминированной системы управления материальными запасами – детерминированная система с фиксированным объемом заказов и с фиксированной периодичностью заказов.

Каждая из систем управления материально-производственными запасами имеет свои достоинства и недостатки, поэтому, для выбора оптимальной из них, предлагается рассмотреть все системы с практической точки на примере наиболее используемого в производстве сырья – муки.

Выбор оптимальной системы – минимум суммарных годовых затрат, связанных с эффективным использованием сырья.

Проведем расчет основных составляющих складского запаса муки и его плановой динамики для системы с фиксированным объемом заказов, для системы с фиксированной периодичностью заказов и для системы без фиксации объемов и периодичности заказов.

Определим распределение рабочих дней по месяцам планового года (таблица 1).

Таблица 1 – Расчет ожидаемых параметров потребления сырья в плановом году

Показатель	1	2	3	4	5	6	7	8	У	10	11	12
Число рабочих дней в месяце, ед.	20	20	22	21	20	22	21	23	22	21	21	22
Производственная программа выпуска продукции по месяцам, тн	105	160	120	130	140	105	210	205	130	150	225	120
Ожидаемое потребление сырья за месяц, тн	273	416	312	338	364	273	546	533	338	390	585	312
Ожидаемое среднесуточное потребление сырья за месяц, тн	20	21	14	16	18	12	26	23	15	19	28	14
Среднее за год среднесуточное потребление сырья, тн	18,8											
Минимальное среднесуточное потребление сырья, тн	12,4											
Максимальное среднесуточное потребление сырья, тн	27,9											

Для каждой из трех систем управления запасами рассчитаем среднюю величину запаса на плановый год, коэффициент оборачиваемости запасов, длительность периода оборота запасов на плановый год и суммарные годовые затраты. Для наглядности и сравнения трех систем данные представим в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет параметров эффективности использования основных систем управления запасами сырья

Показатели	Без фиксации объемов и периодичности заказов	С фиксированным объемом заказа	С фиксированной периодичностью заказов
1. Средний запас сырья, тн	412	394	447
2. Общий расход муки за анализируемый год, тн	4680	4680	4680
3. Коэффициент оборачиваемости запасов, коэф. (стр. 2/стр.1)	11,4	11,9	10,5
4. Длительность периода оборота, часов (360/стр. 3)	32	30	34
4. Число заказов за год	7	7	9
5. Требуемая система контроля за динамикой запасов	Непрерывная	Непрерывная	Периодическая
6. Годовые затраты на хранение запасов, тыс. руб.	4944	4728	5364
7. Годовые затраты на выполнение заказов, тыс. руб.	3675	3675	4725
8. Годовые затраты на контроль за динамикой запасов, тыс. руб.	2700	2700	1230
9. Годовые затраты, связанные с «замораживанием» оборотных средств в запасах, тыс. руб.	1483	1418	1609
Суммарные годовые затраты, тыс. руб.	12802	12521	12928

Таким образом, из таблицы 2 видно, что при использовании системы с фиксированным объемом заказа суммарные годовые затраты по заказам муки сокращаются, эффект равен:

$$\Delta = 12802 - 12521 = 281 \text{ тыс. руб.}$$

При использовании же системы с фиксированной периодичностью заказа затраты возрастают на 126 тыс. руб.

Из приведенных расчетов видно, что организации следует пересмотреть систему управления материально-производственными запасами.

Для упрощения приведенных алгоритмов расчетов их рекомендуется автоматизировать с помощью программного продукта MS Excel.

Список использованных источников

1. Дроздов, П.А. Управление запасами в цепях поставок: учеб.-методич. пособие. – Минск: ИБМТ БГУ, 2014. – 103 с.
2. Еловой, И.А. Логистика: учеб.-методич. пособие / И.А. Еловой. – Гомель: БелГУТ, 2011. – 165 с.
3. Лукинский, В.В. Совершенствование аналитических методов управления запасами / В.В. Лукинский // Логистика. – 2011. – № 2. – С. 46-49.

Сергеенко В. В., магистрант 1 курса, группа 1974мзЛ,
факультет экономики и права

Научный руководитель: **Ковалев М. Н.**, к.э.н., доцент
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: sergeenco@bk.ru

СОДЕРЖАНИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ КАК ВАЖНЕЙШЕГО БИЗНЕС-ПРОЦЕССА В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

В условиях инновационного общества с высокой степенью конкуренции успешными могут быть предприятия, которые обеспечивают высокое качество товаров либо низкие издержки при среднем уровне качества. Важную роль в решении этих задач играет закупочная логистика. Закупочная логистика (логистика снабжения) – это управление материальными потоками в процессе обеспечения предприятия материальными ресурсами: сырьем, материалами, комплектующими изделиями, товарами.

Выделение функции закупок определяется экономической целесообразностью специализации, т.к. не существует предприятия, которому было бы выгодно производить все ресурсы, используемые в собственном производственном процессе. Поэтому любое предприятие (производственное или торговое), в котором обрабатываются материальные потоки, имеет в своем составе службу снабжения, которая осуществляет закупку, доставку и временное хранение ресурсов.

Цель логистики снабжения – удовлетворение потребностей производства в ресурсах с максимально возможной экономической эффективностью. Основу экономической эффективности составляет поиск и закупка необходимых материалов удовлетворительного качества по минимальным ценам.

Основные задачи логистики снабжения:

- исследование рынков закупок;
- определение продуктов и услуг, которые лучше приобрести на стороне
- задача «сделать или купить»;
- поиск, оценка и выявление лучших поставщиков, цен, способов доставки продуктов и услуг
- задача выбора поставщика;
- соблюдение обоснованных сроков закупки сырья и комплектующих;
- обеспечение точного соответствия между количеством поставок и потребностями в них;
- соблюдение требований производства по качеству сырья и комплектующих.

Закупки можно осуществлять несколькими методами, выбор которого зависит от ряда характеристик:

- 1) сложности конечного производимого продукта;
- 2) состава комплектующих изделий и используемых материалов;
- 3) особенностей производимого продукта и используемого материала;
- 4) периодичности заказа;
- 5) величины партии единовременного заказа;
- 6) объема закупки;
- 7) уровня постоянных затрат;
- 8) службы снабжения и ее организации;
- 9) от уровня затрат на формирование и содержание запасов.

Закупки могут быть реализованы различными методами.

1. Закупка товара одной партией (оптовые закупки). Предполагается, что такой метод осуществляется поставкой товаров одной большой партией. Преимущества: простота оформления документов, гарантии поставки всей партии, повышенные торговые скидки, небольшой документооборот, связанный с заказом. Недостатки: большая потребность в запасах и складских помещениях, медленная оборачиваемость капитала — эффект замораживания финансовых средств, негибкость ценового фактора, большие потери от порчи материала при хранении.

2. Регулярная закупка мелкими партиями (в этом случае заказ поставляется несколькими размельченными партиями). Преимущества: ускоряется оборачиваемость капитала (по сравнению с предыдущим методом), товары оплачиваются по мере поступления на склад, производится сокращение необходимых складских помещений, уменьшение арендной платы, расходов на содержание помещений и дополнительного складского персонала, небольшой документооборот, связанный с заказом товара, т.к. заказ оформляется только один раз. Недостатки: вероятность заказа избыточного количества, необходимость оплаты всего оформленного заказа (по частям.)

3. Регулярные закупки (ежедневные, ежемесячные) по котировочным ведомостям. Такой метод закупок используется при закупке недорогого быстро используемого товара. Чтобы проследить потребность, регулярно составляются котировочные ведомости, в которых указываются полный перечень товаров, количество товара на складе, требуемое количество товаров. Преимущества: ускоренная оборачиваемость капитала, низкие затраты на хранение и складирование, низкие издержки от порчи товаров при хранении, отсутствие дополнительного обслуживающего персонала, своевременность поставок. Недостатки: зависимость от поставщика, постоянный учет товаров — большие трудозатраты, большой документооборот на заказы.

4. Получение товаров по мере необходимости. При этом методе поставщикставляет заказ мелкими партиями, при этом в заказе количество товара определяется не точно, а приблизительно, поставка каждой мелкой партии осуществляется при согласовании с заказчиком, оплачивается не то количество, которое было оговорено в договоре о поставке, а то, которое было действительно получено при согласовании, по истечении срока договора заказчик не должен принимать и оплачивать товары, которые еще только должны быть доставлены. Преимущества: отсутствие жестких обязательств по покупке определенного количества товаров, возможность корректировки договора о заказе; ускоренный оборот капитала; минимальный документооборот, связанный с осуществлением связи с поставщиком, необходимость минимального количества складских помещений.

5. Закупка товара с немедленной сдачей. Этот метод применяется только для тех товаров, которые редко используются и требуются в производстве. В этом случае заказ получается сразу и вывозится со складов поставщиков на склады заказчика. Недостаток: увеличение издержек, связанных с оформлением необходимой документации для заказа, измельчение заказа, необходимость налаживания связей со многими поставщиками.

Белорусская универсальная товарная биржа [1] является пионером формирования биржевой логистики и ее внедрения в биржевую торговую систему. Биржевая логистика создана исключительно в интересах участников торгов и не является предметом финансовых интересов.

Биржевая логистика многофункциональна. Прежде всего, она определяет базис поставки товара независимо от того, где он находится до заключения торговой сделки. При реализации товара со склада (условия FCA в соответствии с Инкотермс 2010) потенциальный покупатель в процессе торгов не может сразу определить полную цену товара с учетом доставки и вынужден учитывать последующие затраты на логистику. Как правило, они непостоянны и в значительной степени зависят от выбранного экспедитора. Задача биржевой логистики – создать механизм торгов, при котором товар предлагается покупателю с ценой доставки, фиксированной на все время действия заключенного на торгах контракта. Это решает проблемы покупателя по расчету финансовых затрат на закупку товара и его доставку потребителю.

Реализацией доставки товаров занимаются биржевые перевозчики.

Через биржевые склады, в первую очередь зарубежного базирования, биржевая логистика способствует продвижению товаров на международных рынках, является инструментом увеличения импортных поставок.

При помощи биржевых экспертов механизм биржевой логистики способен осуществлять эффективный контроль качества торговых сделок и логистических услуг.

Биржевые перевозчики, биржевые склады и биржевые эксперты составляют три основополагающих звена механизма биржевой логистики.

В настоящее время развитие биржевой логистики идет по пути партнерства Белорусской универсальной товарной биржи с другими организациями, оказывающими участникам биржевых торгов таможенные, страховые, финансовые и другие услуги. Она признана составной частью логистической структуры Республики Беларусь.

Одной из основных проблем в управлении закупками материальных ресурсов является выбор поставщика. Важность ее объясняется не только тем, что на современном рынке функционирует большое количество поставщиков схожих материальных ресурсов, а и, главным образом тем, что поставщик должен быть надежным партнером предприятия в реализации его логистической стратегии.

Разнообразие и большое количество потенциальных поставщиков материальных потоков повышает актуальность проблемы выбора тех из них, которые смогли бы с наибольшим эффектом обеспечить надежность логистических процессов.

Перечислим и охарактеризуем основные этапы решения этой задачи [2].

1. Поиск потенциальных поставщиков. При этом могут быть использованы такие методы:

– объявление конкурса (тендера): проводится, если предусматривается закупить сырье, материалы, комплектующие на крупную денежную сумму или наладить долгосрочные связи между поставщиком или потребителем;

– изучение рекламных материалов: фирменных каталогов, объявлений в средствах массовой информации и т.п.;

– посещение выставок и ярмарок;

– переписка и личные контакты с возможными поставщиками.

Вследствие комплексного поиска формируется перечень потенциальных поставщиков материальных ресурсов, по которому проводится дальнейшая работа.

2. Анализ потенциальных поставщиков. Составленный перечень потенциальных поставщиков анализируется по специальным критериям, которые позволяют сделать выбор приемлемых поставщиков. Количество таких критериев может составлять несколько десятков и не ограничивается ценой и качеством поставляемой продукции. Кроме них, можно привести еще много существенных критериев выбора поставщика, которые могут быть не менее важными для предприятия.

Критерии оценки и выбора генераторов материальных потоков зависят от требований потребительской логистической системы и могут быть различными:

- надежность снабжения;
- отдаленность поставщика от потребителя;
- сроки выполнения заказов;
- периодичность поставок;

- условия оплаты;
- минимальный размер партии товара;
- возможность получения скидки;
- доля поставщика в покрытии затрат;
- полнота ассортимента;
- условия распределения рисков;
- наличие сервисного обслуживания;
- рекламная поддержка;
- репутация поставщика;
- финансовое состояние поставщика, его кредитоспособность и др.

Предприятие определяет для себя наиболее значимые критерии в зависимости от специфики своей деятельности.

В результате анализа потенциальных поставщиков формируется перечень конкретных поставщиков, с которыми проводится работа по установлению договорных отношений. Список поставщиков обычно составляется по каждому конкретному виду поставляемых материальных ресурсов.

Конкретные результаты по многим из приведенных позиций достигаются как компромисс в процессе переговоров и зависят от позиций поставщика и покупателя на рынке.

3. Оценка результатов работы с поставщиками. На выбор поставщика существенно влияют результаты работы по уже заключенным договорам. Оценку поставщика нужно проводить не только на стадии поиска, а и в процессе работы с уже отобранными поставщиками.

Поэтому некоторые предприятия проводят мониторинг деятельности своих поставщиков, чтобы убедиться в том, что они продолжают предоставлять удовлетворительные услуги. Преимущественно это выполняется неформально, как субъективный анализ, однако предприятие может также прибегать и к более сложным показателям, количественно измеряя аспект деятельности поставщиков.

Для оценки уже известных поставщиков часто используют методику ранжирования, при помощи которой разрабатывается специальная шкала оценок, что позволяет рассчитать рейтинг поставщика.

Поскольку при выборе поставщика решается многокритериальная задача оптимизации решения с неравноценными критериями, то необходимо оценить и расставить их по степени важности для предприятия.

Для определения приоритетности отдельных критериев, по которым предусматривается выбирать поставщиков, применяют методы экспертных оценок. При этом, несмотря на высказываемую в адрес экспертных оценок критику, экспертные оценки являются способом эффективного использования экономического и управленческого опыта, квалификации, творческого потенциала персонала предприятий и привлечения этого опыта в систему логистики.

Таким образом, закупочная логистика как важнейший бизнес-процесс в цепях поставок играет свою роль в обеспечении конкурентоспособности предприятия.

Список использованных источников

1. Белорусская универсальная товарная биржа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.butb.by/>. – Дата доступа: 05.12.2019.
2. Ковалёв М.Н. Механизм разработки стратегий маркетинга и логистики машиностроительного предприятия /М.Н. Ковалёв // Логистика. – 2014. – № 3. – С. 53–56.

Ткачев К. Д., студент 3 курса, группа 1771-Л, факультет экономики и права
Научный руководитель: **Сенько И. В.**, старший преподаватель
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: igorsenko@mail.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ НА СКЛАДЕ

Логистические системы в качестве одного из звеньев включают в себя склады, без которых трудно представить движение товаров от производителя до потребителя. В этом движении товары проходят ряд складов, где происходит преобразование таких параметров материального потока, как размер (количество единиц, вес, масса), ассортиментный состав и др. Для управления логистическими процессами, связанными с функционированием складов, сформировался раздел логистики, который называется логистика складирования [2, с. 142].

Склад, как звено логистической системы, обеспечивает реализацию следующих задач:

- обеспечение бесперебойности производственного процесса за счет создания запасов материально-технических ресурсов
- обеспечение максимального удовлетворения спроса потребителя за счет формирования широкого ассортимента продукции
- выравнивание спроса и предложения в сферах снабжения и распределения за счет создания сезонных и страховых запасов
- возможность увеличения географического охвата рынка сбыта
- снижение логистических транспортных издержек за счет формирования экономичных партий поставки
- реализация гибкой политики обслуживания потребителей.

Информационный поток – это совокупность циркулирующих в логистической системе, между логистической системой и внешней средой сообщений, необходимых для управления и контроля логистических операций.

Информационные потоки классифицируются по таким признакам:

- а) в зависимости от вида связываемых потоком систем – горизонтальный и вертикальный;
- б) в зависимости от места прохождения относительно логистической системы – внутренний и внешний;
- в) в зависимости от направления по отношению к логистической системе – входной и выходной;
- г) в зависимости от места, времени и направления движения относительно материального потока:
 - опережающий информационный поток во встречном направлении (сведения о заказе);
 - опережающий информационный поток в прямом направлении (сведения о прибывающем грузе);
 - одновременно с материальным потоком в прямом направлении (информация о качественных и количественных параметрах материального потока);
 - вслед за материальным потоком во встречном направлении может проходить информация о результатах приемки, претензии, подтверждения.

Логистическая информация – это целенаправленно собираемые сведения, необходимые для обеспечения процесса управления логистической системой предприятия [1, с. 54].

Отрасль логистики, организующая поток данных, сопровождающий материальный поток, и являющаяся звеном, связывающим снабжение, производство и сбыт называется информационной логистикой.

Информационные системы обеспечивают: ввод, хранение, обработку, контроль и передачу данных.

Информационное обеспечение логистики на предприятии представляет собой деятельность по прогнозу, переработке, учету и анализу информации и является инструментом интеграции элементов системы логистического управления.

Одним из вариантов передачи информации является документ.

Документ – письменный акт установленной или общепринятой формы, составленный определенными и компетентными должностными лицами, а также гражданами для изложения сведений о фактах, или удостоверения фактов, имеющих юридическое значение, или для подтверждения прав и обязанностей. Документ это письменное подтверждение факта совершения логистической операции. Путь перемещения документа в процессе его обработки; упорядоченный список исполнителей, которых документ «обходит» в течение своего жизненного цикла называется маршрутом документа.

Понятие документооборот можно трактовать как:

- движение документов в пространстве и во времени с момента их создания или получения до завершения исполнения или отправки

- перемещение и (или) совместная обработка информации сотрудниками подразделений на предприятии, а также предприятием, его подрядчиками и логистическими партнерами.

Сообщения, составляющие информационные потоки, выгоняются на разных носителях информации:

- бумажных документах традиционного типа;

- электронных документах и др.

Выделяют следующие группировки информационных потоков:

1) горизонтальные,

2) вертикальные,

3) внешние,

4) внутренние,

5) входные,

6) выходные.

Горизонтальными называют информационные потоки, охватывающие сообщения между партнерами по хозяйственным связям одного уровня управления: предприятиями-поставщиками и предприятиями-потребителями материальных ресурсов, либо между ними и их посредниками по процессу обращения товаров.

Вертикальными называют информационные потоки, охватывающие сообщения, поступающие сверху, из руководящих инстанций в подведомственные или звенья логистической системы. Из корпораций и холдинга в дочерние предприятия и т.д.

Внешними называют информационные потоки, протекающие в среде внешней по отношению к логистической системе. Так, горизонтальные информационные потоки сообщений от предприятий-партнеров являются внешними по отношению к тому партнеру, которому они направлены и который их получит.

Внутренними информационными потоками являются сообщения, циркулирующие внутри одной логистической системы. Для логистических подсистем внутренними являются потоки сообщений внутри подсистемы. Остальные сообщения для них внешние.

Входные информационные потоки — сообщения входящие в логистическую систему либо в одну из ее подсистем.

Выходные информационные потоки — сообщения, выходящие за пределы одной логистической системы либо одной из ее подсистем.

Информационные потоки разделяют:

– по срочности: на обычные, срочные. Очень срочные («молнии»).

– по степени конфиденциальности. Сообщения, содержащие коммерческую тайну, направляются с грифом секретности документа.

– по значимости информационные потоки почтовых сообщений делят на простые, заказные и ценные.

– по скорости передачи сообщений информационные потоки делят на быстрые и традиционные (почтовые).

– по области охвата информационные потоки делят на:

– 1) местные;

- 2) иногородние;
- 3) дальние;
- 4) международные.

Таким образом, информационные потоки в логистике складирования являются не мало важными, так как почти все потоки на складе сопровождаются информационным. Схема информационных потоков на предприятии представлена на рисунке 1.

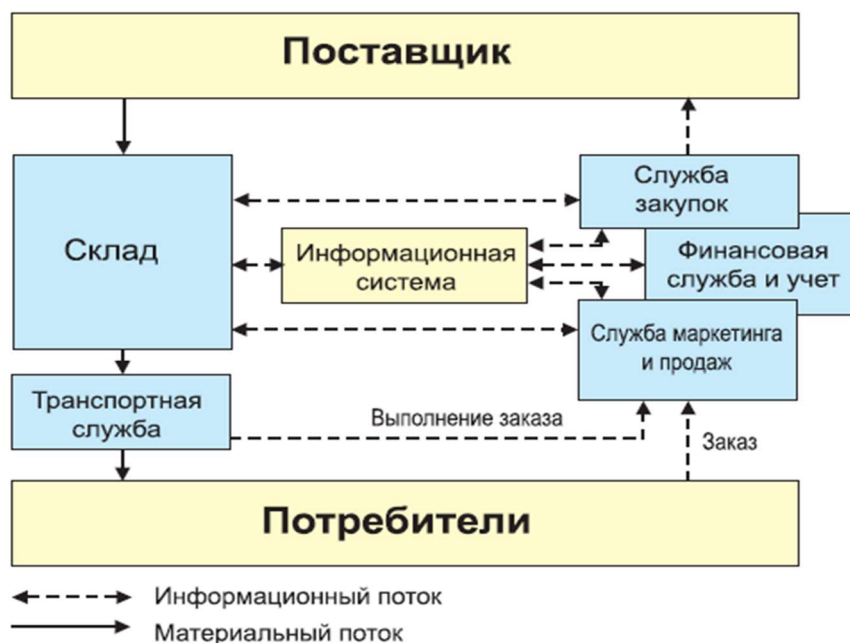


Рис. 1 – Схема информационных потоков на предприятии

Информационные потоки непосредственно связаны с документами предприятия. Организация работы с документами – организация документооборота, хранения и использования документов в текущей деятельности предприятия.

Техническое задание – документ, содержащий требования заказчика к объекту закупки, определяющие условия и порядок ее проведения для обеспечения государственных или муниципальных нужд, в соответствии с которым осуществляются поставка товара, выполнение работ, оказание услуг и их приемка. Это исходный документ, который учитывает основное назначение закупки товаров, работ, услуг, их характеристики, задание заказчика, описание первичных данных, целей и задач закупки, сроков поставки, выполнения работ, оказания услуг, требований к товару, работам, услугам, их результатам, к гарантиям, описание объекта закупки, объем закупаемых товаров, работ, услуг, формы отчетности, обоснование требований к товару, работам, услугам, эквивалентные показатели, экономические требования, а также специальные требования. Для начала работы по совершенствованию информационно-логистической системы необходимо разработать техническое задание. Цели совершенствования информационной логистической системы, ответственных и основные характеристики системы (язык написания, безопасность и др.). Главные направления совершенствования информационного обеспечения, описание требований к новому информационному логистическому обеспечению, необходимые технические требования, надежность и т.д.

Техническое задание включает в себя информацию о заказчике и разработчике, их адреса и телефоны, точные требования к вводимой системе, а также информацию о разделах системы, ее структуре построения, языке написания и технической поддержке. В этом разделе были описаны основные положения разработки технического задания вводимой информационной логистической системы. Главными критериями выбора информационного обеспечения являются такие позиции, как цена, технические характеристики, удобство использования, функционал. Техническое задание

разрабатывается с целью совершенствования информационного обеспечения логистической системы компании.

Совершенствование информационной системы позволит значительно повысить производительность всей организации, тем самым увеличив прибыль от количества проданных товаров и выполненных проектов. Это достигается за счет реструктуризации структуры управления организацией и улучшение обеспечения для информационной системы.

СПИСОК использованных источников

1. Лукинский, В.С. Модели и методы теории логистики / В. С. Лукинский. – Санкт-Петербург, «Питер», 2003. – 365 с.
 2. Миротин, Л.Б. Логистика складирования / Л.Б. Миротин – Москва : «Экзамен», 2002. – 345 с.
-

Якубов А. А., магистрант 2 курса, группа 1873ДУЛС, факультет экономики и права
Научный руководитель: **Шевцова Е. И.**, к.э.н.
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: leana9972@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «МИЛКАВИТА»

Одним из направлений повышения эффективности закупочной деятельности является оптимизация работы с поставщиками, что достигается путем внедрения логистического подхода к формированию системы их отбора.

Так такое сырье, как молоко, на ОАО «Милкавита» поставляется на условиях долгосрочных отношений с проверенными поставщиками, сотрудничество с которыми позволяет достигать долгосрочного взаимовыгодного эффекта как для предприятия, так и для поставщика. Однако, на ОАО «Милкавита» используется целый ряд сырья, по которому можно оптимизировать выбор поставщиков. Возможность такой оптимизации обусловлена наличием в стране и в странах-импортерах от пяти и более поставщиков, условия поставок которых постоянно меняются, что требует постоянной работы по проведению анализа их условий и выбора наиболее оптимального поставщика. Основными видами такого сырья являются молоко; сахар; молоко сухое.

Предлагается внедрить систему оценки поставщиков, которая будет производиться по следующим критериям: цена, у.е.; качество (% годной (небракованной) продукции), %; удаленность, км; условия платежа (100% предоплата, частичная предоплата, оплата при получении, отсрочка платежа); срок поставки, дней; сбой поставки, %; ассортимент (полностью или частично удовлетворяет требуемый номенклатурный ряд касательно конкретной позиции сырья); предоставление скидки; транспортные расходы, у.е.

Найдем удельный вес каждого критерия, для чего составляется таблица, в которую будут внесены коэффициенты относительной важности одного критерия по сравнению с другим. Этот коэффициент определяется по шкале: 1 – равная важность критериев; 2 – умеренное превосходство одного над другим; 3 – существенное превосходство; 4 – значительное превосходство; 5 – очень сильное превосходство. Коэффициенты относительной важности представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Коэффициенты относительной важности

Критерий	Цена	Качество	Удаленность	Условия платежа	Срок поставки	Сбой поставки	Ассортимент	Предоставление скидки	Транспортные расходы
Цена	1	3	2	1	4	5	4	5	3
Качество	3	1	2	2	2	3	2	2	2
Удаленность	2	2	1	3	1	1	1	2	1
Условия платежа	1	2	3	1	3	3	3	3	2
Срок поставки	4	2	1	3	1	1	2	2	2
Сбой поставки	5	3	1	3	1	1	2	2	2
Ассортимент	4	2	1	3	2	2	1	2	3
Предоставление скидки	5	2	2	3	2	2	2	1	2
Транспортные расходы	3	2	1	2	2	2	3	2	1

Проведем расчет весовых критериев, для чего определим среднюю геометрическую из чисел, записанных в строках:

$$b_i = \sqrt[n]{a_{i1} \cdot a_{i2} \cdot a_{i3} \cdot \dots \cdot a_{in}}, \quad i = 1 \dots n, \quad (1)$$

где b_i – средняя геометрическая i -го критерия;
 a_{ij} – коэффициенты относительной важности i -го критерия по сравнению с j -ым;
 n – количество критериев.

На основе рассмотренной формулы и данных таблицы 8 произведем расчет средней геометрической для каждого критерия:

$$\begin{aligned} b_1(\text{цена}) &= \sqrt[9]{1 \cdot 3 \cdot 2 \cdot 1 \cdot 4 \cdot 5 \cdot 4 \cdot 5 \cdot 3} = 1,448; \\ b_2(\text{качество}) &= \sqrt[9]{3 \cdot 1 \cdot 2 \cdot 2 \cdot 2 \cdot 3 \cdot 2 \cdot 2 \cdot 2} = 1,387; \\ b_3(\text{удаленность}) &= \sqrt[9]{2 \cdot 2 \cdot 1 \cdot 3 \cdot 1 \cdot 1 \cdot 1 \cdot 2 \cdot 1} = 1,341; \\ b_4(\text{условия платежа}) &= \sqrt[9]{1 \cdot 2 \cdot 3 \cdot 1 \cdot 3 \cdot 3 \cdot 3 \cdot 3 \cdot 2} = 1,403; \\ b_5(\text{срок поставки}) &= \sqrt[9]{4 \cdot 2 \cdot 1 \cdot 3 \cdot 1 \cdot 1 \cdot 2 \cdot 2 \cdot 2} = 1,379; \\ b_6(\text{сбой поставки}) &= \sqrt[9]{5 \cdot 3 \cdot 1 \cdot 3 \cdot 1 \cdot 1 \cdot 2 \cdot 2 \cdot 2} = 1,395; \\ b_7(\text{ассортимент}) &= \sqrt[9]{4 \cdot 2 \cdot 1 \cdot 3 \cdot 2 \cdot 2 \cdot 1 \cdot 2 \cdot 3} = 1,395; \\ b_8(\text{предоставление скидки}) &= \sqrt[9]{5 \cdot 2 \cdot 2 \cdot 3 \cdot 2 \cdot 2 \cdot 2 \cdot 1 \cdot 2} = 1,403; \\ b_9(\text{транспортные расходы}) &= \sqrt[9]{3 \cdot 2 \cdot 1 \cdot 2 \cdot 2 \cdot 2 \cdot 3 \cdot 2 \cdot 1} = 1,379. \end{aligned}$$

После нахождения средней геометрической вычисляем удельные веса по формуле:

$$y_i = \frac{b_i}{\sum_{i=1}^n b_i}, \quad i = 1 \dots n, \quad (2)$$

Значение в знаменателе рассмотренной формулы будет для всех расчетов следующим:

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^9 b_i &= 1,448 + 1,387 + 1,341 + 1,403 + 1,379 + 1,395 + 1,395 + 1,403 + 1,379 \\ &= 12,530 \end{aligned}$$

Удельные веса рассчитываются следующим образом:

$$y_1(\text{цена}) = \frac{1,448}{12,530} = 0,116;$$

$$y_1(\text{качество}) = \frac{1,387}{12,530} = 0,111;$$

$$y_1(\text{удаленность}) = \frac{1,341}{12,530} = 0,107;$$

$$y_1(\text{условия платежа}) = \frac{1,403}{12,530} = 0,112;$$

$$y_1(\text{срок поставки}) = \frac{1,379}{12,530} = 0,110;$$

$$y_1(\text{сбой поставки}) = \frac{1,395}{12,530} = 0,111;$$

$$y_1(\text{ассортимент}) = \frac{1,395}{12,530} = 0,111;$$

$$y_1(\text{предоставление скидки}) = \frac{1,403}{12,530} = 0,112;$$

$$y_1(\text{транспортные расходы}) = \frac{1,379}{12,530} = 0,110;$$

Далее будут рассмотрены следующие поставщики сахара:

- ОАО «Жабинковский завод» (г. Жабинка, Беларусь);
- ООО «Приморский сахар» (г. Уссурийск, Россия);
- ООО «Сахарторг» (г. Дзержинск, Россия);
- ОАО «Слуцкий сахарный комбинат» (г. Слуцк, Беларусь);
- ЧАО «Линовицкий сахарный комбинат» (г.п. Линовица, Украина).

Далее произведем расчет от предложенного мероприятия. В таблице 2 представлена характеристика отобранных критериев по каждому из поставщиков.

Таблица 2 – Характеристика критериев выбора поставщиков сахара

Критерий	Ед. изм.	Поставщик				
		ОАО «Жабинковский сахарный комбинат»	ООО «Приморский сахар»	ООО «Сахарторг»	ОАО «Слуцкий сахарный комбинат»	ЧАО «Линовицкий сахарный комбинат»
Цена	у.е./кг	0,45	0,44	0,44	0,41	0,40
Качество	%	95	95	90	95	90
Удаленность	км	513 Жабинка, РБ	9520 Уссурийск, Россия	339 Дзержинск, Россия	275 Слуцк, РБ	320 Прилуки, Украина
Условия платежа		отсрочка платежа 10 календарных дней	100% предоплата	50% предоплата	оплата при получении	оплата при получении
Срок поставки	дней	3-5	15	7	2-3	5-7
Сбой поставки	%	3	1	3	3	10
Ассортимент	%	80	90	80	85	75
Предоставление скидки		Постоянным клиентам, до 5 %	Постоянным клиентам, до 10 %	до 3 % в зависимости от объема закупки	Постоянным клиентам, до 10 %	до 5 % в зависимости от объема закупки
Транспортные расходы	у.е.	60	500	50	30	50

Далее проведем рейтинговую оценку поставщиков путем оценивания критериев по 5-бальной шкале (наилучшее значение – 5 баллов, наихудшее – 1 балл) и умножения полученных оценок на рассчитанное ранее весовое значение критерия (таблица 3).

Таблица 3 – Расчет рейтинга поставщиков сахара

Критерий	Вес критерия	Поставщик				
		ОАО «Жабинковский сахарный комбинат»	ОАО «Скидельский сахарный комбинат»	ОАО «Городейский сахарный комбинат»	ОАО «Слуцкий сахарный комбинат»	ЧАО «Линовицкий сахарный комбинат»
1. Цена	0,158	3	4	4	5	5
2. Качество	0,114	5	5	4	5	4
3. Удаленность	0,078	3	1	4	5	4
4. Условия платежа	0,121	5	1	3	4	4
5. Сроки поставки	0,090	4	1	3	5	4
6. Сбой поставки	0,105	4	5	4	4	3
7. Ассортимент	0,106	4	4	3	4	3
8. Скидки	0,117	4	5	4	4	3
9. Транспорт-ные расходы	0,112	3	1	4	5	4
Итоговая оценка	1,000	3,89	3,14	3,69	4,56	3,83

Произведенная оценка показывает, что наиболее подходящим по рейтингу поставщиком сахара для ОАО «Милкавита» является ОАО «Слуцкий сахарный комбинат» (г. Слуцк), рейтинг которого составляет 4,56 балла из 5-ти.

Еще одним сырьем, для которого определим наиболее оптимального поставщика, является молоко сухое. Поставки сухого молока для ОАО «Милкавита» могут осуществлять:

- Останкинский МКК (г. Москва, РФ);
- ОАО «Быховмолоко» (г. Быхов, РБ);
- ОАО «Клецкая крыночка» (г. Клецк, РБ);
- ЧУП «Калинковичский МКК» (г. Калинковичи, РБ);
- ОАО «Оршанский молочный комбинат» (г. Орша, РБ).

Характеристики поставщиков представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Характеристика критериев выбора поставщиков молока сухого

Критерий	Поставщик				
	Останкинский МКК	ОАО «Быхов-молоко»	ОАО «Клецкая крыночка»	ЧУП «Калинковичский МКК»	ОАО «Оршанский молочный комбинат»
Цена, у.е./кг	0,94	0,94	0,97	0,97	0,95
Качество, %	95	90	85	87	85
Удаленность, км	75 Москва, РФ	144 Быхов, РБ	390 Клецк, РБ	369 Калинковичи, РБ	250 Орша, РБ
Условия платежа	30% предоплата	50% предоплата	50% предоплата	30% предоплата	30% предоплата
Срок поставки, дн	2	3	4	5	5
Сбой поставки, %	2	3	4	2	3
Ассортимент, %	95	80	80	85	85
Предоставление скидки	до 7% в зависимости от объема закупки	до 3% в зависимости от объема закупки	до 3% в зависимости от объема закупки	до 5% в зависимости от объема закупки	нет
Транспортные расходы, у.е.	30	40	80	80	46

Расчет рейтинга поставщиков в таблице 5.

Таблица 5 – Расчет рейтинга поставщиков молока сухого

Критерий	Вес критерия	Поставщик				
		ОАО «Быхов-молоко»	ОАО «Клецкая крыночка»	ЧУП «Калинковичский МКК»	ОАО «Оршанский молочный комбинат»	ОАО «Быхов-молоко»
1. Цена	0,116	4	5	3	3	4
2. Качество	0,111	4	5	4	3	3
3. Удаленность	0,107	5	4	3	4	3
4. Условия платежа	0,112	2	3	2	3	3
5. Сроки поставки	0,110	5	5	4	4	4
6. Сбой поставки	0,111	5	5	3	5	4
7. Ассортимент	0,111	5	5	4	4	4
8. Скидки	0,112	3	5	4	4	3
9. Транспортные расходы	0,110	5	5	4	4	4
Итоговая оценка	1,000	4,21	4,67	3,44	3,77	3,56

Как видно из таблицы, наиболее подходящим поставщиком сухого молока для ОАО «Милкавита» является ОАО «Быховмолоко» (г. Быхов, Беларусь), рейтинг которого составил 4,37 балла из 5-ти.

Таким образом, для ОАО «Милкавита» путем внедрения рассмотренной системы оценки поставщиков можно определять наиболее оптимального поставщика по каждому виду ресурсов. При этом такая система позволяет оптимально и оперативно осуществлять оценку поставщиков на любом этапе взаимодействия с ними и осуществления закупочной деятельности, а ввод исходной информации по новым поставщикам осуществляется в кратчайшие сроки, что обеспечивает возможность высокой адаптации предлагаемой системы оценки к изменяющимся условиям на рынке поставщиков.

Івасенко В. О., студент 6 курсу, група ММРп-181
Науковий керівник: **Вербицька А. В.**, к.н. держ. упр.

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: ivasenkwlad@gmail.com*

МАРКЕТИНГОВА ПОЛІТИКА КОМУНІКАЦІЙ ПРАТ “ЧЕРНІГІВ-АВТО”

Зміни, що відбуваються на ринку, призвели до зміни поведінки самих покупців, які стають більш вимогливим, оскільки мають можливість вибору пропозиції, а фірми мають забезпечити реалізацію очікуваного рівня споживчої переваги. У таких умовах переваги отримують ті компанії, які в числі перших освоюють і впроваджують сучасні маркетингові комунікації, поліпшують їх планування, організацію та контроль.

Персональний продаж має створити умови для оптимізації контактів з клієнтами, своєчасно доносити інформацію та забезпечувати зворотній зв'язок, підтримувати конкурентні переваги підприємства.

Персональний продаж є таким компонентом маркетингових комунікацій, який передбачає встановлення та налагодження відносин через особистісний контакт продавця з покупцем. У ході здійснення такого контакту споживачу презентуються характеристики товару з метою схилити його до купівлі чи укладання угоди. Основна специфіка персональних продаж полягає в тому, що вони покликані формувати канали збуту продукції за допомогою встановлення доброзичливих відносин з потенційними клієнтами [1].

На думку Ф. Котлера, персональний продаж це усне представлення товару в ході бесіди з одним або декількома потенційними покупцями з метою здійснення продажу [4].

Персональний продаж також розглядається як особисті контакти торгового персоналу підприємства з покупцями, усна презентація товару в ході бесіди з одним або декількома потенційними покупцями з метою подальшого продажу товару або укладення торговельної угоди [5].

Більш широке визначення персонального продажу наголошує на тому, що це активна діяльність без посередників з метою залучити реальних і потенційних споживачів товару з можливістю отримання зворотної інформації про їхні потреби, бажання, інтереси [2, 3].

У маркетинговому комунікаційному комплексі ПрАТ “ЧЕРНІГІВ-АВТО” персональний продаж займає досить вагоме місце. Це обумовлено тим, що специфіка такого товару, як автомобілі та комплектуючі потребує передачі значного обсягу інформації, проведення зустрічей, додаткових консультацій для клієнтів. У контексті персональних комунікацій ПрАТ “ЧЕРНІГІВ-АВТО” використовує можливості інформування, переконання та нагадування для споживачів, що відвідали салони компанії особисто (комунікації за принципом face to face), роботу контакт-центру, а також можливості зв’язку за допомогою технічних засобів он-лайн чи оф лайн. Перевага таких маркетингових комунікацій в тому, що вони забезпечують індивідуальний підхід до клієнтів, реальну економію часу та коштів.

Основними напрямками комунікаційної політики де ПрАТ “ЧЕРНІГІВ-АВТО” використовує особисті комунікації є комунікації з юридичними особами (VIP-клієнтами, бізнес-комунікації), комунікації з фізичними особами (приватними клієнтами), комунікації з громадськістю (комунікації з партнерами по бізнесу, акціонерами, інвесторами) (рисунк 1).

Для ПрАТ “ЧЕРНІГІВ-АВТО” також важливу комунікативну функцію будуть відігравати інтер’єр автосалонів, існуючі гарантії, доступність сервісу та зручність обслуговування на СТО компанії.



Рис. 1 – Основні напрями політики комунікацій за групами клієнтів ПрАТ “ЧЕРНІГІВ-АВТО” у 2019 році, де застосовується персональні продажі

Джерело: сформовано автором.

Відтак, маркетингова комунікаційна діяльність із залученням персональних контактів має сприяти більш глибокому розумінню особливостей характеристик автомобілів, полегшувати вибір конкретного бренду та моделі авто, переходу клієнтів на обслуговування у авторизованих СТО компанії збільшенню доходів від додаткових продаж, наприклад, продаж страхових полісів, кредитування, додаткового обладнання та інших послуг.

Список використаних джерел

1. Dahlén, M., Lange, F., & Smith, T. (2009). Marketing communications: A brand narrative approach. John Wiley & Sons.
2. Smith, T. M., Gopalakrishna, S., & Chatterjee, R. (2006). A three-stage model of integrated marketing communications at the marketing-sales interface. *Journal of marketing research*, 43(4), 564-579.
3. Григорчук Т. В. Маркетинг: дистанційний курс. Київ: Університет "Україна", 2007. URL: <https://sites.google.com/site/marketingdistance/tema-8/8-5-personalnij-prodaz>
4. Kotler, P., Keller, K. L., Ang, S. H., Tan, C. T., & Leong, S. M. (2018). Marketing management: an Asian perspective. Pearson.
5. Grönroos, C. (2004). The relationship marketing process: communication, interaction, dialogue, value. *Journal of business & industrial marketing*, 19(2), 99-113.

Рассказов О. І., аспірант

Науковий керівник: **Бутко М. П.**, д.е.н., професор

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: butko.mykola@ukr.net

ГЕНЕЗА НАУКОВОЇ ДУМКИ ЩОДО РОЛІ ТА ВПЛИВУ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИСКОРЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Сучасна динаміка економічного розвитку країни свідчить про те, що агропромислове виробництво в нашій країні було, є і буде залишатися одним із базових його локомотивів. Однак, багатосегментність агропромислового виробництва, яке включає сільське господарство, переробку сільськогосподарської продукції та виробництво продуктів харчування, виробництво засобів виробництва для сировинної та переробних сфер, а також інфраструктурну сферу, вимагає розробки науковообґрунтованих підходів щодо етапності та пріоритетності розвитку його складових, виявлення та досягнення оптимальних пропорцій між ними, розробки та реалізації раціональних співвідношень між потужностями по забезпеченню вітчизняних потреб та масштабами зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Фундамент теоретичних та прикладних засад розвитку агропромислового виробництва, як специфічного виду економічної діяльності, поклали вчення фізіократів, представниками якої були В. Гурне, Ф. Кене, А. Р. Ж., М. Рікеті, П.С. Дюпон де Немур.

Методологічну основу вчення фізіократів склали наукові положення, які були обґрунтовані французьким вченим Франсуа Кене [1, 2, 3]. Базовим методологічним положенням Ф. Кене вважав необхідність реалізації природного права, що було сформульоване як похідне поняття вчення про природний порядок, в межах якого визнавалось, що закони суспільства діють як закони природи. Саме тому ключовою умовою ефективного економічного розвитку було визнане право приватної власності, як право індивідів на предмети, придатні для використання на їх власний розсуд.

Другим методологічним постулатом, що використовував Ф. Кене у своїй теорії стала ідея еквівалентного обміну, що стало наслідком припущення про те, що діяльність суспільства, у загальному розумінні відповідає специфічним рисам функціонування органічних систем, живих організмів, тіла людини. Це дозволило вченому, провести аналіз залучення та використання капіталу в той час, коли теорія вартості ще не була сформована.

Третім важливим методологічним положенням вчення фізіократів стало активне застосування методу дедукції, тобто, аналізу від абстрактних (загальних) явищ, процесів та предметів до конкретних.

Найбільш активно дане положення було реалізовано в роботах А. Р. Ж. Тюрго [4], який за допомогою методу синтезу здійснював аналіз цілісних об'єктів та явищ, виходячи з аналізу окремих частин об'єкта дослідження. Таки підхід дав можливість фізіократам сформулювати вперш в історії економічної думки систему наукових економічних поглядів.

Дані методологічні положення дозволили представникам школи фізіократів акцентувати увагу на виробничій сфері, яка на їх погляд, дозволяла створювати багатства, як результат поєднання праці з природними ресурсами. Водночас, гроші, на їх думку, не вважались багатством, а відігравали лише функцію обігу. Вчені прийшли до висновку, що чистий продукт формується лише у сільськогосподарському виробництві та визначається як надлишок доходів над витратами виробництва. Відповідно продуктивним капіталом вони вважали лише той, який буває вкладений у сільське господарство.

Вагомий внесок у розвиток теорії фізіократії зробив А.Р.Ж. Тюрго, який не тільки продовжив розвиток теоретичних ідей, але й підняв їх на якісно новий рівень, оскільки мав можливість реалізувати їх у господарській практиці, знаходячись на високих державних посадах. Його наукова та практична діяльність базувалась на врахуванні двох важливих аспектів: забезпечення особистої або політичної свободи особистості як базової основи будь-якого буржуазного суспільства та створення умов для економічної свободи, яка є базисом розвитку будь-якої ринкової системи. Одним із основних питань у науковій та практичній діяльності А.Р.Ж. Тюрго було сприяння розвитку сільськогосподарського виробництва, як основи капіталізації, шляхом використання потужних ринкових важелів, що мало забезпечити не тільки збереження природного середовища, але й сприяти постійного приросту його основних благ як основи розвитку інших сфер життя суспільства. До таких важелів, які обґрунтовувались у теоретичних розробках та практичній діяльності А. Р. Ж. Тюрго, слід віднести: зростання продуктивності сільськогосподарського виробництва шляхом розвитку вільного ринку його продукції; розширення можливостей торгівлі з метою забезпечення взаємовигідної співпраці між учасниками ринку та територіями; сприяння нормалізації відтворення робочої сили шляхом спрощення доступу населення до важливих матеріальних та нематеріальних благ; виважене застосування державного регулювання у сфері обігу продовольчої продукції шляхом зниження податкового тиску, обмеження регулювання цін; сприяння розвитку інфраструктурних компонентів ринку; активне впровадження прогресивних форм організації аграрного виробництва тощо.

Активізація промислового розвитку у ХІХ на початку ХХ століття, спричинила розширення наукових поглядів у сфері розвитку продовольчого виробництва. В цей період сформовані наукові підходи які дали можливість розглядати його не лише як виключну прерогативу сільського господарства, а включити до його складу переробну промисловість та транспортно-логістичну інфраструктуру. Особливо слід відмітити, що в даний період сформувалось методологічні положення про необхідність раціонального використання наявних ресурсів територій в межах яких розвиваються специфічні види сільськогосподарського та продовольчого виробництва, а також про важливість формування взаємовигідних зв'язків на галузевому та регіональному рівнях. В цьому зв'язку, необхідним є аналіз теорії дослідників німецької школи Й. Тюнена та А. Вебера, які започаткували та розвинули теорію локалізації виробництва.

Дослідження Й. Тюнена, викладені у його роботі «Ізольована держава в її відношенні до сільського господарства і національної економіки. Дослідження про вплив хлібних цін, багатства ґрунту і накладних ресурсів на землеробство» поклали основу для подальших досліджень ролі сільськогосподарського виробництва у розвитку економіки на основі раціонального використання потенціалу територій [5]. В його основу було покладене методологічне положення про залежність специфіки розвитку сільськогосподарського виробництва від його розміщення по відношенню до центрів збуту.

Серед представників німецької школи, слід відмітити дослідження А. Вебера, стосовно дослідження теорії локалізації промислового виробництва [6]. В основу даної теорії було покладене методологічне положення про те, що розвиток та просторову локалізацію промисловості, в першу чергу, визначає потреба у скороченні витрат на виробництво та збут певного промислового продукту, наслідком чого є отримання економічних вигод, які були

названі «факторами розташування». Слід зазначити, що дане дослідження, в значній мірі базувалось на основі аналізу діяльності виробництва сільськогосподарської продукції як сировинної ланки діяльності виробництв та враховувало необхідність реалізації продукції переробної промисловості, що на нашу думку, стало одним із основних теоретичних обґрунтувань структури, специфіки формування та розвитку агропромислового комплексу в сучасному його розумінні.

Однак, критичними положеннями теорії А. Вебера є практична відсутність уваги до аналізу районів продажів і придбань, тобто споживчого чинника, орієнтація тільки на ринкові умови досконалої конкуренції та виключна концентрація уваги на витратно-вартісній стороні виробничої локалізації, що загалом обмежує можливості застосування для аналізу та оцінки розвитку сільськогосподарських і переробних підприємств у напрямі раціонального використання їх потенціалу та прискорення розвитку економічних систем.

Слід відмітити, що загалом теорії, які були обґрунтовані представниками німецької економічної школи Й. Тюненом та А. Вебером сформували загальний теоретичний базис для подальших наукових дослідження у сфері розвитку сільського господарства та переробної промисловості, які у подальшому отримали широку практичну реалізацію.

Подальший інтенсивний розвиток ринкових відносин, посилення рівня залежності продуктивної діяльності не від джерел сировини, а від центрів споживання, активізація міжнародної торгівлі сформували передумови для розширення теоретичного базису розвитку виробничих структур, в тому числі і агропромислових. В цьому зв'язку слід відмітити доробок американського вченого Уолтер Айзард (Ізарда) який запропонував застосування кількісних методів та системного аналізу в дослідженнях локалізації виробничих структур та став одним із засновників теорії просторової організації суспільства [7].

Загалом же, оцінюючи результати дослідження У. Айзарда, слід відмітити, що вони фактично завершили етап науково-методологічного формування сучасної декомпозиції агропромислового виробництва. Вагомими здобутками даної теорії є визнання вагомості чиннику споживчого попиту на формування та розвиток виробничих структур. Це, у свою чергу дало можливість виявити виключну необхідність формування та функціонування системи взаємозв'язків різного рівня, як об'єктивної умови розвитку господарських утворень. Слід також додати, що розгляд просторово-економічного розвитку виробничих утворень з позицій мікроекономічного аналізу дало можливість забезпечити ефективну практичну реалізацію науково-методологічних підходів встановлених в результаті дослідницької діяльності У. Айзарда.

Сучасні тенденції і перспективні напрями розвитку сільськогосподарських і переробних підприємств, знаходяться під впливом загального стану та рівня розвитку національного господарства. Однак, за останні роки, внаслідок втрати Україною вагомої частини економічного, перш за все промислового, потенціалу розвитку, сфера агропромислового виробництва надзвичайно підвищила свої роль та значення у розвитку вітчизняної економіки, навіть за наявності невирішених завдань щодо забезпечення та захисту прав власності на землю, обмеженої інституціоналізації її функціонування, складних і тривалих проблем фінансового і матеріально-технічного забезпечення, посилення сировинної спрямованості тощо.

Отже, розробка, обґрунтування та впровадження ефективної стратегії розвитку сільського господарства сільськогосподарських і переробних підприємств має, перш за все, орієнтуватись на комплексне використання їхнього потенціалу, повноцінне та якісне задоволення потреб населення, результатом чого має стати підвищення темпів розвитку національного господарства.

Список використаних джерел

1. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ - М. : Соцэжгиз, 1960. - 551 с.
2. Кенэ Ф. Предисловие к I тому «Записок королевской хирургической академии» (1743) // Вопросы экономики. - 2008. - № 12. - С. 99-111.
3. Майбурд Е. М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. / Е. М. Майбурд. - М. : Дело, Вита-Пресс, 1996. - С. 136-153.

4. Несененко П. П. Економічна система А. Р. Ж. Тюрго як початок становлення наукового етапу економічної думки / П. П. Несененко, О. А. Артеменко // Економічна теорія. - 2010. - № 4. - С. 85-92.

5. Thunen J. W. De'r. isolierie Saaain Beziehung auf Landwirischaf und Naionalokonomie, oder Uniersuchungen uber den Einfluss, den die Geireidepreise, der Reichihum des Bodens und die Abgaben auf den Ackerbau ausuben. - Hamburg : Perihes, 1826) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://archive.org/siream/derisolieriesiaa00ihuofi/derisolieriesiaa00ihuofi_djvu.ixi.

6. Вебер А. Теория размещения промышленности (1909) / Альфред Вебер ; пер. с нем. - Л.; М.: Книга, 1926. - 224 с.

7. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах / Уолтер Изард ; пер. с англ. - М. : Прогресс, 1966. - 660 с.

Коробець О. М., провідний фахівець кафедри маркетингу
Сумський державний університет (м. Суми, Україна)

МАРКЕТИНГОВІ ПЕРЕВАГИ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Зростаюча стурбованість станом навколишнього середовища і потенційними ризиками, що пов'язані з багатьма видами людської діяльності та новими технологіями, призвела до зростання інтересу стосовно оцінки екологічних ризиків, яка є важливою і невід'ємною частиною будь-якого процесу прийняття рішень.

Оцінка ризику, як правило, відноситься до прийняття рішень в тому, що стосується життєздатності системи, де термін система застосовується до будь-якої потенційної інфраструктури (наприклад, галузь, місто, підприємство, тощо). Життєздатність економічної системи залежить від вимог, на яких вона була побудована. Мається на увазі необхідність збору значного обсягу інформації для перевірки того, чи були виконані ці вимоги. Для раціонального прийняття рішення щодо оцінки ризику та задоволення вимог підприємства слід враховувати наступні умови [1]:

- вимоги і цілі, які були встановлені при стратегічному плануванні;
- ймовірність недосягнення поставлених цілей;
- наслідки, що можуть виникнути в результаті нездатності досягти поставлених цілей.

В процесі господарської діяльності підприємства здійснюють ряд операцій (закупівля сировини та ресурсів, виробництво та розподіл на ринку, тощо), під час яких взаємодіють з оточуючим середовищем, і на яке воно не завжди в змозі впливати [2]. Таким чином, зовнішнє середовище здійснює відповідний вплив на підприємство, виступаючи джерелом ризиків.

Екологічний ризик в організаційному контексті, як правило, визначається як сукупність подій, що можуть вплинути на виконання корпоративних цілей. Однак корпоративні цілі зазвичай не повністю визначені більшістю підприємств. А там, де цілі були встановлені, вони, як правило, визначаються як внутрішні та щорічно корегуються. Особливо це стосується особистих цілей, встановлених для персоналу підприємства, де цілі зазвичай стосуються змін або подій, а не постійних операцій підприємства.

Хоча основна увага управління ризиками приділена запобіганню збитків, успішне управління екологічними ризиками повинно також включати розгляд обмежувальних дій для можливої шкоди та зменшення її витрат. Зниження тяжкості негативної події слід розглядати як частину загальної спроби впровадження контролю за втратами на підприємстві. Комплексний підхід до контролю втрат є важливим, оскільки він дозволить підприємству регулювати як ймовірність, так і наслідки, коли ризик небезпеки матеріалізується.

Проаналізувавши сфери впливу, та використовуючи комплексний підхід до управління екологічними ризиками на підприємстві, можна отримати широкий спектр переваг, які наведені в таблиці 1. При цьому, кожне підприємство повинне вирішити, як буде структурована ініціатива управління ризиками та як ці переваги будуть досягнуті.

Таблиця 1 - Переваги управління екологічними ризиками для підприємства

Сфера впливу	Об'єкти впливу	Перелік переваг
1	2	3
Фінанси	<ul style="list-style-type: none"> - Наявні кошти - Система розподілу фінансів - Внутрішній контроль - Зобов'язання 	<ul style="list-style-type: none"> - Зниження витрат на фінансування - Контроль за капітальними витратами - Підвищення здатності до організації - Точна фінансова звітність про ризики - Покращення корпоративного управління
Інфраструктура	<ul style="list-style-type: none"> - Працівники, з відповідними навичками та досвідом - Приміщення та обладнання - ІТ обладнання та програмне забезпечення - Зв'язок і транспорт 	<ul style="list-style-type: none"> - Підвищення ефективності та конкурентної переваги - Досягнення стану без збоїв виробництва - Покращення відповідальності постачальників та персоналу - Зниження експлуатаційних витрат
Репутація	<ul style="list-style-type: none"> - Бренд, імідж - Громадська думка - Корпоративна соціальна відповідальність 	<ul style="list-style-type: none"> - Покращення використання торгової марки підприємства - Підвищення вартості акцій - Підвищення репутації та публічності - Покращене сприйняття підприємства
Ринкові відносини	<ul style="list-style-type: none"> - Нормативні вимоги - Стан світової чи національної економіки - Розробка продукту (технології) - Поведінка конкурентів - Лояльність споживачів 	<ul style="list-style-type: none"> - Максимізація комерційних можливостей - Покращення позицій на ринку - Підвищення задоволеності споживачів - Зниження ділових витрат

Джерело: сформовано на основі [3]

Серед наведених переваг прослідковується маркетингова складова – використання торгової марки, підвищення конкурентоспроможності, підвищення задоволеності споживачів.

Всі підприємства, що виробляють та продають товари або послуги для кінцевого споживання, розглядаються як такі, що схильні до ризику торгової марки або мають можливість диференціювати свої продукти чи послуги шляхом створення кращого корпоративного іміджу за рахунок екологічних показників. З комерційної точки зору ступінь схильності до ризику торгової марки підприємства залежить від конкурентоспроможності його на ринку, особливо від наявності альтернатив для споживачів.

Цінність репутації підприємства залежить від лояльності споживачів. В останні роки світова тенденція, яку очолюють західні покупці, приділяє більше уваги нематеріальним аспектам життя. Зафіксовано немало випадків, коли підприємства, обвинувачувалися неурядовими організаціями в недоброчесній діловій практиці. Їхні продукти або послуги бойкотувалися, а їх торгова марка (на створення якої пішли роки) була заплямована [4]. Так звані, «споживачі нового покоління», все частіше беруть до уваги екологічні практики підприємств. Тому спосіб, яким продукція і послуги підприємства сприймаються, стає все більш визначальним фактором конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Robu, B. M., Căliman, F. A., Bețianu, C., Gavrilescu, M. (2007). Methods and procedures for environmental risk assessment. *Environmental Engineering & Management Journal (EEMJ)*, 6(6).
2. Darbra, R. M., Eljarrat, E., Barceló, D. (2008). How to measure uncertainties in environmental risk assessment. *TrAC Trends in Analytical Chemistry*, 27(4), 377-385.
3. Hopkin, P. (2018). *Fundamentals of risk management: understanding, evaluating and implementing effective risk management*. Kogan Page Publishers.
4. Chan, J. C. H., Welford, R. (2005). Assessing corporate environmental risk in China: an evaluation of reporting activities of Hong Kong listed enterprises. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 12(2), 88-104.

8 СЕКЦІЯ / 8 SECTION

Сучасні проблеми розвитку туристичної індустрії

Современные проблемы развития туристической индустрии

Modern problems of development of the tourism industry

Бабенко М. Л., студентка магістратури групи МТп-81

Науковий керівник: **Безуглий І. В.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: marinaakuloveer@gmail.com

ІНСТРУМЕНТИ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Під економічними інструментами активізації розвитку міжнародного туризму в Україні розуміються заходи, які використовують ринкові механізми збільшення в'їзних потоків відпочивальників, зростання надходжень від туризму та підвищення рівня зайнятості населення. Вважається, що створення спеціалізованих інформаційних порталів туристичного спрямування, підвищення інформації оперативних процесів в діяльності туристичних підприємств, впровадження мобільних додатків в практику туристичної діяльності є дієвими інструментами активізації міжнародного туризму.

Ринковий сегмент галузевих *інформаційних порталів* в Україні користується значною увагою інвесторів і має значний потенціал для розвитку. *Туристичний інтернет-портал – це великий сайт, який пропонує відвідувачам різноманітні послуги, такі як пошук турів, замовлення квитків, пошук готелю та інше [1, с. 203].* Такі сайти можуть містити інформацію щодо країн світу, переліку туристичних підприємств, відгуків туристів, погоду, курс валют, різні довідки тощо.

Найбільш типовими є галузеві портали: Fru.org.ua, Nkrz.gov.ua, Optorg.in.ua, DePfarm.portal, а серед спеціалізованих - Ukrstat.gov.ua, Dcz.gov.ua, Trud.gov.ua, Osvita.ua, Отпуск.com. Представлені проекти концентрують інформацію в межах конкретної проблематики. Спрямовані на дію в певному регіоні чи сприяють вирішенню конкретних практичних завдань. Масовому поширенню таких проектів сприяла концентрація та систематизація даних. Реалізація інформаційних проектів найбільш ефективні в сферах, які приваблюють значну кількість споживачів. Приклади українських інтернет-порталів подані в таблиці 1.

Таблиця 1 - Туристичні інтернет-портали України

Сайт порталу	Основна характеристика порталу
1	2
http://www.all-tours.com.ua/	Туристичний Інтернет-магазин, можливість вибору та замовлення турів, сервісна підтримка
https://zruchno.travel/?lang=ua	Напрями подорожей за регіонами України, Афіша туристичних подій, «Travel-журнал», база туристичних об'єктів
http://www.otpusk.com	Якісна технологічна система пошуку турів, інформація про країни, функціональний каталог туристичних фірм України, додаткові послуги (бронювання авіаквитків)
http://www.tau.org.ua/	Туристична асоціація України, метою є об'єднання зусиль працівників туристичної та суміжних галузей для спільних дій щодо захисту своїх законних прав, задоволення професійних і соціальних інтересів, сприяння розвитку туризму в Україні
http://www.tourua.com/	Пошук турів за різними типами і видами туризму, сервісна підтримка, інформація про туристичних операторів і агентів, постачальників туристичних послуг. Особливістю порталу є наявність "Конструктора турів"

1	2
http://turistua.com/ru/	Туристичний портал, що містить всю необхідну інформацію для туризму і відпочинку: тури, що “горять”, путівки, білети, готелі, товари для туризму, новини туризму. Додаткові послуги: бронювання і замовлення квитків, інформація про готелі, погоду і клімат у різних країнах світу, відгуки клієнтів, національна кухня та традиції, визначні пам’ятки тощо.
https://www.turne.com.ua/	Пошук турів, новини туризму, опис країн, цінові пропозиції
http://turmir.com/	Соціальна мережа мандрівників: інформація про відпочинок і туризм, пошук турів, відгуки клієнтів, можливість пошуку попутчиків.
http://www.ukrtravel.net/	Українська туристична мережа – пошук турів, інформація про них, новини туризму, рейтинг туристичних фірм і їх послуг, пошук попутчиків
https://www.greentour.com.ua/en	Спілка сприяння сільського зеленого туризму України, рейтинг українських садиб, інформація про них за регіонами
https://otiumportal.com/	Містить широкий загал статей про туризм
http://vkazivnyk.com/	Каталог курортів, готелів, пам’яток, цікавих місць України. На сайті розміщені фото, відео, 3D, панорами пам’яток
https://karta3d.net/	Найбільший каталог баз відпочинку, готелів, кемпінгів на Чорному морі в форматі 3D турів
https://xn--80aimngt.xn--j1amh/	Сайт «Мандри». Подорожі Львівщиною, історична інформація, старовинна архітектура, музеї, парки
https://karpaty.rocks/	Путівник по українським Карпатам. Подана інформація щодо пропозиції турів
https://gotruskavets.com/	Туристичний портал курорту Трускавець
http://stranamira.com/	Всі країни світу: загальна характеристика, прапор, герб, історія, географія, клімат і погода, економіка, культура, туризм, цікаві факти Всі континенти світу і усі регіони світу: загальна характеристика, історія, географія, клімат і погода, економіка
http://akkerman-tour.com/	Туристичний Аккерман. туристичний портал Белгорода-Дністровського (Аккермана). Екскурсії в аккерманську фортецю, городище Тири, Скіфська могила. Паломництво на джерело Іоанна Нового Сачавського.
https://pokatushki.kh.ua/	Велосипедний туризм в Україні. Статті, новини, групи за інтересами, веломаршрути, фотозвіти про велосипедні подорожі. Організація велосипедних турів за містами України.
http://www.lanetta.com.ua/	Квитки на регулярні та чартерні автобусні та авіаційні рейси, самодіяльний туризм

Представлені ресурси містять значну кількість інформації та різноманітні форми: інтернет-магазини, сайти галузевих асоціацій, соціальні мережі з пропозиціями турів та рейтингами підприємств. Наявність цих ресурсів сприяє інформатизації туристичної сфери, та збільшує інвестиційну привабливість туризму в Україні. На відміну від друкованих джерел інформації інтернет-портали швидко впливають на розміщення інформації щодо змін цін, знижок на тури, пропозиції нових турів, така реклама масштабна, ефективно та порівняно дешева, використання електронних шляхів комунікацій значно економить час та кошти. Більшість розміщеної інформації на російській мові. Вважається, що контент на російській мові збільшує кількість відвідувачів порталів.

Для інформатизації бізнесу невеликі туристичні підприємства переважно використовують веб-браузер та пакет MS Office (або програми з відкритим доступом). Малим підприємствам не потрібні великі бази даних та програмне забезпечення для їх управління. Але туристичні агенції активно використовують CRM-системи при веденні середньої або великої бази клієнтів. Туроператори та готелі можуть використовувати CRM- і ERP-системи чи їх гідрид, який створений спеціально для туристичного бізнесу. Для автоматизації бізнесу пропонуються використовувати спеціалізовані програми CRM. Такі системи являють собою комп’ютерні програми, які встановлюються на персональному комп’ютері чи такі, що надаються у вигляді хмарних веб-додатків. Серед основних функцій, які потрібні CRM – управління клієнтами, продажами, бухгалтерією, документообігом, аналітикою та звітами. ERP- (англ. Enterprise Planning System, система планування ресурсів підприємства) – корпоративні системи, які

призначені для автоматизації обліку й управління. Розробляються за модульною схемою та охоплюють всі ключові процеси діяльності компанії.

Вибір необхідного програмного забезпечення впливає результати господарської діяльності, імідж підприємства, оперативність обробки інформації. При виборі програмного забезпечення необхідно враховувати галузеву спрямованість, можливість швидко адаптуватись до змін, легко інтегруватися з усім програмним забезпеченням, мати зручний інтерфейс.

Загальний обсяг сегменту CRM-систем у світовій економіці перевищує 32 млрд. доларів США, на Україні припадає 0,13 % світового ринку (більше 30 млн. доларів США). CRM-сектор вважається одним із найбільш перспективних сегментів ринку програмного забезпечення та управління інформаційними системами. Його загальне зростання в рік становить 14 %. Українським туристичним підприємствам доречно досліджувати інноваційні розробки CRM-сектору та швидко впроваджувати. Такі інновації сприятимуть залученню більшої кількості споживачів рекреаційно-туристичних послуг.

При впровадженні CRM-систем виділяють три тенденції: прагнення до зменшення витрат, інтеграція з джерелами інформації, розробка мобільних версій. Тенденція до мінімізації витрат на програмне забезпечення означає перехід до використання хмарних сховищ даних, позбавляє підприємства витрачати свої фінансові ресурси фізичні носії даних та прилади їх обробки.

Пошук CRM-систем інтеграції з іншими джерелами інформації розширює їх можливості та відбувається в трьох напрямках:

- інтеграція з телефонією – дозволяє отримувати реальні дані про дзвінки, а не тільки що залишають в CRM-системі співробітники;
- інтеграція із сервісом розсилок – надає можливості формувати вибірки, відправляти розсилки та отримувати інформацію щодо реакції отримувача;
- інтеграція з соціальними мережами – значна кількість туристичних компаній ведуть комунікації з клієнтами в соцмережах. Це дозволяє проводити кореляцію клієнтів в залежності від їх запитів.

Використання CRM-систем дозволяє туристичним підприємствам збільшити ефективність контактів із споживачами, отримувати достовірну інформацію щодо побажань клієнтів, проводити інтеграції з іншими операційними системами, отримувати базову інформацію для реалізації стратегій, оперативно реагувати на зміни потреб ринку.

Особливу групу програмних продуктів, які використовуються в рекреаційно-туристичній сфері становлять програмні комплекси автоматизації готелю (PMS). Активному розвитку та впровадженню таких систем спряло посилення конкуренції у світовому готельному господарстві. Досвід найбільш успішних мережевих готелів свідчить щодо необхідності оновлення програмного забезпечення кожні 3-5 років. Також відмічається тенденція до скорочення цього терміну. Поширення отримали західні системи «Micros Fidelio», «Hogatex Starlight i InfoGenesis Revelation», «CENIUM (Міжнародна корпорація Navision)», російські розробки «Nimeta», «Едельвейс», «Готель 3», «KEI-Hotel», «UCS-Shelter», модулі корпоративних систем Галактика та Парус.

Згідно світовій практиці, в комплекс автоматизованих систем управління готелем входять наступні компоненти: система управління готелем (PMS - Property Management System); система управління рестораном (Point Of Sales); система управління заходами (Sales amp; Catering); система телефонного сервісу (Telephone Management System); система електронних ключів (Key System); система електронних міні-барів (Mini-bar System); система інтерактивного телебачення (Video Services System); система енергозбереження (Energy Management System); система обробки кредитних карт (Credit Card Authorization System); система складського обліку та калькуляції (Food amp; Beverage); система фінансово-бухгалтерського обліку (Accounting System); система центрального бронювання (Central Reservation System); система інтернет-бронювання (Web Reservation System); система управління кадрами (Human Resource System); система безпеки (Security System).

У сфері впровадження інформаційних технологій та автоматизованих систем управління бізнесом Україна відстає від розвинених країн світу. Але є значні можливості щодо активізації впровадження інформаційних технологій в практику туристичної діяльності. На українському ринку знаходиться більше десятка якісних сучасних систем автоматизованого управління туристичними підприємствами, готелями, ресторанами. деякі з цих програмних продуктів є оригінальними розробками українських компаній та найбільш пристосовані для вітчизняних умов.

Ще одним із інноваційних інструментів просування рекреаційно-туристичних послуг є використання мобільних додатків. Мобільні додатки можливо розділити на такі, що спрямовані на використання виробниками послуг (готелями, ресторанами) та для користування туристами. Розробники мобільних додатків займаються формуванням контенту, просуванням ресторанів, готелів шляхом створення оглядів, публікацій, персональних рекомендацій (табл. 2). Можна стверджувати, що використання мобільних додатків – це потужний маркетинговий прийом, який сприяє завантаженню готелів, збільшенню відвідин закладів харчування, реалізації авіаквитків. Розробка мобільних додатків для окремих дестинацій сприятиме збільшенню інвестиційної привабливості цих територій.

Таблиця 2 - Приклади мобільних додатків, які використовуються в рекреаційно-туристичні сфері

Назва мобільного додатка	Характеристика додатку
HotelinPocket	Створення мобільних додатків для готелів
Hoteza	Сервіс для бронювання готельних послуг
Booking.com	Сервіс для бронювання готелів та авіаквитків
Hotels.com	Сервіс для бронювання готелів
Foursquare	Додаток, який створений для чекинів. Переформатований як гід по закладам харчування
TripAdvisor	Засіб для планування подорожей, містить відгуки щодо готельного сервісу, ресторанів, розваг
Skyscanner	Спрямований на пошук авіаквитків
Evernote	Спрямований для систематизації нотаток (записна книжка)
Jowi	Програма автоматизації для ресторанів

Сучасний розвиток рекреаційно-туристичної сфери характеризується поступовим перетворенням традиційних економічних відносин у віртуальні, що надає можливості здійснювати економічні операції та налагоджувати ділові стосунки в інформаційному просторі. Такі взаємовідносини проявляються в створенні електронного бізнесу, організації та функціонуванні віртуальних підприємств, використанні наданих контентів для реалізації послуг.

Існують проблеми, які пов'язані зі створенням і функціонуванням віртуальних підприємств, сайтів для бронювання та резервування послуг. Серед таких проблем: відсутність нормативно-правової бази для електронної комерції, зміна сутності комерційних відносин між учасниками туристичного ринку в процесі надання послуг, відсутність формалізації юридичних та технічних процедур, недостатні фінансові можливості споживачів, їх психологічна неготовність співробітничати з віртуальним підприємством.

Список використаних джерел

1. Безуглий І. В. Напрями використання інформаційних технологій в туризмі. Проблеми системного підходу в економіці. 2019. № 4(72). С. 200-207. URL: http://psae-jrnl.nau.in.ua/journal/4_72_1_2019_ukr/29.pdf (дата звернення: 09.10.2019).

2. Безуглий І. В. Сучасні тенденції розвитку інновацій в туризмі. Інфраструктура ринку. 2019. Випуск 30. С. 28-34. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/30_2019_ukr/7.pdf (дата звернення: 10.07.2019)

Багрицька Д. І., студентка 2 курсу, група МТп-181,
Алешугіна Н. О., к.е.н., доц.
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: carryroyal@gmail.com

АНАЛІЗ СПОЖИВЧОГО РИНКУ РЕСТОРАННИХ ПОСЛУГ м. ЧЕРНІГОВА

Головною складовою у економіці ринку ресторанних послуг є попит та пропозиція. Попит являє собою певну кількість товару, яку клієнти прагнуть отримати та готові придбати за різною ціною протягом певного періоду. Простіше кажучи це потреба в товарах [1]. Для оцінки потреб чернігівців та гостей міста у ресторанних послугах, проаналізуємо деякі дані.

По-перше, розглянемо статистичні дані по місту та області, що характеризують демографічну ситуацію. За даними Головного управління статистики в Чернігівській області [2] в місті Чернігів, на 1 вересня 2019 року нараховується 287,5 тис. осіб наявного населення. Постійного населення налічується – 281,7 тис. осіб. За кількістю переважають жінки – 162 339 осіб (53,2 %), тоді як чоловіків налічують 142 655, у відсотковому співвідношенні це 46,8 %.

Способи проведення дозвілля у чоловіків і жінок відрізняються. Жінкам більше подобається затишок та комфорт, а також приємна атмосфера і дизайн закладу. Чоловіків більше приваблюють “м’ясні” заклади, де в невимушеній атмосфері можна випити пива чи інші міцні напої, а також смачно та ситно поїсти. Ще смаки споживачів відрізняються за віком та сімейним станом. Так, наприклад, молодь обирає більш сучасні, нові заклади, де можна покурити кальян, потанцювати, поспівати караоке і звертають увагу на тип закладу та його імідж. Люди середнього віку обирають заклади за якістю страв та професіоналізмом обслуговування. Людям старшого віку важливі смакові властивості страв, їх вартість, контингент відпочиваючих у закладі та рівень шуму. Одружені пари обирають кафе та ресторани сімейного типу, в яких було б цікаво як батькам так і дітям, звертають увагу на наявність дитячої кімнати чи розважальних програм для малечі. Натомість неохочі надають перевагу більш розважальним закладам.

Місце роботи та рівень освіти також впливають на вибір закладу харчування. Очевидно, що люди з вищою освітою та більшою заробітною платою обирають ресторани згідно свого статусу. Рівень середньої заробітної плати в Чернігівській області у 2018 році становив від 5046 грн. у сфері охорони здоров’я до 10588 грн у галузях оборони та державного управління. В обласному центрі сконцентровано робочі місця, які вимагають застосування праці кваліфікованих трудових ресурсів, тому їх заробітна плата в середньому вища, ніж по області. Працюючі люди зацікавлені в закладах, де в обід пропонується послуга бізнес-ланч, а під кінець робочого тижня в такому закладі можна відпочити від метушні, поспілкуватися з колегами чи друзями у невимушеній обстановці, послухати музику, а в вихідний день – розважитися.

Найбільш активно послугами ресторанних господарств користуються у віці 18 – 50 років. Група потенційних споживачів у віці 18-34 років налічує 65 тис. осіб [2]. У той же час є ті, хто ніколи не користувався послугами закладів ресторанного господарства, хто робить це дуже рідко (1-2 рази на рік) або, навпаки, дуже часто (кожного тижня). До того ж число відвідувачів ресторанів зростає за рахунок гостей міста. У 2018 році у колективних засобах розміщення м.Чернігова проживало 56673 особи. Потребу у харчуванні вони задовольняли як у готельних, так і у міських закладах харчування. І звісно число відвідувачів залежить від сезонності.

Студенти, а їх у Чернігові більше, ніж 14 тисяч, надають перевагу або недорогим, або концептуальним закладам, де можна розважитися, відвідати тематичні вечірки чи просто пограти в ігри з друзями («Мафія», настільна гра «Jenga» тощо).

Стосовно дітей, то в Чернігові проживає 17,8 тис. дітей у віці від 0 до 6 років, 20,6 тис. у віці 7-14 років, 6,3 тис. – 15-17 років [2]. Залежно від віку вподобання дуже різняться. Новонароджених та зовсім маленьких дітей мало що приваблює в ресторанах, а от у дозвілля дітей від 5-6 років ресторани послуги впевнено входять завдяки дитячому меню та додатковим послугам: організації днів народжень та свят, майстер-класів, рухливим іграм, виставам,

іграшкам, показам мультфільмів, фокусів тощо. Для самих маленьких відвідувачів деякі кафе та ресторани з сімейною концепцією пропонують дитячі високі стільчики, повітряні кульки.

Щодо пенсіонерів, то відвідування закладів ресторанного господарства прямо пропорційно розміру їх пенсії. Станом на 2019 рік середній розмір пенсії становить 3019 грн. Не всі пенсіонери мають можливість відвідувати ресторани заклади. Але якщо все ж пенсіонери ходять у ресторани, то обирають для себе тихі кафе-ресторани.

Помічено, що наразі існує культура проведення вільного часу в кафе, ресторани чи бари. З'явилися зміни у мотивації відвідування закладів харчування. Ще 5-10 років тому люди відвідували ресторани заклади аби відзначити будь-яке свято чи захід, то зараз споживачі переносять ділові та особистих контактів, відповідно, з робочого та приватного просторів – у суспільний, який, у т.ч., представлений закладами ресторанного господарства. У першому випадку неформальна обстановка закладу харчування робить спілкування більш невимушеним і приємним. У другому – позбавляє необхідності витратити час на приготування до зустрічі та вивільняє його для друзів та родичів.

Кожен клієнт закладів харчування має свою мету та мотив відвідування. Це може бути відвідування закладу з сім'єю, зустріч з друзями, ділова зустріч, романтична вечеря, важлива подія. Залежно від мети відвідування, значним критерієм для походу у ресторани заклад з сім'єю буде якість та вартість страв, наявність парковки, спосіб обслуговування, широкий вибір кулінарії тощо. Для зустрічі з друзями це широкий вибір напоїв, весела, розважальна атмосфера, вартість страв, концепція закладу, близькість розташування зупинок міського транспорту та тип кухні. Для ділової зустрічі важливо – місце розташування, цінова політика, якість та спосіб обслуговування, контингент відвідувачів, широкий вибір страв (особливо бізнес-ланчів). Щодо романтичної вечері, то тут важливий імідж закладу, якість страв та обслуговування, концепція закладу та загалом атмосфера. І для проведення важливої події, такої як день народження, випускний, весілля, ювілей споживач буде звертати увагу на: розміри ресторани, імідж закладу, якість страв, наявність парковки, тип кухні та спосіб обслуговування гостей.

Висновки. Заклади харчування відвідують практично всі категорії населення: як за віком, так і за статусом. Наразі сформувалася культура проведення вільного часу в закладі ресторанного господарства. Окрім послуг харчування, увагою користуються послуги з організації дозвілля: майстер-класи, ігри, семінари, шоу-програми. Ресторани стають чимось більшим, ніж просто закладом, який пропонує кулінарію. А відтак нинішнім закладам харчування треба вчасно підлаштуватися під вибагливого споживача.

Список використаних джерел

1. Попит і пропозиція. https://uk.wikipedia.org/wiki/Попит_і_пропозиція
2. Сайт Головного управління статистики в Чернігівській області URL: <http://www.chernivstat.gov.ua/>

Вітер А.О., студентка 3 курсу, група Мен-171
Науковий керівник: **Попело О. В.**, д.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: alinchiksv46@gmail.com

ОЦІНКА ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У сучасних глобалізаційних умовах туристична галузь відіграє значну роль у світовій економіці. Складні політичні, економічні та соціальні процеси, що відбулися у світі в ХХ ст. змінили суспільство, воно стало більш розвиненим в промисловому і культурному відношенні, мобільнішим, демократичним, зріс рівень соціального добробуту - все це благотворно позначилося і на туризмі. Туризм став масовим, демократичним, розрахованим на різні інтереси, смаки, доходи, на самих різних споживачів.

В умовах переходу до ринкової економіки значних трансформацій зазнає рекреаційний сектор національної економіки. При цьому забезпечується не тільки раціоналізація господарської структури окремих регіонів країни (що мають реальні передумови для масштабного й інтенсивного розвитку рекреації та туризму), а що більш принципово і значущою - за своєю прибутковістю цей сектор економіки стає повністю конкурентоспроможною галуззю, свого роду каталізатором економічного розвитку. Сьогодні рекреація є однією з високоприбуткових галузей світової економіки, що динамічно розвивається, та одним із найважливіших чинників соціально-культурного розвитку територій.

Розвиток рекреаційної індустрії сприятиме підвищенню показників зайнятості населення, що є особливо важливим для регіонів України, забезпечить сталі надходження коштів до місцевих бюджетів, збільшить приплив іноземних туристів та відпочивальників до України, що у свою чергу дасть змогу посилити інтеграційні процеси в державі. Розвиток туристичної галузі є важливою складовою піднесення економіки більшості країн світу. Туристичний комплекс (такі його складові, як засоби розміщення, транспорт, об'єкти харчування, розважального, пізнавального, ділового, оздоровчого, спортивного та іншого призначення) здатний зробити значний внесок у збільшення виробництва валового внутрішнього продукту (ВВП) при відносно невеликих капітальних затратах та нетривалих термінах окупності. Крім того, прискорений розвиток туристичної сфери може сприяти динамічному розширенню внутрішнього ринку як основи стабільного економічного розвитку у регіоні.

Несприятливе зовнішнє середовище, кризові явища, негативні внутрішні чинники, істотно показали на практиці, що туристичне господарство в Україні не підготовлено належним чином для виконання складної соціально-економічної місії. Україна має великий потенціал бути конкурентоспроможною. Становлення України як конкурентоспроможної країни у рекреаційній галузі стримується загальною економічною кризою, схильністю працівників галузі до споживацької психології, відсутністю належної інфраструктури, застарілістю законодавства [2].

Туристично-рекреаційний потенціал розглядається через можливість ефективного використання наступної сукупності ресурсів та напрямів:

- бальнеологічні ресурси (мінеральні води, лікувальні грязі, озокерит);
- лісові ресурси (міські ліси, лісопарки, ліси зелених зон);
- водні рекреаційні ресурси (ріки, озера, ставки, водосховища, водоспади);
- спелеоресурси (печери);
- природно-заповідні території та об'єкти;
- пам'ятки історії та культури, архітектури (монастирі, замки тощо);
- санаторно-курортні комплекси [3].



Рис. 1.1 Рекреаційно-туристичні ресурси
Джерело: [1].

Принциповою відмінністю між поняттями «ресурси» і «потенціал» є те, що ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а потенціал окремого підприємства, суспільства в цілому невіддільний від суб'єктів діяльності. Тобто «потенціал», окрім матеріальних і нематеріальних засобів, включає здібності працівника, колективу, підприємства, суспільства в цілому до ефективного використання наявних коштів або ресурсів.

Кожен регіон на основі аналізу туристичних ресурсів формує туристичний потенціал, релевантний можливостям суб'єктів туристичної діяльності використовувати туристичні ресурси регіонів. Туристичний потенціал сприяє підвищенню привабливості території для туристів, а туристичні регіони – перспективними.

Згідно з чинним українським законодавством, «туризм – тимчасовий виїзд особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці, куди особа від'їжджає». Положення Міністерства охорони навколишнього природного середовища України «Про рекреаційну діяльність у межах територій та об'єктів природно-заповідного фонду України» визначає рекреацію, як «відновлення за межами постійного місця проживання у визначених згідно із законодавством місцях природно-заповідних територій та об'єктів розумових, духовних і фізичних сил людини, що здійснюється шляхом загальнооздоровчого, культурно-пізнавального відпочинку, туризму, оздоровлення, любительського та спортивного рибальства, полювання тощо». Таким чином, туризм і рекреація розрізняються об'ємом понять: рекреація включає короткочасну рекреаційну активність, а для туризму характерна зміна звичної обстановки, звичного способу життя.

Незаперечним є той факт, що основою туристично-рекреаційного потенціалу є туристичні ресурси. Туристичні ресурси – це сукупність природних і антропогенних ресурсів відповідної території, які задовольняють різноманітні потреби туриста й можуть використовуватись з метою відпочинку, туризму та оздоровлення [1].

Окрім інтегральні показники, що характеризують рівень складових потенціалів сукупного рекреаційного потенціалу наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1 - Інтегральні показники і рейтингові місця регіонів України за окремими складовими рекреаційного потенціалу

Регіон	Рекреаційний потенціал регіону	Рейтингове місце регіону	У тому числі					
			Природно-рекреаційні ресурси	Рейтингове місце регіону	Стан навколишнього середовища	Рейтингове місце регіону	Інфраструктурні ресурси	Рейтингове місце регіону
АРК	3,111	3	3,232	21	2,215	2	3,607	1
Вінницька	2,8272	14	3,34	16	1,597	11	2,876	18
Волинська	2,8718	11	3,356	15	1,789	6	2,932	15
Дніпропетровська	2,8028	16	3,313	17	0,677	25	3,12	7
Донецька	2,5772	25	3,48	10	0,777	24	2,96	12
Житомирська	2,9536	6	4,185	3	1,517	14	2,863	19
Закарпатська	2,9016	9	4,248	2	2,064	4	2,936	14
Запорізька	2,6612	23	3,231	22	0,84	23	2,938	13
Івано-Франківська	3,1066	4	4,082	4	1,895	5	2,928	16
Київська	3,132	2	3,029	25	1,233	22	3,55	3
Кіровоградська	2,7854	17	3,59	7	1,427	18	2,837	20
Луганська	2,6104	24	3,22	23	1,296	20	2,774	23
Львівська	2,8684	12	3,261	20	1,605	10	3,097	8
Миколаївська	2,785	18	3,415	13	1,29	21	3,352	5
Одеська	2,9516	7	3,391	14	1,683	7	3,396	4
Полтавська	2,945	8	3,985	5	1,545	12	3,002	10
Рівненська	2,745	20	3,445	11	1,646	8	2,891	17
Сумська	2,6964	21	3,436	12	1,336	19	2,828	22
Тернопільська	2,7734	19	3,282	18	1,641	9	3,158	6
Харківська	2,8458	13	3,094	24	1,506	15	3,047	9
Херсонська	3,1998	1	4,386	1	2,087	3	3,597	2
Хмельницька	2,9822	5	3,515	8	2,384	1	2,832	21
Черкаська	2,691	22	3,268	19	1,462	17	2,67	24
Чернівецька	2,8268	15	3,504	9	1,497	16	2,978	11
Чернігівська	2,8948	10	3,979	6	1,543	13	2,586	25

Джерело: [5].

Для більш узагальнюючої оцінки стану рекреаційного потенціалу та його складових у регіональному розрізі здійснено розподіл адміністративно-територіальних утворень на три групи: регіони з низьким, середнім і високим потенціалом (табл. 1.2) [5]. Для цього було використано статистичний метод групування.

Таблиця 1.2 - Групування регіонів України за рекреаційною активністю

Регіони з низькою рекреаційною активністю	Регіони з середньою рекреаційною активністю	Регіони з високою рекреаційною активністю
$1,773 \leq P < 2,117$	$2,117 \leq P < 2,462$	$2,462 \leq P \leq 2,806$
Луганська, Дніпропетровська, Житомирська, Тернопільська, Рівненська, Сумська, Полтавська, Донецька, Кіровоградська, Чернівецька, Волинська, Запорізька, Миколаївська, Харківська, Черкаська, Хмельницька, Одеська, Закарпатська	Вінницька, Чернігівська, Херсонська, Львівська, Івано-Франківська	Київська, АРК

Джерело: [5].

Аналіз рекреаційної активності регіонів, заснований на оцінці споживання різних рекреаційних продуктів, виявив, що тільки Київська область і АРК характеризуються її високим рівнем (табл. 1.2). Херсонська область, яка володіє найвищим рекреаційним потенціалом, характеризується високою активністю з боку бажаючих оздоровитися і відпочити, в той же час вона займає 8 місце за задоволенням потреб в послугах закладів культури і тільки 17 місце - за кількістю туристів. Івано-Франківська область приваблива, в першу чергу, для туристів і гостей міста. Чернігівська область, займаючи лише 10 місце за рівнем рекреаційного потенціалу, посідає 6 місце за рівнем рекреаційної активності внаслідок надзвичайно високої активності населення до споживання культурологічних послуг. Аутсайдером за рівнем рекреаційної активності є Луганська область, яка відстає за всіма показниками рекреаційної активності.

Висновки. Підсумовуючи результати проведеного аналізу формування і використання рекреаційного потенціалу регіонів, слід зазначити суттєву диференціацію регіонів за концентрацією рекреаційних ресурсів і рівнем їх використання. Це дозволяє зробити висновок про те, що у цій сфері господарської діяльності є великі резерви, здатні сприяти прискореному накопиченню валового регіонального продукту.

Рекреаційно-туристичний потенціал є не тільки функціональною основою рекреаційної сфери, а й її складовою частиною. У наш час першочерговим завданням є стабілізація економіки, тому ефективність використання туристично-рекреаційного потенціалу є головним.

Основним завданням ефективного використання туристично-рекреаційного потенціалу є: повне задоволення потреб населення; розвиток рекреаційної інфраструктури; Охорона та відновлення рекреаційного потенціалу; Економічне зростання регіонів.

Кожен регіон має свій спектр рекреаційних властивостей. Для подальшого розвитку рекреаційної індустрії необхідно залучати додаткові інвестиції в оновлення та розвиток рекреаційно-туристичної інфраструктури країни, що буде сприяти зростанню національного доходу України [4].

Список використаних джерел

1. Оцінка туристично-рекреаційного потенціалу регіону : монографія / за заг. ред. В. Г. Герасименко. — Одеса : ОНЕУ, 2016. — 262 с.
2. Приймич Г. Ю. Дослідження туристично-рекреаційного потенціалу України. Міжнародний науковий журнал. 2015, 5 с. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: file:///C:/Users/%D0%B4%D0%B4/Downloads/mnj_2015_7_20.pdf

3. Січка І.І. Туристично-рекреаційний потенціал Закарпаття та проблеми інвестиційного забезпечення регіону. Науковий вісник Ужгородського університету. 2011, 7 с.
4. Природно-ресурсний потенціал і його економічна оцінка. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://library.if.ua/book/69/5077.html%20%20>
5. Бутко М. П., Шабардіна Ю. В. Методичні аспекти оцінки рекреаційного потенціалу регіону. URL: file:///C:/Users/%D0%B4%D0%B4/Downloads/agrovit_2011_1_5.pdf
6. Давиденко І.В. Основні компоненти туристично-рекреаційного потенціалу. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2144/1/%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%96%20%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B8%20%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE-%D1%80%D0%B5%D0%BA%D1%80%D0%B5%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%BF%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB%D1%83.pdf>
7. Яковчук О.В. Оцінка туристичного потенціалу України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: file:///C:/Users/%D0%B4%D0%B4/Downloads/gt_2010_10_13.pdf
8. Паламарюк М.Ю. Географія туристично-рекреаційного потенціалу Чернівецької області. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: file:///C:/Users/%D0%B4%D0%B4/Downloads/gt_2011_11_14.pdf

Безугла Ю. В., студент гр. МТп-191,

Гонта О. І., д.е.н., професор

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

СПЕЦИФІКА ОРГАНІЗАЦІЇ І ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОТЕЛЬНОЇ МОДЕЛІ ХІЛТОН

В даний час готельні компанії міцно вкоренилися на базарі готельних послуг. У всьому світі, в будь-якому великому місті є готелі, що вступають в великі готельні ланцюги. Готельні ланцюг являє собою з'єднання готельних компаній, що мають однаковий ступінь сервісу, схожий комплект послуг, схожий дизайн і манера до праці з клієнтом. Готелі, що входять в ланцюг перебувають в одиничному керівництві, тримаються одиничної системи стереотипів матеріально-технічної бази і послуг. Ланцюги можуть включати готелі однієї або декількох держав, що називається державними або інтернаціональними. Конструкція готельних мереж дозволяє просувати на вселенський туристський базар найвищі стереотипи сервісу.

В даний час є понад 100 готельних мереж, спільний номерний фонд яких становить близько 2000000 номерів. Вже чимало років, як Hilton став загальноновизнаним авторитетом в готельній справі, і елементарно заможним, і відомим.

На нинішній день існує не так багато людей, які жодного разу не чули про мережі класних готелів "Hilton". Саме Конраду Хілтону належить ідея давати готелям «зірки» і конкретно він відкрив практику торгівлі в холах готелів речами 1-ї потреби.

Конрад Ніколсон Хілтон народився в Чин-Антоніо 25.12.1887 року, його батьки були емігрантами з Європи. Приїхавши в Америку, старший Хілтон відкрив універсальний торговий центр, що приносило йому кошти для досить великої сім'ї.

У віці 31 року, Конрад Хілтон приїхав в маленьке селище Сіско, в штаті Техас. Після його чого у Конрада залишилося ще \$ 5 тис. На думку про створення готелю, як бізнесу, йому в цьому допоміг 60-кімнатний готель Mobley, власник якого хотів його продати. І ось через пару днів він уже став володарем власного 1-го готелю, викупивши його у власника [6].

Вже через рік Хілтон купував ще готель в місті Форт Ворт, а пізніше ще 2 менші готелі. До 1924 року у Хілтона було 350 номерів і достатньо грошей, щоб побудувати 1-ий свій готель "з нульової позначки".

Через рік по тому Конрад Хілтон придбав ще один готель і дві невеликі готелі. Приблизно в цей період йому і спало на думку ідея, як можна зайняти відвідувачів, причому з непоганою

вигодою для себе. Він розмістив в готельному холі кілька вітрин, де торгували всілякими корисними дрібницями. Це справа теж принесло йому непоганий прибуток. І, в результаті, через ще кілька років, Конрад Хілтон створив перший готель свого імені. З цього моменту Хілтон вже ніколи не сумнівався, що його головний бізнес - це саме готельна діяльність.

Відкриття його 325-кімнатного готелю Dallas-Hilton відбулося в серпні 1925 року. До цього часу Хілтон відкривав у штаті Техас не менше, ніж по 1 готелю щорічно.

Міцно ставши на ноги, 38-річний Хілтон вирішив одружитися. Його обраницею стала Мері Беррон, яка народила йому в наслідок трьох синів. Проте ідилія тривала недовго. Після біржового краху 1929 року йому довелося закрити свої готелі. Незважаючи на режим суворої економії отриманий і великий кредит це був абсолютний крах. У підсумку він втратив право власності на свою компанію.

Ноу-хау Хілтона полягало в наступному, що всі заклади в готелях робилися заздалегідь, виходячи з аналізу попиту та з урахуванням майбутніх подій.

Після закінчення Другої світової війни обороти його компанії так вирости, що в 1949 році він зміг здійснити мрію свого життя (він постійно тягав у своєму портмоне фотографію цього готелю), купивши самий фешенебельний готель Нью-Йорка - Waldorf-Astoria. У тому ж році відкрився перший "Хілтон" за межами Сполучених Штатів. Це був 300-кімнатний Caribe Hilton в Пуерто-Ріко. А в 1954 році Конрад заплатив \$ 111 млн. за свого головного конкурента в технологічному оснащенні готелів - мережа Statler Hotels. На той момент ця угода стала найбільшим у США придбанням нерухомості.

До початку 1960-х років "Хілтон" став найбільш "технологічною" мережею готелів у світі і його розширення не зустрічала перешкод. До кінця 1960-х у Конрада було близько 40 готелів в США і стільки ж за їх межами.

Але головні новації готельної мережі Хілтона побачили світ вже після його смерті - коли світ вступив в електронну еру. В 1973 році Hilton Hotels був першим в світовому готельному бізнесі впровадив інформаційно-довідкову систему Hiltron - з її допомогою клієнт міг в дистанційному режимі отримати відомості про наявність вільних місць і забронювати номери разом з залізничними та авіаквитками. Через десятиліття першою в галузі відкрила інтернет-портал www.hilton.com та за підтримки компанії American Express власну систему кредитних карт Hilton Optima. У 2002 році імперія Хілтона стала одним з ініціаторів створення єдиної системи мережевого бронювання WorldRes, в яку, окрім самої Hilton, входили ресурси двох інших провідних гравців на полі курортно-готельного бізнесу - компаній Accor і Six Continents.

Основними принципами готелів Hilton донині є наступні незаперечні постулати:

1. Клієнт повинен отримувати безкоштовно максимальну кількість послуг.
2. Все необхідне клієнтові повинно бути в продажу в готелі
3. Гроші має приносити абсолютно весь простір готелю.

Більше 2,5 тис. готелів, клубів і центрів відпочинку в 75-ти країнах на 5-ти континентах і біля 2-ох тис. гральних закладів і букмекерських компаній, які мають величезну клієнтуру в 160 країнах світу. Чисельність працівників мережі - понад 70 000 чоловік, грошовий обіг - біля 9 мільярдів фунтів стерлінгів.

У взаємозв'язку з довгим часом функціонування, готелям Конрада Хілтона доводилося стикатися з багатьма проблемами, такими як фінансові кризи та грізне суперництво [3].

З розширенням готельної мережі і з розвитком новітніх технологій, стало дуже мало конкуруючих установ в даній сфері. Тут на сприяння прийшли програми автоматизації для готелів, що дозволяють істотно прискорити сервіси, що надають і синхронізують всі процеси закладу. Досконала статистика, автоматизація і копійкий облік в готелі дозволили дістатися на вершину успіху. Використання автоматизації в управлінні готелями Конрад Хілтон дозволило:

- давати покупцям найбільше чисельність послуг;
- складати рахунки на потрібні продукти і купувати їх завчасно;
- зменшити черги при заселенні;
- адаптувати процес замовлення номерів маршрутом введення особливого ключа;

- застосовувати замість звичайних ключів пластмасові карти (готелі Конрад Хілтон були одні з перших);
- створити процес оплати послуг найбільш комфортним;
- вести статистику, що дозволить обробити слабкі місця компанії та передбачити майбутній заробіток компанії.

Готельний інструктор Hilton Worldwide Holdings Inc. випустив свіжий бренд, перед яким стане діяти мережа легкодоступних ціни готелів. Згідно словами генерального директора Hilton Worldwide Крістофера Нассетти, Tru буде 13-м брендом в активі мережі. 1-ий готель розпочав свою роботу в кінці 2016 року в США.

Самі готель стануть відрізнятися. Наприклад, замість шафи стане розкрите місце з вішалкою і гачками на стіні. Замість столу поставлять стілець. При цьому, в особисто Tru by Hilton, так називається нова мережа буде коштувати від 75 до 90 доларів за ніч. Згідно словами розробників, бренд націлений на юних мандрівників з обмеженим бюджетом.

В даний момент найбільшим брендом мережі вважається Hampton, в якому діють 2,1 тисячі готелів, що володіють в сукупності більше 200 тисячами номерів [6].

Персоналізація просочується не тільки в сферу інтернет-шопінгу і медицини, проте і в готельну промисловість. Голова аспекти готелів Hilton це «розумні номери». Всі сервіси стануть доступні автономно, як тільки замовник вселиться в номер.

Підводячи підсумок досліджуваної теми, можемо з впевненістю сказати, що 1-ше місце серед інтернаціональних готельних мереж займає компанія Hilton, яка зайняла його по праву, так як мережа продовжує активно розвиватися на ринку готельного бізнесу, забезпечуючи своїх клієнтів турботою, повагою та високим рівнем обслуговування.

Крім зручного проживання в готелі Hilton гарантують клієнтам важливі критерії для ділових подорожей і втішного відпочинку, надаючи якісне обслуговування і високий рівень обслуговування. Крім такого, для задоволення потреб подорожуючих, в готелі розширюють спектр запропонованих послуг, який дозволяє досягти визнання посеред відпочиваючих.

Внесок, який принесли італійці в європейську і велику культуру готельної сфери, переоцінити неможливо. Вже чимало століть зроблені ними шедеври архітектури, живопису, музики і літератури захоплюють людство і тим сам заманюють велику кількість туристів, що сприяє до створення та розвитку готельної сфери, як у класичному контексті так і придумуючи ноу-хао, що відкриває мандрівникам, неабиякі сторони морального задоволення.

Список використаної літератури

1. Лісник О.Л., Маліціцькій І.П., Чернишов А.В., Організація і управління готельним бізнесом. М.: 2010
2. Ляпіна І.Ю. Організація і технологія готельного обслуговування: Підручник для початкової професійної освіти. М.: ПрофОбрІздат, 2011
3. Малахова Н.Н., Ушаков Д.С. Інновації в туризмі і сервісі. М., 2008
4. Свистунов С. Творческая смелость берет города//www.tourbus.ru/article/1264.html Анкета по темі: «Необычные отели и гостиницы мира».
5. Уокер Дж. Р. Введення у гостинність. М.: ЮНИТИДАНА, 2014
6. Balmer J.M.T., Thomson I. The shared management and ownership of corporate brands: The case of Hilton. Journal of General Management, 2016, vol. 34, no.4.
7. <http://www.w3.org>

Демченко К. С., студентка 1 курсу, групи Т-191,
Панченко С. А., студентка 1 курсу, групи Т-191
Алешугіна Н. О., к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: katya200demchenko@gmail.com ; snitzana123@gmail.com

МОДА І ТУРИЗМ: ЧОМУ І ЯК СУСПІЛЬНА ДУМКА ВПЛИВАЄ НА ВИБІР ДЕСТИНАЦІЇ

Мода, як суспільний феномен, значною мірою впливає і на туризм. В залежності від того, як сприймається той чи інший об'єкт потенційними споживачами, спрямовані туристичні потоки. Тривалий час вона носила елітний характер. Вищі верстви суспільства диктували моду на подорожі як діяльність, курорти, як дестинації до початку ХХ ст. Чому і як суспільна думка впливає на вибір дестинації спробуємо прослідкувати на історичних прикладах.

Нині дуже відомим є бальнеологічний курорт Баден-Баден, існування якого почалось до нашої ери. Чи завжди він був на піку популярності? Адже мода характеризується мінливістю. Історія його розвитку свідчить про періоди занепаду, але не внаслідок зміни модних тенденцій, а внаслідок руйнування. В період його подальшого існування з епохи Відродження і до нашого часу можна спостерігати піки його популярності. Один із них відбувся у 30-60-ті роки ХІХ ст., коли вищий світ Петербурга і Парижа обрав його «літньою столицею Європи» (Кардашева, 2003), справжнім модним аристократичним курортом. Таким він став завдяки будівництву готелів, павільйонів, залізниці і казино. Лікувальні води тоді мало кого цікавили. Курорт змінив свою спеціалізацію. Спостереження сучасника: “Зустрів багато знайомих. Хворих серйозно тут нікого немає. Усі приїжджають тільки розважитись... Між гостями є багато відомих європейських осіб (переклад наш – Авт.)” (Гоголь, 1836). Мабуть, не малою мірою Баден-Баден відомий в наш час широкому загалу через цю його колишню популярність, оспівану у класичних літературних творах. На сьогодні місто знову відродило свої функції оздоровчого курорту, а також стало об'єктом культурно-пізнавального туризму.

Чинником, який впливає на популярність дестинації, є її новизна. Ні для кого не секрет, що нове та незвичайне завжди приваблює. А ще до того, якщо авторитетна особа визнає, що це дійсно варте уваги, це сприяє активізації туристичного потоку.

Коли англійський лікар Річард Рассел довів користь морської води та повітря для здоров'я людини, для широкого загалу це було неочікуваним: ніхто не сприймав моря як об'єкт рекреації. Лікуватися новими методами стало модним, особливо, коли пацієнти лікаря почали відчувати позитивний вплив таких купань. Нині купально-пляжний туризм є одним із найбільш масових видів відпочинку. Так само популярним став гірський туризм. Ніхто до 18 століття не замислювався про необхідність підкорення гір заради задоволення. Але прийшов час, люди звернули на них увагу. Спочатку цей вид проведення часу знайшов популярність у англійців, які були самою подорожуючою нацією, згодом – і у інших народів. На цьому прикладі бачимо значення не лише новизни, але і готовність суспільства її прийняти.

М.Кілошенко (2001) виділяє такі стадії знайомства з новим об'єктом та його прийняття:

- первинне ознайомлення з модним об'єктом – коли споживач стикається з повідомленням про нього, але не володіє повною інформацією, від того відчуваючи тривогу;
- стадія інтересу – споживач шукає додаткову інформацію про об'єкт, відчуваючи зачарування та цікавість;
- стадія оцінки – споживач «приміряє» модний об'єкт до ситуацій у сьогоденні та майбутньому;
- стадія випробування – споживач піддає модний об'єкт експериментальній перевірці для визначення відповідності своїм потребам;
- стадія прийняття рішення – споживач підтверджує свою прихильність модному стандарту.

Вибір місця відпочинку та поширення попиту на нього залежить від того, чим воно приваблює туриста: корисністю, історичною цінністю, новизною або незвичайністю. Велике значення в процесі вибору має думка відомих людей, які є прикладами для наслідування і можуть бути найкращою рекламою турпродукту або дестинації.

Слідування моді виявляє ставлення споживача до суспільства, навколишнього світу, самого себе. З одного боку, особистість прагне зберегти свою індивідуальність, з іншого – ідентифікувати себе з іншими членами суспільства, найчастіше – його елітою. Приховане бажання підкоритися моді витікає з прагнення бути незалежним від неї, не наслідувати інших, а відрізнятись від них. Це штовхає на пошук нових видів туризму та дестинацій.

Тим не менше, мода досі є одним із головних чинників, що диктують членам даного суспільства певну модель споживчої поведінки, у тому числі, і в туризмі.

Список використаних джерел

1. Кардашева К. Городские истории: Баден-Баден. URL: <https://www.dw.com/ru/городские-истории-баден-баден/a-865305> (дата звернення 29.11.19).
2. Гоголь Н.В. Письма 1836-1841. URL: http://az.lib.ru/g/gogolx_n_w/text_1841_pisma.shtml (дата звернення 29.11.2019)
3. Килошенко М. Психология моды: теоретический и прикладной аспекты. Санкт-Петербург: Речь. 2001. С. 103–110.

Клешня Я. О., студентка 2 курсу, група МТп-181

Зеленська О. О., к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: elena_zelenska_5@ukr.net

РИНОК ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

В умовах глобалізації сфера туризму динамічно розвивається, туристичні послуги виконують не тільки соціальні функції, а й відіграють важливу роль у розвитку економіки країни. Туристична послуга забезпечує мультиплікаційний ефект, який дозволяє визначити зв'язки та міру інтегрованості туризму в національну та світогосподарську систему. Такими системоутворюючими одиницями ринку виступають споживач та виробник туристичної послуги, різноманітні зв'язки та відносини між якими формують ринкові структури пропозиції та пропозиції. Відтак, дослідження складових ринку туристичних послуг України та розроблення напрямів підвищення його рівня функціонування на даному етапі розвитку країни є актуальним.

Ринок туристичних послуг України - це відкрита система із багатьма складовими: виробничо-технологічною, ресурсною, кадровою, інформаційною, фінансовою. Ринок туристичних послуг пов'язаний із господарським комплексом певної території як із соціально-економічною системою вищого порядку, складовою якої він є. Український ринок пропонує велику кількість туристичних послуг, серед яких можна виділити: міжнародний туризм, внутрішній туризм, спортивний туризм та активний відпочинок, послуги готелів, мотелів та кемпінгів, організацію ділових поїздок, пасажирські перевезення, лікування за кордоном, страхування туристів, санаторно-курортні та оздоровчі послуги, оренда нерухомості за кордоном та інші.

Слід відмітити, що ринок туристичних послуг України має потужний потенціал, який потрібно правильно використовувати для того, щоб забезпечити швидкий розвиток ринку туристичних послуг, отримання валютних надходжень через які, відбувається нарощення рівня доходів бюджету України, а також розвиток виробництва споживчих товарів та послуг, підвищення рівня життя населення.

Останнім часом на ринку туристичних послуг України спостерігаємо збільшення кількості суб'єктів туристичної діяльності серед юридичних осіб на 90 од. або на 5,2% у 2018 році, у 2017 році цей показник знизився на 5,2% (рис. 1).

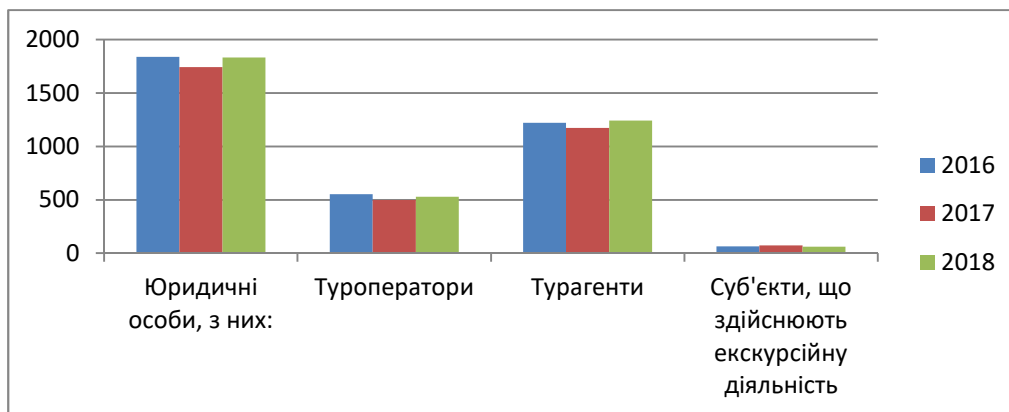


Рисунок 1 – Динаміка кількості суб'єктів туристичної діяльності в Україні за 2016-2018 роки [1]

Із них чисельність туроператорів збільшилась на 31 од. або на 6,2% у 2018 році, цей показник зменшився на 54 од. або на 9,8% у 2017 році. Кількість турагентів серед юридичних осіб збільшилась на 71 од. або на 6,1% у 2018 році, у 2017 році цей показник зменшився на 4,1% або на 50 од. Чисельність суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність зменшилась на 16,4% або на 12 од. у 2018 році, у 2017 році даний показник збільшився на 10 од. або на 15,9% (рис. 1).

Про поживлення вітчизняного ринку туристичних послуг свідчить також позитивна динаміка доходу від надання туристичних послуг юридичними особами (показник збільшився на 60,6% та на 13,9%, відповідно, у 2017 та 2018 роках) [1].

Позитивним є збільшення кількості підприємств готельного типу на 56 од. або на 2,3% у 2018 році порівняно з попереднім. Кількість номерів збільшилась на 843 од. або на 1,6% у 2018 році в порівнянні з 2017 роком. Капітальні інвестиції в сферу туризму збільшились на 25% у 2017 році та залишились незмінними в 2018 р. [1].

Спостерігаємо збільшення в'їзного показника, а саме на 6,0% у 2017 році та зменшення на 1,5% у 2018 році. Найчастіше до України приїжджають туристи з Молдови, Білорусі, Росії, Польщі, Угорщини, Румунії. Щодо виїзного показнику, то спостерігається його збільшення на 6,1% та на 3,3% відповідно у 2017 і 2018 роках. Найчастіше українці виїжджають до Польщі, Росії, Угорщини, Молдови, Білорусі, Румунії, Єгипту [2].

Слід відмітити помітне збільшення туристів, які обслуговуються суб'єктами туристичної діяльності України: на 26,2% та на 10,1% у 2017 і 2018 роках відповідно [1].

Дохід від надання туристичних послуг юридичними особами збільшився на 6980455 тис. грн., або на 60,6% у 2017 році та на 2566293 тис. грн., або на 13,9% у 2018 році. Від екскурсійної діяльності дохід також збільшився на 17626 тис. грн. або на 44,1% у 2017 році та на 31655,4 тис. грн. або на 55% у 2018 році. Дохід від надання туристичних послуг фізичними-особами підприємцями збільшився на 106493 тис. грн. або на 25,8% у 2017 році та на 36998,1 тис. грн. або на 7,1% у 2018 році [1]. Проте, частка доходів від надання туристичних послуг в Україні знаходиться на низькому рівні. Покращення економічної ситуації України, підвищення рівня життя населення, прийняття законодавчих актів, які будуть сприяти розвитку ринку туристичних послуг країни - те, що сприятиме зростанню ролі туризму в економіці країни.

Отже, незважаючи на вказані вище позитивні тенденції в розвитку вітчизняного ринку туристичних послуг, його співставлення з параметрами функціонування аналогічних ринків зарубіжних країн дозволяє зробити висновок, про те, що він знаходиться на початковій стадії становлення. Темпи збільшення в'їзних туристичних потоків уповільнюються через недосконалу нормативно-правову базу, низький рівень розвитку туристичної інфраструктури, економічну та політичну нестабільність в країні, недостатньо розвинену систему просування туристичних центрів та ін.

Для розробки напрямів розвитку та підвищення рівня функціонування ринку туристичних послуг України розпочнемо із алгоритму формування відповідної програми розвитку. Дана програма повинна включати наступні складові:

- проведення моніторингу стану та рівня розвитку ринку туристичних послуг в Україні;
- виявлення загальних факторів, які впливають на ринок туристичних послуг та загалом на туристичне середовище України;
- визначення взаємодії туристичних суб'єктів на ринку послуг;
- побудова системи з виявлення основних проблем та пошуку резервів їх вирішення щодо успішного функціонування туристичного ринку України;
- складання структурної схеми щодо побудови проблемно-вирішальної моделі;
- визначення ключових цілей та ресурсів щодо формування плану дій для підвищення ефективності функціонування ринку туристичних послуг України;
- формування інноваційної структури управління розвитком туристичного бізнесу України (де будуть об'єднані в одне ціле різні учасники туристичного бізнесу).

Із метою підвищення якості туристичних послуг України, потрібні чіткі дії, які будуть направлені на підвищення їх рівня за допомогою впровадження інновацій. У таблиці 1 узагальнено напрями підвищення якості туристичних послуг України.

Таблиця 1 - Перелік напрямів підвищення якості туристичних послуг України за допомогою впровадження інновацій до туристичної галузі

Напрямок	Орієнтовний рік впровадження	Засоби підвищення якості туристичних послуг
Організаційні заходи	2020	Налагодження співпраці з інноваційними центрами щодо забезпечення доступу туристичних підприємств до інноваційних технологій
	2020-2021	Розроблення програм взаємодії між науково-дослідними та виробничими підприємствами
	2020-2022	Організація постійно діючої віртуальної виставки інноваційних технологій для туризму
	2020	Створення та оновлення переліку ефективних технологій для сфери туризму
Інформаційне забезпечення інноваційного розвитку	2020-2021	Створення інформаційного проекту «Інновації в туризмі» у формі інтернет-журналу
	2020	Організація презентації інноваційних технологій, проведення тематичних семінарів та робочих зустрічей спеціалістів туристичної галузі
	2020	Проведення конкурсу на найкраще туристичне підприємство (з точки зору впровадження інновацій)
Кадрове забезпечення	2020-2021	Розроблення та впровадження переліку удосконалень щодо підвищення кваліфікації спеціалістів туристичного забезпечення
	2020-2022	Розроблення та реалізація програм щодо розвитку працівників, керівників туристичних підприємств за допомогою інноваційних методів

Джерело: розроблено автором

На нашу думку, впровадження інновацій у туристичній галузі значно вплине на зацікавленість споживачів і сприятиме зростанню рівня споживання туристичних послуг та продуктів.

Список використаних джерел

1. Туристична діяльність в Україні [Електронний ресурс] // – URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/tyr/tyr_dil/arch_ty_r_dil.htm
2. Туристичні потоки [Електронний ресурс] // – URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm

Красій А. В., студентка 4 курсу, група МР-161
Науковий керівник: **Полковниченко С. О.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: alina.krasiy99@gmail.com

ОСНОВНІ ФАКТОРИ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ

Сьогодні туризм відіграє важливу роль у розвитку економіки багатьох країн, сприяючи покращенню іміджу держави, появи нових робочих місць, створюючи умови для розвитку таких сфер підприємництва як ресторанний та готельний бізнес тощо.

З отриманням Україною незалежності туристичний ринок нашої держави тільки починав розвиватися. Сьогодні – це одна з найперспективніших сфер соціального та економічного розвитку країни. Функціонування туристичного ринку впливає на діяльність майже 40 економічних галузей України та на 10-15 % її жителів [1].

Слід відмітити, що об'єктивно наша країна має всі передумови для інтенсивного розвитку внутрішнього та іноземного туризму: особливості географічного положення та рельєфу, сприятливий клімат, цінність природного, історично-культурного та туристично- рекреаційного потенціалів.

Туристична привабливість – це наявність туристичного потенціалу країни, за умови експлуатації якого забезпечується оптимальне туристично-рекреаційне навантаження, повне збереження туристичних ресурсів та можливість отримання відповідного соціально-економічного ефекту без порушення екологічної рівноваги довкілля [2].

Одним із найважливіших факторів, які впливають на туристичну привабливість країни, є її загальний імідж. Окупація Кримського півострова, війна на Донбасі негативно впливають на імідж України як туристичної країни. Більшість туристів просто не ризикують відвідувати Україну. Тому для ефективного використання туристичного потенціалу потрібно перш за все забезпечити стабільну ситуацію в країні.

Важливим фактором туристичної привабливості є ресурси, якими володіє країна. До складу туристичних ресурсів входять усі унікальні історичні, культурні, природні та інші ресурси. Україна є надзвичайно багатою як на природні, так і на історичні туристичні ресурси. Зокрема, унікальним природним комплексом для розвитку туризму є Українські Карпати; не менше значення має унікальна водойма планети – мілководне Азовське море; чималі запаси рекреаційних ресурсів зосереджені на узбережжі Чорного моря.

На думку вчених, на туристичну привабливість, перш за все, впливають природно-рекреаційні фактори, зокрема: сприятлива екологічна ситуація; наявність цікавих природних об'єктів і пам'яток; екологічні характеристики ландшафтів; наявність бальнеологічних курортів та санаторіїв; стан природних ландшафтів; наявність рідкісних видів флори і фауни; наявність можливостей для полювання і рибалки тощо.

Не меншу значимість мають культурно-історичні фактори, які також впливають на привабливість країни, а саме: наявність пам'яток історії та культури; наявність місць відомих історичних подій; проведення відомих культурних заходів; проведення музичних та фольклорних фестивалів, організація і проведення ярмарків, виставок; функціонування музеїв, музейних комплексів; наявність об'єктів релігійного й культурного паломництва; проведення релігійно-культурних заходів. [3].

Для того, щоб проводити роботу з формування і розвитку туристичної привабливості на якісно високому рівні, необхідно мати кваліфікованих фахівців.

Від правильності та ефективності використання різноманітних ресурсів залежить задоволеність споживачів якістю і рівнем туристичних послуг, що надаються, а, в кінцевому рахунку, і рівень туристичної привабливості.

До основних факторів, які стримують темпи зростання туристичної привабливості України, відносяться несприятливий інвестиційний клімат та відносно невисокий рівень безпеки в країні.

Підвищити потік туристів та забезпечити високий рівень доходу в галузі можна завдяки правильному просуванню туристичного продукту. Для підвищення привабливості туристичної галузі, збільшення притоку туристів та інвестицій необхідно використовувати перш за все маркетингові інструменти.

Список використаних джерел

1. Туристический бизнес в Украине: трудности и перспективы. Информационный портал о финансах и кредитовании. URL: <http://www.dpa.cv.ua/ekonomika/turisticheskiy-biznes-v-ukraine-trudnosti-i-perspektivy.html>
2. Кузик С. П. Географія туризму: навч. посіб. Київ: Знання, 2011. 271 с.
3. Музиченко-Козловська О.В. Економічне оцінювання туристичної привабливості території: монографія. URL: tourlib.net/books_ukr/muzychenko15.htm

Огнівенко Ю. А., студентка 2 курсу, група МТп-181,

Роговий А. В., д.е.н., доц.

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

НАПРЯМКИ ПОДОЛАННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ

Сучасні тенденції глобальної економіки систематично здійснюють вплив на розвиток міжнародного туризму та дають можливості віднести туристичний бізнес до найперспективніших галузей економіки. Сформована належним чином туристична інфраструктура дозволяє підвищити інвестиційну привабливість країни та її конкурентоспроможність у світовій економіці.

Наявні туристичні ресурси України дозволяють розглядати її як вагомий туристичний складовий національної економіки та підтверджують її значний конкурентний потенціал здатний виступати драйвером розвитку.

Проте в умовах сьогодення, посиленої уваги заслуговує сукупність факторів зовнішнього та внутрішнього впливу, які здійснюють негативний вплив не лише на якість послуг туристичної галузі, але і на стан її інфраструктурного забезпечення, основними серед яких є: високий рівень фізичного та морального зносу наявного інфраструктурного забезпечення; недосконалість нормативно-правової бази; економічна й політична нестабільність у країні; невідповідність якості задекларованих туристичних послуг їх встановленій вартості; відсутність практичних заходів спрямованих на розвиток туристичної галузі в довгостроковій перспективі; обмеженість фінансових ресурсів спрямованих на розвиток туристичної галузі в країні; перебування значної частини ринку туристичних послуг в тіньовому сегменті вітчизняної економіки.

Значні масштаби тіньового сектора в туристичній галузі України здійснюють негативний вплив на ділову репутацію країни у взаємовідносинах із міжнародними організаціями та інвесторами з огляду на можливості нарощення обсягу туристичних потоків, залучення іноземних інвестицій, формування та розвитку необхідної туристичної інфраструктури.

У багатьох країнах світу туристична галузь відноситься до провідних галузей національної економіки, які розвиваються швидкими темпами, забезпечують формування належного підґрунтя економічного та соціального розвитку національної економіки, сприяє життєзабезпеченню суспільства, а також дозволяє вирішувати комплекс наступних завдань:

- збільшення доходної частини бюджету та отримання додаткових валютних надходжень;
- вирішення проблеми зайнятості населення та створення нових робочих місць;
- розвиток суміжних галузей, пов'язаних з виробництвом туристичних послуг;
- покращення соціальної та виробничої інфраструктури у туристичних центрах;
- активізація діяльності народних промислів та збереження культурної спадщини з метою поширення національного культурного надбання;

- забезпечення зростання якості життя суспільства шляхом відновлення туристично-рекреаційних можливостей його оздоровлення.

Проте, позитивний вплив туризму на економіку держави відбувається лише у тому випадку, якщо він розвивається системно, не перетворюючи економіку країни в економіку послуг. На сьогодні однією з важливих перешкод, яка стримує розвиток туризму в Україні є тіньова економіка, яка присутня як в економіці держави, так і в туристичній галузі. Серед можливих форм ведення тіньової діяльності в туристичній галузі варто віднести: тіньовий оборот фінансового капіталу; ухилення туристичних агентів від сплати податків; функціонування нелегальних туристичних фірми та фірм перевізників; тіньова зайнятість; незаконне виробництво та реалізація в туристичній галузі товарів, робіт та послуг та інше.

На думку багатьох провідних науковців, туризм є сферою соціально-економічної діяльності, яка містить виробництво та споживання готельних, ресторанних, транспортних та інших, в тому числі екскурсійних, послуг з реалізації активного відпочинку людей, пов'язаного з виїздом за межі їх постійного перебування з метою поліпшення здоров'я, пізнання навколишнього світу, спортивних, ділових та інших, які не заборонені законодавством країни перебування, заходів. Відповідно у всіх цих сферах діяльності присутні тіньові операції, пов'язані з отримання нелегальних доходів в процесі надання туристичних послуг. Мова йде не лише про тіньову економіку, але й про так звану сіру, коли легальні туристичні компанії занижують податки, демпінгують цінами, використовують незареєстровану зайнятість, реалізують підакцизні товари без належного обліку, вдаються до шахрайських схем та прямого обману.

Широкомасштабні прояви тіньової економіки, взаємозалежна від них системна деформація управління фінансово-господарськими процесами в країні набули поширеного характеру, а туристична галузь, виходячи з її специфіки, та можливості швидкого повернення капіталовкладень, стала привабливою сферою для розширення тіньових операцій.

Одна з найбільших серйозних загроз, яка виникає для національної економіки та туристичної галузі зокрема, полягає в тому що при розширеному відтворенні джерел розвитку тіньової економіки і дедалі більшому залученні ресурсів країни у тіньову діяльність, формуються загрози потрапляння економіки у тіньову інституційну пастку. Це такий стан стійкої рівноваги інституційної кризи, який визначається поширенням тіньових процесів на переважну активну частину фінансової системи, її ключові інституції при неможливості мобілізувати необхідні ресурси, для переходу в інший, більш якісний та результативний стан.

В сучасних умовах туристична галузь більшості розвинених країн відіграє важливу участь у формуванні валового національного продукту держави. Проте реальні умови функціонування туристичної галузі України перебувають в площині низки проблем, серед яких варто виділити тіньову економіку в туристичній сфері. Саме тому, на нашу думку, детінізація туристичної галузі стане драйвером розвитку національної економіки, та дозволить не лише покращити якість надання туристичних послуг, але й створити умови для формування потужного ресурсу для розвитку туристичної інфраструктури в туристичних регіонах.

Список використаних джерел

1. Цимбал О.І. Туристична сфера України як плацдарм до розвитку національної економіки та міжнародного туризму. Сталій розвиток економіки. 2012. № 2. С. 133-136.
2. Домбровська С. М., Білотіл О. М., Помаза-Пономаренко А. Л. Державне регулювання туристичної галузі України: монографія. Харків: Національний університет цивільного захисту, 2016. 196 с.
3. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / за ред. З.С. Варналія. Київ: Національний інститут стратегічних досліджень, 2006. 576 с.
4. Кундицький О.О., Сенишин О.С. Стратегії подолання тіньової економіки: теорія і практика сьогодення. Інтелект XXI. 2019. № 1. С. 42-46.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ В'ЇЗНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

На сьогодні туристична індустрія розвивається досить швидко та є однією з найбільш прибуткових галузей у світі. Розвиток туризму дозволяє покращити економічне становище країни навіть в нестабільних умовах. Основною властивістю туризму є його здатність впливати на економіку регіону, країни і світу. На зв'язок між стадіями економічного розвитку країни і характерними рисами розвитку туризму одним з перших звернув увагу американський економіст П. Роту ще в 1959 р.. Незважаючи на те, що моделі економічного впливу туризму на сферу економіки набагато ускладнилися, гіпотеза П. Роту не тільки не застаріла, а й продовжує підтверджуватися новими статистичними даними і сучасними тенденціями. Якщо оцінювати Україну виходячи з теорії П. Роту, то її варто віднести до мінливого суспільства, в якому соціально-економічні умови сприяють пріоритетному розвитку внутрішнього та в'їзного туризму [1]. Україна потребує розгляду питання покращення в'їзного туризму задля покращення свого економічного та політичного стану.

Розглядаючи стан туризму в Україні, можна стверджувати, що він став наближатися до світового рівня. З'явилися й розвиваються підприємства, що спеціалізуються на туристичній діяльності. Створено широку мережу туристичної індустрії, до якої входять засоби розміщення, об'єкти харчування, заклади розважального, пізнавального, ділового, оздоровчого, спортивного, релігійного та іншого призначення.

Позитивний туристичний імідж України можливо сформувати лише шляхом покращення загального іміджу держави. Для цього необхідно задіяти весь іміджевий потенціал, провадити продуману державну інформаційну політику, адже одним із важливих джерел інформації для зарубіжних ЗМІ виступають вітчизняні публікації. Маючи на меті власні політичні або економічні цілі, вітчизняні бізнесмени, політики і журналісти випускають в інформаційний простір скандальні відомості, зовсім не думаючи, яким чином це може позначитися на іміджі країни, у тому числі, туристичному, в очах зарубіжної спільноти.

Розвиток міжнародного в'їзного туризму є не лише джерелом валютних надходжень в економічну систему країни, фактором стабілізації регіональних ринків праці, але й сприяє активізації відносин між країнами-учасниками туристичного процесу. Недаремно основними нормативними документами, що регулюють діяльність туристсько-рекреаційної сфери України, цей напрям визнано пріоритетним. За розрахунками фахівців розвиток в'їзного туризму можна вважати ефективним тоді, коли обсяги в'їзного туризму втричі більші обсягів виїзного [2]. У зв'язку з цим виникає потреба активізації зусиль на розвиткові інкамінгу.

Інкамінг (з англ. incoming) - це туроперейтинг у сфері міжнародного в'їзного туризму, тобто діяльність, спрямована на створення пакетів туристичних послуг підприємствами, що працюють на території приймаючої країни, з розміщення, харчування, транспортування, організації дозвілля, тощо і доведення їх до іноземних споживачів [3].

Розглядаючи стан в'їзного туризму, можна зазначити, що за останнім часом спостерігаються певні зміни. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України створила Раду туристичних міст і регіонів та затвердила його склад і положення про діяльність [4]. Рада готує пропозиції та рекомендації щодо формування та підвищення ефективності державної політики у сфері туризму і курортів, розробляє та впроваджує ефективну модель управління цією сферою. До основних компонентів цієї стратегії можна віднести такі:

- забезпечення діяльності Національної туристичної організації;
- впровадження програми створення національної мережі туристичних брендів;
- створення інтерактивної пошарової бази даних, що включає інформацію про всі туристичні та рекреаційні ресурси країни;
- розроблення державних та регіональних програм розвитку сфери туризму і курортів;

– розроблення державних програм розвитку транскордонного співробітництва, які передбачають консолідацію зусиль, спрямованих на сприяння розвитку сфери туризму і курортів регіонів.

Для розвитку в'їзного туризму в Україні потрібно створити відповідну маркетингову стратегію його стимулювання, яка сприяла б збільшенню кількості іноземних відвідувачів, дала б змогу краще використовувати наявний туристично-рекреаційний потенціал регіонів України та допомогла б створенню позитивного іміджу України на світовому ринку туристичних послуг. Так, наприклад, сьогодні Радою туристичних міст і районів розроблено іміджевий туристично-інформаційний проект UKRAINER для популяризації внутрішнього туризму та підвищення привабливості туристичної України, однак він потребує доопрацювання. Стратегія розвитку туризму на 2016–2020 рр. включає такі заходи, які сприятимуть формуванню туристичного іміджу України:

- реалізація маркетингової стратегії просування Національного туристичного продукту;
- створення і ведення іноземними мовами туристичного Інтернет-порталу Visit Ukraine, розробка, виготовлення та розповсюдження в Україні та за кордоном друкованої продукції, яка пропагує туристичні можливості України;
- презентація туристичного потенціалу України на національних та міжнародних виставково-ярмаркових заходах, конференціях, форумах.

Таким чином, створення конкурентоспроможного на міжнародному ринку національного туристичного продукту та мережі туристичних представництв за кордоном для ефективної пропаганди цього продукту, створення національного туристичного багатомовного Інтернет-порталу, маркетингова і рекламно-інформаційна діяльність, приведення нормативно-правової бази туристичної індустрії у відповідність з міжнародними стандартами має стати стратегічними напрямками розвитку міжнародного туризму в Україні.

Список використаних джерел

1. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу. Навчальний посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 224 с.
2. Євдокименко В.К. Регіональна політика розвитку туризму (Методологія формування, механізм реалізації) [Текст] / В.К.Євдокименко. - Чернівці: Прут, 1995. - 288с.
3. Михайловський М.О., Коваль П.Ф., Алешугіна Н.О., Андреева Г.П., Зеленська О.О., Григор'єва Т.В., Пархоменко О.Г., Дудко В.Б., Михайловський М.О., Бондар С.І. «В'їзний туризм» Навчальний посібник: Ніжин, Видавництво Лук'яненко В.В., 2010. – 304 с
4. Концепція розвитку туризму і курортів в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://tourism.gov.ua/>.

Пришупа В. В., студентка 2 курсу, група МТп-181,
Зеленська О. О., к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: elena_zelenska_5@ukr.net

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ В ЧЕРНІГІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Як показує досвід розвинених країн світу, активний розвиток сільського зеленого туризму здатен відіграти роль каталізатора структурної перебудови економіки регіонів, забезпечити демографічну стабільність, зберегти національну ідентичність та сприяти розв'язанню соціально-економічних проблем територій.

Незважаючи на те, що в сучасних умовах сільський зелений туризм є одним із найперспективніших видів діяльності в регіоні, в тому числі зважаючи на багатий потенціал Чернігівської області, аналіз темпів його розвитку свідчить про те, що вони є досить повільними.

Сприятливими передумовами для розвитку сільського зеленого туризму на Чернігівщині є:

- багаті і різноманітні природні ресурси сільської місцевості;
- екологічна придатність території для туристичного використання;
- самобутня історико-культурна спадщина регіону;
- наявність значного житлового фонду в селах;
- географічна близькість до значних центрів туристичного попиту (насамперед, Києва, Чернігова).

Зараз в області функціонує 34 садиби сільського зеленого туризму. Туристи, що віддають перевагу сільському туризму - це люди з різноплановими смаками та вподобаннями. Відтак, туристичний продукт, який пропонуватиметься господарями сільських садиб, має бути різноманітним і супроводжуватися високим рівнем сервісу. Це дозволить витримати конкуренту боротьбу на ринку.

Із метою диверсифікації діяльності садиб зеленого туризму в якості додаткових послуг господарями садиб пропонуються:

- послуги з організації свят у етностилі;
- барбекю;
- лазня;
- продаж сувенірів, предметів домашнього вжитку, знарядь праці і т.ін.;
- рибна ловля;
- полювання;
- прокат спортивного інвентарю;
- кінні та велосипедні прогулянки;
- організація екскурсій до Чернігова, Седнева, Тростянця, Качанівки, Сокиринців, Дігтярів тощо залежно від місця розташування садиби.

Розвиток сільського зеленого туризму на Чернігівщині супроводжується рядом проблем, пов'язаних із недосконалістю нормативно-правового забезпечення, нестачею досвіду роботи в плані надання подібних послуг, специфікою функціонування ринку агротуристичних послуг. Головним стримуючим фактором у розвитку галузі в регіоні, на нашу думку, є відсутність достатнього обсягу стартового капіталу, адже з метою належного облаштування садиб і забезпечення комфортних умов проживання в них для сучасних, вибагливих у побутовому плані туристів, їх господарям необхідні фінансові ресурси для ремонту, придбання інвентарю для проведення дозвілля або матеріалів для його створення, пристосування кімнат для туристів, придбання витратних матеріалів, продуктів тощо.

Успішний розвиток сільського зеленого туризму вимагає від господарів садиб:
* спеціальних знань;

- * комерційного хисту;
- * певного рівня освіти;
- * комунікативних навичок.

Разом із тим аналіз показує, що на даний момент Чернігівщина характеризується:

1. Відсутністю у селян хоча б мінімальних знань нормативно-правового забезпечення розвитку вітчизняного сільського туризму.
2. Проблематичною транспортною доступністю до окремих рекреацій.
3. Недостатньою комфортністю традиційних сільських садиб.
4. Низьким рівнем надання послуг і доволі високою ціною на них.
5. Нестачею комплексних пропозицій, орієнтованих на сучасного туриста.

Сильні та слабкі сторони, можливості та загрози для розвитку сільського зеленого туризму на Чернігівщині показав проведений SWOT-аналіз, результати якого представлені в таблиці 1.

Таблиця 1 - SWOT-аналіз розвитку туристичної сфери Чернігівської області

Сильні сторони	<p>Значний історико-культурний та природно-рекреаційний потенціал.</p> <p>Стійка асоціація Чернігова з давньоруським містом, а області з Чернігівським князівством – впізнаваний бренд.</p> <p>Значні рекреаційні ресурси області зосереджені на території природоохоронних об'єктів та поряд з визначними туристичними центрами і історико-культурними об'єктами, що дає можливість комбінувати різні види туризму.</p> <p>Чернігівщина має достатню водозабезпеченість.</p> <p>Із бальнеологічних ресурсів в області є мінеральна вода, лікувальні грязі та бішофіт.</p> <p>Область характеризується значною лісистістю – біля 20,5% території Чернігівщини вкриті лісовою рослинністю (659,9 тис. га), із яких лісів рекреаційно-оздоровчого призначення - біля 17,0 тис. га.</p> <p>Географічне розташування регіону на перетині міжнародних шляхів і як наслідок транзитне значення.</p> <p>Близькість до Києва та Гомеля забезпечує сталим потоком екскурсантів.</p>
Слабкі сторони	<p>Відсутність зручного транспортного сполучення з регіонами України.</p> <p>Відсутність розвинутої туристичної інфраструктури.</p> <p>Незадовільний стан доріг і дорожнього покриття на основних магістральних дорогах області, по яких проходять головні туристичні маршрути.</p> <p>Значні відстані між головними туристичними центрами (Чернігів-Батурин 170 км, Чернігів – Новгород-Сіверський 180 км, Чернігів – Качанівка 180 км).</p> <p>Незначні обсяги інвестицій в розвиток рекреаційно-туристичної галузі Чернігівщини.</p> <p>Руйнація та незадовільний технічний стан багатьох історичних споруд.</p> <p>Недостатній рівень інформаційно-рекламного забезпечення на внутрішньому і, особливо, на зовнішньому ринках.</p> <p>Наслідки аварії на ЧАЕС, проблема радіаційного забруднення частини території області, в результаті якої вилучені із господарського користування 7,4% її загальної площі – західні частини Ріпкинського, Чернігівського і Козелецького районів, більша частина Семенівського та окремі ареали в Корюківському та Коропському районах.</p> <p>Освоєність зон масового відпочинку в області, не дивлячись на значні їх території (близько 20 % від загальної площі області), досить нерівномірна, їх використання характеризується стихійністю та нерегульованістю.</p>
Можливості	<p>Необхідність максимального використання рекреаційного потенціалу Чернігівщини, вигідного геополітичного положення області.</p> <p>Розвиток сільського, активного, екологічного та оздоровчо-рекреаційного видів туризму.</p> <p>Значний потенціал для залучення внутрішнього туриста з регіонів України та сусідньої Білорусі.</p> <p>Залучення інвестицій в інфраструктурні проекти.</p>
Загроза	<p>Виникнення надзвичайних ситуацій природного й техногенного характерів (27 екологічно небезпечних промпідприємств, 63 склади зберігання непридатних до використання ХЗЗР, скотомогильники, магістральні газопроводи, компресорні станції та підземні сховища газу, ерозійно-зсувні процеси тощо).</p> <p>Замулення та пересихання річок; Близькість кордону з РФ.</p>

Таким чином, із метою використання переваг території, її потенційних можливостей і уникнення існуючих загроз, необхідним вбачається вивчення зарубіжного досвіду щодо активізації розвитку сільського зеленого туризму і застосування найпередовіших практик в українських реаліях. Корисним для регіону, з нашої точки зору, буде реалізація напрямків, відображених у таблиці 2.

Таблиця 2 - Можливості використання світового досвіду з метою активізації розвитку сільського зеленого туризму в Україні

Країна з подібним досвідом	Напрямок розвитку сільського зеленого туризму в Україні
Німеччина, Італія, Австрія, Польща, Угорщина	пільговий режим оподаткування
Франція	спільний розвиток сільської місцевості та туризму за фінансової підтримки приватного сектору та координації уряду
Італія	спеціалізація на гастрономічних та дегустаційних турах
Італія, Іспанія	будівництво спеціальних готелів у сільській місцевості біля монастирів
Австрія	зайнятість гостей у зборі трав, приготуванні молокопродуктів, випасі худоби
Франція	створення приморських, винних агросадіб, кінних ферм, рибальських будиночків
Румунія	розвиток етнографічних видів сільського зеленого туризму

Для прискорення розвитку сільського зеленого туризму в Чернігівській області необхідно:

- активізувати роботу щодо залучення альтернативних джерел фінансування;
- створити ефективну мережу туристично-інформаційних центрів і пунктів;
- посилити рекламно-інформаційну діяльність, особливо на місцях, зокрема передбачити випуск інформаційно-довідкової продукції саме туристичного спрямування. Ця продукція має безкоштовно розповсюджуватись як в ТШЦ, так і в закладах розміщення області;
- із метою популяризації туристичних об'єктів та маршрутів області більш тісно співпрацювати з друкованими та інтернет-виданнями туристичного спрямування;
- продовжити облаштування місць для тимчасової зупинки та відпочинку туристичних груп, які були б обладнані критими майданчиками, туалетами, урнами для сміття при в'їздах у область;
- продовжити розроблення системи дорожніх знаків та інформаційних панно, що інформують про туристичні маршрути і об'єкти (бажано трьома мовами) та встановлення їх на автошляхах області;
- постійно проводити та приймати участь в інформаційно-реklamних та виставкових туристичних заходах [1].

Список використаних джерел

1. Погуда Н. В., Чухіна О. В. Стратегічні напрямки розвитку туризму у Чернігові / Н. В. Погуда, О. В. Чухіна //Економіка @ держава. - 2019. - № 1. - с. 95 – 99.

Сиротенко В. О., студентка 2 курсу, група МТП-181

Науковий керівник: **Алешугіна Н. О.**, к.е.н.

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: vikasirotenko198@gmail.com

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Рекреаційно-туристичний комплекс України має унікальні потенційні можливості для свого динамічного росту і є однією із складових національної економіки та основним пріоритетним напрямком розвитку. Туристична сфера у сучасному світі постійно вдосконалюється, стрімко розширюється, є високоприбутковою та ефективною. Але не в Україні, про що свідчить сучасна структура туристичних потоків, у якій переважає виїзний туризм. Для України на сучасному етапі її розвитку туризм є легальним каналом вивозу валюти за кордон.

Україна має унікальні умови для розвитку туризму та санаторно-курортної галузі : чисельні природні та культурні атракції, мінеральні джерела, різноманітний складний ландшафт, всі умови для розвитку різних видів туризму: рекреаційного, історико-пізнавального, релігійного, спортивного, зеленого, екстремального тощо [1], але не може використати їх так, щоб отримати видимий економічний ефект для країни в цілому.

Загальні та специфічні питання розвитку туризму розглядають у своїх працях багато вітчизняних вчених. Серед них : О. Бейдик, В. Кифяк, О. Колотуха, О. Король, О. Любіцева, М. Мальська, А. Мокляк, Г. Чернова, І. Яковенко, М. Боруцук, Т. Галушкіна, Б. Данилишин, Н. Зіновчук, Т. Ткаченко, Ю. Туниця, Є. Хлобистов, І. Школа та ін.

Метою даної роботи є визначення системних проблем та перешкод розвитку туризму в Україні та використання її економічного потенціалу з подальшим окресленням напрямів усунення виявлених проблем.

За даними Всесвітньої туристичної організації, на туризм припадає близько 10% виробленого у світі валового продукту, це одна з ключових галузей, яка приносить дохід державі. І фактично, кожне 15-те робоче місце є робочим місцем у галузі туризму. У більш як 40 країнах світу туризм є головним джерелом надходжень до державного бюджету. Так, туризм складає 15% ВВП Мальти, 15% ВВП Хорватії, 9,3% ВВП Таїланду і навіть 8,2% ВВП Ісландії. Проте не всі країни однаково використовують цей тренд. Водночас в Україні цей потенціал залишається невикористаним, оскільки роль галузі туризму в економіці України залишається незначною. Кількість іноземних туристів із країн Західної Європи нині в Україні все ще в рази менша, ніж у сусідніх Болгарії чи Румунії. Проведене компанією GfK Ukraine серед понад 1 тис. гостей країни під час Євробачення-2017 опитування засвідчило, що майже половина (47%) всіх респондентів вказали, що країна перевершила всі сподівання. 92% хотіли б повернутися в Україну ще раз. Розчарованих виявилось менше ніж 1%. Причина цього, ймовірно, криється і в готовності тих гостей, які вирішили їхати до України, до її недоліків, зокрема й у туристичній інфраструктурі. Однак це об'єктивно обмежує кількість потенційних іноземних туристів тими, хто готовий миритися з її теперішньою якістю. Для того, щоб претендувати на збільшення туристичного потоку в разі й наближення доходів від нього у ВВП та частки в зайнятості до показників, які мають бодай інші країни Чорноморського регіону (наприклад, понад 7% у Грузії та Болгарії), потрібно значно більше інвестицій в інфраструктуру. Це суттєво розширило б кількість тих іноземців, які вважали б її рівень в Україні прийнятним для свого візиту.[2]

Відсутній важливий причинно-наслідковий зв'язок між динамічним розвитком туристичного сектору, зростанням доходів від нього до місцевих бюджетів, інвестиціями в інфраструктуру для пришвидшення його розвитку та подальшим зростанням доходів. Опосередкованого позитивного впливу від розвитку туризму на економіку тих чи тих місцевостей для належної мотивації недостатньо. Адже основним податком, який в умовах тінізації туристичного бізнесу сплачують туристи, стає ПДВ із товарів і послуг, які вони споживають. Та він потрапляє виключно до державного бюджету. А витрати потрібно робити з місцевого.

Також одна з проблем розвитку туризму - складність взаємодії представників влади та громади, влади та бізнесу.

Найбільш гострою проблемою сучасного етапу є втрата третини національного туристично-рекреаційного потенціалу в Криму та Донецькій області, які були регіонами-лідерами за величиною території, кількістю місць розміщення та прийому внутрішніх і частково іноземних туристів. Окрім того, внаслідок складної військово-політичної ситуації з 2014 р. різко скоротилася кількість іноземних туристів.

Системними проблемами регіонів та країни у цілому залишаються брак фінансування туристичної галузі, недостатність кадрового, організаційно-інституційного та неефективність інформаційно-маркетингового забезпечення. Основними труднощами ефективного використання туристичного потенціалу регіонів є диспропорції розвитку інфраструктури міст, аеропортів, туристичної інфраструктури, брак інвестування, слабкий туристичний брендинг туристичних територій та міст, України у цілому.

У світовому інформаційному просторі не вистачає актуальної й змістовної інформації про туристичні можливості та потенціал регіонів України. Обмежені обсяги фінансування розвитку туристичної галузі, її промоційної та маркетингової підтримки, реалізації програмних та стратегічних документів у сфері туризму призводять до невиконання більшості цілей і завдань державної політики регулювання розвитку туристичної галузі держави, зменшення обсягів туристичних потоків та надходжень до державного та місцевих бюджетів.

Також має місце транспортна проблема, яка проявляється у відсутності бюджетного сегменту авіаперевезень (тобто, Lowcost перевізників), що не можна сказати про Європу, де послугами Lowcost перевізників користується велика частка туристів. Критичний стан автомобільних доріг, а також невідповідність міжнародним стандартам залізничного транспорту, також знижує привабливість авто мандрівок та пересування залізничним транспортом країною.

Існує проблема недосконалості законодавчої бази та правового регулювання, що проявляється у складності проходження митного контролю, невирішеності проблем страхового захисту іноземців на території України. Так, досвід показує, що у разі виникнення шкоди, заподіяної здоров'ю туриста-іноземця, він з великою долею вірогідності не зможе отримати медичну допомогу та компенсацію збитків, так як переважна кількість договорів страхування не передбачає тих ризиків, з якими турист-іноземець може зіткнутися під час відпочинку.

Таким чином, існує багато проблем, які потребують вирішення: удосконалення законодавства, оновлення інфраструктури, підвищення кваліфікаційного рівня існуючого персоналу та навчання нових кадрів, вирішення транспортної проблеми та подолання політичної кризи, що дозволить туристичному ринку України перейти на новий рівень розвитку. Зважаючи на об'єктивні сприятливі передумови та окремі негативні аспекти розвитку туризму в Україні, пріоритетами державної регіональної політики мають стати покращення планування та більш ефективне використання туристичного потенціалу шляхом: довгострокового комплексного науково-обґрунтованого стратегічного програмування та фінансування розвитку туризму і рекреації; рекламно-інформаційного та маркетингового забезпечення туристично-рекреаційної сфери у межах країни та за її кордоном; економічного стимулювання розвитку туризму та рекреації; реалізації механізмів державно-приватного партнерства; покращення кадрового забезпечення розвитку туристичної галузі та готельного господарства, оптимізації загальної інфраструктури та інфраструктури туризму і культури; формування привабливого інвестиційного клімату для реалізації проектів у сфері туризму та рекреації

Список використаних джерел

1. Електронний журнал «Ефективна економіка», № 11, 2015
2. [Електронний ресурс.] /Всесвітня туристична організація – Режим доступу: <https://www.unwto.org/newsru>

Мурай А. О., студентка 3 курсу, група МР-171
Науковий керівник: **Полковниченко С. О.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: alyona.murai@gmail.com

ПРОСУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ УКРАЇНИ НА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК

Туризм є справжнім інструментом соціально-економічного розвитку, оскільки він впливає безпосередньо на економіку за рахунок надання ресурсів та доходів, які можуть бути використані для посилення економічного зростання, прискорення розвитку та зменшення бідності. Також це важливий механізм зв'язків із громадськістю, завдяки якому місто, чи держава можуть залучати необхідні іноземні інвестиції. Туризм сьогодні є головним джерелом доходу для багатьох країн, впливає на економіку як країн-джерел туристичного продукту, так і приймаючих країн [1].

Через взаємозалежність із іншими галузями економіки важко аналізувати та планувати туризм. Відсутність достовірних статистичних даних перешкоджає визначенню механізмів, за допомогою яких туризм сприяє зростанню, а також його потенціал для розвитку [2].

У даний час темпи розвитку туризму зросли в усьому світі. Багатонаціональні інвестиції в готелі, курортні комплекси та інфраструктуру, а також основні проекти збереження спадщини каталізують значні соціальні зміни, зміни довкілля та перебудову нових регіональних та міжнародних відносин. Економічний потенціал туризму є надзвичайним, що має прямий та опосередкований вплив на зайнятість.

Туристичний потенціал території – поняття, що охоплює сукупність природних, етнокультурних та соціально-історичних ресурсів, а також наявної господарської і комунікаційної інфраструктури території, що служать чи можуть служити передумовами розвитку певних видів туризму [3].

Україна має значний потенціал для розвитку туристичної індустрії. Так, на території нашої держави функціонує більше 3000 закладів оздоровлення та відпочинку, майже півтори тисячі готелів, кемпінгів тощо. Діяльність понад 3000 підприємств пов'язана з обслуговуванням туристів та туристичною діяльністю загалом. Постійно збільшується кількість компаній, які пропонують туристичні путівки в місця відпочинку як в Україні, так і за кордоном [4].

Станом на сьогодні, майже всі регіони приділяють увагу туризму, навіть ті, які раніше цього не робили – Житомирщина, Сумщина чи Черкащина. Наприклад, у Кривому Розі з'явилося багато цікавих туристичних екскурсій у шахтах, кар'єрах. Також у місті стали проводити гастрономічні та арт-фестивалі. Одеса дуже насичена туризмом у літній час, втім вона повинна також зосередитись на розвитку зимового відпочинку. Інші регіони, наприклад, Херсонщина, Миколаївщина, Дніпро, Запоріжжя повинні розвивати усі напрямки. Туризм може бути будь-де. Так, є відомі головні напрямки, які вже традиційно сприймаються як туристичні, проте, сталість туризму та збалансованість не передбачають постійне зростання [5].

Будучи розташованою в центрі Європи і володіючи потенціалом туристичної привабливості, Україна має всі можливості стати її провідним туристичним центром. Проте у сучасних умовах наша держава займає незначну частку на світовому та європейському ринку в'їзного туризму, виступаючи здебільшого постачальником туристів на ці ринки, що означає відтік коштів із країни.

Невизначеність, нестабільність соціально-економічної та політичної ситуації, часта реорганізація органів державного управління, які здійснюють реалізацію державної політики у сфері туризму, негативно впливають на розвиток туристичної галузі. Багато туристичних об'єктів України поки ще залишаються незатребуваними.

У сучасних умовах основним джерелом просування послуг на європейський ринок є маркетингові інструменти. Маркетинг туризму має бути спільним для всіх регіонів країни. Дуже часто кілька регіонів працюють разом над великими та малими проектами. Спільна робота в режимі реального часу на відстанях не повинна бути складною.

Для кожного виду туристичної діяльності потрібні візуальні зображення, особливо якщо мова йде про надихаючі подорожі. Є чудові фотографії, які доступні безкоштовно на таких сайтах, як Pixabay та Pexels [6].

Організаціям із надання туристичних послуг важливо зосередитись на тому, що робить унікальною ту чи іншу територію. З метою пошуку того особливого, що захопить уяву, надихне на дії, необхідно поринути в історію, шедеври рідного краю, своїх людей. При цьому, щоб бути конкурентоспроможними на постійно зростаючому світовому та європейському ринку туристичних послуг, варто використовувати інновації [7].

Все популярнішим стає використання онлайн-факторів як способу маркетингу в роботі туристичних агентств. Інфлюенсери – це люди, які мають певний авторитет серед своєї аудиторії в Інтернеті: блогери, влогери YouTube, Instagrammers тощо [8]. Багато впливових людей мають великі підписки та значну аудиторію. Вони давно створюють контент для певної ніші, і їхня аудиторія завжди прагне бачити більше від них.

Для залучення туристів, в тому числі іноземних, важливо створити каталог туристичних місць, зробивши його легким для читання та розуміння. Він повинен містити яскраві фото, легенди, деякі секрети та поради від місцевих жителів і це буде ефективною рекламною діяльністю. Привернути увагу туристів допоможуть відеоролики, в яких представлені речі, які можна зробити у регіоні, корисні поради щодо подорожей, цікаві факти. Поділитись цими відео можна на своєму веб-сайті та в соціальних мережах.

Однією з найважливіших частин маркетингового плану щодо туризму є врахування того, кому будуть продаватись послуги. Наприклад, якщо орієнтуватись на молодих людей, цільовою аудиторією можуть бути жінки, які використовують Facebook. Привернути увагу можна за допомогою рекламної компанії, яка буде представляти ідеальне місце для медового місяця зі спеціальними частуваннями та романтичною вечерею.

Зростання своєї частки на європейському ринку туристичних послуг Україна зможе забезпечити шляхом вдосконалення та модифікації власного туристичного продукту, нового позиціонування його на ринку; відродження традиційних туристичних маршрутів; поширення інформації про національні традиції, промисли і ремесла, музеї і експозиції; пошуку і представлення нових туристичних продуктів (видів туризму); застосування комплексу маркетингових стратегій. Потрібно розширювати напрямки реалізації туристичного продукту, залучаючи європейських туристів до пізнання нового, отримання нових вражень. З метою формування стійкого платоспроможного попиту на національні туристичні послуги та клієнтської лояльності необхідно максимально можливо вивчити потреби і вимоги європейського туриста.

Список використаних джерел

1. Tourism Potential For National Development. URL: <https://www.pmnewsnigeria.com/2017/09/15/tourism-potential-national-development/>
2. Tourism as an economic development tool. URL: <http://www.oas.org/Dsd/Publications/Unit/Oea78e/ch10.htm>
3. Потенціал розвитку в'їзного туризму в Україні. URL: http://tourlib.net/books_ukr/vt4-1.htm
4. Туристичний потенціал України: особливості сучасного розвитку. URL: http://globalnauka.com/naukova_ukraina/2800.html
5. Туристичний потенціал України: зупинка на користь якості URL: <https://vezha.net.ua/suspilstvo/turistichnij-potencial-ukrayini-zupinka-na-korist-yakosti/>
6. Low-Cost Marketing Tools for Tourism Promotion. URL: <https://breaktheicemedia.com/low-cost-marketing-tools-for-tourism-promotion/>
7. The top 5 tools for effective travel marketing. URL: <https://blog.advertising.expedia.com/top-tools-effective-travel-marketing>
8. 11 Creative Ideas to Market Your Destination. URL: <https://uhurunetwork.com/tourism-marketing/>

ОСОБЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АВСТРАЛІЇ

Австралія стає усе більш привабливою для напрямків сучасного міжнародного туризму. Приймаючи щороку тисячі туристів з усіх куточків світу, Австралія в 2013 році досягла небувалих висот. Це виразилося в тому, що загальна кількість виїзжаючих з країни або прибуваючих на континент з туристичними цілями мандрівників перевищила чисельність населення материка і склало 24,7 млн. осіб.

Будучи для туристів екзотикою, в чому чималу роль зіграла віддаленість континенту, Австралія надає мандрівникам кілька видів відпочинку на будь-який смак:

- пляжний відпочинок;
- екотуризм;
- сафарі;
- дайвінг;
- серфінг і кайтсерфінг;
- екскурсійні тури;
- відпочинок на екзотичних островах;
- гірськолижні курорти.

Найбільш відомі міжнародні курорти Австралії розташовані в різних місцях країни, і кожен з них чарівний і цікавий. У 10-ку найбільш відвідуваних місць увійшли як міста, так і інші популярні об'єкти туристичного інтересу [1].

1. Сідней - столиця штату Новий Південний Уельс, розташованого на південно-східному узбережжі. Цей сучасний мегаполіс з багатовіковою історією прославився своєю мальовничою гаванню, на берегах якої перші мешканці регіону оселилися кілька тисяч років тому.

2. Великий Бар'єрний Риф є найбільшою в світі системою рифів і одним з найпопулярніших місць для дослідників підводного світу і аквалангістів.

3. Аліс-Спрінгс - місто, розташоване на півдні Північної території Австралії, в самому її серці, віддалений (близько 1500 км) від найближчого великого міста. Він є центром подорожей для відвідування таких пам'яток, як скеля-моноліт Айерс-Рок, національний парк Улуру - Ката Тьюта і Королівські каньйони. Тут можна подивитися комплекс печерних ущелин, безкраї пустельні ландшафти, познайомитися з віддаленими громадами аборигенів і свідоцтвами самотньої історії першовідкривачів.

4. Місто Кернс з населенням 150 тис. чол. розташований у північно-східній частині штату Квінсленд. Його тропічний клімат сформований, завдяки близькості Великого Бар'єрного рифа. Незважаючи на свою провінційність, місто є стильним місцем для відвідування і славиться околицями з прекрасними пейзажами дикої природи.

5. Мельбурн - друге за чисельністю населення місто Австралії, є столицею штату Вікторія. Він розташований недалеко від південно-східного краю материка у великій природною бухті Порт-Філіп. Місто є культурною столицею і важливим міжнародним портом, відомий своїм зручним плануванням і магазинами, ресторанами, спортивними об'єктами.

6. Перт - четвертий за величиною місто Австралії. Він є столицею Західної Австралії і розташований на південно-західному узбережжі. Перебуваючи в ізоляції від інших великих міст, Перт володіє своїм власним унікальним характером.

7. Місто Брісбен - столиця штату Квінсленд з населенням близько 2 млн. осіб. Є третім за величиною містом Австралії (після Сіднея і Мельбурна). Він відомий своїм цілорічним теплим кліматом, вражаючими пейзажами, гостинними місцевими жителями, що сприяє його статусу самого швидкорослого міста-континенту.

8. Місто Хобарт є столицею о. Тасманія з населенням близько 250 тис. ос. Тут присутній м'який помірний клімат з чотирма вираженими сезонами. Місто є важливим морським портом,

звідки стартують австралійські і французькі антарктичні судна і прибувають численні круїзні лайнери.

9 . Дарвін розташований на північному узбережжі Австралії , і завдяки цьому є найбільш міжнародним з великих міст країни. Близькість до інших країн Індійського океану зробила його транспортним вузлом з перших днів заснування . Двічі руйнований війнами і стихіями , місто відновлювалось , і зараз в архітектурному плані він вважається самим сучасним мегаполісом Австралії.

10 . Місто Аделаїда є столицею Південної Австралії і п'ятим за величиною містом на материку. Він має населення більше 1,2 млн. чол., Що становить близько 3/4 всього населення Південної Австралії. Розташований на рівнині на березі затоки Сент-Вінсент , місто межує з багатьма відомими виноробними регіонами. Історично він відомий як місто церков , що зберіг у своєму центрі більшу частину архітектури ще з часів колоніальної епохи.

Знаменита Австралія і своїм Золотим узбережжям , що розкинувся своїми пляжами на 40 км між Сіднеєм і Брісбеном. Тут присутні як фешенебельний і гламурний Main Beach, так і спортивний і молодіжний Surfers Paradise , а також демократичний пляж « для всіх» Broadbeach . Для пляжного відпочинку привабливі також тропічні острови в районі Великого Бар'єрного Рифа (Данк, Лізард, Гамільтон, Хейман) .[2, с. 202]

Туризм в Австралії, пов'язаний з об'єктами Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО, відіграє важливу роль у заохоченні культурної різноманітності, оскільки:

- надає історичної глибини іншим культурам ;
- проявляє інших людей у їх природному оточенні ;
- підкреслює різноманітність форм культурного самовираження в якості колективної спадщини , яку необхідно зберегти і передати майбутнім поколінням.

За класифікацією Всесвітньої туристичної організації UNWTO на планеті існує 6 туристських макрорегіонів світу, які за своїм складом відрізняються від загальноприйнятих регіонів в географії. Австралія віднесена до Азіатсько-Тихоокеанського регіону, в який також входять Океанія , країни Східної і Південно-Східної Азії.

У 2013 році UNWTO були опубліковані дані про фактичну динаміку туристичних поїздок. У звіті зазначено, що результати по Азіатсько-Тихоокеанському регіону перевершили всі очікування , показавши приріст +6 % порівняно з попереднім періодом. При цьому Австралія збільшила кількість міжнародних прибуттів у порівнянні з 2012 роком на 5 % [3] .

За підсумками туристичного сезону Австралія увійшла в ТОП - 10 країн-лідерів за динамікою туристичних відвідувань , оцінених у вартісному вираженні , з показником в 28 млрд. USD.

У міжнародній класифікації існує Індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму (ТТСІ), за допомогою якого вимірюється вплив факторів, які роблять туризм привабливим в кожній окремій країні.

Список використаних джерел

1. https://knowledge.allbest.ru/sport/3c0a65635a3bd79b4c43b88421206d27_0.html
2. Сенін В.С. / Організація міжнародного туризму : Підручник. - 2 -е вид. , Перераб . і доп. - М.: Фінанси і статистика , 2004 . , - 400 с. : Ил
3. UNWTO Annual Report (Звіти Всесвітньої туристичної організації UNWTO) : <http://media.unwto.org/annual-reports>

ТУРИСТСЬКО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ АМЕРИКИ

Сьогодні Сполучені Штати Америки є світовим політичним і економічним лідером. Крім того, США є однією з країн-лідерів на світовому туристичному ринку, в якій різноманітність умов, ресурсів і просторового розташування сприяє розвитку практично всіх видів туризму і задовольняє потреби пересічного споживача туристичних послуг.

Сполучені Штати Америки розташовані в центральній частині Північної Америки. Омивається трьома океанами. Протяжність берегової лінії основної частини країни – 22,8 тис. км, що дає можливість для розвитку пляжного туризму.

Особливості просторового розташування забезпечують різноманітність рекреаційних умов та ресурсів і сприяють розвитку практично всіх видів туризму, що задовольняють більшість потреб пересічного споживача туристичних послуг.

Наявність мальовничих місць у будь-якій країні сприяє розвитку туристичної галузі, орієнтованої на використання природних ресурсів, і Сполучені Штати Америки не є винятком. Зважаючи на величезну територію країни, в межах якої знаходяться унікальна флора та фауна, різноманітні рельєфи та кліматичні зони, – у Сполучених Штатах створено більше 350 національних парків і заповідників загальною площею більше 30 млн. гектарів, які мають світову славу і приймають до 300 млн. туристів щороку. Завжди багато відвідувачів у Єллоустоні, Великому Каньйоні, Каньйонленді, Ачезі, Глешієрі, Олімпіку, Йосеміті, Мамонтовій печері та на територіях багатьох інших цікавих об'єктів [3].

Крім того, туристам представлено 11 кліматичних районів на вибір, адже на території США можна знайти майже всі типи клімату, від арктичного і субарктичного на Алясці, до тропічного на Гавайських островах, в Каліфорнії й у Флориді. В основній же частині країни клімат помірно-континентальний, вологий на сході і сухий на заході. На вузькій смузі тихоокеанського узбережжя простежуються морський помірний (на півночі) і середземноморський (на півдні) типи клімату. Таким чином, у будь-яку пору року можна знайти регіон США, в якому відпочинок був би досить комфортним за своїми погодними умовами [1; 3].

Кліматичні умови США, особливо континентальних штатів, сприятливі для організації кліматолікування. Найсприятливіші умови для організації приморських курортів наявні в Каліфорнії (Лонг-Біч, Санта-Барбара, Сан-Дієго, Санта-Круз, Санта-Каталіна, Санта-Моніка), Флориді (Майамі-Біч, Вест-Палм-Біч, Дейтона-Біч, Кі-Вест, Сент-Огастін, Сент-Пітерсберг) і на Гаванських островах (Вайкікі-Біч, Гонолулу) [1].

На заході країни, існують сприятливі умови для розбудови гірськокліматичних курортів. Серед найвідоміших курортів регіону слід відзначити Лас-Вегас, Сан-Валлі, Скво-Веллі, Санта-Фе, Тусон. На північному сході країни серед мальовничих вершин Аппалачів діє курорт Лейк-Плесід.

Головні райони приморського туризму - Флорида, Каліфорнія і Гаваї, гірського - штати Заходу, особливо в межах Скелястих гір, приозерного - штати Приозер'я.

США - високоурбанізована країна. Частка міського населення у середньому перевищує 70 %. Своєрідним туристичним ресурсом країни є урбаністичний ландшафт. Численні міста утворюють міські агломерації. На окремих територіях сформувалися суцільні урбаністичні смуги, що отримали назву мегалополісів.

Міжнародний туризм у США значною мірою пов'язаний із відвідуванням великих міст: Нью-Йорк, Вашингтон, Чикаго, Лос-Анджелес, Сан-Франциско, Лас-Вегас і багато інших.

Серед іноземних туристів переважає шопінг-туризм, культурно-пізнавальний туризм, гастрономічний туризм, екологічний туризм, розважальний туризм.

США вважаються важливим центром освітнього туризму. Тут знаходяться престижні університети, що приваблюють багато іноземних студентів: Гарвардський, Єльський, Стенфордський, Принстонський. США є центром світового спорту. Національна хокейна і баскетбольна ліги, престижні міжнародні тенісні турніри і гірськолижні траси приваблюють сюди спортсменів та вболівальників багатьох країн.

На жаль, подорожі до Сполучених Штатів Америки ускладнюються через процес отримання візи до країни. На сайті «Корисний туризм» висвітлені всі напрями, як отримати візу та підготуватися до співбесіди [5]. До проблем, що стримують розвиток туризму відноситься також забруднення атмосферного повітря у великих містах.

Проте в США є всі необхідні складові для розвитку туристичної індустрії: сприятливі економічні умови та природно-рекреаційні ресурси, потужна рекреаційна база, трудові ресурси. Тому Сполучені Штати Америки є перспективним регіоном для розвитку міжнародного туризму.

Список використаних джерел

1. Геллер Е.Б. «Відкрий Америку! Путівник по США» – М.: Центр міжнародного обміну, 1998.
2. Мальська М.П. Міжнародний туризм і сфера послуг : [підручник]. / М.П. Мальська, Н.В. Антонюк, Н.М. Ганич. – К.: Знання, 2008. – 661 с.
3. Пазізіна С.М. Розвиток в'їзного туризму в Сполучених Штатах Америки / С. М. Пазізіна // Сталий розвиток економіки : міжнар. наук.-виробн. журн. – Тернопіль, 2015. – № 2 (27). – С. 34-38.
4. Александрова А.Ю. Міжнародний туризм: Навчальний посібник для вузів. – М.: Аспект Прес, 2001. – 464с.
5. <https://style.nv.ua/ukr/blogs/yak-otrimati-vizu-v-ssha-20-zapitan-yaki-vam-postavlyat-na-spivbesidi-50029385.html>

Піпкун А.О., студентка гр. МТп-191

Гонта О.І., д.е.н., професор

Чернігівський національний технологічний університет (Чернігів, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВОГО ТУРИЗМУ В СВІТІ: УРОК ДЛЯ УКРАЇНИ

Діловий туризм (англ. Business Travel) - один із напрямків сучасного туризму, що найбільш швидко розвивається останнім часом. Це один із найперспективніших напрямів сучасного туризму. Він є найбільш прибутковим і має величезне значення для приймаючої країни з економічної точки зору.

Щорічно в світі здійснюється більше 100 млн. бізнес-турів [1]. Цей вид туризму є одним з найбільш динамічніших сегментів ринку сучасних подорожей. Це можна пояснити тим, що у світі зростає інтерес до таких ділових заходів:

- конференцій;
- симпозіумів;
- нарад;
- семінарів;
- виставок та ярмарків.

Навіть в умовах економічної та політичної кризи попит на проведення корпоративних заходів залишається досить стійким, з неухильною тенденцією до зростання. Міжнародний діловий туризм відіграє одну з важливих ролей у підвищенні рейтингу країни, міст проведення ділових зустрічей, може допомогти позиціонувати їх як центри якості готельних послуг реального сектора економіки.

Територіальний розподіл ділових поїздок є нерівномірним. У 30-ті роки ХХ ст. щорічно проводилось близько 200 міжнародних конференцій, сьогодні їх кількість перевищує 9 тис. на рік, причому близько 80 % припадає на країни Західної Європи та Північної Америки. Перші три позиції за кількістю міжнародних симпозіумів і нарад належать:

1. США;
2. Франція;
3. Велика Британія.

Німеччина, що має четверте місце, відома виставками та ярмарками, популярність яких пояснюється наступними чинниками:

1. Сприятливою кон'юнктурою у багатьох галузях промисловості цієї країни;
2. Підвищеним попитом на інвестиційні товари і розвинутою інфраструктурою.

Необхідно відзначити, що сьогодні найбільшими центрами конгресово-виставкової діяльності є наступні країни: Амстердам (Нідерланди), Барселона та Мадрид (Іспанія), Брюссель (Бельгія), Вашингтон (США), Женева (Швейцарія), Копенгаген (Данія), Лондон (Великобританія), Париж (Франція).

Щороку державні та ділові особи з'їжджаються у Давос (Швейцарія) на форуми з актуальних питань розвитку світового господарства. Ці міста мають відповідну матеріально-технічну базу та широкі можливості для організації дозвілля гостей. Конференції відбуваються в конгрес-центрах, готелях, театрах і концертних залах, університетах та інших закладах. Все частіше розповсюджується практика проведення міжнародних заходів у будівлях, які мають історичне значення, в замках або нетрадиційних спорудах. Популярними також є конгреси на борту суден. Нерідко конференції та симпозиуми проходять у теплу пору року на узбережжях морів чи озер. Учасники таких заходів можуть не тільки працювати, але й у вільний час відпочивати на пляжі, купатися і загоряти.

Конгреси і конференції проходять у конгрес центрах, готелях, театрах і концертних залах, університетах та інших навчальних закладах. У 1980-і рр., коли намітилася тенденція зближення конгресних та виставкової діяльності, виникла і отримала поширення американська модель центру з'їздів. Вона являє собою спеціально зводяться будівлі, що складаються з великих залів, які можуть бути використані під виставки і одночасно для прийому учасників конференцій.

Особливе значення для просування туристичного продукту мають спеціалізовані туристичні виставки та біржі. Основними цілями таких міжнародних заходів є, зокрема, вивчення попиту на туристичні послуги, підписання договорів, встановлення ділових контактів та ін. [2].

Відзначимо, що кількість таких заходів постійно зростає. Тільки у Європі щорічно організовується понад 200 міжнародних туристичних виставок і бірж [3].

Розглядаючи Україну і діловий туризм, можна стверджувати, що країна може розвивати цей вид туризму у більшій мірі. Однак, існує низка проблем, яка заважає пришвидшити цей розвиток. Країна немає взагалі стандартів і технічних регламентів, гармонізованих з європейськими, щодо туристичних об'єктів та об'єктів туристичної інфраструктури. Інфраструктурне й інформаційне облаштування цих об'єктів не відповідає сучасним вимогам. Матеріально-технічна база сфери туризму і курортів, зокрема, санаторно-курортних закладів, відверто застаріла. В Україні спостерігається дефіцит кваліфікованих кадрів туристичної галузі з відповідним світовим досвідом.

Ділова людина, особливо іноземний бізнесмен, хотіла б поселитися в Україні не просто в першокласному готелі, а у спеціалізованому бізнес-готелі, обов'язковою складовою якого є диверсифікований бізнес-центр, що має надавати безліч ділових послуг з обов'язковою розважально-ознайомлювальною програмою.

Сьогодні існує нагальна необхідність модернізації засобів розміщення для ділових відвідувачів України. За висновками дослідження міжнародних ділових організацій, столиця й інші місця України виявляються далеко не на висоті за якістю ділової інфраструктури. Менше 20% українських готелів сьогодні відповідають вимогам світових стандартів за рівнем комфорту [4].

Можливості стати діловою туристичною країною світового рівня в Україні є. Але для досягнення цього потрібно докласти немало зусиль, які стосуються розбудови і вдосконалення ділової інфраструктури великих міст, також налагодження взаємодії з провідними міжнародними організаціями ділового туризму та індустрії зустрічей, залучення фінансової підтримки з боку держави та розробки ґрунтовної цільової програми розвитку ділового туризму в Україні. Доцільне залучення ресурсів та використання існуючого потенціалу сприятимуть підйому українських міст на один рівень зі світовими центрами ділового туризму та подальшій інтеграції країни у світовий ринок бізнес подорожей.

Список використаних джерел

1. Александрова А.Ю. Международный туризм: учебник / А.Ю. Александрова. - М.: Аспект Пресс, 2004. - 185с.
2. Холодилина Ю.Е. Ресурный потенциал региона как основа развития научного туризма / Ю.Е. Холодилина. – Вестн. Оренбург. гос. ун-та. № 8 (132). – 2012.– С. 169–173.
3. Конон П.С. Міжнародний бізнес-туризм: Інтерпретація дефініції та перспективи розвитку у XXI ст. / П.С. Конон. – Вісник ДНУ. Серія: Світове господарство і міжнародні економічні відносини, 2012, вип.4. – С. 89-98.
4. Кузик С.П. Географія туризму: навч. посіб. / С.П. Кузик. - К.: Знання, 2011. - 271 с.

Кибисова Е. И., магистр юр. наук, старший преподаватель,
факультет экономики и права
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: Ekaterina-kibisova@mail.ru

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Развитие туризма в любой стране, регионе зависит от целого комплекса факторов, условий и ресурсов. В явном выигрыше те страны, которые имеют море и горы. Несмотря на то, что Беларусь не располагает этими знаковыми для туризма ресурсами, она имеет ряд преимуществ в сравнении с другими странами. Среди них:

1. близость к Западной Европе, Скандинавии – туристскому рынку с очень высоким финансовым потенциалом;
2. соседство со странами Балтии, России, Польши является серьезным ресурсом к развитию приграничного туризма;
3. древняя и богатая история, самобытная культура (15 тысяч объектов, имеющих историческую, культурную и архитектурную значимость);
4. богатый природный потенциал, самый старый в мире лес – Беловежская пуца и т. д. [1, с.95].

В Республике Беларусь в последние годы произошли значительные перемены в области туристской инфраструктуры. Возросло число новых комфортабельных гостиничных комплексов. Ведется большая работа по реконструкции и обновлению существующего гостиничного фонда республики, по приведению его к общепризнанным мировым стандартам.

Общая проблема, присущая подавляющему большинству гостиниц, состоит в отсутствии классификации, что означает, что многие из них не имеют класса даже «одной звезды».

Хотя в гостиницах размещались граждане из довольно многочисленного круга стран, определяющее значение имеют, особенно по линии организованного туризма, прибытия и ночевки ограниченного числа стран – России, Германии, Польши, Италии, Литвы, Великобритании, Латвии и США.

Питание жителей и гостей Республики Беларусь в настоящее время осуществляют свыше 3 тысяч объектов общественного питания, расположенных в общедоступной сети.

Учитывая важное географическое положение Республики Беларусь, большое внимание уделяется развитию придорожного сервиса. В настоящее время на автомобильных дорогах функционируют свыше 700 кафе, ресторанов, баров [2, с.135].

Актуальным является и развитие сети предприятий быстрого питания, позволяющих при относительно небольших материальных затратах решить проблему предоставления услуг питания с минимальными затратами времени на получение и прием пищи. В республике насчитывается 1,8 тысяч предприятий быстрого питания.

Таким образом, сегодня в Республике Беларусь создана и функционирует определенная база для обслуживания въездного туризма, которая в достаточной степени развита, но требует достаточно больших затрат на ее обновление и совершенствование.

Стоит отметить, что основными факторами, сдерживающими развитие въездного туризма в Республику Беларусь, в настоящее время являются:

1. образ Республики Беларусь как страны, неблагоприятной для туризма, создаваемый отдельными зарубежными и отечественными средствами массовой информации;

2. действующий порядок выдачи белорусских виз гражданам иностранных государств, безопасных в миграционном отношении, не всегда способствующий росту въездного туризма в Республику Беларусь;

3. неразвитая туристская инфраструктура, высокий моральный и физический износ существующей материальной базы гостиничных средств размещения туристского класса (2-3 звезды) с современным уровнем комфорта;

4. отсутствие практики создания субъектами Республики Беларусь благоприятных условий для инвестиций в средства размещения туристов и иную туристскую инфраструктуру;

5. несоответствие цены и качества размещения в гостиницах [3, с.88].

Существует мнение, что продвижение внутреннего туризма можно рассматривать как «подготовительный этап к развитию въездного, если туристская инфраструктура и индустрия на текущий момент недостаточно готовы к приему иностранных туристов». Однако, это не совсем верно: развитие внутреннего туризма важно, так как он имеет большое социальное, воспитательное и познавательное значение и об этом нельзя забывать [4, с.23].

В качестве ведущего звена на рынке туристских услуг государственная политика выделяет их оказание на территории нашей страны. За счет роста объемов и качества услуг на рынках внутреннего и въездного туризма предполагается получить социально-экономический эффект, в качестве которого следует рассматривать:

1. ускорение развития внутренних подотраслей – гостинично- туристского и санаторно-курортного комплекса, транспортного и ресторанного бизнеса, экскурсионно-информационных служб, туристско-развлекательных комплексов и изготовления сувенирной продукции;

2. создание новых рабочих мест в секторе туризма и в смежных с ним отраслях (каждый въезжающий в страну турист создает от 5 до 10 рабочих мест);

3. увеличение величины экспорта туристских услуг, т.е. обеспечение за счет въездного туризма притока в экономику республики и областей иностранной валюты;

4. модернизацию местных инфраструктур транспорта, связи и коммуникаций;

5. сохранение и восстановление историко-культурного и природного наследия областей и республики в целом;

6. возрождение и развитие традиционных народных промыслов и ремесел;

расширение спектра предоставляемых услуг агроэкологического туризма за счет создания новых маршрутов и включения новых природных объектов в действующие маршруты;

7. расширение информационных и экономических связей с иностранными туристскими компаниями, туристскими администрациями других государств [5, с.73].

Таким образом, государственная политика в туристской отрасли должна быть направлена не только на создание современной индустрии, обеспечивающей растущий спрос на туристско-экскурсионные услуги, формирование благоприятных условий для продвижения национального продукта на международные рынки, но и на достижение сбалансированности между выездными и въездными туристскими потоками в Республику Беларусь.

Список использованных источников

1. Гуляев, В.Г. Туризм : экономика и социальное развитие: учебник / В.Г. Гуляев. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 304 с.

2. Гайдукевич, Л.М. География международного туризма. Страны СНГ и Балтии: учебное пособие / Л. М. Гайдукевич. – Минск : Аверсэв, 2011. – 252 с.

3. Решетников, Д.Г. Международный туризм в системе внешней торговли Беларуси: учебное пособие / Д.Г. Решетников – Минск : Амалфея, 2013. – 145 с.

4. Гайдукевич, Л.М. Приоритетные направления международного сотрудничества Беларуси в сфере туризма / Л. М. Гайдукевич // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 2016. – № 7. – С. 23 – 37.

5. Баюн, М.Н. Оценка потенциала Республики Беларусь для развития экологического туризма / М. Н. Баюн // Вестник Брестского государственного технического университета. – 2018. – № 1. – С.73–75.

Тупиченко А.В., старший преподаватель, магистр права,
факультет экономики и права
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: aadelina91@mail.ru

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ

Международный туризм – целенаправленная деятельность, связанная с предоставлением услуг иностранным туристам на территории, которая их принимает (въездной туризм) и гражданам страны постоянного проживания, которые путешествуют за рубежом (выездной туризм).

Международный туризм – это путешествия людей в другую страну, отличную от места постоянного жительства [1, с. 488].

Международный туризм – это вид деятельности, направленный на предоставление различного рода туристских услуг и товаров туристского спроса с целью удовлетворения широкого круга культурных и духовных потребностей иностранного туриста [2, с. 35].

Международный туризм определяется как поездка жителя какой-либо страны в другую страну для отдыха, деловых и прочих целей, а международная торговля туристическими услугами представляет трансакции между жителями различных стран при условии, что поездка является непременным условием потребления услуг и товаров [4, с. 79].

Международный туризм – целенаправленная деятельность, связанная с предоставлением услуг иностранным туристам на территории, которая их принимает (въездной туризм) и гражданам страны постоянного проживания, которые путешествуют за рубежом (выездной туризм) [3, с. 29].

Международный туризм классифицируется по различным критериям, в частности таким как: по целям, по степени мобильности, по форме участия, по возрасту, по продолжительности, по использованию транспортных средств, по сезонности, по географии, по способу передвижения.

Развитие международного туризма в странах, преимущественно принимающих туристов, обусловлено стремлением увеличить приток иностранной валюты и создать новые рабочие места. Многие страны посредством международного туризма пытаются решить проблемы платежного баланса.

Туризм въездной – путешествия в пределах страны лиц, не проживающих в ней постоянно, с туристическими целями без занятия оплачиваемой деятельностью [5, с. 48]

Туризм выездной – путешествия лиц, постоянно проживающих в одной стране, в другую страну с аналогичными целями без занятия оплачиваемой деятельностью в посещаемой стране.

Рекреационный туризм. Туризм с целью отдыха для ряда государств является наиболее массовой формой. Поездки иностранных туристов в Испанию, Италию, Францию, Австрию преследуют прежде всего именно эту цель. Рекреационный туризм характеризуется длительностью путешествия, небольшим количеством городов, входящих в маршрут, широким использованием авиационного транспорта и прежде всего чартерных рейсов.

Поездки с целью отдыха отличаются большим разнообразием и могут включать зрелищно-развлекательные программы (театр, кино, фестивали и т. д.), занятия по интересам (охота, музыкальное и художественное творчество), этнические походы, связанные с изучением национальной культуры страны пребывания [4, с. 11].

К рекреационному туризму относятся различные разновидности туризма с целью отдыха, знакомства с достопримечательностями, занятий спортом, осуществление походов, экзотический отдых, тематические поездки.

Оздоровительный отдых имеет личный, индивидуальный характер. Однако нередки случаи, когда туристы объединяются для совместных поездок, имеющая целью получения групповых скидок за проезд. Обычная продолжительность тура на лечение – 24 – 28 дней, что значительно больше, чем по другим видам туризма [3, с. 21].

Оздоровительный отдых в зависимости от средств воздействия на организм человека подразделяется на климато-, бальнео-, море-, грязелечение и т. д.

На рынке мирового туризма отмечается определенное взаимодействие стран-генераторов туризма, туристических потоков и стран-хозяев, собственников сферы туристического обслуживания. К первым относятся в первую очередь развитые страны Северной Америки, Европейского Союза и Япония, что свидетельствует о параллельном развитии уровней туристских расходов и национального экономического развития.

Стать самостоятельным и обычным видом путешествий туризм смог лишь на определенной ступени развития общественных отношений, на базе высокоразвитого и устойчивого экономического, политического и культурного общения между народами. Это совпадает с периодом формирования международного рынка, роста международной торговли и появления средств транспорта.

Колыбелью туризма стала Европа, на ее долю приходится почти 2/3 количества иностранных туристов, такую же долю в мировом туристском потоке составляют европейцы, которые, как правило, мало выезжают за пределы континента.

Поскольку каждому туристскому району необходимо было обеспечить прием, размещение и питание пассажиров – туристов, появилась потребность в строительстве туристских объектов, возводившихся железнодорожными управлениями, взявшими на себя финансирование, рекламу и создание фирм, обслуживающих путешественников.

Одной из первых стран, в которой победила буржуазная революция, и начал развиваться капитализм, была Англия. Именно здесь и образовались первые туристские организации, развившие свою деятельность сначала внутри страны, а затем и за ее пределами.

По данным Министерства спорта и туризма, в 2016 году белорусские агроэкоусадьбы посетило свыше 300 тыс. чел., что на 2,5% больше, чем в 2015 году. Граждане Республики Беларусь составили 90% отдохнувших. Иностранцев было почти 30,5 тыс. чел. из 74 государств (в том числе 24 тыс. россиян). Согласно данным Министерства по налогам и сборам сумма оплаты предоставленных в прошлом году субъектами агроэкотуризма услуг в сравнении с 2015 годом увеличилась на 22,5% и составила 14,6 млн. рублей.

Медицинский и лечебно-оздоровительный туризм становится все более востребованным среди иностранных граждан. По данным Минздрава Беларуси, в настоящее время у приезжающих из-за рубежа наиболее востребованы в нашей стране такие виды медицинской помощи как кардио-, нейро- и внутрисосудистая хирургия, эндоскопические операции, эндопротезирование, лечение онкологических заболеваний, стоматология, офтальмология, репродуктивная медицина, диагностические обследования, профилактическое лечение, восстановление после перенесенных заболеваний.

В соответствии со ст. 2 Закона Республики Беларусь «О туризме» законодательство о туризме основывается на Конституции Республики Беларусь и состоит из Закона «О туризме», Гражданского кодекса Республики Беларусь, Закона Республики Беларусь от 9 января 2002 года «О защите прав потребителей» и иных актов законодательства.

Таким образом, систему источников правового регулирования туристической деятельности составляют следующие нормативные правовые акты: Конституция Республики Беларусь; Гражданский кодекс Республики Беларусь; Законы Республики Беларусь, направленные на регулирование отношений в сфере туризма; Указы Президента Республики Беларусь, направленные на регулирование отношений в сфере туризма; Постановления Совета Министров Республики Беларусь, направленные на регулирование отношений в сфере туризма; ведомственные нормативные правовые акты, направленные на регулирование отношений в сфере туризма; международные нормативные правовые акты, конвенции, соглашения, заключенные и ратифицированные Республикой Беларусь, направленные на регулирование отношений в сфере туризма; решения местных Советов депутатов, исполкомов, направленные на регулирование отношений в сфере туризма.

Нормы права, содержащиеся в международных договорах Республики Беларусь, являются частью действующего на территории Республики Беларусь законодательства, подлежат

непосредственному применению, кроме случаев, когда из международного договора следует, что для применения таких норм требуется принятие (издание) внутригосударственного нормативного правового акта, и имеют силу того нормативного правового акта, которым выражено согласие Республики Беларусь на обязательность для нее соответствующего международного договора.

Конституция Республики Беларусь обладает высшей юридической силой. Конституция закрепила основные права граждан: на свободное передвижение (статья 30), право на отдых (статья 43), право на укрепление здоровья (статья 45) и гарантию защиты и покровительства гражданам Республики Беларусь за ее пределами.

Особая роль в регулировании туристических отношений отводится Гражданскому кодексу Республики Беларусь, который справедливо называют «экономической конституцией». Гражданский кодекс Республики Беларусь определяет правовые основы предпринимательской деятельности, в частности, создания и ликвидации субъектов хозяйствования, правовой режим обращения имущества, заключения и исполнения договоров и другое.

Основным отраслевым нормативным правовым актом является Закон Республики Беларусь от 25 ноября 1999 года «О туризме».

Международный опыт различает три основные модели государственного управления туристской сферой.

Первая модель предполагает, что в стране отсутствует центральный орган государственного регулирования туризма. Основное условие для данной модели заключается в том, что страна должна быть привлекательна для иностранных туристов и не нуждаться в особой рекламе ее туристского продукта на мировом рынке. Данная модель управления туристической индустрией действует в США.

Вторая модель базируется на том, что вопросами туризма занимается отраслевое министерство, наделенное значительными полномочиями и финансовыми ресурсами. Данный подход эффективен в случае, когда интересы въездного туризма требуют значительных средств на создание и поддержку на высоком уровне национального туристского продукта и туристской инфраструктуры, привлечения прямых иностранных инвестиций, поддержки мелкого и среднего бизнеса, обеспечения безопасности иностранных туристов. Указанная модель функционирует в таких странах как Турция, Болгария, Египет, Малайзия.

Третья модель предусматривает, что функции по развитию и государственному регулированию туризма возложены на многоотраслевое министерство. В министерстве создается специализированное подразделение, которое занимается разработкой и совершенствованием нормативно-правовой базы; регулирует связи с другими странами и международными организациями по вопросам развития туризма; осуществляет координацию министерств, ведомств и региональных властей по вопросам развития международного туризма; занимается продвижением национального туристского продукта за рубежом, участвуя в международных туристских выставках и ярмарках. Такая модель наиболее распространена в странах Европы, таких как Испания, Нидерланды, Великобритания.

В Республике Беларусь в области регулирования международного туризма имеется правовая казуистика. С одной стороны, в Указе № 371 приведены единичные туристические услуги, которые могут оказываться обособлено без увязки с другими услугами.

Формальность чиновников в выборе методов налогового льготирования проявилась и в самой форме предоставления льгот в сфере туризма. Так, законодатели не разделили между собой особенности предоставления льгот для оказания услуг белорусским и иностранным туристам. При этом в общей методологии предоставления налоговых льгот для иностранных и белорусских субъектов хозяйствования такое разделение есть.

При трактовке налоговых льгот в сфере туризма налоговые органы ссылаются на мировой опыт, утверждая, что во всем мире туристические услуги льготятся только в том случае, если входят в комплекс услуг именуемым туром. При этом практика введения электронных счетов-фактур по НДС в Республике Беларусь показала, что мировой опыт многообразен, неоднозначен.

В связи с вышеперечисленным представляется логичным дополнить Закон «О туризме» статьёй 6-2, предусматривающей предоставление налоговых льгот организациям, привлекающих в страну туристов, и осуществивших капитальные вложения в создание новых туристических объектов, дополнив, таким образом:

Статью 6-2 предлагается изложить в следующей редакции:

«Статья 6-2 «Предоставление налоговых льгот».

Организации, осуществившие капитальные вложения в создание нового туристического объекта имеют право на освобождение от налога на недвижимость в первые три года функционирования и освобождение от налога на прибыль в первые три года функционирования вновь созданного объекта туристической деятельности».

Список использованных источников

1. Алексеев, Р.С. Анализ туристических услуг в России / Р. С. Алексеев // Инновации и современные технологии в кооперативном секторе экономики : материалы международной научно–практической конференции в рамках ежегодных Чаяновских чтений, 20 ноября 2014 г. / Российский университет кооперации. – М., 2014. – С. 488–491.
 2. Алымов, Ю. Роль туристических услуг в системе внешнеэкономических отношений / Юрий Алымов, Андрей Гарбуз // Банковский вестник. – 2012. – № 28 (кастрычнік). – С. 35–42.
 3. Баранов, А.Е. Исследование туристической активности населения / А.Е. Баранов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – № 1. – С. 29–38.
 4. Волков, С. К. Модель маркетинга туристических территорий / С. К. Волков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2017. – № 3. – С. 79–83.
 5. Концавенко, И. Соседи и партнеры / Ирина Концавенко // Экономика Беларуси. – 2015. – № 2. – С. 48–51.
-
-

9 СЕКЦІЯ / 9 SECTION

Актуальні проблеми управління персоналом та економіки праці

Актуальные проблемы управления персоналом и экономики труда

Actual problems of human resources management and labor economics

Бабак С.В., студент 2 курсу магістратури, група ЗМУПп-181,
Назаренко Н.Г., студентка 2 курсу магістратури, група ЗМУПп-181
Науковий керівник: **Забаштанський М.М.**, д.е.н., професор
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: mazani@ukr.net

СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ

Об'єктивна оцінка та вмале регулювання продуктивності праці в країні посідають важливе місце серед пріоритетних завдань менеджерів, які працюють на різних рівнях управління. В розвинених країнах ринкової економіки зростання продуктивності праці базується, по-перше, на швидкому розвитку науки, техніки, освіти, запровадженні ресурсозберігаючих технологій, найсучасніших засобів механізації, автоматизації, комп'ютеризації праці, по-друге, на створенні могутніх стимулів до підвищення продуктивності праці, прояву інноваційної активності [5].

В Україні сьогодні спостерігаються тенденції іншого спрямування: загострюється протиріччя між стратегічними завданнями розвитку національної економіки і її сучасним станом, який характеризується низькою продуктивністю праці, вкрай низьким техніко-технологічним рівнем виробництва, неефективним використанням усіх видів ресурсів, не конкурентоспроможністю основних видів продукції, низькою часткою високотехнологічної продукції, низьким рівнем доходів та якості життя. Без ефективного управління продуктивністю праці, забезпечення її зростання, важко сподіватися на досягнення позитивних зрушень у добробуті населення, господарчому розвитку країни, стані конкурентоспроможності економіки на світовому рівні.

Між тим вирішення прикладних проблем підвищення продуктивності праці в Україні гальмується нестачею системних наукових досліджень в цій сфері. Проблема підвищення продуктивності праці з різною мірою глибини вивчалася багатьма дослідниками, зокрема, в Україні – А. Ревенком, А. Колотом, І.І. Кичко, Т. Заяць, Г. Куліковим, А. Холодницькою та ін., за межами України – Д.Сінком, Ф. Тейлором, Г. Емерсоном, Б. Генкіним, Р. Колосовою, Р. Яковлевим та ін. Проте аналіз публікацій дозволяє стверджувати, що в наукових джерелах зберігаються неоднозначні підходи до визначення сутності продуктивності праці, методів її розрахунку, засад управління продуктивністю праці. Недослідженість цієї проблеми зумовлює втрату керованості процесами підвищення продуктивності праці на різних економічних рівнях, призводить до загострення кризових явищ в економіці.

Серед багатьох актуальних проблем вітчизняної економіки важко виділити таку, яку б можна було б порівняти з проблемою продуктивності праці за рівнем вагомості, станом дослідження та ступенем дискусій у розумінні сутності, методів оцінювання та управління. Аналіз відомих у науковій літературі підходів дозволяє з'ясувати, що серед вчених продовжується дискусія навколо тлумачення терміна «продуктивність праці», що зумовлює відмінності в методологічних підходах щодо вимірювання продуктивності праці на різних економічних рівнях, різні точки зору на можливості управління продуктивністю праці [4].

Отже, в літературі існує широкий спектр думок стосовно продуктивності праці, що говорить про те, що ця категорія залишається досить суперечливою та дискусійною. Узагальнюючи наукові погляди, підтримуємо таку позицію: продуктивність праці варто трактувати в вузькому і широкому сенсі і це дещо знімає суперечності в її тлумаченні та

подальшій оцінці: у вузькому сенсі продуктивність праці – це показник продуктивності конкретної праці на мікроекономічному або індивідуальному рівнях, що являє собою відношення обсягу виробленої продукції (послуг) до витрат лише одного з факторів виробництва – живої праці, які можуть вимірюватись за годину, день, квартал, рік (людино-години, людино-дні, в річних розрахунках – середньооблікова чисельність персоналу); у широкому сенсі продуктивність праці – це суспільна продуктивність праці, яка характеризує результативність виробничого процесу на макрорівні і являє собою відношення загального обсягу виробленої продукції та послуг до загальних затрат праці [3].

Зауважимо, що продуктивність праці в широкому сенсі можна визначати багатоваріантно, на інтегральній основі враховуючи результати суспільної праці і витрати такої праці. Вибір того чи іншого методу розрахунку, на нашу думку, залежить від цілей аналізу, головне – бачити у динаміці показника продуктивності праці відображення певної соціально-економічної ефективності використання праці, що має слугувати інструментом управління економікою загалом.

На даний час існує потреба у пошуку ефективного механізму підвищення продуктивності праці на усіх економічних рівнях, який має будуватися передусім, на розробці сучасної методології визначення та оцінювання продуктивності праці. Треба подолати розбіжності у поглядах науковців (наприклад, ототожнення продуктивності з ефективністю), які призводять до неточностей в розумінні управління продуктивністю [1].

Сучасні методи підвищення продуктивності праці мають враховувати комплекс різноманітних факторів, які визначають динаміку продуктивності праці, економію затрат праці на різних економічних рівнях. Оскільки різноманітні фактори впливу (основний капітал, механізація, автоматизація праці, впровадження передових технологій виробництва, використання, якісної сировини та матеріалів, рівень організації праці, кваліфікації, мотивації праці, трудової дисципліни, гострота конкуренції, вплив світової економічної кризи, глобалізації тощо) можуть мати широку дію, впливаючи з різною силою (як позитивно, так і негативно) на економічний стан підприємств, трудову поведінку працівників, інтенсивність праці, то об'єктивно виникає потреба у функціонуванні ефективного механізму управління підвищенням продуктивності праці. Головне призначення такої системи – це заохочення працівників до продуктивної праці усіма можливими методами, які перебувають у правовому полі. Серед таких методів ми пропонуємо виокремлювати три основних групи: по-перше, організаційні та техніко-технологічні методи, по-друге, соціально-економічні та морально-психологічні методи, по-третє, адміністративно-нормативні методи.

Перша група методів орієнтована підняти продуктивність праці на новій техніко-технологічній основі, забезпечити модернізацію робочих місць, ліквідацію фізично важкої, ручної праці за допомогою впровадженнь досягнень науково-технічного прогресу; друга група методів має створювати високу мотивацію до продуктивної праці за допомогою економічних, соціальних та морально-психологічних методів впливу на трудову поведінку людини. Третя група методів призначена регулювати продуктивність праці, дотримання та виконання встановлених норм праці за допомогою адміністративних важелів (наказів, інструкцій, розпоряджень тощо).

Критерієм ефективності управління продуктивністю праці слід вважати досягнення її позитивної динаміки, економію затрат живої та минулої (уречевленої) праці і забезпечення на цій основі ефективного функціонування підприємств у довгостроковій перспективі. На макроекономічному рівні це зумовлює зростання ВВП, слугує тісному зв'язку між розвитком економіки та зростанням доходів, збільшенням купівельної спроможності основних верств населення. Зауважимо, що макроекономічні параметри зростання продуктивності праці дозволяють контролювати пропорції соціально-економічного розвитку, їх відповідність умовам ринкової рівноваги, стратегічним орієнтирам розвитку національної економіки.

Розглянуті вище методи мотивації і стимулювання вимагають індивідуального підходу до працівника і застосування залежно від певних виробничих обставин, однак саме за рахунок їх використання можна досягнути зростання продуктивності праці. Планування та орієнтація

підприємств на досягнення найвищих кінцевих результатів є найбільш оптимальним стилем створення системи управління продуктивністю.

Список використаних джерел

1. Амоша А. Н. Экономическая эффективность улучшения условий труда. Донецк: НЭП НАН Украины, 2010. 378 с.
2. Боднар Т. В., Гришина Ю.В. Шляхи підвищення продуктивності праці персоналу на підприємствах. URL: http://asconf.com/rus/archive_view/219.
3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учеб. курс. Изд. 2-е, перераб. и доп. Киев: Эльга; Ника Центр, 2005. 653с.
4. Васильков В. Г. Організація виробництва: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2013. 524 с.
5. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: навч. посіб. 2-ге видання. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 488 с.

Брехунова Д. О., Чубикіна А. О., студентки 3-го курсу, група ОА-171
Науковий керівник: **Самко О. О.**, к.е.н, доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: dashabrehunova@gmail.com; annachubysckina@gmail.com

ТРУДОВА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ І ПРОБЛЕМИ

Проблема зовнішньої міграції в Україні за останні роки набула масштабів національного лиха і значно впливає на економічний розвиток всієї країни.

Все більше наших співвітчизників залишають Україну, вбачаючи в цьому надійний спосіб розв'язання багатьох життєвих соціальних і економічних проблем. Зовнішня міграція - це рух населення через державні кордони, який пов'язаний зі зміною місця постійного місця проживання назавжди або на тимчасовий період [2].

Українці прагнуть максимально задовольняти власні потреби та потреби своєї сім'ї, тому, перш за все, вони намагаються покращити своє фінансове становище та збільшити можливості. Більшість молоді - це спеціалісти, які не можуть знайти роботу. Причини досить прості: малооплачувана робота, вимоги щодо досвіду роботи. Одним із значних поштовхів для виїзду українців за минулі роки стала політична нестабільність в країні, девальвація і корупція [5].

Згідно статистичних даних (рис.1) можна стверджувати, що значна частина українців працездатного віку, які виїжджають за кордон, це особи 15-24 років, з яких лівова частка припадає на жіночу стать [1].

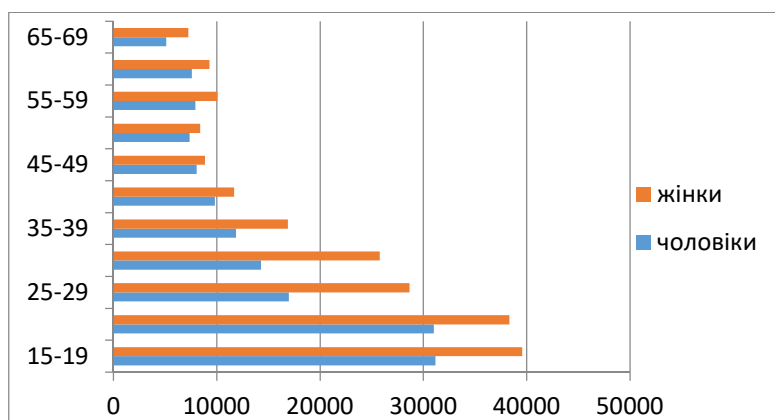


Рис.1 – Кількість мігрантів за віковими групами, статтю у 2017 році

Отже, основною причиною виїзду громадян нашої країни за кордон є пошук стабільного заробітку.

Це підтверджує опитування «Барометр щастя», яке щорічно проводить Європейська Бізнес Асоціація в Україні. Результати дослідження показують, що більшість українців, а саме 51 %, не вважають власний дохід достатнім для нормального існування, в той же час менше половини населення (близько 44 %) задоволена рівнем свого життя [5]. За даними Державної служби статистики кількість осіб, які виїжджали за кордон з метою працевлаштування протягом 2015-2018 років, становить 1,3 мільйона осіб. Однак, ця цифра є значно заниженою, оскільки базується на анкетуванні 20 тисяч домогосподарств з поширенням на все населення, тому вона включає лише довгострокових мігрантів, які мають родину в Україні, або осіб, які виїхали на короткостроковий період. З цього випливає, що особи, які виїхали разом з сім'єю або ті, хто не мав сім'ї в Україні, не були враховані.

Найбільша тенденція до виїзду за кордон, як і раніше, спостерігається серед мешканців західної частини країни (близько 69% від загальної кількості). Це зумовлено близькістю до кордонів, а також відсутністю промислових підприємств, які дають стабільний прибуток та мають потребу в трудових ресурсах.[4].

Як свідчить Державна служба статистики, країною-лідером за кількістю українських трудових мігрантів протягом 2016-2018 років, є Польща (38,9%), на другому місці знаходиться Росія, як країна сусід (26,3%), на третьому - Чехія (9,4%), на четвертому - США (1,8%), а майже останнє місце займає Німеччина (0,8%). Для виявлення причин популярності саме цих країн серед трудових мігрантів нами було проведено аналіз мінімальних заробітних плат і прожиткових мінімумів, як важливих показників соціально-економічного розвитку, станом на 2018 рік [1]. Дані представлені в таблиці 1.

Таблиця 1 - Прожиткові мінімуми і мінімальні заробітні плати країн станом на 2018 рік*

Країна	Прожитковий мінімум (ПМ)	Мінімальна заробітна плата (МЗП)	ПМ у гривнях	МЗП у гривнях
Польща (злотий)	502,75	2100,00	3841,01	16044,00
РФ(рубль)	11163,00	11163,00	4631,95	4631,95
Чехія(крон)	3410,00	12200,00	4239,65	15168,26
США(доллар)	1305,00	1305,00	36744,23	36744,23
Німеччина(євро)	347,00	1498,00	11828,47	51063,52
Україна(гривня)	1700,00	3723,00	1700,00	3723,00

*Складено на основі даних Державної служби статистики [4].

Слід відмітити, що методика розрахунку мінімальної заробітної в Україні та згаданих вище країнах суттєво відрізняється. В США, наприклад, основою величини мінімальної заробітної плати є вартість життя для сім'ї з чотирьох осіб: двоє дорослих і двоє дітей. В той же час в Україні мінімальна заробітна плата обчислюється з розрахунку на одну працездатну особу, але її розмір майже повністю визначається бюджетним фактором. В більшості країн Європи мінімальна заробітна плата покликана забезпечувати нормальний життєвий рівень, професійне здоров'я працюючого населення, розвивати трудовий потенціал тощо. Натомість мінімальна заробітна плата в Україні не виконує навіть функції простого відтворення робочої сили одного індивіда. Українська мінімальна заробітна плата суттєво відстає від мінімальної заробітної плати країн ЄС та інших розвинених країн [3].

Значну роль у зовнішніх міграційних процесах відіграє і прожитковий мінімум, який представляє собою вартісну оцінку споживчого кошика, необхідного людині для забезпечення життєдіяльності протягом одного місяця. Перевищення розміру прожиткових мінімумів згаданих країн над прожитковим мінімумом, встановленим в Україні, зумовлене тим, що споживчі кошики Польщі, США, Чехії та інших розвинених країн мають більше найменувань товарів у своїй структурі, переглядаються і змінюються набагато частіше і мають певні особливості. Так наприклад, у споживчому кошику США враховані витрати на бензин, алкоголь та їжу в ресторані,

що свідчить про високий рівень економічного розвитку країни, стабільність фінансового становища населення та можливість задоволення не лише його первинних, а й вторинних потреб [2].

Проведене дослідження показує, що оцінка вартості робочої сили в Україні є надзвичайно низькою у порівнянні з іншими країнами. Це пов'язано із використанням застарілих методів і підходів до визначення прожиткового мінімуму, а також відсутністю достатніх можливостей бюджету до його підвищення.

Отже, мінімальна заробітна плата та прожитковий мінімум є істотно необхідними показниками для вивчення причин відтоку українських громадян за кордон. Прожитковий мінімум – інструмент регулювання оплати праці, тому він безпосередньо впливає на розмір мінімальної заробітної плати, а мінімальна заробітна плата є нижньою межею для задоволення потреб людини. Високі її рівні у зарубіжних країнах приваблюють українців, проте ряд недоліків заважають їх точно порівняти з українськими значеннями, адже для України вони потребують новітнього підходу. Трудова міграція має не тільки негативні, а й позитивні ефекти. Позитивні проявляються у можливостях мігрантів отримувати нові знання і навички, покращувати сімейний добробут, а також у скороченні безробіття в країні. Негативним ефектом є те, що загострюється ситуація на ринку праці, зростає дефіцит робочої сили, Україна втрачає людський капітал. Нестача кадрів вже стала проблемою, яка надалі буде поглиблюватися. Щоб покращити ситуацію на ринку праці, необхідно створити належні умови для трудової діяльності в Україні, встановити адекватний витратам робочої сили рівень її оплати, стимулювати залучення молоді до розвитку підприємництва, малого бізнесу, забезпечуючи тим самим соціально-економічний розвиток суспільства.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 07.12.2019).
2. Міграційні процеси: сутність, причини, види та показники міграції. URL: <https://buklib.net/books/27309/> (дата звернення: 07.12.2019).
3. Мінімальна заробітна плата - основний соціальний стандарт. URL: <http://expert.fpsu.org.ua/sotsialno-ekonomichnij-zakhist/37-minimalna-zarobitna-plata-osnovnij-sotsialnij-standart> (дата звернення: 07.12.2019).
4. Сушко І., Кульчицька К., Мініч Р. Міфи і факти про українську трудову міграцію: довідник. 2019. 44 с.
5. Топ-5 причин трудової міграції з України. URL: <https://www.growhow.in.ua/top-5-prychyn-trudovoi-mihratsii-z-ukrainy/> (дата звернення: 07.12.2019).

Волкова А. М., студентка 3 курсу, група УП-171

Науковий керівник: **Мекшун Л. М.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: alena25volkova@gmail.com

ВРАХУВАННЯ ЦІННОСТЕЙ ТА МОТИВІВ СУЧАСНИХ ГЕНЕРАЦІЙ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Карл Мангейм в роботі «Проблема поколінь» заклав методологічні основи дослідження поколінь та охарактеризував їх через конкретне становище у соціумі, специфічний взаємозв'язок між його представниками [1, 292].

У 1991 році вийшла книга Нейла Хоуе та Вільяма Штрауса «Generations: The History of America's Future, 1584 to 2069», в якій був зроблений висновок, що приблизно кожні 20 років народжуються нові покоління, які мають свої цінності, мотивацію і вподобання, по-різному накопичують життєвий досвід. Дослідження показало, що насправді існують історичні аналогії між минулими і теперішніми поколіннями. У підсумку обидва автори виявили повторювану модель поведінки чотирьох типів поколінь в англо-американській історії, кожному з яких властивий особливий збірний образ і відповідний цикл чотирьох різних типів епохи. Докладний аналіз теорії поколінь і опрацьовану термінологію Штрауса і Хоуе запропонували в книзі 1997 року «Четверте перетворення» [2].

На сьогодні умовно виділяють чотири типи поколінь:

- 1943-1963 – покоління Бебі-бумерів (BB);
- 1964-1984 – покоління X;
- 1985-2000 – покоління Y;
- з 2000 по теперішній час – покоління Z.

Певні риси кожного покоління формувалися під впливом низки подій, які відбувалися в окреслені історичні періоди [3].

При управлінні персоналом необхідно враховувати конкурентоспроможність працівника, яка залежить від особистих якостей, професіоналізму, мотивації та інноваційного потенціалу. Вік людини і приналежність до певного покоління впливає на різницю в цінностях і підходи до роботи.

На основі соціологічних досліджень було виявлено, що для поколінь X, Y та Z спільними цінностями стали: універсалізм (турбота про оточуюче середовище та природу; доброзичливість (бажання робити щось добре для суспільства); самостійність (пропонування своїх ідей, творчий підхід до виконання завдань, власне бачення ситуації). Відмінності у цінностях визначалися їх різним рейтингом для представників кожного покоління [3].

Якщо характеризувати найцінніші фактори в роботі для представників покоління Z, то на першому місці стоїть розмір доходу, на другому – можливість кар'єрного та особистого росту, на третьому – можливість навчатись новому, на четвертому – колектив, в якому комфортно працювати. Для представників покоління Y перші три цінності аналогічні, а четверта – баланс професійного та особистого життя. Для представників покоління X першою цінністю стало фінансове забезпечення, на другому місці – можливість балансувати між роботою та особистим життям, на третьому – офіційне працевлаштування і на четвертому – можливість отримувати нові знання.

Отже покоління Y та Z виглядають більш цілеспрямованими та прагматичними, ніж покоління X, вони менш сконцентровані на саморозвитку, але вони більше бажають та готові сприймати нову інформацію для підвищення своїх знань та кваліфікації.

Всі покоління готові працювати понаднормово, навіть у свій вільний час, щоб отримувати більш високу заробітну плату.

Ідеальний керівник для покоління Z той, хто вчить чомусь новому, має змогу відповісти на будь яке питання, направляє на курси по підвищенню кваліфікації, відноситься з повагою до своїх працівників; для Покоління Y – той, щоб дає змогу кар'єрному росту; для покоління X – той, що створює атмосферу взаємо підтримки та співробітництва.

В найближчі 10-20 років на ринку праці будуть ще знаходитись представники покоління X сильною стороною яких є те, що вони обирають вміння розраховувати виключно на свої сили, мають альтернативне мислення, а також високу поінформованість про усе, що відбувається у світі. Представники покоління X надзвичайно гнучкі і готові змінюватися. Основною метою стає наполеглива праця та досягнення індивідуального успіху. Слабкою стороною цього покоління є те, що вони не бачать сенсу у побудові будь-яких колективних цілей та завдань. Успіх кожної окремої особистості набагато важливіший за спільну працю.

В найближчі 30-40 років основною робочою силою, що буде домінувати на ринку праці є представники покоління Y та Z.

Представники покоління Y мають такі сильні сторони: вірять у власну вдачу та розраховують на швидкий успіх; бачать зв'язок результатів праці та матеріальної винагороди; основними мотиваторами до праці є матеріальний добробут чи побудова кар'єри; володіють сучасними технологіями; мультизадачні при виконанні роботи, швидко навчаються та люблять навчатися. Їх слабкими сторонами є: не вміння чекати чогось дуже довго, хочуть все і відразу; не стійкі до поразок та дуже залежні від похвали й критики; швидко кидають роботу або навчання при відсутності мотиваторів; не можуть працювати без винагороди за ідею; не хочуть починати кар'єру з низів, проте прагнуть швидкого зростання; працюють добре тільки при чітко поставлених короткострокових цілях; вимагають гнучкого графіку роботи [4].

Для покоління Z більше, ніж для інших поколінь, характерна діджиталізація, швидке розуміння інформації, націленість на швидкий результат, досягнення лідерства. Серед слабких сторін – непосидючість.

Отже, для роботодавців важливо враховувати основні цінності та мотиви представників різних поколінь, адже для всіх важливим є самореалізація в професії, бажання навчатися та вдосконалюватися, отримувати за гарну роботу гідну винагороду.

Список використаних джерел

1. Mannheim, Karl (1952). "The Problem of Generations". In Kecskemeti, Paul (ed.). *Essays on the Sociology of Knowledge: Collected Works, Volume 5*. New York: Routledge. p. 276-322.
2. William Strauss, Neil Howe. *Generations: The History of America's Future, 1584 to 2069*. Paperback, 1991. 594 p.
3. Формула поколінь: цінності та мотиви сучасних генерацій. Звіт-дослідження Academy D.ТЕК. 2019. 45 с.
4. Ільєнко А. В., Хасіна О.М. Покоління Y: конкурентні переваги випускника спеціальності «управління персоналом та економіка праці» ДВНЗ КНЕУ імені Вадима Гетьмана на ринку праці. *Економіка та підприємництво: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»*. 2018. № 40. С. 174-185.

Дахно А. А., студентка 1 курсу, група МУПп-191
Науковий керівник: **Мекшун Л. М.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: dahnoasia@gmail.com

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Рівень розвитку людського капіталу є одним з основних показників розвитку економіки України в порівнянні з іншими країнами світу. У час, коли на перше місце виходить людина з її можливостями та потребами, саме вирішення питання зростання продуктивності праці стає вирішальним у забезпеченні гідного рівня людського розвитку. Продуктивність праці є одним з пріоритетних напрямків підвищення ефективності національної економіки та одним із способів виходу країни на новий глобальний рівень. Тому дослідження проблеми зростання продуктивності праці людського капіталу в умовах посилення глобалізаційних процесів є особливо актуальною.

Одним з найважливіших чинників зростання продуктивності є її демографічний стан, тобто якісні та кількісні характеристики населення. Економічні та демографічні процеси взаємозалежні, адже населення є категорією демоекономічною, а всі пов'язані з нею явища мають великий вплив на економічне становище країни. Населення країни – це основа, завдяки якій здійснюється суспільне відтворення; це джерело ресурсів для праці, споживач і носій економічних відносин. Розвиток трудового потенціалу, а отже і величина національного доходу залежить від зміни показників демографічних характеристик населення.

Демографічна ситуація в Україні погіршується протягом останніх десятиліть – демографи відзначають в країні поширення явища депопуляції населення. Чисельність населення скорочується з кожним роком, що є наслідком негативних природного і механічного рухів; поглиблюється процес старіння нації, зростають показники демографічного навантаження на населення; скорочення народжуваності в перспективі призведе до скорочення робочої сили та трудового потенціалу країни. Отож, забезпечення оптимального демографічного стану – одне з першочергових завдань уряду, адже усі матеріальні блага країни створюються працею населення, тобто головною продуктивною силою – трудовим ресурсним потенціалом.

Чисельність населення України має стійку тенденцію до зменшення (див. рис. 1).

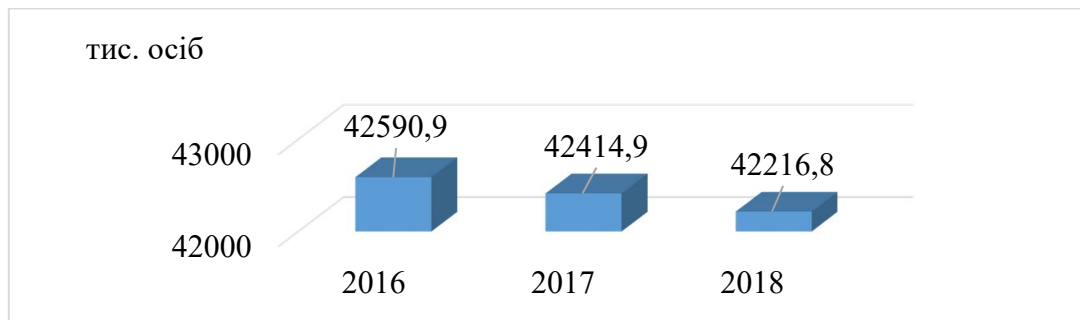


Рисунок 1 – Чисельність населення України у 2016-2018 рр.

Джерело: [1]

Значний вплив на продуктивність здійснює стан ринку праці. Розглянемо основні показники ринку праці України в табл. 1.

Таблиця 1 – Показники ринку праці України

Показник	2016	2017	2018	Відхилення (+/-)	
				2017	2018
Усього населення у віці 15-70 років тис.осіб	17955,1	17854,4	17939,5	-100,7	85,1
у % до населення відповідної вікової групи	62,2	62,0	62,6	-0,2	0,6
- працездатного віку	17303,6	17193,2	17296,2	-110,4	103
у % до населення відповідної вікової групи	71,1	71,5	72,7	0,4	1,2
Зайняте населення, тис.осіб	16276,9	16156,4	16360,9	-120,5	204,5
у % до населення відповідної вікової групи	56,3	56,1	57,1	-0,2	1
- працездатного віку	15626,1	15495,9	15718,6	-130,2	222,7
у % до населення відповідної вікової групи	64,2	64,5	66,1	0,3	1,6
Безробітне населення, тис.осіб	1678,2	1698,0	1578,6	19,8	-119,4
у % до населення відповідної вікової групи	9,3	9,5	8,8	0,2	-0,7
- працездатного віку	1677,5	1697,3	1577,6	19,8	-119,7
у % до населення відповідної вікової групи	9,7	9,9	9,1	0,2	-0,8

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [1]

За даними вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15-70 років у 2017 році, порівняно з 2016 роком, зменшилась на 0,6% і становила 17,85 млн.осіб, з них 17,2 млн. осіб (96,3%) були у працездатному віці. Із зазначеної кількості громадян віком 15–70 років 16,16 млн. осіб, або 9%, були зайняті економічною діяльністю, а решта відповідно до методології Міжнародної організації праці (МОП), класифікувалися як безробітні.

У 2018 році кількість економічно активного населення віком 15–70 років становила 17,94 млн. осіб, з яких 16,36 млн. були зайняті економічною діяльністю, а решта (1,58 млн.) – безробітні, тобто особи, які не мали роботи, але активно її шукали як самостійно, так і за допомогою державної служби зайнятості. Рівень зайнятості населення становив: у віці 15–70 років – 57,1%, а в працездатному віці – 66,1%. Рівень безробіття (за методологією МОП) серед економічно активного населення віком 15–70 років становив 8,8%, а працездатного віку – 9,1%.

Слід зазначити, що вперше за останні п'ять років спостерігалось зростання рівня економічної активності населення у віці 15-70 років з 62% до 62,6%, відповідно рівень економічної активності населення у працездатному віці протягом аналізованого періоду зріс з 71,5% до 72,7%.

Серйозною проблемою підвищення продуктивності праці в Україні залишаються незадовільні умови праці, що призводить до погіршення якості та втрати трудових ресурсів, збільшення навантаження на системи соціального захисту, охорони здоров'я,

Пенсійний фонд тощо. Нині в умовах, які не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, в країні працює третина робітників.

Динаміка рівня продуктивності суспільної праці в Україні представлена на рис. 2.

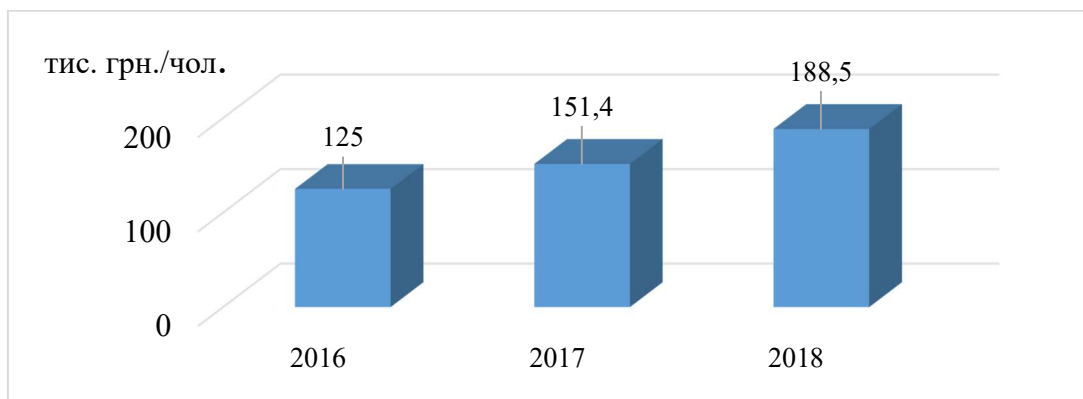


Рисунок 2 – Рівень продуктивності суспільної праці в Україні

Джерело: розраховано автором на основі [1]

Таким чином, протягом 2016-2018 років спостерігається зростання рівня продуктивності суспільної праці в Україні, але зростання даного показника відбувається під впливом значного зменшення чисельності населення України, тобто на зміну рівня продуктивності суспільної праці в значній мірі впливає чисельність зайнятого населення, а зростання рівня зайнятості відбувається в результаті зменшення чисельності населення та значним розміром трудової міграції.

Що стосується продуктивності праці, то за рекомендаціями МОП, це є показник, який відображає ступінь ефективності використання одного конкретного фактору виробництва (або ресурсу) – праці. Саме такої позиції дотримується Т. Лепейко, стверджуючи, що «продуктивність праці – це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції» [2].

Як зазначає Л.О. Нікіфорова продуктивність – це ефективність використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) під час виробництва різних товарів і надання послуг. Вона відбиває взаємозв'язок між кількістю і якістю вироблених товарів або наданих послуг і ресурсами, які були витрачені на їх виробництво [3].

Чинники продуктивності – це рушійні сили і причини, під впливом яких змінюється її динаміка. Оскільки макрорівневі чинники продуктивності виявляються і використовуються на рівні держави, то їх ще називають зовнішніми чинниками продуктивності, які реалізуються через систему виконавчої та законодавчої влади [4].

Отже, вивчення проблеми підвищення продуктивності праці в Україні вимагає нових умов господарювання, визначення важелів її підвищення з позицій перспектив інноваційного розвитку суспільства. Необхідно забезпечити постійний моніторинг продуктивності праці людського капіталу на усіх рівнях управління економікою, об'єктивну оцінку продуктивності праці та адекватне відображення такої оцінки державною статистикою.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. Статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Лепейко Т. Теоретичні засади вимірювання продуктивності праці в сучасних умовах. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2015. Вип. 2. С. 120-126.
3. Нікіфорова Л.О. Економіка праці: курс лекцій. URL: <http://nikiforova.vk.vntu.edu.ua/navch>.
4. Черчик Л.М. Менеджмент продуктивності: Конспект лекцій для студентів спеціальності 8.03060104 «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» денної форми навчання. Луцьк: СНУ імені Лесі Українки, 2014. 114 с.

СУЧАСНІ МЕТОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ СПІВРОБІТНИКІВ РЕКЛАМНОЇ АГЕНЦІЇ

Реклама – двигун торгівлі» – цю тезу суспільство засвоїло одночасно з розумінням того, що продавати – теж ремесло. Це просто і зрозуміло: щоб щось продати, продавцю потрібно донести до свідомості покупця, що його товар найкращий, зокрема з погляду співвідношенні ціни та якості.

Професійно рекламою займаються рекламні агенції. Їх співробітники організують та виготовляють всі види реклами (в тому числі зовнішньої реклами та засобів візуальних комунікацій), розміщують рекламу в засобах масової інформації, проводять рекламні заходи та заходи рекламно-комерційного змісту: виставки-продажі, презентації, аукціони, ярмарки, акції паблік рілейшн, конференції, симпозіуми, конкурси, концерти, шоу та інше.

Стимулювання праці персоналу рекламних агенцій є однією з провідних функцій управління ними, оскільки досягнення основної мети залежить від злагодженості роботи працівників. Кожен ефективний керівник намагається переконати працівників працювати краще, викликати в них бажання до активної трудової діяльності, підтримувати зацікавленість у праці, ініціювати переживання задоволення від отриманих результатів. Важливо також, щоб працівники домагалися досягнення цілей рекламної агенції добровільно і творчо. Проте на практиці часто спостерігається невміле застосування системи стимулювання, і як результат – висока плинність кадрів, низькі результати діяльності [4].

В економічній літературі існують різні підходи до визначення поняття «стимулювання трудової діяльності». Узагальнюючи їх зміст, можна сказати, що це поняття містить принаймні три аспекти:

по-перше, розподіл благ між об'єктами управління відповідно до досягнутих ними результатів діяльності;

по-друге, вплив на поведінку робітників з метою отримання заздалегідь запланованих результатів заздалегідь фіксовані результати;

по-третє, створення умов, за яких активна трудова діяльність стає необхідною та достатньою умовою задоволення потреб працівника

Основним елементом, за допомогою якого здійснюється процес мотивації праці в рекламних агенціях є стимул. У науковій літературі існує велика кількість визначень поняття «стимул». Так, стимул (лат. stimulus – стрекало, погонялка) трактується як зовнішнє спонування до дії, поштовх, спонукальна причина, гострий ціпок, яким поганяли тварин, фізичний агент (подразник), що впливає на орган почуттів (рецептор).

Існують різноманітні стимули, але людина обирає такі форми, які відповідають його сучасним потребам, інтересам, запитам, цінностям та ін. Стимули містять у собі як створення зовнішньої ситуації вибору, так й необхідної відповідності її внутрішніх проблем [Бортник]. Стимулювання праці – це цілеспрямований чи нецілеспрямований вплив людини або групи людей з метою підтримання певних характеристик її трудової поведінки, перш за все трудової активності.

Поняття «стимулювання праці» в економічній літературі вживається як у широкому, так й у вузькому розумінні. У широкому значенні цього поняття воно охоплює всі, що використовуються в управлінні методи мотивації, впливу, винагороди, зокрема адміністративні, економічні (матеріальні), соціально-регулятивні.

У вузькому розумінні стимулювання праці фактично збігається із соціальною регуляцією праці – соціальною мотивацією трудової поведінки, коли спонування до діяльності здійснюється через задоволення різноманітних потреб особистості, соціальної групи чи трудового колективу. Поняття

«стимулювання праці» у соціальних науках означає цілеспрямований вплив на соціальний об'єкт, що забезпечує підтримання його певного стану [2].

При стимулюванні, спонуканні до праці відбувається задоволення різних потреб особистості, що стає винагородою за трудові зусилля [3].

Стимулювання праці в рекламній агенції можна зводити до рішення двох взаємозалежних завдань: а) знаходження кордонів, у яких, виходячи з її економічних законів, означає бути засобом стимулювання, підпорядковуватися цілям стимулювання і давати раду поглядам; б) визначення тих конкретних принципів і методів організації оплати праці, які б найефективніше стимулювали працю як кожного працівника, так і всього колективу, не суперечачи економічним законам [1].

Як бачимо, подібний вплив пов'язаний з одержанням людиною задоволення від реалізації її цілей та потреб, що нерідко спонукає особистість до певної трудової поведінки сильніше, ніж безпосередній (адміністративний, економічний) вплив. Однак використання соціальних регуляторів як стимулів трудової поведінки є, безумовно, досить складним питанням. По-перше, подібні стимули мають опосередкований характер. Подруге, за організації подібного стимулювання виникає проблема виокремлення й порівняння, з одного боку, системи стимулів, з другого боку – системи цілей і потреб, на задоволення яких спрямовуються ці стимули. Якщо використовувані стимули, спрямовані на задоволення саме тих потреб, які необхідно (з погляду суб'єкта управління), ефективність стимулювання праці підвищується, і навпаки.

В сучасних умовах рекламні агенції практикують чотири основні форми стимулів:

- примусові заходи. Історія свідчить про широке застосування примусових заходів, починаючи з фізичного покарання і закінчуючи позбавленням майна. У демократичному суспільстві на підприємствах використовуються адміністративні методи примусу: зауваження, переведення на іншу посаду, перенесення відпустки, догана, звільнення з роботи;

- матеріальне заохочення - сюди відносяться стимули в матеріально-речовій формі: заробітна плата і тарифні ставки, винагорода за результати, премії з доходу чи прибутку, компенсації, путівки, кредити на покупку автомобіля або меблів, позики на будівництво житла та інше;

- моральне заохочення - стимули, спрямовані на задоволення духовних і моральних потреб людини: подяки, почесні грамоти, дошки пошани, почесні звання, вчені ступені, дипломи, публікації в пресі, урядові нагороди та інше;

- самоствердження - внутрішні рушійні сили людини, які спонукають його до досягнення поставлених цілей без прямого зовнішнього заохочення. Це найсильніший стимул з відомих в природі, однак він проявляється тільки у найбільш розвинених членів суспільства.

Стимулювання праці на сучасному етапі становлення економіки - це не тільки надтарифна система оплати, а й тарифна. Сюди входять також форми економічного стимулювання (ціни, ставки за кредитами, ставки оподаткування доходів рекламних агенцій тощо), які важливо залучити для стримування інфляційних тенденцій у економіці. Необхідною складовою стимулювання є матеріальне заохочення, яке відрізняється від економічного за формою впливу на об'єкт стимулювання. У механізмі стимулювання праці також необхідно виділити як підсистеми моральне та соціальне, форми яких впливають на інтереси людей, що знаходяться у площині свідомості. Моральне стимулювання знімає суперечності між необхідністю виконувати потрібну агенціям роботу і неналежною матеріальною зацікавленістю в ній окремого працівника. Традиційні види морального стимулювання слід і надалі використовувати, але їх треба доповнити адекватними ринковій економіці видами (імідж агенції, випуск товарів на експорт, перемога в конкурентній боротьбі з відомою фірмою тощо).

Практичне втілення системи стимулювання працівників рекламної агенції обов'язково відбувається завдяки використанню широкого кола методів:

- економічних (прямих) – заробітна плата (різні форми та системи заробітної плати); премії за продуктивну працю і раціоналізацію; участь у прибутках; заохочувальні, компенсаційні та гарантійні виплати; доплати за стаж і сумлінну працю на підприємстві;

- економічних (непрямих) – пільгове харчування; нагороди цінними подарунками; кредити на житло та придбання товарів; відшкодування витрат за користування житлом, транспортом, зв'язком; оплата навчання;

- адміністративних – гнучкі робочі графіки; зміни у режимі праці; сприяння творчим відпусткам і відрядженням;

- організаційно-виробничих – охорона праці; покращання умов праці; збагачення праці; програми підвищення якості праці;

- морально-психологічних – подяки; оголошення та повідомлення досягнень; участь у системі оцінки результатів праці; нагороди почесними відзнаками; проведення урочистих зібрань;

- соціальних (не грошових) – просування по службі; участь у прийнятті рішень на більш високому рівні; профілактичне та лікувально-оздоровче медичне обслуговування; зміна соціального статусу працівника [2].

Побудова ефективної системи стимулювання праці в рекламній агенції передбачає створення конкурентоспроможної системи винагород працівникам, які забезпечують отримання додаткового прибутку або є основною рушійною силою в колективі. Адекватна оцінка процесу мотивації в агенції та вмале управління ним є ключовим аспектом забезпечення економічних інтересів працівників різних рекламних агенцій на практиці.

Можна зробити висновок про необхідність дотримання певних принципів в стимулюванні та мотивації працівників, серед яких можна виділити: 1) поєднання короткострокових і довгострокових інструментів стимулювання; 2) забезпечення чіткого механізму участі працівника в результатах діяльності рекламної агенції; 3) заохочення працівників до створення та реалізації нововведень у рекламній агенції; 4) всебічне поєднання матеріальних і нематеріальних стимулів; 5) розширення неформальної комунікації

При побудові ефективної системи стимулів та мотиваторів праці у рекламній агенції доцільно спиратися на такі принципи: 1) першочергово необхідно виявити матеріальні та нематеріальні потреби працівників, що можуть прямо впливати на результативність їхньої роботи; 2) працівники рекламної агенції повинні повною мірою володіти інформацією про діючу систему стимулів в агенції; 3) надані матеріальні стимули повинні бути економічно виправданими та застосовуватися тільки з урахуванням бюджету рекламної агенції; 4) система стимулів повинна бути зрозумілою співробітникам і кожен співробітник повинен знати за що, за які заслуги йому зарахований або не зарахований той чи інший стимул.

Завданням керівництва рекламної агенції є створення відповідних умов для розкриття потенціалу працівників що зумовило б виникнення стійкої потреби в напруженій і результативній праці. При цьому керівництво повинно враховувати конкретні ситуації, що слугують стимулами в процесі праці, враховувати не тільки особисті здібності працівників, а і їх особисті мотиви: потреби, інтереси, пріоритети, амбіції.

Список використаних джерел

1. Бортник В. А. Матеріальне стимулювання як чинник ефективності використання кадрового потенціалу. *Вісник Київського інституту бізнесу та технологій*. 2010. № 2. С.87-88.

2. Гринь Є.Л. Розробка програми стимулювання персоналу до здійснення організаційних змін на підприємств. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2018. № 3. С. 47-50.

3. Іваницька С. Б., Клітна М. Р. Методологічні основи стимулювання праці персоналу підприємства. *Ефективна економіка*. 2013. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_33.

4. Костін Д. Ю. Матеріальне стимулювання трудової діяльності: аналіз теоретико-методологічних підходів. *Економіка: реалії часу*. 2013. № 2. С. 81-86. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2013_2_13.

Живець О. М., студентка 2 курсу магістратури, група МУПп-181
Науковий керівник: **Хмелевський С.М.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

РОЛЬ КРЕАТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СТРАТЕГІЇ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки, коли продукція та послуги будь-якого підприємства, установи чи організації мають аналоги або альтернативу становиться очевидно, що конкурувати господарюючі суб'єкти можуть тільки тоді, коли мають ресурс у вигляді креативного потенціалу. Цей потенціал являє собою сукупність можливостей із генерування креативних ідей, а також розроблення нетрадиційних методів розв'язання виробничо-господарських проблем [4]. Щоб зрозуміти роль креативного потенціалу в ефективності діяльності підприємства, установи чи організації треба зрозуміти його природу.

Термін «креативний потенціал» складається з двох окремих понять. Так, поняття «креативний» характеризує продукт діяльності людини, створений способом, що відрізняється від аналогічних, новизною підходу, творчим рішенням. Уперше термін «креативність» використав Д. Сімпсон, який ще у 1922 році визначив цим словом здатність особистості відмовлятися від стереотипів у мисленні. Усі проаналізовані нами визначення креативності умовно можна розділити на 3 групи. До першої групи ми відносимо визначення, автори яких головною вважають когнітивну природу креативності. Сюди можна віднести визначення, запропоновані Т. Сімоном, Ч. Спірменом, Дж. Гілфордом, Ф. Гальтоном, Е. Торренсом та ін. Так, Т. Сімон і Ч. Спірмен основою креативності вбачають інтелектуальну здатність формувати зв'язки між різними ідеями. Дж. Гілфорд розглядає креативність як дивергентне мислення. К. Кокс вважає високий інтелект у поєднанні з мотивацією та певними рисами характеру важливим фактором, що визначає рівень креативності. Д. Богоявленська позиціонує креативність як інтелектуальну активність. А. Морозов розглядає цю категорію як здатність, що відображає глибинну властивість індивідів створювати оригінальні цінності, приймати нестандартні рішення, виходити за межі відомого. О. Дьяченко, М. Холодна розуміють креативність як максимальний рівень розвитку розумових (інтелектуальних) здібностей. Автори визначень другої групи (У. Дафф, Е. Тулуз, А. Маслоу, К. Роджерс, В. Антонішина та ін.) підкреслюють особистісну сторону креативності та акцентують увагу на здібностях, особистісному потенціалі, самоактуалізації особистості. В. Антонішина, наприклад, стверджує, що креативність – це особистісна якість, що ґрунтується на потенційних можливостях індивіда. А. Маслоу вважає креативність засобом реалізації потенціалу (самоактуалізації), та зв'язує її з такими рисами, як прийняття себе, свобода духу. Л. Мітіна, А. Смірнов розуміють креативність як специфічну здатність, обумовлену наявністю й поєднанням різних особистісних якостей. М. Кашапов, В. Шадриков підкреслюють інтегральний характер креативності, як якості, що об'єднує когнітивну й особистісну сфери особистості. Третю групу складають визначення, в яких дослідники спираються на соціальну природу креативності, беручи до уваги вплив факторів середовища на формування, розвиток і виявлення креативності. Ф. Баррон, Д. Мак Кіннон, Р. Стернберг стверджують, що креативність – це здатність створювати оригінальний, незвичайний продукт, що відповідає потребам навколишньої дійсності. Т. Любарт вважає креативність результатом конвергенції когнітивних, конативних і середовищних факторів.

Поняття «потенціал» (від лат. – *potentia*) достатньо широко використовується в характеристиці діяльності особистості. У джерелах [2, 4] воно тлумачиться як ресурс, заряд, запас, (внутрішні, життєві) резерви, можливості; «сукупність наявних засобів і можливостей для будь-якої дії, діяльності, реалізації будь-чого» [1, 3].

Потенціал людини, тобто те, що вона може зробити, є, безумовно, значно більшим, ніж звичайно реалізоване. HR-менеджери розглядають потенційну сферу як «внутрішню, нереалізовану сутність особистості, яка за відповідних умов (сприятливих для подолання внутрішніх суперечностей) стає дійсністю».

Як бачимо, синтез обох понять в менеджменті відображає поняття "креативний потенціал". Під ним розуміється вища форма продуктивної активності персоналу підприємства, інтелектуальні, фізичні, психологічні, соціальні поведінкові резерви працівників, які дозволяють виходити за межі стандартного вирішення господарських завдань, а також продукувати нові оригінальні ідеї, що є передумовою створення інноваційного продукту. Дослідники акцентують увагу на тому, що креативний потенціал особистості є потужним фактором її розвитку, що визначає готовність людини змінюватись, відмовлятись від стереотипних способів поведінки та мислення [1, 2, 3, 4]. О. І. Кліпкова говорить про креативний потенціал як про ресурс творчих можливостей людини, здатність конкретної людини до здійснення творчих дій, творчої діяльності в цілому [3]. Необхідно відмітити, що креативний потенціал компанії не є простою сумою креативних потенціалів її співробітників. Його використання характеризується синергетичним ефектом від реалізації креативного потенціалу співробітників застосування організаційно-економічного механізму розвитку цього потенціалу [1].

Креативний потенціал грає важливу роль в стратегії ефективної діяльності підприємством. Креативність є універсальним вимогою сучасної економіки, домінуючим умовою розвитку будь-якого підприємства або виду діяльності. В сучасній вітчизняній економіці креативність проявляється в зміні структури активів у бік переважання нематеріальних активів, Продукт креативної діяльності являє собою особливе ринкове явище. Його специфіка полягає в тому, що він замислюється і проводиться, як правило, за відсутності такого важливого ринкового чинника, як купівельний попит.

Креативна діяльність, як виборчий творчий пошук, поєднує творчі вимоги з орієнтацією на реальні проблеми підприємства і включає в себе формування нової моделі мислення, нематеріальних (інтелектуальних) активів. На етапі формування виробничих, організаційно-фінансових і виробничо-комерційних активів креативна діяльність переходить в інноваційну, тобто здатність отримувати вартість з креативного потенціалу, управляти відносинами між людським капіталом (здібностями і знаннями співробітників), капіталом клієнта (рівнем взаємної інтегрованості) і організаційним капіталом (знання і культура організації), максимізує потенціал організації з метою створення вартості [1].

З позицій стратегії ефективної діяльності креативність (творчий елемент) є попередня умова інноваційної діяльності. Стратегія, як інструмент інноваційної діяльності, є організаційно-фінансовим процесом, що об'єднує принципи інноваційної стратегії, стратегічного менеджменту, фінансової стратегії та фінансового менеджменту [2].

Отже, підходи до формування та реалізації креативного потенціалу як чинника ефективної діяльності підприємства базуються на певному баченні проблеми та шляхів її вирішення й визначають стратегію дій по втіленню на практиці креативних рішень.

Список використаних джерел

1. Бережнов Г.В. Креативность и инновации в деятельности предприятия. *Российское предпринимательство*. 2016. Том 7. № 4. С. 54-57.
2. Войтушенко А. А. Бушуев С. Д. Развитие креативного потенциала коллективу как фактор влияния на эффективную работу предприятия. *Управление развитием сложных систем* 2017. №29. С. 34-39.
3. Кліпкова О. І. Креативність та інноваційність як основні складові нового вектора в управлінні підприємством *Науковий вісник Мукачівського державного університету*, 2015. Випуск 2(4). Частина 2. С.76-80.
4. Савіцька Н. В., Коломієць О. Л. Управління креативним потенціалом підприємства: стратегія і тактика. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. 2012. №727. С. 143–149.

Зуб В. О., Зуб О. В., студенти 2 курсу магістратури, група ЗМУПп-181
Науковий керівник: **Холодницька А. В.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: zub-v@rada.gov.ua

ПЕРЕБУДОВА СТРАТЕГІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ В ЗАКЛАДАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Медичні заклади України сформувались в адміністративно-командній культурі управління, а тому в сучасних умовах керівництво стикається з типовими проблемами її трансформації. Головними рисами її у закладах первинного рівня медичної допомоги є:

1. Повна централізація управлінських рішень, концентрація повноважень топ-менеджментом.
2. Тарифна сітка як принцип визначення мотивації персоналу є повністю відірваною від реальної кваліфікації лікаря.
3. Пасивність і несамостійність персоналу при вирішенні організаційних питань.
4. Низький інтерес медичних працівників до пацієнта, що зумовлює неналежний рівень клієнтського сервісу в закладах охорони здоров'я.
5. Відсутність відокремленої управлінської функції, оскільки головний лікар часто є радше адміністратором, ніж менеджером або лідером.

Нова система фінансування кидає виклик усім цим особливостям корпоративної культури і, зокрема, вимагає від головного лікаря навичок оперативного і стратегічного менеджменту, здатності очолити радикальні перетворення, допомогти персоналу адаптуватись до нових вимог. Від персоналу вимагається зосередженість на клієнті, вибір якого визначатиме обсяг фінансування практики сімейного лікаря.

Основними фазами циклу менеджменту в контексті управління закладом охорони здоров'я є планування, організація, мотивація і контроль.

У процесі планування організація визначає мету свого існування, перспективні та поточні цілі, а також необхідні кроки для їх реалізації. В медичних закладах виділяють два рівні управління: стратегічне та оперативне (наприклад, управління часом прийому пацієнтів, управління ресурсами). Стратегічне управління визначає напрям розвитку закладу, а оперативне - сталий рух у цьому напрямі).

Стратегічне планування - тривала та трудомістка процедура, оскільки під час зустрічей робочої групи формуються засади іншої культури, команда вчиться приймати управлінські рішення, перевіряє задекларовані цінності на реалістичність. Потім необхідно визначити, як заклад реалізуватиме своє бачення. Для цього доцільно провести SWOT-аналіз, щоб визначити особливості середовища та внутрішні особливості, що заважають або допомагають рухатись у бік бачення.

Часто сильною стороною медичних закладів є мотивована управлінська команда, відремонтовані приміщення, наявність сучасного обладнання тощо, а слабкою – велика частка пенсіонерів у складі колективу, застаріле обладнання, площі, що не використовуються тощо.

Втім, перед медичними закладами відкриваються і нові можливості, зокрема міжнародна технічна підтримка (гранти), зміна відносин у галузі завдяки принципу «гроші ходять за пацієнтом», підтримка керівництвом громади тощо. Загрозами є непослідовність реалізації медичної реформи, неузгоджені відносини з вторинною медициною або керівництвом громади, старіння населення та від'їзд працездатного населення. За таких умов кожна громада має обрати своє унікальне поєднання факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, визначити, як доведеться долати слабкі сторони і як використати сильні сторони.

На етапі визначення стратегічних пріоритетів та цілей варто проаналізувати організаційну структуру медичного закладу, бо вона втілює стратегію організації, повинна їй відповідати та змінюватися разом з нею.

Мотивація – це система стимулів та процес стимулювання бажаної поведінки працівників. А тому зв'язки мотиваційних стимулів зі стратегією повинні бути чіткими та зрозумілими, а мотивація має бути не тільки матеріальною.

Тарифна сітка руйнує будь-які можливості управляти якістю надання послуг сімейними лікарями через матеріальну мотивацію. Не варто зводити мотивацію тільки до грошової винагороди, потрібно ефективно впроваджувати систему стимулювання праці нематеріальними важелями.

Невід'ємною частиною оперативного управління є делегування – передача керівником завдань та повноважень підлеглим. Це дуже важливо, оскільки наслідком недосконалого делегування є невиконання або неправильне чи несвоєчасне розпоряджень.

Жодна система не працює без контролю. В закладі охорони здоров'я контроль повинен бути системним у формі періодичних нарад, на яких заслуховуються та обговорюються звіти про реалізацію планів та показників. Особливістю нарад має стати культура спільного пошуку та навчання. Всі відповідальні особи мають приходити на наради з підготовленим аналізом показників і пропозиціями щодо подальших дій.

Для того щоб система контролю працювала ефективно, необхідно мати стратегічний план; розуміти організаційну структуру та розподіл зон відповідальності; визначити ключові показники діяльності; створити систему нарад, на яких усі відповідальні менеджери періодично звітують про виконання планів та показників; дотримуватись культури спільного пошуку та навчання [3, с.145-157].

Втім, реформи на місцях не можливі без державних та регіональних змін. З метою підвищення ефективності функціонування існуючої державної системи управління закладами охорони здоров'я необхідно:

- 1) удосконалити законодавче забезпечення системи охорони здоров'я;
- 2) посилити ресурсне забезпечення закладів охорони здоров'я;
- 3) підвищувати якість послуг з охорони здоров'я;
- 4) запровадити системи диференційованої стимулюючої оплати праці в системі охорони здоров'я і системи укладання контрактів між надавачами медичних послуг та платником – державними органами управління з прив'язкою до якості та шкали складності надання медичної допомоги;
- 5) підвищити якість кадрового забезпечення системи охорони здоров'я [1].

Також доцільно надалі змінювати систему управління галуззю шляхом:

- реструктуризації центрального та регіональних органів управління охороною здоров'я зі зміцненням організаційного потенціалу на напрямках: громадська охорона здоров'я, первинна медична допомога, сестринство, вторинна та третинна медична допомога, виділення спеціалізованих структур для забезпечення розгляду звернень громадян та інформаційних запитів;

- інституалізації функції закупівель у сфері охорони здоров'я за кошти державного бюджету та управління якістю медичного обслуговування;

- створення умов для ефективного управління регіональними закладами охорони здоров'я;

- створення професійного самоврядування;

- компетентісного підходу при підборі й підготовці керівних кадрів;

- модернізації системи моніторингу діяльності закладів охорони здоров'я[2].

Список використаних джерел

1. Долот В. Д. Основні напрями та пріоритети реформування сфери охорони здоров'я в Україні. *Державне управління: удосконалення та розвиток*, 2012. № 12. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=657>.
2. Концепція побудови нової національної системи охорони здоров'я України. URL: [oblzdrav.mk.gov.ua > index.php > obgovorennya](http://oblzdrav.mk.gov.ua/index.php?obgovorennya).
3. Як організувати систему надання первинної медичної допомоги на місцевому рівні. Операційне керівництво / Баценко Д., Брагінський П., Бучма М. та ін. Міністерство охорони здоров'я України, Проект USAID «Реформа ВІЛ-послуг у дії», ТОВ «Агентство «Україна» К., 2018. 368 с.

Костюченко І. А., студентка 3 курсу, група ОА-171, ННІЕ
Науковий керівник: **Самко О. О.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: irinakostyuchenkoblog45@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В УКРАЇНІ ТА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Людський ресурс – специфічний об’єкт управління, якому повинна приділятися більша увага у порівнянні з іншими ресурсами підприємства. На вітчизняних підприємствах останніми роками спостерігається значне зниження продуктивності праці, незадоволеність працівників оплатою праці, плинність кадрів і, як наслідок, міграція населення в закордонні країни. Вирішення цих та інших проблем, пов’язаних зі зменшенням кількості працівників та якості їх роботи на підприємствах, можливе шляхом застосування ефективної мотивації персоналу.

Система мотивацій персоналу являє собою сукупність взаємопов’язаних заходів, що спонукають окремого працівника чи весь трудовий колектив до підвищення ефективності виробництва та досягнення поставлених цілей як індивідуальних, так і спільних, у діяльності підприємства.

При формуванні мотиваційної політики варто розглядати в комплексі її матеріальну і нематеріальну складові. Основою для формування мотиваційного механізму є потреби працівників, які у загальному вигляді описуються пірамідою потреб А. Маслоу. В першу чергу, необхідно звертати увагу на задоволення базових потреб працівників (фізіологічні потреби та потреби у безпеці), які, як правило, задовольняються заходами матеріальної мотивації. По мірі задоволення базових потреб виникають потреби більш високого рівня (визнання і самоствердження, самореалізація), на задоволення яких більшою мірою спрямовуються заходи нематеріальної мотивації.

Дослідження практичного застосування механізму матеріальної мотивації на різних підприємствах дають можливість сформулювати таку її структуру (Табл. 1) [1].

Таблиця 1 - Структура матеріальної мотивації

Матеріальна мотивація	
Заробітна плата	Премії
Відрядна оплата праці	Індивідуальні
Погодинна оплата праці	Колективні
Грейдингова оплата праці	Проектні

Основним чинником, який впливає на рівень заробітної плати працівника підприємства, є результати його особистої діяльності, тому заробітна плата має бути максимально пов’язана з результатами діяльності конкретного працівника. Наприклад, якщо показником професійної діяльності керівника відділу продажів є торговельний оборот компанії, то доцільно його заробітну плату пов’язати безпосередньо з рівнем цього обороту. Таким чином, підвищується особиста відповідальність працівника та результативність його управлінської діяльності. У практиці управління американських компаній «Ford Motor Company» і «General Motors» застосовують різні методи матеріальної мотивації праці [3]. Зокрема, використовують систему заробітної плати, за якої поряд з оплатою праці відповідно до посадових окладів працівники управлінського персоналу отримують частину прибутку компанії, що стає додатковим чинником зростання як прибутковості компанії, так і власного добробуту працівників.

Різновидом подібної тарифної системи оплати праці є грейдингова система, тобто така система оплати праці, за якої відбувається позиціонування посад, розподіл їх в єдиній ієрархічній структурі відповідно до цінності даної посади для підприємства або цінності праці конкретного

працівника. Грейдингова система оплати праці успішно застосовується в Україні компанією «4Smart» [5].

Суттєвою складовою матеріальної мотивації є премії, роль яких полягає у стимулюванні персоналу працювати більш ефективно. Премії можуть бути як індивідуального, так і колективного характеру. Індивідуальні премії - це премії за виконання і перевиконання особистого плану конкретним працівником.

Особливо важливими з точки зору тимбилдингу є колективні премії, коли преміювання працівника відбувається не тільки за особисті досягнення, а й додатково за виконання показників всією командою. Така система преміювання стимулює працівників поліпшувати не тільки особисті показники, а й долучатись до спільної роботи команди.

Проектні премії призначаються за досягнення цілей проекту. Вони можуть бути як індивідуального характеру, тобто для кожного учасника проекту, так і для всієї команди, яка втілювала проект. Такі види премій доцільно запроваджувати при реалізації стратегічних проектів. При цьому при встановленні максимальних цілей і винагорода має бути відповідною.

В сучасних умовах саме мотивація через створення працівникові можливостей реалізуватися як фахівцю та особистості, здатна втримати креативних і перспективних управлінських працівників на підприємствах.

Значну роль у формуванні кваліфікованих управлінських кадрів відіграє нематеріальна мотивація, складовими якої є: гуманізація праці; розвиток виробничої демократії; планування кар'єри; регулювання робочого часу; інформованість колективу тощо [4]. Для практичної діяльності підприємств пропонується широке коло заходів нематеріальної мотивації праці, втілення яких не потребує значних фінансових затрат, а результати їх застосування можуть бути достатньо високими. Завдяки використанню прийомів нематеріальної мотивації значно підвищується лояльність працівників, формується почуття гідності, поваги до підприємства, до його цінностей.

Зарубіжний досвід демонструє досить високу ефективність застосування нетрадиційних методів мотивації персоналу: проведення внутрішньо корпоративних конкурсів, де оцінюються як самі найкращі якості, так і недоліки номінантів-призерів (у США); відшкодування витрат на розлучення (в Англії); проведення робочого дня на свіжому повітрі, там де є Wi-Fi простір, надання творчих відпусток (у Німеччині) [7].

Для мотивації свого персоналу компанія «Apple» щорічно влаштовує знижки в розмірі 25 % на купівлю музичних плеєрів iPod, комп'ютерів і планшетів iPad. Кожні три роки працівники також отримують знижку в розмірі 250 доларів на покупку iPad або 500 доларів на покупку комп'ютера лінійки Mac. У Нью-йоркському офісі Apple забезпечує своїх співробітників сертифікатами на 300 доларів, які вони можуть витратити на відвідування спортзалу. Також Apple пропонує своїм молодим співробітницям подбати про майбутнє своєї сім'ї. Компанія підписала угоду з медичними фірмами, які пропонують збереження репродуктивного матеріалу для його використання в майбутньому. Адже більшість співробітниць хочуть спочатку досягнути значного успіху у професійній кар'єрі, а вже потім будувати повноцінну сім'ю. Для нових співробітників компанії передбачено 12-денну оплачувану відпустку [6].

У нашій країні також почали активно займатись нетрадиційними методами мотивації персоналу і популяризації підприємства. Так, комерційний банк «Альфа-банк» щорічно проводить захід «Family day» для співробітників банку. Даний захід можуть відвідати працівники разом зі своїми сім'ями, який проводиться на відкритій місцевості з музичним супроводом, різноманітними майстер-класами та іншими активними видами відпочинку. Завдяки такому заходу колектив банку працює більш ефективно та злагоджено.

Також, одним із прикладів сучасного підходу управління мотивацією праці є коучинг, який дає можливість шляхом удосконалення якісних характеристик працівника, що, в свою чергу, супроводжується матеріальним стимулюванням, підвищити його самооцінку [2]. Головною метою коучингу є допомога працівникам у самовдосконаленні та самореалізації, що є одним із основних елементів нематеріальної мотивації персоналу. Основна ідея полягає у тому, щоб підприємство могло швидко адаптуватись до змін у навколишньому середовищі.

В Україні на сучасному етапі розвитку мотиваційної системи керівникам потрібно сконцентрувати увагу на оптимальному поєднанні матеріальних і нематеріальних мотивуючих елементів, які б комплексно характеризували її оптимальність та взаємозв'язок між місцевими традиціями управління й корпоративною культурою. Використовуючи та імплементуючи закордонний досвід мотивації у вітчизняну практику, слід його адаптувати до особливостей культури та менталітету. Нематеріальні методи мотивації працюють тільки тоді, коли співробітники задовольнили матеріальні потреби. Тому для розробки системи мотивації продуктивної праці на вітчизняних підприємствах доцільно проявляти креативність, впроваджуючи нетрадиційні методи мотивації, враховувати ментальні особливості та національні традиції.

Список використаних джерел

1. Бульбаха Л. І., Васюта В. Б. Мотивація праці персоналу на підприємстві в сучасних умовах господарювання. *Електронний журнал «Ефективна економіка»* 2016. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5041>
2. Замрій О. М., Сучасні підходи в процесі навчання та розвитку персоналу індустрії гостинності. *Вісник Львівського інституту економіки і туризму*. 2018 URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2018/23_7/378_Zam.pdf
3. Зарубіжний досвід мотивації праці URL: <http://milkua.info/uk/post/zarubiznij-dosvid-motivacii-praci> (дата звернення 30.11.2019).
4. Заярна Н. М., Пасенченко Ю. С., Тис Р. І. Необхідність впровадження світового досвіду мотивації персоналу на вітчизняних підприємствах. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. 2017. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/12/143.pdf>
5. Кобзиста І. Л. Особливості застосування грейдінгової системи оплати праці на підприємствах. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2018. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/1_2018/8.pdf
6. Мотивація персоналу в компанії Apple. URL: <https://appleinsider.ru/apple-v-licax/chem-apple-motiviruet-svoix-sotrudnikov.html> (дата звернення 30.11. 2019).
7. Стрельбіцький П. А., Стрельбіцька О. П. Світовий досвід мотивації праці та можливість його впровадження в Україні. *Вісник Кам'янець-Подільського університету*. 2016. URL: file:///C:/Users/Usher/Desktop/%B0/vkpnuen_2016_10_60.pdf

Кузьменко К. П., студентка 2 курсу магістратури, група МУПп-181

Науковий керівник: **Мекшун Л. М.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: karinakuzmenko9@gmail.com

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Вирішальну роль в ефективному функціонуванні сучасного підприємства відіграє його корпоративна культура, яка повинна бути обумовленою місією та стратегією розвитку підприємства. Вона зміцнює соціальну стабільність, є інструментом, який допомагає формувати поведінку та відносини між працівниками, допомагає усвідомленню працівниками місії та розвиває прихильність цілям підприємства.

Корпоративна культура – це специфічна форма існування взаємозалежної системи, яка включає в себе ієрархію цінностей, що домінують серед співробітників організації та сукупність способів їх реалізації, що переважають в ній на певному етапі розвитку[1].

Формування корпоративної культури на підприємстві вимагає врахування поступовості, еволюційного характеру її розвитку і здійснюється за допомогою таких заходів:

- здійснення так званого символічного керівництва, тобто створення символічних фігур і образів керівників, що втілюють кращі цінності і норми організації;
- концентрація зусиль на формування найбільш істотних організаційних цінностей і норм;
- створення і розширення в організації локальних «острівців», на які поширюються певні цінності;

- зміна поведінки співробітників через переживання реальних успіхів організації;
- створення знаків корпоративної культури, що виражають цінності і норми.

Кожному сучасному підприємцю необхідно мати так званий морально-етичний кодекс підприємця – систематизований перелік норм, якими повинен керуватися кожен суб'єкт підприємницької діяльності у бізнесі.

Основними положеннями морально-етичного кодексу керівництва мають бути наступні:

- 1) забезпечення впевненості у корисності своєї праці не лише для себе, але й для працівників, суспільства, держави;
- 2) усвідомлення того, що працівники хочуть та вміють працювати, прагнуть реалізувати себе разом з підприємцем;
- 3) віра у діяльність підприємства, ставлення до праці як до мистецтва, творчої справи;
- 4) формування поваги до себе як до особистості та до будь-якого працівника як до себе;
- 5) формування поваги до будь-якої власності, державної влади, громадських рухів, соціального устрою, законів;
- 6) формування довіри до інших, повага до професіоналізму, компетентності;
- 7) формування цінності освіти, науки і техніки, інформатики, культури;
- 8) постійна турбота про екологію;
- 9) постійне прагнення до нововведень [2].

Оцінка сучасного стану корпоративної культури в Україні показала, що 55% сучасних українських керівників підприємств вважають, що корпоративна культура повинна бути на підприємстві, 35% – приймають її за необхідність, але для цього в них немає достатньої кількості часу та ресурсів, 10% – вважають корпоративну культуру непотрібною. При цьому 40% – намагаються сформуванню корпоративну культуру з використанням досвіду зарубіжних підприємств та наробків сучасних психологів та аналітиків.

Можна запропонувати реалізувати ряд заходів щодо підтримки розвитку корпоративної культури на підприємстві:

- 1) провести конференцію трудового колективу, на якій представити для затвердження та обговорення нормативну базу щодо корпоративної культури: Кодекс корпоративної культури, Кодекс ділової поведінки співробітників, Кодекс взаємин із клієнтами та діловими партнерами;
- 2) на постійній основі проводити роз'яснювальні роботи та організувати на підприємстві заходи з навчання та підвищення кваліфікації працівників основним засадам корпоративної культури, в тому числі нормам і правилам ділової етики та поведінки; нормам і правилам зовнішнього вигляду;
- 3) затвердити та контролювати зовнішній вигляд працівників підприємства, визначити відповідальність за порушення;
- 4) максимально ефективно використовувати в повсякденному житті трудового колективу ключові елементи корпоративної культури підприємства: корпоративні кольори, символіку, фірмовий знак підприємства;
- 5) активно впроваджувати в життя працівників підприємства невидимі елементи корпоративної культури підприємства: місію, основну мету діяльності, стратегію розвитку, базові принципи щоденної праці, основні цінності та корпоративні свята підприємства;
- 6) проводити конференції трудового колективу з метою обговорення проблем, досягнень та розгляду пропозицій щодо покращення корпоративної культури підприємства;
- 7) сформулювати та запропонувати вищому керівництву можливі напрямки збереження цінностей колективного духу, здорового психологічного клімату та розвитку особистості кожного працівника;
- 8) створити дієву систему стимулювання інноваційності, новаторства, особистої ініціативи, участі, залученості та свободи працівників підприємства;
- 9) розробити пропозиції для вищого керівництва підприємства щодо удосконалення формальних правил та процедур – якісної та кількісної їх зміни, вдосконалення організаційної структури підприємства та зменшення її «забюрократизованості» [3].

Важливою складовою удосконалення корпоративної культури підприємства є

документальне її оформлення. Для цього пропонується сформувавши Кодекс корпоративної культури, в якому зафіксувати існуючі принципи відповідно до міжнародних транаціональних стандартів, розробити та затвердити нові Правила внутрішнього трудового розпорядку, в результаті роботи над вдосконаленням внутрішніх нормативних документів компанії, розробити Положення про соціальні гарантії та внести зміни до «Положення про преміювання».

Для підприємства можна виділити наступні основні заходи, щодо удосконалення корпоративної культури:

- формулювання місії підприємства;
- розробка корпоративних традицій підприємства;
- обговорення та донесення основних засад корпоративної культури до працівників (наради, обговорення, бесіди, навчання тощо);
- навчання та підвищення кваліфікації персоналу;
- розробка основних принципів та засад корпоративної культури підприємства, зокрема заохочення до здорового способу життя тощо;
- документальне оформлення корпоративної культури підприємства;
- корпоративна атрибутика.

Отже, вмиле управління корпоративною культурою та використання її потенціалу робить можливими підвищення ефективності діяльності підприємств в Україні та позитивні економічні наслідки, такі як підвищення відданості працівників та розвиток співпраці, зростання продуктивності праці, краще виконання своїх функцій і покращення процесу прийняття рішення.

Список використаних джерел

1. Чернишова Т. О., Немченко Т. А. Деякі аспекти корпоративної культури організації. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2010. вип. 17. С.112-118.
2. Шевченко В.С. Шляхи підвищення корпоративної культури підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Випуск 16. С.514-519.
3. Баюра Д. О. Удосконалення корпоративного управління в умовах глобалізації. *Вісник економічної науки України*. 2012. № 1. С. 23–26.

Кукса Ю. С., студентка 2 курсу магістратури, група МУПп-181

Науковий керівник: **Мекшун Л. М.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: yulia_kuksa2018@ukr.net

ОСНОВНІ МЕТОДИ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На підприємствах, в установах, організаціях або у трудовому колективі, де здійснюються різного роду види діяльності, часто виникають конфліктні ситуації, які потрібно вирішувати. Конфлікти в організації чинять двояку дію на неї: конфлікт може як зруйнувати організацію, так і згуртувати її для досягнення спільних цілей. Керівникові потрібно уміти контролювати конфлікти й управляти ними. Конфлікти можуть заважати задоволенню особистих потреб співробітника та досягненню цілей організації в цілому. В більшості випадків конфлікти допомагають виявити різноманітні точки зору на ситуацію, дають додаткову інформацію, допомагають виявити більшу кількість альтернатив або проблем.

Всередині стратегій вирішення конфліктних ситуацій можна використовувати різного виду технології. Серед них найчастіше використовуються та застосовуються переговори та посередництво.

Переговори між сторонами, які опинилися у конфліктній ситуації, передбачають налагодження діяльності в руслі врегулювання суперечностей, що виникли між соціальними суб'єктами через взаємну залежність та розбіжності інтересів.

Посередництво передбачає участь третьої незалежної та незацікавленої сторони. При цьому виділяють три типи посередництва, такі як формальне (використовується у вирішенні трудових спорів), неформальне і суспільне (використовується громадськими організаціями).

У посередництві використовують такі стратегії, як [1]:

- «угода в принципі» – виділяється безліч способів рішень сторін, враховуючи при цьому межі майбутньої угоди;
- «формування блоків» – передбачає рішення проблеми поетапно.

Іноді на переговорах створюються своєрідні тупикові ситуації, коли доводиться застосовувати відразу кілька стратегій для укладання взаємовигідної угоди.

Управління конфліктами, як один з непростих процесів містить в собі такі види діяльності, як [2]:

- прогнозування конфліктів та оцінка їхньої функціональної спрямованості;
- попередження або стимулювання конфлікту;
- регулювання конфлікту;
- розв'язання конфлікту.

Прогнозування конфлікту. Основним джерелом прогнозування конфліктів є вивчення об'єктивних і суб'єктивних умов та факторів взаємодії між людьми (стиль управління, рівень соціальної напруженості, психологічний клімат, лідерство й мікрогрупи), а також їхніх індивідуально-психологічних особливостей.

Особливе місце на цьому етапі займає аналіз загальних і часткових причин конфліктів.

Попередження конфлікту. На думку дослідників даної проблеми попередити конфлікт можна такими способами [2; 3]:

1. На основі даних прогнозування починається активна діяльність із нейтралізації дії всього комплексу детермінуючих його чинників (вимушена форма запобігання конфлікту).
2. Конфлікти можуть попереджуватися на основі здійснення ефективного управління.

Стимулювання конфлікту, тобто винесення проблемного питання для обговорення на зборах, нараді, критика виявленої конфліктної ситуації.

Регулювання конфлікту – це вид діяльності суб'єкта управління, спрямований на послаблення й обмеження конфлікту, забезпечення його розвитку у бік дозволу. Тут виділяють такі етапи, як:

- визнання реальності конфлікту;
- досягнення згоди між сторонами з питань обліку у конфлікті встановлених норм і правил конфліктної взаємодії;
- створення груп, які будуть регулювати конфліктну взаємодію.

Вчені виділяють наступні технології регулювання конфлікту [4; 5]:

1. Інформаційна (ліквідація дефіциту інформації, усунення чуток).
2. Комунікативна (організація спілкування).
3. Соціально-психологічна (робота з неформальними лідерами, зміцнення соціально-психологічного клімату).
4. Організаційна (вирішення кадрових питань, ефективна мотивація, зміна умов взаємодії співробітників).

Вирішення конфлікту – це такий вид діяльності, який пов'язаний безпосередньо із завершенням конфлікту. Повне вирішення конфлікту досягається за умови, якщо всі його причини усунуто, а також предмет конфлікту не має чітких рамок для існування.

Основні форми вирішення соціально-трудового конфлікту розглянемо у таблиці 1.

Таблиця 1 – Форми вирішення соціально-трудо­вих конфліктів

Назва стилю	Характеристика
Поступливість	По­жерт­ва ін­те­ре­са­ми спра­ви за­д­ля під­тримання й поліпшення стосунків з іншою людиною. «Поступливий» намагається виглядати в очах оточення приємним, добрим, співчутливим, готовим допомогти. Він відчуває страх перед несхваленням, перед можливістю бути знехтуваним. Виявляючи до інших знаки поваги та схвалення, «поступливий» очікує такого самого ставлення й до себе. Як правило, він робить усе, щоб усунути саму можливість критики, запобігти загостренню конфліктів.
Компроміс (порозуміння)	Пошуки балансу взаємних поступок і надбань. Прагнучи порозумітися, сторони згоджуються на часткове задоволення своїх потреб, щоб зберегти стосунки й отримати хоча б щось. При цьому має підкреслення спільності інтересів. Іноді компроміс є останньою можливістю прийняти певне рішення.
Суперництво	Людина максимально орієнтована на перемогу в конфлікті і мінімально зважає на потреби інших. Сторона конфлікту, що застосовує стиль суперництва, намагається нав'язати іншим свій варіант вирішення спірних питань. Власна перемога бачиться як поразка супротивника. На переговорах застосовується тактика тиску й погроз, робляться спроби поставити під сумнів компетентність опонентів, вишукується слабе місце в їхній аргументації, як правило, спостерігається схильність до безапеляційних заяв, негативного ставлення до тих, хто має іншу думку.
Ухиляння	Пасивна поведінка у конфліктній ситуації, що полягає в ігноруванні проблеми або відкладенні свого втручання до «кращих часів». Це прагнення уникати гострих ситуацій і не обговорювати питання, які є предметом суперечок. Тактика присутності без ознак активного втручання, зберігаючи нейтралітет і не розкриваючи своїх поглядів та ставлення до проблеми. Сторонам надається можливість самим зробити вибір і самим нести відповідальність за свій вибір.
Співробітництво	Орієнтація на якнайповніше задоволення інтересів усіх учасників конфліктної ситуації. Інтереси іншої сторони визнаються частиною проблеми. Суперечності відверто обговорюються, спільно з іншою стороною наполегливо шукається розв'язання спірної проблеми. Виявляються приховані інтереси, вишукуються резерви та ресурси для їх задоволення.

Джерело: згруповано автором на основі [5]

Також існує безліч методів управління конфліктами. Згрупувавши їх можна розглянути у вигляді декількох груп, кожна з яких має свою область застосування [5]:

1) внутрішньо-особистісні, тобто методи впливу на певну особистість, яка більш схильна до суперечок;

2) структурні, тобто методи по усуненню організаційних конфліктів;

3) міжособистісні методи або стилі поведінки в конфлікті;

4) переговори;

5) агресивні дії у відповідь на агресію. Цю групу методів застосовують в крайніх випадках, коли вичерпані можливості всіх попередніх груп.

Зокрема, внутрішньо-особистісні методи полягають у умінні правильно організувати свою власну поведінку, висловити свою точку зору, не викликаючи захисної реакції з боку іншої

людини. Деякі автори пропонують використовувати спосіб «я-висловлювання», тобто спосіб передачі іншій особі вашого ставлення до певного предмету, без звинувачень і вимог, але так, щоб інша людина змінила своє ставлення до тієї, чи іншої ситуації, проблеми, випадку.

Структурні методи, в свою чергу – це методи впливу переважно на організаційні конфлікти, які виникають через неправильний розподіл завдань і повноважень, організації праці, прийнятої системи мотивації та стимулювання і т.д. До таких методів зокрема належать: роз'яснення основних вимог до тієї чи іншої роботи, координаційні і інтеграційні механізми, загально-організаційні цілі, використання систем винагороди.

Роз'яснення вимог до будь-якої роботи, чи то управлінської, чи робітничої, є одним з найефективніших методів управління і запобігання конфліктним ситуаціям. Кожен фахівець має чітко уявляти, які результати роботи від нього потрібні підприємству, в чому полягають його обов'язки, відповідальність, межі повноважень, етапи роботи. Метод реалізується у вигляді складання відповідних посадових інструкцій (описів посади), розподілу прав і відповідальності за рівнями управління.

Координаційні механізми, в свою чергу, являють собою використання структурних підрозділів в корпорації, які в разі потреби можуть втрутитися і вирішити спірні питання між ними.

Загально-організаційні цілі – цей метод передбачає розробку або уточнення загальної мети з тим, щоб зусилля всіх співробітників були об'єднані і спрямовані на їх досягнення.

Система винагород передбачає використовувати стимулювання, як метод управління конфліктною ситуацією, при грамотному наданні впливу на поведінку людей можна уникнути конфліктів. Важливо не заохочувати неконструктивну поведінку окремих осіб або груп. Наприклад, якщо винагороджувати керівників відділів збуту тільки за збільшення обсягів продажів, то це може привести до протиріччя з наміченим рівнем отримання прибутку. Керівники цих відділів можуть збільшити обсяги збуту, пропонуючи великі знижки і тим самим знижуючи рівень середнього прибутку корпорації [6].

Отже, існує безліч різноманітних методів запобігання виникненню та появи конфліктів, які слід використовувати на підприємстві для більш згурпованої та продуктивнішої роботи. У їхній основі лежить мета створення сприятливих умов всередині колективу і формування таким чином позитивного мікроклімату.

Список використаних джерел

1. Берлач А. І. Конфліктологія: навч. посіб. для дистанц. навч. К.: Університет «Україна», 2012. 203 с.
2. Пушкар З. М. Трудові конфлікти: їх причини і наслідки. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2014. № 16 (170). С. 112-115.
3. Ратніков В.П. Ділові комунікації: підручник. М.: вид. Юрайт, 2018. 527. [Електронний ресурс]: URL: https://stud.com.ua/64126/menedzhment/dilovi_komunikatsiyi.
4. Рябініна К.В. Актуальні проблеми конфліктології: теоретико- методологічний підхід, Наукова стаття. 2016. 16с. [Електронний ресурс]: URL: <http://publishing-vak.ru/file/archive-politology-2016-1/8-ryabinina.pdf>
5. Яхно Т.П. Конфліктологія та теорія переговорів, підручник. К.: Вид. ЦУЛ 2018. 168с. [Електронний ресурс]: URL: https://pidruchniki.com/19440608/psihologiya/konfliktologiya_ta_teoriya_peregovoriv.
6. Зайченко О. І., Кузнецова В. І. Управління людськими ресурсами: навч. посіб. за наук. ред. О. І. Зайченко. Івано Франківськ, «Лілея- НВ», 2015. 232 с. [Електронний ресурс]: URL: http://umo.edu.ua/images/content/depozitar/navichki_pracevlasht/uprav_1_resurs.pdf.

Лисенко К. В., студентка 3 курсу, група УП-171
Науковий керівник: **Мекшун Л. М.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: katya.lysenko.2000@gmail.com

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних ринкових умовах продуктивні сили є основним фактором, що впливають на економічні показники. Тому менеджеру важливо забезпечити належні умови для використання потенціалу працівників для створення високоефективного механізму роботи. Сьогодні персонал, його ефективне формування та використання – одна з основних передумов успішного функціонування підприємства, його виробничої діяльності. Ось чому ця тема дуже важлива і потребує подальшого дослідження.

Персонал компанії – це команда постійних працівників, які пройшли професійну підготовку та мають практичний досвід [1].

Я думаю, що на високу ефективність використання персоналу суттєво впливає процес його створення, який проходить у кілька етапів, серед яких науковці виділяють: планування кількості, пошук та відбір, прийняття на роботу, адаптація кадрів.

На першому етапі планується кількість працівників, завдання яких забезпечити підприємство людським капіталом відповідно до його вимог щодо кваліфікації, досвіду, а також інших якісних показників. Варто зазначити, що неправильне планування кількості персоналу може призвести до збільшення витрат і, як наслідок, до зниження економічної ефективності та втрат матеріальних ресурсів.

Наступний крок – набір персоналу. За словами Ф.І. Хміль, відбір персоналу – це процес пошуку потенційних робітників та створення бази даних про них для залучення на вакантні посади або ті, що в майбутньому будуть такими. М. Мескон доповнює попередню думку та зазначає, що набір персоналу – це формування необхідного резерву претендентів на всі посади, з яких підприємство (керівництво) обирає найбільш придатних до роботи працівників [2, с. 47].

При процесі відбору користуються різними методами оцінки вмінь, навичок та знань майбутнього робітника, щоб виявити у ньому ті особливості, які є найціннішими для конкретної посади. Вчені розрізняють попередній (коли всі беруть участь) та остаточний (серед кількох кандидатів) відбір.

На кожному етапі відбору проводиться так званий «скрінг», який здійснюється за рішенням керівництва підприємства або за бажанням кандидата. До того ж, сам процес відбору повинен бути справедливим, відкритим та неупередженим. Найпоширенішими методами, які використовуються в процесі відбору, є тестування, аналіз анкети, співбесіда та конкурс. Після успішного завершення всіх вищезазначених етапів починається зарахування на роботу і починається соціальна та трудова адаптація нового робітника. Під цим поняттям мають на увазі сукупність усіх можливих процедур, що прискорюють встановлення дружніх відносин в колективі та набуття необхідних трудових навичок.

Використання персоналу включає комплекс заходів, спрямованих на забезпечення умов для ефективного реалізації фізичного, трудового та творчого потенціалу працівників. Цей процес повинен відповідати цілям організації, не ігнорувати інтереси працівників і дотримуватись законів про працю.

Ефективне використання персоналу має забезпечити:

- оптимальну зайнятість працівників і стабільне та рівномірне їх завантаження протягом робочого періоду (тижня, місяця);
- відповідність трудового потенціалу працівників вимогам робочого місця, посади;
- періодичну зміну одного робочого місця на інше з метою забезпечення різноманітності виконуваних робіт і можливості гнучкого маневрування в процесі виробництва;

- максимальну можливість виконання на робочому місці різних операцій, чергуючи навантаження різних груп м'язів людини [3].

До передумов підвищення ефективності використання персоналу в системі управління підприємством необхідно відносити ефективне застосування інтелектуального, організаторського, творчого потенціалу персоналу за допомогою виключення монотонності та беззмістовності праці; покращення змісту праці, її гуманізації, забезпечення безпеки та надійності виробничих процесів; забезпечення нормальних умов праці, раціональних режимів праці та відпочинку; визначення здібностей працівника, встановлення характеристик, які безпосередньо або опосередковано впливають на ефективність праці.

Один з основних методів щодо покращення ефективності використання персоналу є його мотивація. Існують такі способи вдосконалення мотивації праці, як:

- для великих підприємств доцільно мати фахівців, які б займалися роботою з персоналом, вивчали їх внутрішні мотиви до праці та цінності, дізнавались про реальні потреби працівників (це можуть бути працівники відділу роботи з персоналом чи психологи тощо);

- надати можливість професійного росту;

- розробити чіткі та прозорі критерії оцінювання ефективності роботи персоналу;

- частіше використовувати нематеріальні стимули: похвальні листи, усні компліменти, похвалу, грамоти за досягнення успіху тощо;

- ввести корпоративну культуру, якої б дотримувалися всі працівники: запровадити подарунки на важливі дати, частіше проводити спілкування між робітниками та безпосередньо з керівництвом (наприклад, під час обіду, перерв, перед роботою або в кінці робочого дня) організувати більше корпоративних заходів та спортивних турнірів між різними відділами компанії, щоб зблизити колектив;

- організувати різноманітні змагання з цінними призами для найкращих працівників;

- покращувати умови праці робітників, забезпечити соціальний пакет;

- розширювати компетенції працівників, дозволяти їм брати участь у прийнятті важливих рішень;

- для керівного складу мотивуючим фактором є акції та опціони на їх придбання;

- активніше використовувати бонуси та премії за відповідальне здійснення своїх прав та досягнуті успіхи.

Існують критерії ефективності використання персоналу, що необхідні для вироблення стратегії управління ним, для постановки та розв'язання питань їх раціоналізації: 1) часткові, локальні – найменші затрати живої праці на виробництво продукції, найменші затрати матеріальних фінансових ресурсів; найвища рентабельність виробництва; найменша собівартість продукції; 2) узагальнюючі – високі темпи продуктивності праці, високі темпи впровадження НТП, найвищі показники використання основних фондів; 3) якісні – найкращі умови праці персоналу, дотримання норм і нормативів з праці, випуск продукції вищої якості за оптимальної собівартості [4].

До показників, які характеризують використання персоналу на рівні підприємства, належать продуктивність праці як основний показник; рівень використання фонду робочого часу; стан трудової дисципліни та рівень плинності кадрів; кількість та питома вага працівників, зайнятих ручною працею; якісна відповідність персоналу вимогам виробництва та зайнятим посадам; відносна та абсолютна кількість працівників, вивільнених з виробництва. При цьому продуктивність праці вимірює рівень ефективності менеджменту персоналу підприємства, вона відображає здатність системи управління персоналом та організацією взагалі забезпечувати певний результат за різноманітних умов і можливостей.

В свою чергу, ефективність використання персоналу в системі управління підприємством залежить від різних чинників: 1) науково-технічних, що пов'язані з рівнем розвитку і використання засобів виробництва; 2) організаційних, серед яких є удосконалення структури управління та змістовності праці; 3) економічних, що пов'язані з економічними методами управління персоналом; 4) соціальних, що зумовлені системою соціально-економічних та соціально-трудова відносин [3].

Таким чином, людські ресурси відіграють важливу роль серед багатьох інших ресурсів і факторів виробництва, тому успішне функціонування компанії залежить від формування і ефективного використання цього ресурсу. Формування колективу включає кілька етапів: планування, пошук, відбір, а також адаптація працівників. Рациональне використання персоналу має забезпечити підвищення продуктивності праці, покращення трудової дисципліни та рівень плинності кадрів, сприяти зростанню економічних показників діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Персонал підприємства. Склад та структура. [Електронний ресурс]. URL: <https://buklib.net/books/33404/>.
2. Мексон М. Х., Хедуори Ф. Основы менеджмента. 3-е изд., пер. с англ. М.: ООО И.Д. Вильямс., 2008. 672 с.
3. Набока Р.М. Управлінські аспекти ефективного використання персоналу підприємства. [Електронний ресурс]. URL: irbis-nbuv.gov.ua_cgiirbis_64.
4. Федоряк Р.М. Наукові основи оцінки ефективності використання персоналу підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). К.: Вид-во КНУТД, 2012. 20 с.

Махній–Дерев’янку І.А., студентка 2 курсу магістратури, група ЗМДСп-182

Науковий керівник: **Шабардіна Ю.В.**, к.е.н., доцент кафедри
менеджменту та державної служби

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: iramahny170177@gmail.com

ПРОБЛЕМИ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ В ОРГАНАХ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Реформа децентралізації владних повноважень є однією з найуспішніших реформ у нашій державі. Результатом впровадження реформи має стати утворення трирівневого адміністративно-територіального поділу: територіальна громада, перфект, область. Об’єднані територіальні громади після завершення реформи в 2020 році мають стати територіальними одиницями базового рівня, які забезпечуватимуть високоякісне комфортне життя населення та стануть основними цеглинами в розвитку нової України. Від діяльності системи місцевого самоврядування залежить не лише єдність влади, але й політична, економічна та соціальна стабільність [5].

В зв’язку з цим значну увагу слід приділити проблемам формування і реалізації кадрової політики в органах місцевого самоврядування, оскільки саме від трудових ресурсів значною мірою залежить успіх реформи на місцях і добробут населення громади, а значить і всієї держави.

Потрібно повністю змінювати систему організації роботи з кадрами. Безумовно, що державна кадрова політика в сучасних умовах перебуває в тісному взаємозв’язку із стратегічними факторами розвитку держави. Кадрова політика – це визначення стратегії і тактики, політичного курсу роботи з кадрами, який окреслює завдання, пов’язані зі ставленням організації до зовнішніх факторів (ринку праці, демографічної структури населення, політичного тиску, змін в організації установи), а також завдання, пов’язані зі ставленням до персоналу своєї організації (через систему винагород, вирішення соціальних питань, удосконалення системи професійного навчання) [1].

Мета кадрової політики органів публічної влади – забезпечити ефективне функціонування апарату державного управління, формування, підготовка, розстановка і рациональне використання висококваліфікованих національних кадрів у державному секторі різних галузей господарства та на різних напрямках діяльності державних органів та органів місцевого самоврядування, створення національної управлінської еліти [2].

Принципами державної кадрової політики в органах публічної влади є:

- демократичний добір;
- просування по службі за діловими якостями;

– постійне навчання державних службовців та посадових осіб органів місцевого самоврядування;

- заохочення до службової кар'єри;
- систематичне відновлення кадрів;
- здійснення контролю за діяльністю кадрів.

Механізмами, які зараз діють у сфері реалізації кадрової політики в органах публічної влади, є:

- кадрове планування;
- формування кадрового резерву;
- підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації;
- контролювання кадрового забезпечення;
- розробка практичних рекомендацій, інформаційних та інструктивних матеріалів, спрямованих на подальше вдосконалення роботи з кадрами [1].

Реалізація кадрової політики в органах місцевого самоврядування вимагає відпрацювання чіткої системи підготовки, підвищення професійного рівня працівників ОМС.

Служба в органах місцевого самоврядування є різновидом управлінської діяльності, це професійна діяльність громадян, спрямована на реалізацію територіальною громадою свого права на місцеве самоврядування та окремих повноважень органів виконавчої влади, наданих законом. В законі України «Про службу в органах місцевого самоврядування» чітко визначено, що «Посадовою особою місцевого самоврядування є особа, яка працює в органах місцевого самоврядування, має відповідні посадові повноваження щодо здійснення організаційно-розпорядчих та консультативно-дорадчих функцій і отримує заробітну плату за рахунок місцевого бюджету»

Основним завданням органів місцевого самоврядування є надання послуг громадянам, що проживають на території, яка підпорядкована відповідній раді чи територіальній громаді. В сучасних умовах прагнення України відповідати європейському рівню в усіх сферах діяльності держави вимагає значних перетворень, зокрема і тих, що стосуються удосконалення кадрової політики в системі державного управління та місцевого самоврядування. Все це вимагає застосування сучасних технологій управління людськими ресурсами.

Закон України «Про місцеві вибори» потребує змін. Зокрема, Ст.9 Закону. Потрібно окреслити вимоги до кандидатів: наявність вищої освіти, знання державної мови, мовна грамотність, володіння сучасними комп'ютерними технологіями. Важливим моментом повинна бути відсутність судимості.

Тому головна проблема формування представницьких органів місцевого самоврядування полягає у відсутності професійного підходу в кадровій політиці. Зараз все більшого значення набуває пошук способів вирішення організаційних, методичних і просвітницьких проблем, підвищення рівня компетентності службовців. Тому велика увага приділяється питанню підготовки, перепідготовки та підвищенню кваліфікації посадових осіб місцевого самоврядування. Так, Чернігівський національний технологічний університет здійснює навчання посадових осіб ОМС 4-5 категорії поряд з державними службовцями. Національна академія державного управління при Президентові України та її регіональні інститути забезпечують підвищення кваліфікації тільки службовців органів місцевого самоврядування першої – четвертої категорій. Регіональні центри підвищення кваліфікації охоплюють контингент працівників сфери місцевого самоврядування інших категорій.

Альтернативою підвищення кваліфікації посадових осіб органів місцевого самоврядування є створення інституту відповідальності політичних партій за професійну підготовку політиків місцевого рівня. Україна може скористатися досвідом європейських країн, де взагалі не створюються спеціальні навчальні структури для просвітницької роботи з депутатським корпусом. Так, наприклад, у Швеції відповідальність за підготовку місцевих політиків відповідно до діючого законодавства покладена на політичні партії.

В Україні частково реалізується зарубіжний досвід, а саме створено Центр політичної освіти. Навчання у ньому є платним. Основними спікерами цього інституту є діючі депутати ВР, помічники депутатів, інші політичні діячі.

Унікальні можливості для навчання та карєрного зростання надає Інститут політичної освіти, який діє спільно з Програмою «U-LEAD з Європою». Вони проводять навчання як для секретарів рад, так і для депутатів, громадських активістів, забезпечують науковою та методичною літературою.

Підвищення своєї кваліфікації посадові особи ОМС здобувають і у Чернігівському Центрі розвитку місцевого самоврядування, створеному за підтримки Програми «U-LEAD з Європою», платформою «Економіка та інвестицій» та Мінрегіону.

Другий стратегічний підхід полягає у створенні муніципального консалтингу як інституції, яка може гнучко поєднати окремі навчальні форми з наданням консалтингових послуг як для представницьких, так і виконавчих органів місцевого самоврядування. Поступовий розвиток муніципального консалтингу з часом має задовольнити ту частину попиту, яку не охоплено державною системою. Важливу роль в кадровій політиці органів місцевого самоврядування відіграє оцінка ефективності роботи персоналу. Аналіз наукової літератури, аналітичних та експертних розробок свідчить, що єдиного системного підходу до тлумачення цього поняття не існує. Не створено поки й прийнятної нормативно-правової бази, відсутні чіткі критерії, показники і процедури оцінки ефективності роботи персоналу, а в практичній діяльності кадрових підрозділів органів місцевого самоврядування спостерігається вузьке розуміння оцінки ефективності і результативності. У кадрових відділах також відсутні й аналітичні підрозділи, які б спеціально займалися аналізом та оцінкою ефективності. В сучасних умовах оцінка ефективності ґрунтується в основному на формальних показниках.

Тому важливим завданням є чітке предметне визначення об'єктів, методів і процедур оцінки ефективності діяльності персоналу, визначення чітких критеріїв і показників такої оцінки. Оцінка професійних якостей має включати також психологічний аспект і здійснюватись за схемою: працьовитість - старанність, бажання працювати, людина без ознак ліні; діловитість – людина розумна, знає справу, заповзятлива, готова розпочати відповідні заходи в потрібний момент, спритна; творча ініціативність – внутрішнє спонукання до нових форм діяльності; здатність до творчості – оригінальне мислення, допитливість, здатність розвивати новий і свіжий підхід до багатьох стандартних проблем; якість виконаної роботи – дуже добре відповідно до нормативів виконана робота, точність та акуратність у виконанні дорученої роботи; результативність праці – наявність очевидних результатів, плідна і продуктивна праця. Велика увага приділяється також підвищенню особистої відповідальності посадових осіб за доручену справу, що сприяє зниженню їх відчуження і посиленню їх відданості справі обслуговування громадських інтересів [2, с. 5].

Підвищити результативність праці посадових осіб місцевого самоврядування можна завдяки аналізу і визначенню стимулів і мотивів. Проблема мотивації досить часто має важливе значення в житті державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування. Практика показує, що в ієрархії факторів мотивації суттєву вагу мають саме матеріальні фактори.

Вивчення особливостей проходження служби в органах місцевого самоврядування зарубіжних країн дозволяє зробити висновок, що ефективним може виявитися: встановлення окладів залежно від місця і терміну служби (Німеччина), залежність розміру оплати праці від наявності диплома, що засвідчує певний ступінь кваліфікації (Франція), встановлення мінімальної заробітної плати першого розряду працівників органів самоврядування у співвідношенні з середнім рівнем оплати праці в приватному секторі (Англія, Сполучені Штати, Франція) тощо.

Отже, в умовах децентралізації влади, конструктивна кадрова політика сприятиме покращенню соціально-політичної, економічної ситуації в країні. А спеціальна підготовка кадрового персоналу для роботи в сільських, селищних і міських радах; у виконавчих органах цих рад; районних і обласних радах, що представляють спільні інтереси територіальних громад

сіл, селищ, міст; органах самоорганізації населення є запорукою розвитку відповідних територій й становлення української державності і безпеки країни.

Список використаних джерел:

1. Грицай Ю.В. Окремі питання щодо реалізації державної кадрової політики. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. «Право»*. Вип. 21, 2014. URL: <http://oaji.net/articles/2014/976-1414774805.pdf>.

2. Золотарьов В.Ф. Сутність кадрового забезпечення органів місцевого самоврядування URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2014-2/doc/3/01.pdf>.

3. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.

4. Про місцеві вибори: Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/595-19>.

5. Стратегія державної кадрової політики України: Проект / Офіційний вебсайт Нацагенства України з питань державної служби. URL: http://www.guds.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=326345&cat_id=326250.

Медвідь В.О., студент 2 курсу магістратури, група МУПп-181

Науковий керівник: **Борисенко Л.І.**, старший викладач

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: spsidor@gmail.com

ЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

В Україні конкурентоспроможність та результативність підприємств залежить, перш за все, від ефективної роботи менеджерів на всіх рівнях і максимальної продуктивності працівників із застосуванням індивідуального підходу до використання соціально-психологічних методів управління із цілю розкриття здібностей персоналу.

Крім того, науковцями доведено, що настрій та комфорт людини на робочому місці, у більшості випадків, є вирішальними факторами формування рівня продуктивності праці та бажання розвиватися. На основі цих фактів можна сміливо та відкрито стверджувати про те, що соціально-психологічні фактори є рушійною силою життя сучасної людини, та здатні, як підвищувати захоплення і тягу робітника до праці, так і знижувати його трудову активність. Успішний керівник має володіти спеціальними знаннями та здібностями, що дозволять йому правильно та вчасно впливати на ці фактори і без особливих зусиль досягти стабільності в колективі та процвітання всього підприємства.

Одним з найважливіших напрямків діяльності на будь-якому підприємстві є управління персоналом. Правильно розроблена система управління здатна значно підвищити ефективність діяльності суб'єкта господарювання. Існує безліч аспектів, в контексті яких розглядається дане питання, в тому числі і соціально-психологічні методи управління.

Соціально-психологічні методи управління передбачають застосування соціальних і психологічних механізмів впливу на відносини в трудовому колективі. Вони включають в себе встановлення конкретних цілей, створення критеріїв діяльності, обґрунтування наявних на підприємствах нормативів.

Соціально-психологічні методи в більшості виходять з мотивації та морального впливу на персонал і відомі як «методи переконання» (рис 1). Використання соціально-психологічних методів передбачає дослідження внутрішніх переконань людини, цінностей та ідеалів завдяки яким визначають мотиваційну спрямованість працівника. Соціально-психологічні методи управління пов'язані з вивченням цих норм і впливом керівника на процес їх формування.

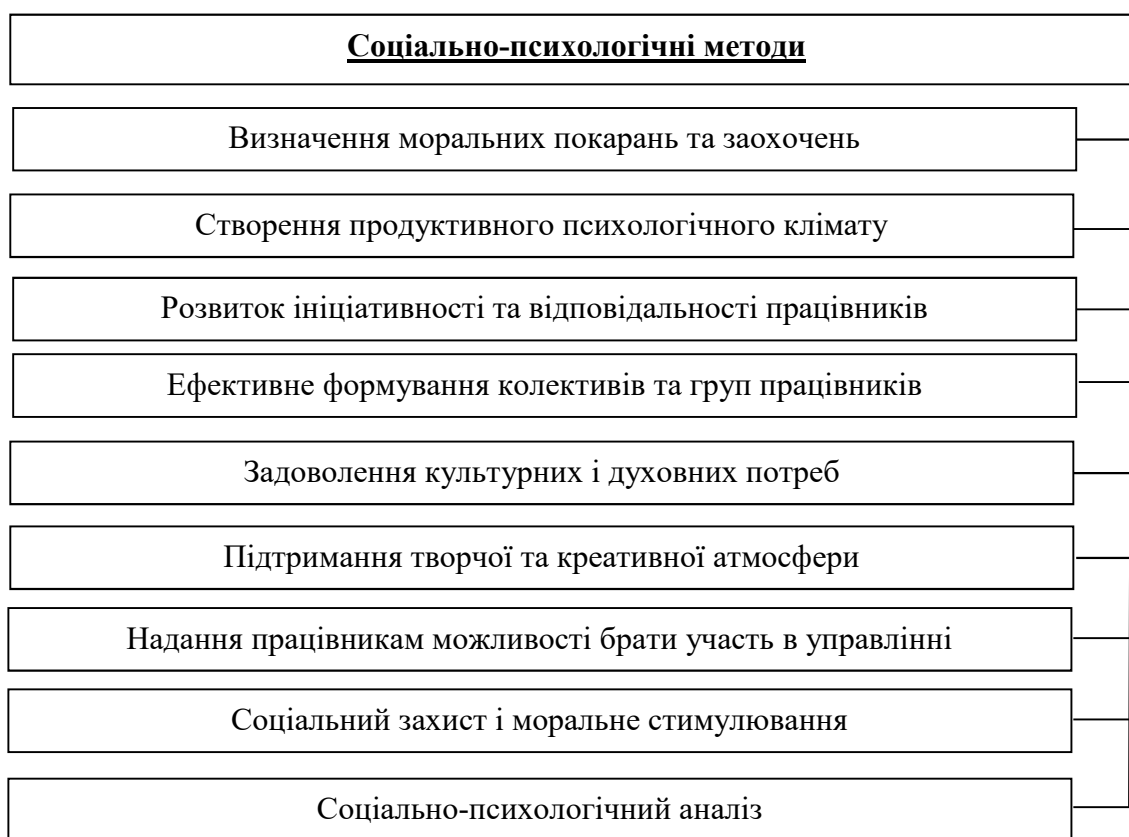
Важливість соціально-психологічних методів обумовлена:

- необхідністю таких методів управління, які засновані на обліку інтересів колективу та не пригнічують працівників як особистість, викликають зростання творчої активності персоналу;
- розвитком демократичних засад в управлінні;

- тим, що в деяких організаціях значна частина колективів є не тільки найманими працівниками, але одночасно і акціонерами організації, що призводить до необхідності наповнення адміністративних і економічних методів методами соціально-психологічного впливу [1].

Як зазначає Кичко І.І., створення соціально-психологічного клімату разом із системою стимулів і заходів соціальної політики є одним із напрямів підвищення продуктивності праці за рахунок удосконалення системи мотивації [2].

Соціально-психологічний клімат є одним з найголовніших чинників на підприємстві, від якого залежить успішність даного підприємства. Він проявляється у взаєминах членів групи і у відношенні до себе. Соціально-психологічний клімат впливає на самооцінку, підвищує почуття гідності в групі. Правильне управління соціально-психологічним кліматом характеризується наявністю у робітників оптимізму, радості спілкування, віри в компанію та себе, почутті захисту, безпеці і комфорту, взаємній підтримці, увазі у відносинах, міжособистісній симпатії, прозорості у спілкуванні, заохоченні, можливостей проявити себе, професійного і інтелектуального розвитку і т.д. Гарний соціально-психологічний клімат обумовлює успіх компанії шляхом збільшення задоволеності процесом і результатом праці у робітників (рис.1).



*Рис. 1 – Соціально-психологічні методи управління персоналом
Джерело: розроблено автором на основі [3]*

У залежності від того, як правильно було здійснено вибір конкретних соціально-психологічних методів управління і наскільки вони відповідають один одному, будуть у подальшому залежати результати діяльності колективу і суспільства у цілому в досягненні кінцевих цілей, що закладені у соціальну сферу, в процес виховання людини нової суспільної формації, в вирішення нових завдань, що обумовлені сучасною ситуацією.

Отже, без втручання у вирішення соціальних питань не можливо досягти ефективного та планомірного розвитку виробництва, поліпшення ставлення працівників до своїх обов'язків, до

зростання продуктивності праці. Без створення належних матеріальних умов не можливо чітко організувати та забезпечити вирішення завдань соціального характеру у колективі.

Список використаних джерел

1. Шаповалов М. Н. Методы управления персоналом. Кадровый менеджмент. 2006. №8. URL: <http://www.hrm.ru./db/hrm/vid/km/code/type/article.html>.
2. Кичко І. І. Використання чинників росту продуктивності праці як напрям зменшення неформального сектору економіки *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 3 (11). Ч. 2. С.13-17.
3. Соціально-психологічні методи управління. URL: <http://managment-study.ru/socialno-psixologicheskie-metody-upravleniya-personalom.html>.

Норець Д. О., студентка 3 курсу, група ОА-171
Науковий керівник: **Самко О. О.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: darina.norets@gmail.com

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІГРАЦІЇ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

Одним із факторів економічного зростання країни є кількість та якість трудових ресурсів. Отже, проблема міграції трудових ресурсів за кордон є актуальною темою на сучасному етапі економічного розвитку нашої держави.

Однією з найголовніших соціально-економічних проблем будь-якої країни є зайнятість населення. Вона забезпечує підтримку економічного розвитку країни, відображає внесок живої праці в досягнення виробництва [4].

Економічна нестабільність в Україні, загострена політична ситуація в країні призвели до того, що частина працездатного населення змушена виїжджати за кордон в пошуках роботи заради вищої заробітної плати. Робоча сила прагне переміститися з країни з низьким рівнем життя в країни з більш високим її рівнем. Тому об'єктивною передумовою міграції є національні відмінності в розмірах заробітної плати [7].

Міграція – це постійно існуючий процес в економіці, оскільки різним країнам притаманний різний рівень життя населення, відмінності в якому і зумовлюють існування даного явища. Відповідно до ст. 1 Закону України “Про зовнішню трудову міграцію” зовнішня трудова міграція – це переміщення громадян України, пов'язане з перетинанням державного кордону, з метою здійснення оплачуваної діяльності в державі перебування [6].

Як свідчить статистика, більшість українців їдуть за кордон в пошуках кращих умов існування. За офіційними даними Міністерства соціальної політики з метою заробітку за кордоном перебуває близько 3,2 млн. трудових мігрантів з України. Водночас, ця цифра є постійною, але не сталою. Оскільки ці 3 мільйони 200 тисяч чоловік – різні люди: серед них є ті, хто живе там постійно, а є ті, котрі періодично приїжджають і від'їжджають. І в цьому рухливому міграційному процесі беруть участь у середньому від 7 до 9 мільйонів чоловік на рік [3].

Нині Україна вважається експортером робочої сили. Основними країнами, які приймають українських працівників, є сусідні держави: Польща, Росія, Угорщина, Чехія, а також Іспанія, Португалія, Італія.

Трудова міграція має як позитивні, так і негативні наслідки. Більшість мігрантів - це молоді люди працездатного віку, які не можуть знайти роботу в Україні. Після закінчення навчання молодь зіштовхується з такою проблемою, як відсутність практичних навичок та досвіду, а отже, молодих спеціалістів не охоче беруть на роботу, або їм пропонують низьку заробітну плату на початку трудової кар'єри. Невирішені проблеми працевлаштування молоді призводять до її міграції за кордон. Та навіть за наявності вищої освіти трудові мігранти вимушені займатися некваліфікованою роботою. Основні сфери, в яких українці працюють за кордоном, – це будівництво та сільське господарство. І хоча мігранти мають нижчу заробітну плату, ніж корінне

населення, вона все одно є вищою, ніж в Україні. Якщо заробітчани повертаються в Україну, то тут можна відмітити позитивні наслідки міграційних процесів. Повертаючись із-за кордону, заробітчани привозять з собою не лише гроші, які потім частково інвестують в Україні, а також нові знання та навички, що підвищують якість їх робочої сили, а отже, і продуктивність праці вже в Україні [2]. Але якщо людина не повертається додому, а залишається постійно проживати за кордоном, то Україна втрачає трудові кадри, втрачає частину інтелектуального потенціалу країни, що посилює негативні демографічні тенденції. При зменшенні частини працездатного населення з часом в Україні буде відчуватися брак кваліфікованих робітників у різних сферах, що негативно вплине на економічний розвиток країни. Працюючи за кордоном, частину коштів мігранти пересилають родинам або близьким в Україну. Грошові перекази пом'якшують негативні наслідки міграції, оскільки зростання грошових переказів формують позитивне сальдо платіжного балансу країни [1]. Також після повернення деякі заробітчани свої кошти, накопиченні за кордоном, використовують для інвестування підприємницької діяльності в Україні.

Отже, результати дослідження показують, що міграційні процеси чинять не тільки негативний, але й позитивний вплив на економічний розвиток країни, але поряд з цим негативно впливають на демографічну та соціальну ситуацію в країні. Ця проблема потребує негайного розв'язання.

Список використаних джерел

1. Бербенець О. В. Основні тенденції та наслідки міжнародної трудової. *Агросвіт*. 2015. №15. С. 26–29.
2. Голубов О. Люди на експорт. Як трудова міграція впливає на українську економіку. URL: <https://www.dw.com/uk/люди-на-експорт-як-трудова-міграція-впливає-на-українську-економіку/a-47365362>
3. До уваги ЗМІ: цифра по 12 мільйонів українських заробітчан не відповідає дійсності. *Міністерство соціальної політики України. Офіційний веб-портал*. URL: <https://www.msp.gov.ua/news/16528.html>
4. Іванова Т., Болуто А. Зовнішня трудова міграція в Україні: проблеми та наслідки. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2017. №2. С. 29-33.
5. Малиновська О. А. Трудова міграція громадян України за кордон: виклики та шляхи реагування. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2018. №3. – С. 39-44
6. Про зовнішню трудову міграцію: Закон України від 05.11.2015. №761-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/761-19>
7. Рощина Н. В., Борданова Л. С. Особливості міграційних процесів у сучасних економічних умовах. *Економіка та держава*. 2017. №1. С. 32-36. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2017/9.pdf

Орлик В. В., студент 2 курсу магістратури, група ЗМУПп-181,
Орлик О. М., студентка 2 курсу магістратури, група ЗМУПп-181

Науковий керівник: **Забаштанський М. М.**, д.е.н., професор
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: mazani@ukr.net

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ

В сучасних умовах розвитку інформаційної економіки країни зростає потреба реального сектору економіки у висококваліфікованій та якісній праці, що супроводжується необхідністю та вимогою більшості суб'єктів господарювання до ініціативності та креативності їх працівників. Забезпечувати це покликана раціональна організація праці оскільки її основною функцією має бути оптимальне поєднання працівників та засобів виробництва в процесі праці для створення максимальної ефективності функціонування робочих місць та виробничих структур.

Виробництво чітко реагує на все нове, що з'являється в області організації праці та систематично впроваджує його в свою практику, а це перш за все свідчить про ефективне застосування наукової організації праці. Науковий підхід до організації праці дозволяє

щонайкраще з'єднати в процесі виробництва техніку і людей, забезпечує найбільш ефективне використання матеріальних і фінансових ресурсів, зниження трудомісткості і росту продуктивності праці. Він спрямований на збереження здоров'я працівників, збагачення змісту їхньої праці. Встановлення й використання найбільш раціональних методів і прийомів праці є одним із центральних питань організації праці.

Питання організації праці знайшли відображення в роботах таких зарубіжних вчених, як Ф. Гілберт, А. Маршал, Ф. Тейлор, Г. Форд та ін. На сучасному етапі розвитку економічних відносин теоретичні аспекти організації праці поступово змінюються. Питання організації праці на підприємстві розглядаються в дослідженнях і публікаціях вітчизняних вчених, а саме: П. Богині, О. Грішнєвої, В. Данюка, Г. Завіновської, Т. Золотаревої, І. Кичко, А. Колота, А. Холодницької та ін.

Разом із тим постійні зміни в економіці та законодавстві країни потребують подальшого дослідження проблеми організації праці. Важливим напрямом забезпечення соціальної направленості інформаційної економіки є доцільно побудована організація праці на всіх рівнях управління. На сьогоднішній день керівники підприємств відзначають, що організація праці повинна враховувати новітні тенденції в світовій науці, що є ключовим чинником зростання її продуктивності і зниження витрат виробництва, а в подальшому формує підґрунтя для конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів.

В сучасних умовах виробництво розвивається враховуючи зміни в законодавстві, економіці країни, науково-технічному прогресі та організації виробництва. Поява нових технологій виробництва та техніки, передовий досвід нових організаційних рішень вимагають вдосконалення процесу організації праці на підприємстві. Багато зарубіжних та вітчизняних вчених зробили свій вагомий внесок у розвиток, формування та удосконалення поняття «організація праці».

Процес організації праці на підприємстві залежить від факторів зовнішнього і внутрішнього середовища та взаємодії з ними, оскільки вони впливають на виробничо-господарську діяльність підприємства і забезпечують певний рівень отриманих результатів.

Зовнішні фактори впливу перебувають поза підприємством та існують незалежно від нього, але впливають або можуть в будь-який момент вплинути на його функціонування. Загальною рисою факторів зовнішнього середовища є не контрольованість їх з боку підприємства [1].

Залежно від характеру впливу зовнішні фактори впливу на організацію праці на підприємстві можна поділити на дві групи:

I група – макросередовище підприємства – елементи зовнішнього середовища, що не контролюються підприємством і здійснюють непрямий, опосередкований вплив на його ефективність (економіка країни, політична ситуація, зміни в законодавстві, НТП, міжнародні відносини, зміни в природному середовищі та ін.).

II група – мікросередовище підприємства – елементи зовнішнього середовища, що не контролюються підприємством і безпосередньо впливають на його функціонування (постачальники, конкуренти, посередники, банки, клієнти, ЗМІ та ін.) [1].

Внутрішні фактори впливу на організацію праці на підприємстві являють собою сукупність елементів внутрішнього середовища підприємства, які ним створюються та контролюються, а також безпосередньо впливають на ефективність його діяльності (стратегія, цілі, структура, завдання, технологія, персонал, ресурси, організаційна культура та ін.).

Зовнішні та внутрішні фактори впливу на організацію праці на підприємстві тісно взаємопов'язані: з одного боку, підприємство створює внутрішнє середовище під впливом та враховуючи фактори зовнішнього середовища, а з іншого боку – підприємство адаптується до зовнішнього середовища за допомогою факторів внутрішнього середовища [1, 2].

В основі наукової організації управлінської праці закладені певні принципи, дотримання яких передбачає ефективний розвиток будь-якого підприємства, установи чи організації.

Принцип комплексності передбачає, що наукова організація управлінської праці розвивається не за одним напрямком, а за їх сукупністю; стосується не одного працівника, а

усього управлінського колективу. Проблема організації управлінської праці повинна вирішуватися всебічно з урахуванням усіх аспектів управлінської діяльності.

Принцип системності передбачає взаємне узгодження усіх напрямків вивчення об'єкту, а також усунення протиріч між ними. В результаті такого підходу створюється система організації праці, у рамках якої всі її складові частини взаємно узгоджені і діють в інтересах ефективного функціонування всієї системи [3].

Принцип регламентації передбачає встановлення і дотримання певних правил, положень, інструкцій, нормативів та інших нормативних документів, заснованих на об'єктивних закономірностях розвитку системи управління. При цьому виділяється коло питань, що підлягають жорсткій регламентації, і питання, для яких потрібні лише рекомендації.

Організація праці є важливою складовою виробничого процесу на підприємстві, в установі чи організації, вона є управлінською функцією, яка забезпечує ефективне функціонування підприємства та зростання його доходів. Високий рівень організації праці на підприємстві в першу чергу позитивно впливає на роботу працівників, які є одним із ключових елементів трудового процесу. Витрати на удосконалення організації праці на підприємстві безпосередньо впливають на результати його фінансово-господарської діяльності, однак їх збільшення при ефективній організації виробничого процесу є наслідком підвищення рівня продуктивності праці, якісних характеристик продукту, що виробляється, та доходу.

Список використаних джерел

1. Економіка підприємства : навч. посіб. / Ліпич Л. Г., Буняк Н. М., Геліч Н. В. та ін. ; за заг. ред. Л. Г. Ліпич. 2-ге вид., перероб. і доп. Луцьк : Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2014. 608 с.
2. Качан Є. П. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч.-метод. посіб. Тернопіль: ТДЕУ, 2006. 373 с.
3. Скібіцька Л.І. Організація праці менеджера. навч. посіб. Л. І. Скібіцька Київ: Центр учбової літератури, 2010. 360 с.

Павленко А. О., студентка 2 курсу магістратури, група МУПп-181

Науковий керівник: **Мекшун Л. М.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: a.pavlenko1997@gmail.com

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Кадрова політика сформована з багатьох важливих елементів. Одним з них є планування кадрів підприємства, яке допомагає при визначенні завдань, стратегії і цілей кадрової політики, сприяє їх виконанню за допомогою відповідних заходів. Зміст даного планування зводиться до однієї мети – забезпечення людей робочими місцями у необхідний час та в потрібній кількості у відповідності з їхніми здібностями, нахилами та вимогами підприємства. Кадрова політика здійснюється як в інтересах організації, так і в інтересах її персоналу.

Планування персоналу – це комплекс науково обґрунтованих заходів, що розробляються на основі аналізу процесів та результатів розвитку, оцінки персоналу, відповідності трудового потенціалу працівників тенденціям розвитку організаційної системи підприємства з метою реалізації його цілей і стратегії розвитку [1].

Планування персоналу повинно відповідати таким основним вимогам: бути конкретним, щоб існувала можливість вимірювання результатів; мати чітко визначений горизонт планування; бути досяжним. Фактори кадрового планування на підприємстві поділяються на комплексні та специфічні. Комплексні, пов'язані з концентрацією, спеціалізацією та кооперуванням виробництва. Але визначити кількісний вплив цих факторів на результати кадрового планування існуючими методами аналізу та формами звітності дуже важко. При визначенні потреби підприємства в робочій силі використовують специфічні фактори: наявність та використання

основних виробничих засобів; стан і використання обігових коштів; механізація та автоматизація виробництва; витрати виробництва на випуск та реалізацію продукції; прибуток тощо.

Планування персоналу підприємства включає в себе: моніторинг змін у професійно-кваліфікаційній структурі працівників; виявлення майбутньої необхідності в працівниках; їх кількісному та якісному складі.

Система планування персоналу на підприємстві повинна базуватися на таких показниках: чисельність кадрів за категоріями та посадами; частка працівників апарату управління в загальній чисельності працюючих та витрати на їх утримання; структура персоналу (вік, стать, кваліфікація); навчання та розвиток персоналу (кількість робочих, фахівців і керівників, які повинні своєчасно підвищувати кваліфікацію, у тому числі дані про підготовку резерву кадрів управління); дані про наявність місць для підготовки та перепідготовки персоналу; плинність кадрів за категоріями та професійними групами; витрати робочого часу у зв'язку з хворобою, на виконання державних обов'язків, від порушень трудового розпорядку; дані про наявність на виробничих місцях факторів, шкідливих для здоров'я; дані про атестацію робочих місць; дані про оцінку діяльності персоналу (методи оцінки, кількість охоплених атестацією та ін.); дані про мотивацію персоналу (система заробітної плати, рівень та розмір заробітної плати, в тому числі за категоріями працюючих, нематеріальні чинники мотивації і просування, співвідношення результатів праці з винагородою) [2]. Ці показники дають змогу комплексно охопити плануванням усі найважливіші процеси роботи з персоналом на підприємстві. Окремо слід відзначити в системі кадрового планування питання розрахунку оптимальної чисельності працівників.

Автоматизація виробництва, припинення виготовлення певної продукції може зменшити попит як на окремі категорії персоналу, так і на робочу силу на всьому виробництві підприємства. Реконструкція виробництва під нові технології може викликати протиріччя між кількістю працівників і їх реальною потребою при зміні технології виробництва. Такі випадки вимагають редагувань кадрової політики підприємства для запобігання негативних випадків.

Задля цього необхідно розробити низку методів щодо оптимізації чисельності кадрів, враховуючи різну ситуацію, зокрема:

- кількість необхідного персоналу більша від існуючої, що прогнозує додатковий пошук та набір його з боку;

- необхідна та фактична кількість персоналу рівна, але не відповідає структурним елементам (категоріям, спеціальностям, підрозділам та професійним групам);

- необхідна кількість менша, ніж реальна потреба, що прогнозує її зменшення.

Варто відмітити, що зниження кількості є досить важким процесом як для персоналу, так і для підприємства, і вимагає високоефективного управління та особливої уваги. Наслідки ненавмисного зменшення персоналу можуть роками відчуватися як недовіра до управління, прихована ворожість профспілок. Управління зменшенням працівників вимагає скоординованих дій лінійних керівників та менеджерів з персоналу.

Перш ніж звільнити персонал, слід використовувати ряд менш жорстких методів, а саме:

- призупинити працевлаштування нового персоналу на вакантні посади через природну плинність кадрів та заповнити ці місця власним персоналом, посади якого необхідно скоротити;

- переведення на неповний робочий день працівників, особливо в районах із сезонними коливаннями попиту (транспорт, сільське господарство, туризм);

- звільнення за власним бажанням.

Під поняттям кадрового резерву розуміють групу працівників, відібраних для висування на керівні та ключові посади за результатами оцінювання їхніх професійних, ділових і особистісних якостей, які позитивно проявили себе в організації та пройшли відповідне навчання для претендування на дані посади.

Основними завданнями створення резерву кадрів може стати:

- виявлення з-поміж працівників організації осіб, які мають потенціал для призначення на керівну чи ключову посаду;

- підготовка осіб, зарахованих до резерву керівників, для керівних посад;

- забезпечення своєчасного заміщення вакантних посад керівників з компетентних і здатних до управлінської роботи працівників;
- залучення більш молодих працівників на ключові посади;
- створення та формування належних умов для наступності і сталості управління організацією та її підрозділами.

На кожну посаду в резерві потрібно мати не менше двох кандидатів. Вимоги до претендентів формуються з врахуванням їх майбутніх посад і особливостей організації. Після закінчення навчання, підвищення кваліфікації працівники, що були включені до складу резерву кадрів, можуть бути рекомендовані з урахуванням результатів виробничої діяльності на посаду або на стажування.

Сучасні організації зацікавлені і сприяють професійному зростанню своїх працівників на всіх рівнях ієрархії. Виконання індивідуального плану систематично підлягає контролю, а склад резерву переглядається щорічно і окремі працівники по цілому переліку причин можуть бути виключені із даного резерву.

Для оптимізації кількості працівників на підприємстві можна запропонувати такі дії:

- підвищення кваліфікації;
- організаційні переміщення працівників;
- лізинг персоналу;
- адаптація персоналу підприємства до змін у виробництві.

Система заходів для адаптації нових працівників до роботи в підприємстві та до трудового колективу є прямим продовженням процесу наймання персоналу. Важливо не тільки дібрати кращих працівників, але і забезпечити їх швидкий вихід на необхідний рівень робочих показників. Удосконалення практики підбору і розстановки кадрів, просування працівників пов'язане з процесом навчання, яке повинно бути направлене як на панування новачками необхідних для успішної роботи знань і навичок, так і на передачу їм установок і пріоритетів, що складають ядро організаційної культури. Планування персоналу включає в себе цілеспрямовані заходи, пов'язані із поступовим зануренням новачка в робочий процес у нових або змінених професійних та соціально-економічних умовах праці. На даному етапі необхідно скласти програму звикання відповідно до пропонованої посади кандидата, його особистісних якостей, а також з урахуванням наявності або відсутності в нього практичного досвіду роботи [3, с.4].

Таким чином, система планування персоналу включає такі напрями: розробку кадрової політики та стратегії управління персоналом, аналіз кадрового потенціалу та ринку праці, кадрове планування, прогнозування потреб у персоналі, організація реклами та встановлення взаємодії із зовнішніми організаціями, що забезпечують підприємство кадрами. Для вдосконалення планування персоналу на підприємстві необхідно мати резерв як робітничих так і керівних посад, здійснювати пошук нових працівників за допомогою зовнішніх та внутрішніх джерел підбору персоналу, регулярно проводити заходи щодо оптимізації чисельності персоналу.

Список використаних джерел

1. Лаврук О. Кадрове планування в системі управління персоналом. [Електронний ресурс]. URL: <https://studlib.org.ua/index.php/eprs/article/download/32/32>.
2. Сівашенко Т. Удосконалення системи управління персоналом. [Електронний ресурс]. URL: <http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/opac/search.exe?C21COM=pdf>.
3. Колеснікова В.В. Удосконалення системи управління процесом адаптації персоналу шляхом застосування інноваційних підходів. *Theory and Practice of Public Administration*. 2018. № 1(60). С. 2-7. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2018-1/doc/4/03.pdf>.

Палєєва В. Р., Предко А. Ю., студентки 3 курсу, група ОА-171
Науковий керівник: **Самко О. О.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: paleevalada99@gmail.com, anzhelapredko@gmail.com

БЕЗРОБІТТЯ МОЛОДІ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМА РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Сучасні умови нестабільності в Україні спричиняють виникнення негативних наслідків в соціально-економічному житті населення. Особливо відчутно це позначилось на ринку праці, де через нестачу робочих місць утворюється безробіття. В досить тяжкому становищі опинилися молоді фахівці, адже їм приділяється недостатня увага з боку держави. Як наслідок, зростання рівня безробіття молоді має негативні економічні та соціальні наслідки для населення країни, адже саме молоді люди є основними носіями інтелектуального потенціалу суспільства і джерелом поповнення трудових ресурсів [2].

Безробіття молоді – соціально-економічне явище, при якому працездатна молодь перебуває в пошуках роботи та готова приступити до неї, але не може реалізувати своє право на працю, чим втрачає основні засоби до існування [4]. Основною причиною виникнення нестабільності на ринку праці є дисбаланс між попитом і пропозицією, який виникає в результаті впливу багатьох факторів. Одним з них є невідповідність отриманих у стінах навчальних закладів знань, вмінь та навичок вимогам роботодавців. Вони зацікавлені в молодих спеціалістах, які мають достатній практичний досвід, професійні знання та моральну підготовку до конкуренції на ринку праці. Поряд з цим, низька заробітна плата, незначна підтримка з боку роботодавця, відсутність перспектив призводять до зниження мотивації молодого спеціаліста до пошуку роботи. Крім того, причиною безробіття є вибір професії, яка вже неактуальна для ринку праці. Як результат, в Україні існує надлишок спеціалістів одних професій та дефіцит інших, що є свідченням зростання структурного безробіття. Також цю проблему на молодіжному ринку праці посилює вплив таких факторів: криза в економіці, демографічний фактор, запровадження більш жорстких вимог під час працевлаштування, перехід підприємств до рук приватних власників [3].

Молодь – головна складова ринку робочої сили. Реалізуючи свій потенціал, вона може значно поліпшити економічне становище країни. Молодь досить вигідно відрізняється від інших категорій населення своєю здатністю до творчої діяльності, високою працездатністю і мобільністю, сприйнятливістю до інновацій, тривалим періодом майбутньої працездатності. Однак, через тривале безробіття молоді люди втрачають свої професійні навички та кваліфікацію, що ускладнює процес ефективного пошуку роботи. Основними характеристиками молодого спеціаліста є такі: активність, цілеспрямованість, амбіційність та ініціативність [2].

Станом на перше півріччя 2019 року безробіття серед молоді на українському ринку праці набуло загрозливих масштабів. В Україні значну частку безробітних складає молодь у віці 15-24 роки – 213 тис. осіб (15,6% до робочої сили відповідного віку), а саме в чоловіків – 123,3 тис. осіб (15,6% до робочої сили відповідного віку), а у жінок – 89,7 тис. осіб (13,4%). Вищим є рівень безробіття серед сільської молоді - 90,6 тис. осіб (16,6%), ніж серед міської - 122,4 тис. осіб (15%) [1].

Високий рівень безробіття молодих людей негативно впливає на становище економіки та суспільства в цілому. По–перше, безробітні люди через невеликі доходи обмежують себе у споживанні деяких дорогих товарів і послуг, що стримує розвиток бізнесу та гальмує розвиток країни. Хоча більшість людей, які мають роботу, в умовах високого рівня безробіття намагаються мати заощадження, стримуючи задоволення своїх потреб. По–друге, молодь, яка не може знайти роботу у своїй країні, емігрує за кордон у пошуках гідного місця праці, що стає причиною відтоку робочої сили. По–третє, держава втрачає доходи у вигляді податків, при цьому збільшуючи свої видатки за рахунок виплат по безробіттю. До того ж, нестабільність на ринку праці негативно впливає на стан здоров'я молодих людей. Нестача коштів для задоволення власних потреб змушує молодь працювати на роботах із поганими та важкими умовами праці у неофіційному секторі економіки, що призводить до погіршення здоров'я (втома, травми, загострення хронічних

хвороб). Не менш важливими є наслідки, пов'язані із зростанням рівня злочинності, розлучень, а також зниженням суспільної довіри та навіть політичними кризами та соціальними вибухами [3].

Державна політика щодо боротьби з молодіжним безробіттям в Україні є недостатньо ефективною та потребує перегляду та змін для того, щоб посилити рівень соціального захисту молоді [2].

Для вирішення даної проблеми необхідно запровадити певні заходи, які б розширили можливості молоді реалізовувати свої плани та сприяли б їх подальшому кар'єрному зростанню (таблиця 1).

Таблиця 1 - Шляхи вирішення проблеми молодіжного безробіття*

Суб'єкти	Заходи
Молоді спеціалісти	<ul style="list-style-type: none"> - відвідування цільових професійних тренінгів з отриманням сертифікатів; - участь у програмах стажування; - самостійний моніторинг ринку праці; - постійне самовдосконалення.
Роботодавці	<ul style="list-style-type: none"> - співпраця з навчальними закладами; - запровадження програми стажування та практики для молодих спеціалістів.
Держава	<ul style="list-style-type: none"> - удосконалення системи професійної орієнтації; - оптимізація роботи центрів зайнятості; - сприяння організації молоддю власного бізнесу та реалізації власних стартапів; - створення нових робочих місць в проблемних регіонах країни.

*Джерело: узагальнено авторами

Таким чином, проблема безробіття молоді потребує невідкладного розв'язання, оскільки зростання безробіття призводить до зниження рівня життя, зростання тіньової зайнятості, сприяння зовнішній трудовій міграції, також до втрати мотивації молодих громадян до роботи взагалі. Абсолютно не розв'язаними залишаються питання, що стосуються прогнозу формування ринку праці, а відповідно, і визначення пріоритетних спеціальностей. Вимагає змін і сама система підготовки молодих спеціалістів у ВНЗ з урахуванням вимог сучасного ринку праці. На даний момент актуальними постають принципи змінюваності умов середовища та адаптивності у ньому суб'єктів на ринку праці. Країна повинна проводити виважену політику у даній сфері, що дасть змогу надалі чітко вивчати потреби такого специфічного ринку, як ринок праці в Україні. Створення дієвої системи працевлаштування молодих спеціалістів дасть змогу підготувати кваліфікованих працівників майбутнього, які будуть будувати галузі національної економіки на принципах інноваційності, прозорості та забезпечувати їх постійний розвиток.

Список використаної літератури

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Калина А. В. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч. посіб. Київ : Персонал, 2012. 490 с.
3. Молодіжне безробіття: дрібниця чи вирок? URL: <https://voxukraine.org/uk/bezrobittya-sered-molodi-dribnitsya-chi-virok/>
4. Про зайнятість населення: Закон України від 05.07.2012 № 5067-VI. Дата оновлення: 09.08.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17> (дата звернення: 07.12.2019).

Побочій Б. В., студент 2 курсу магістратури, група МУПп-181,
ННІ бізнесу, природокористування і туризму
Науковий керівник: **Хмелевський С.М.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

СПЕЦИФІКА НЕМАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

Конкурентоспроможність будь-якого підприємства, установи чи організації в умовах сьогодення визначається насамперед ступенем ефективності використання наявних ресурсів. В першу чергу трудових.

Чим чіткіше працівник усвідомлює поставлені перед ним завдання, чим краще він мотивований, чим більше зацікавлений у результатах власної праці, тим вище його індивідуальна продуктивність та ефективність роботи господарюючого суб'єкта у цілому. У свою чергу високі кінцеві показники фінансово-господарської діяльності підприємства, установи чи організації становлять передумову збільшення індивідуальної трудової винагороди, підвищення якості трудового життя, розширення можливостей працюючих. Відтак кожен господарюючий суб'єкт намагається створити таку систему стимулювання трудової діяльності, за якої працівник буде зацікавлений не тільки у підвищенні рівня особистого трудового внеску, а й у підвищенні ефективності роботи фірми у цілому. [2]

Узагальнення існуючих в економічній літературі підходів до визначення поняття «стимулювання трудової діяльності» [1, 2, 3, 4] дозволило виявити принаймні три аспекти цього поняття: по-перше, розподіл благ між об'єктами управління відповідно до досягнутих ними результатів діяльності; по-друге, вплив на поведінку робітників з метою отримання заздалегідь запланованих результатів; по-третє, створення умов, за яких активна трудова діяльність стає необхідною та достатньою для задоволення потреб працівника.

На сьогоднішній день, враховуючи фактори економічної кризи, перевагу слід віддати нематеріальному стимулюванню. До нього належать пільги, привілеї, визнання вкладу працівника в успіх спільної справи, залучення працівника до прийняття рішень, соціальний захист та допомога у вирішенні індивідуальних проблем співробітників [4].

Розумна мотивація відчутно підвищує продуктивність праці і робітник починає працювати набагато краще. Господарюючі суб'єкти, працівники яких працюють краще, в цілому показують вищу здатність до виживання в кризових умовах, а зміна ставлення працівників до праці підвищує прибутковість підприємства, установи чи організації.

Існують багато шляхів, що дозволяють мотивувати персонал та стимулювати його роботу без вкладення значних грошових коштів (див. рис.1).

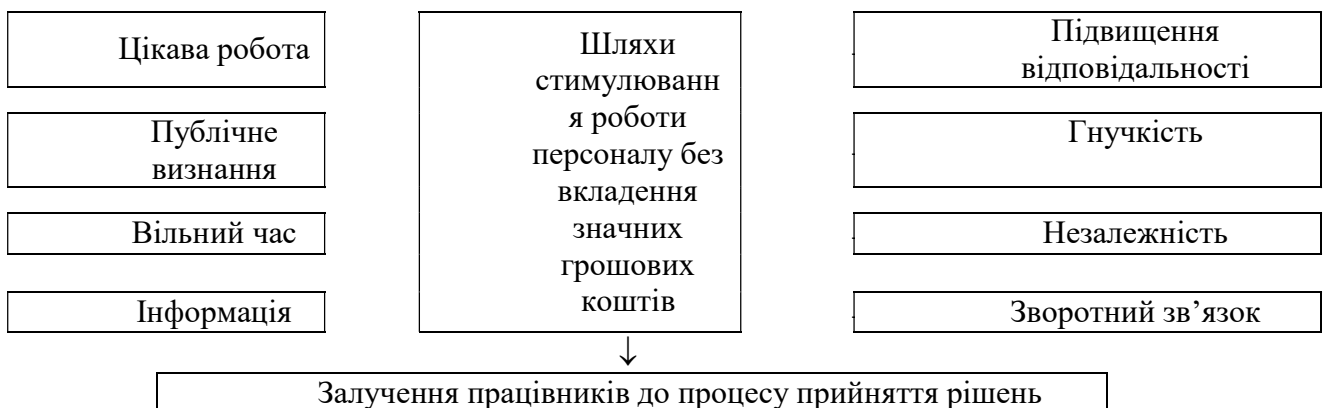


Рис. 1 - Сучасні шляхи стимулювання роботи персоналу без вкладення значних грошових коштів

Джерело: складено автором за [4]

Охарактеризуємо найбільш популярні з них [4]:

1. Цікава робота. Завдання та робота, рутинні для керівника, можуть стати досить цікавими для підлеглих. Якщо працівники успішно виконують такі завдання, їх необхідно заохотити, надавши їм додаткових повноважень, передавши деякі з обов'язків керівника, або доручивши нові проекти. Такий метод нематеріального стимулювання допоможе працівникам само реалізуватися та розвивати свої професійні навички.

2. Публічне визнання – публічна демонстрація вдячності за зусилля працівників.

3. Вільний час - можливість надавати працівнику вільний час для відпочинку від роботи, щоб він мав змогу зайнятися своїми особистими справами, то він повернеться відпочивши і ефективність його праці значно зросте.

4. Інформація - керівництву організацій рекомендовано ділитися з працівниками інформацією щодо функціонування всієї організації, які у неї перспективи та пріоритети. Таке ставлення показує працівникам, що їх цінують як спеціалістів і що їх думка важлива для організації.

5. Зворотний зв'язок - працівники повинні знати, наскільки цінується робота кожного з них на своєму робочому місці. Така інформація, як правило, примушує працівників працювати краще – для того, щоб підтвердити свій високий статус, або для того, щоб досягти його.

6. Залучення працівників до процесу прийняття рішень, особливо до тих, які стосуються безпосередньо самих працівників. Це показує працівникам, що їх точку зору поважають, що приводить до підвищення самооцінки підлеглих і примушує їх творчо мислити в процесі прийняття рішень.

7. Незалежність – більшість працівників високо цінує свободу у виборі способу виконання своєї роботи, і якщо вони відчують таку свободу, то зможуть принести фірмі додаткові нестандартні ідеї і проявити високу ініціативу у вирішенні складних проблем.

8. Гнучкість – персонал будь-якої фірми високо цінує можливість гнучкого графіку роботи, який дає змогу працівникам обирати той графік робочого часу, в якому ефективність їх праці є максимальною. Відносно новим методом їх стимулювання в цьому напрямку є впровадження в організаціях телекомп'ютеринга та телероботи.

9. Підвищення відповідальності – по своїй суті кожен працівник здатен самовдосконалюватися на своєму робочому місці. Він прагне підвищити свій професіоналізм з метою просування по службі. В такому випадку підвищення відповідальності демонструє працівникам, що їх цінують та їм довіряють, що стимулює їх до кращої праці, ініціативності та вироблення нових ідей. [2, 4]

Підводячи підсумки, потрібно звернути увагу на те, що всі перераховані шляхи стимулювання та мотивування персоналу не потребують матеріального забезпечення, а ефект від їх впровадження є значним, що є особливо актуальним за умов світової економічної кризи.

Список використаних джерел

1. Заярна Н. М., Пасеченко Ю. С., Тис Р. І. Необхідність впровадження світового досвіду мотивації персоналу на вітчизняних підприємствах. *Молодий вчений*. 2017. № 12, ч. 4. С. 620-623.
2. Устіловська А.С. Мотивація персоналу як один з основних інструментів успішного управління персоналом. *Молодий вчений*. 2017. № 4.4 (44.4) : спецвипуск. С. 112-115.
3. Шкрабак І. В., Доценко Н. О. Систематизація зарубіжного досвіду мотивації та стимулювання трудової діяльності. *Бізнес Інформ*. 2018. № 5. С. 50-55.
4. Щетініна Л. В., Рудакова С. Г., Лобунець І. С. Негрошова мотивація персоналу як спосіб підвищення ефективності його роботи. *Проблеми економіки*. 2018. № 2. С. 268-275.

Ткаченко І. В., студентка 2 курсу, група ЗМУПп-181,
ННІ бізнесу, природокористування і туризму
Науковий керівник: **Мекшун Л. М.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: izhuravlova@ukr.net

РОЛЬ МЕТОДІВ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ ТА АТЕСТАЦІЇ В СИСТЕМІ ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ

Дослідження процесів розвитку трудових ресурсів є передумовою успішного функціонування виробничої організації. На даний час важливе значення в управлінні кадрами відводиться оцінюванню персоналу, що передбачає навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації, а також новий підхід до управління соціальним розвитком, що забезпечує охорону здоров'я, соціальне страхування, правове забезпечення, інформаційне забезпечення. Вся організаційно-управлінська діяльність оцінювання персоналу спрямована на активізацію усіх внутрішніх ресурсів працівників і їх максимально ефективного використання.

Оцінка персоналу розглядається як елемент управління й як система атестації персоналу, що застосовується на підприємстві в тій чи іншій модифікації. Водночас це необхідний засіб вивчення якісного складу кадрового потенціалу організації [1].

Система оцінки персоналу повинна базуватися на принципах дієвості, тобто забезпечувати високий рівень мотивації працівників; на принципах практичності, тобто досягнення максимальної зручності для тих, хто проводить оцінку, і для тих, хто підлягає оцінці, та на принципах зрозумілості та доступності.

Оцінка результатів діяльності персоналу слугує переважно трьом цілям: адміністративній, яка полягає в прийнятті кадрових рішень на об'єктивній і регулярній основі (розміщення кадрів, їх переміщення, підвищення, переведення, оплата праці тощо); інформативній – забезпечення керівників необхідними даними про кількісний та якісний склад персоналу; мотиваційній – орієнтація працівників на покращення трудової діяльності в потрібному для організації напрямку [2].

Сучасна практика і теорія менеджменту показують, що результати роботи компанії безпосередньо залежать від взаємодії між співробітниками, від командної роботи, а не тільки від індивідуальних успіхів, і не достатньо лише простого залучення співробітників до постановки індивідуальних цілей. Процес оцінки персоналу, орієнтований на розвиток підприємства, повинен сприяти професійному росту та розвитку працівників, а не тільки бути орієнтованим на оцінку роботи персоналу за минулий період. Потрібно думати про способи підвищення віддачі на вкладений (створений) людський капітал на підприємстві. Сучасні технології оцінки та атестації персоналу – це передусім способи підвищення віддачі від цього капіталу, пошук шляхів найкращим чином розпорядитися цими корпоративними ресурсами. Дбайливе ставлення до працівників із високою професійною компетентністю та досвідом повинно бути домінуючою тенденцією сучасного управління.

Досить поширеним є метод оцінки досягнення цілей. Суть цього методу полягає в тому, що керівник і підлеглий разом визначають цілі діяльності працівника на заданий період. Цілі повинні бути конкретизовані, реальні та мати часові рамки. Тоді розробляється план дій, що визначає конкретні кроки. Досягнення цілей повинні мати значення як для професійного розвитку працівника, так і для вдосконалення діяльності підприємства та забезпеченні його конкурентоспроможності у цілому.

На мою думку, найбільш застосовуваним у системі оцінювання персоналу є також метод атестації. За змістом це комплексна оцінка, яка підсумовує уявлення про якість працівника, його трудову поведінку й результати діяльності. Атестація являє собою періодичну оцінку персоналу, яка проводиться раз на один чи три роки. Проведення атестації виконує дві вирішальні функції: структуроутворюючу (пов'язана з досягненням більшої визначеності під час виконання роботи,

внесення змін до функціональних та посадових інструкцій, уточнення щодо оплати праці) та мотивуючу (проявляється в активізації мотивів виконавців до найкращого виконання). До різновиду атестацій відносять чергову атестацію, атестацію у зв'язку із завершенням випробувального терміну, первинну атестацію, атестацію для просування по службі.

У ході оцінки персоналу роботодавець порівнює співробітника, який займає ту чи іншу посаду, з фахівцем, який ідеально відповідає вимогам цієї позиції. Тому оцінку персоналу для ефективного управління підприємством необхідно розділити на 2 етапи [3, с.213–217]:

- перший етап оцінки персоналу підприємства полягає у виборі критеріїв побудови ефективної системи, що полягають в оцінці чисельності персоналу, його структури, обсягу та технології виробництва продукції;

- другий етап побудови ефективної системи оцінки персоналу започатковує засади кадрової політики і передбачає формування на основі використання різних видів та методів оцінки конкурентних переваг, чисельності та складу персоналу, який також визначає майбутній фонд оплати праці.

Для того, щоб оцінювання було дієвим, а потреба в його проведенні була зрозумілою і мала мотиваційний характер, її потрібно проводити за основним змістом діяльності, яка прямо пов'язана з результатами праці і особистими якостями працівників.

Оцінювання професійних якостей ґрунтується на аналізі результатів роботи і відповідності компетентності спеціаліста функціональним обов'язкам і посадовим вимогам.

Організаційна процедура підготовки проведення оцінювання передбачає виконання таких обов'язкових заходів:

- розроблення методики оцінювання (якщо це доцільно, методику можна купити) з урахуванням конкретних умов організації;

- формування оціночної комісії із залученням безпосередніх керівників тих працівників, що оцінюються, та спеціалістів вищого рівня ієрархії, а також спеціалістів служби управління персоналом;

- визначення часу та місця проведення оцінки;

- встановлення процедури підбиття підсумків оцінки;

- вивчення питань інформаційного забезпечення процесу оцінювання;

- консультації авторами методичних розробок членів комісії з питань оцінювання [4].

Отже, оцінка персоналу потребує використання всіх наукових підходів, їхнього узагальнення та комбінування для досягнення її ефективності, оптимальності та економічності. Найповніше система оцінки персоналу виявляється у комплексній оцінці працівника завдяки методу досягнення цілей, який слід розробляти за всіма категоріями персоналу організації. Об'єктивна оцінка може бути досягнута лише на основі врахування професійно-кваліфікаційних, особистісних та ділових характеристик працівника.

Список використаних джерел

1. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2002. 351 с.
2. Чевганова В.Я. Система оцінювання персоналу підприємства. *Ефективна економіка*. 2014. №4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2906>.
3. Менеджмент персоналу: навч. посіб. / В.М. Данюк, В.М.Петюх, С.О. Цимбалюк та ін.; За заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. К: КНЕУ, 2004. 398 с.
4. Грішнова, О.А. Оцінювання персоналу: сучасні підходи до забезпечення ефективності. *Управління людськими ресурсами: проблеми, теорії та практики*. 2010. № 7. С. 42-50.

Шульга С. С., студентка 2 курсу магістратури, група МУПп-181
Науковий керівник: Кичко І. І., д.е.н., професор
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: s.shulga.97@ukr.net

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

В Україні відбувається ситуація, коли темпи росту цін на товари широкого вжитку, продукти харчування, комунальні та інші послуги перевищують темпи зростання заробітної плати, з'являється частина населення, яка не зможе задовольняти свої потреби фізичного існування на попередньому рівні [2]. Через що частина українців від'їжджають за кордон з надією знайти краще життя. Основною проблемою емігрантів є неспроможність знайти роботу без належного досвіду. Роботодавці не бажають працевлаштовувати молодих працівників, які не мають досвіду, але мають великий потенціал. Інша частина населення буде шукати вихід у зменшенні рівня споживання, обмеженні потреб фізіологічного існування, в кращому випадку – в переорієнтації їх на потреби соціального та духовного розвитку. Зменшення рівня задоволення потреб фізичного існування може викликати процеси деградації на всіх рівнях. Тому невідповідність у темпах зростання цін на товари та темпах росту доходів населення з одночасним формуванням умов для додаткової зайнятості не може розглядатись як потужний стимул для підвищення ефективності праці [3].

Вся проблема роботодавців полягає в небажанні витратити гроші на працівників та підвищувати їх мотивацію до роботи. В умовах фінансової кризи, підприємства намагаються знизити собівартості продукції, шляхом зменшення витрат на персонал. Пріоритетними стають методи нематеріальної мотивації, а саме: створення сприятливих умов праці, нормального психологічного клімату, переконання, сила прикладу, моральні заохочення. Особлива увага приділяється пропаганді корпоративної культури, її вдосконаленню. [2].

Дослідження ефективності інвестування в людський капітал свідчать, що зростання обсягу коштів у розвиток персоналу супроводжується більшим економічним ефектом, ніж інвестиції в розвиток техніки та впровадження нових технологій.

Розвиток та навчання персоналу відіграє важливу роль на сучасному етапі управління. У зв'язку з цим управлінські рішення щодо здійснення певних видів витрат на персонал мають обґрунтовуватися на базі системи бюджетного планування із метою оптимізації фінансових ресурсів та досягнення встановлених цілей. Розвиток стосується не тільки робітників та фахівців, але й керівників, адже чим більш обізнаними будуть працівники вищих рівнів тим раціональніше та доцільніше буде сам процес управління.

Забезпечення кадровим потенціалом підприємства повинне визначатися відповідністю потребам підприємства й цілям формування стійкої зацікавленості працівників у високому рівні результативності своєї праці. Кадровий потенціал організації забезпечує виконання всіх попередніх і основних робіт, які відповідають всім необхідним вимогам сучасної економіки. Таким чином, можна із впевненістю стверджувати, що кадровий потенціал відіграє значну роль у забезпеченні життєдіяльності підприємства.

На будь-якому рівні організації управління керівники намагаються досягати високих результатів. В теорії існує велика кількість концепцій, які допомагають на практиці розібратися та виявити проблеми у тих чи інших ситуаціях. Немає універсальної концепції, яка буде підходити до будь-якого підприємства і буде ефективно працювати. В таких ситуаціях дуже важливий індивідуальний підхід. Детально розроблений стратегічний план управління дасть змогу ефективно керувати не тільки персоналом, а і підвищить ефективність підприємства в цілому.

Ефективність роботи персоналу залежить як від зовнішніх факторів положення компанії на ринку збуту в конкурентному середовищі серед таких же виробників, впливу державних чинників – законів та підзаконних актів цієї тематики, стану ринку праці; розвитку техніки і

технологій, політичної та макроекономічної ситуації та внутрішніх факторів: стратегії, яку обрало підприємство для свого розвитку, цілей, які ставить перед собою підприємство, внутрішньо організаційної структури, настрою у колективі, рівнем розвитку корпоративної культури, підтримці нововведень з боку персоналу та інших. Звідси стає зрозумілим, що кращі показники в роботі та стабільність праці в майбутньому дасть те підприємство, яке зможе створити гармонійне середовище, згуртований колектив однодумців [1].

Список використаних джерел

1. Дубинська І.І. Управління трудовими ресурсами регіону в умовах зростання зовнішніх та внутрішніх загроз: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 / Дубинська Ірина Іванівна; Одес. нац. акад. харч. технологій. Одеса, 2016. 21 с.
2. Кичко І. І. Мотивація праці як напрям детінізації неформального сектору економіки. *Регулювання соціально трудових відносин: сучасний стан та перспективи розвитку*: колективна монографія / під заг. ред. І. І. Кичко. Ніжин: ФОП Лук'яненко В. В. ТПК «Орхідея», 2017. С. 141–152.
3. Кичко І. І., Тимошенко О., Кліщ О. Перспективи збереження трудового потенціалу в умовах євроінтеграції. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2018. № 11(Випуск 210). С. 99-109.

Струговець П. О., студент 3 курсу, група УП-171,
Ремньова Л. М., к.е.н., професор
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: remneva1962@ukr.net

СУЧАСНІ ТРЕНДИ В УПРАВЛІННІ ТА РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ

Сучасний світ почав змінюватися занадто швидкими темпами під впливом так званих мегатрендів, що ламають існуючі стереотипи та обумовлюють кардинальні зрушення у сфері управління та розвитку людських ресурсів. Систематизація існуючих наукових підходів дозволяє нам виділити три основні групи чинників, що суттєво впливають на розвиток сучасних бізнес-процесів в цілому та HR-функцій, зокрема: 1) технологічні; 2) демографічні; 3) геополітичні [2].

Технологічні чинники пов'язані, в першу чергу, із масштабним розвитком диджиталізації, проривними дослідженнями у сфері штучного інтелекту та роботизації, появою нових каналів комунікації, зростанням обсягів інформації у геометричній прогресії, що актуалізує необхідність використання інноваційних технологій для обробки такого стрімко зростаючого масиву інформації.

Щодо *демографічних чинників*, то в контексті найбільш вагомого впливу на зміну старої парадигми управління персоналом слід виокремити наступні: старіння населення, посилення його культурного та вікового розмаїття, зміну поколінь при одночасній необхідності взаємодії представників поколінь X, Y та Z в одному трудовому колективі, кадровий голод в розрізі окремих робочих професій та висококваліфікованої робочої сили.

В площині аналізу *геополітичних чинників* впливу слід відмітити прискорення глобалізаційних процесів, торгівельної лібералізації та трудової міграції.

Зазначені процеси у комплексі призводять до серйозних проблем щодо «полювання» на таланти та утримання талановитих людей на їх робочих місцях, ускладнюють задачі збереження трудових ресурсів в умовах інтеграції України в європейський простір [1] й обумовлюють необхідність постійного удосконалення методів управління залученням персоналу та його задоволеністю, розробки ефективних адаптаційних HR-стратегій відповідно до викликів часу та реалій сучасного глобального світу, трансформації та розвитку корпоративної культури, спроможної об'єднати та мотивувати співробітників на досягнення спільної мети.

Водночас, актуальним напрямком роботи кадрових служб сучасних підприємств стає навчання та розвиток працівників протягом усього життя (LLL – Long Life Learning) відповідно

до викликів VUCA-світу та потреб самого підприємства. Крім цього, в центрі HR-стратегій повинні бути такі важливі задачі як утримання та мотивація персоналу, підвищення лояльності до роботодавця, побудова взаємовідносин на принципах довіри.

В контексті вищезазначених мегатрендів доцільно критично оцінити наслідки їх можливого впливу на процеси управління людськими ресурсами. Як на наш погляд, в якості позитивних наслідків використання штучного інтелекту для виконання частини HR-функцій слід визначити передачу чат-ботам частини рутинних завдань, пов'язаних з обробкою великих баз даних щодо персональних якостей претендентів на окремі посади в процесі здійснення рекрутингу та оцінки результатів роботи працівників в розрізі стандартизованих кадрових метрик, і відповідно, вивільнення часу для того, щоб керівники кадрових служб та інші топ-менеджери більше сфокусувалися на креативних задачах, розробці й впровадженні інновацій, вирішенні нестандартних проблем.

Водночас, слід враховувати той факт, що розвиток інноваційних HR-технологій поступово змінює традиційні операційні моделі ведення бізнесу, відкриває перспективи для дистанційної участі працівників у глобальних проектах, веде до зростання частки функцій, що виконуються на умовах аутсорсингу. При цьому традиційні форми праці поєднуються з новими нетрадиційними (фрілансери, контрактники, гіг-працівники) [3]. Крім того, останнім часом відбувається відхід від стандартизованої заробітної плати та перехід до гнучкої персоналізованої системи оплати праці штатних та позаштатних співробітників відповідно до індивідуальної ефективності та їх внеску у досягнення результатів діяльності.

Разом з тим, порівнюючи світові мегатренди та мейнстрими глобального розвитку людського капіталу відповідно до дослідження компанії Deloitte [4], у наступному десятилітті основним HR-трендом для вітчизняних підприємств стане догоняючий розвиток people-аналітики, впровадження хмарних технологій, побудова продуктивних моделей на підставі Big data. Водночас, в умовах зростаючої волатильності та невизначеності зовнішнього середовища, до важливих HR-трендів слід віднести:

- гуманізацію бізнес-процесів як відповідь на зростаючі виклики VUCA-світу з метою підвищення стресостійкості працівників та попередження їх професійного вигорання;
- поширення нової культури так званого симфонічного топ-менеджменту на засадах горизонтального управління та гнучкості бізнес-процесів шляхом формування ефективних кросс-функціональних проектних команд, в тому числі мережевих;
- зростання ролі компетентнісного підходу до навчання та розвитку персоналу та підвищення відповідальності самих працівників за вибір власної траєкторії професійного розвитку. При цьому до важливих завдань сучасних компаній слід віднести створення умов для самостійного розвитку працівників всередині бізнес-організації.

Враховуючи, що за даними проведеного дослідження у 2018 році лише п'ята частина учасників опитування з України (на противагу 41% у світі) визнала свої організації ефективними з точки зору створення умов для самостійного управління їх персональною кар'єрою [4], вітчизняним компаніям потрібно кардинально перебудувати існуючі підходи до навчання та розвитку персоналу, диференціювати набір існуючих можливостей як для існуючого персоналу, так і для студентів та школярів. При цьому потрібно шукати нові ефективні форми навчання та розвитку персоналу, в тому числі через використання коучингових технологій, ігрових методів, смарт-рішень, доповненої реальності, відео-контенту, масових відкритих он-лайн курсів провідних університетів, участі у змаганнях щодо розв'язання відкритих кейсів інших компаній, розміщених на платформі Casers, використання для пошуку навчальних програм, вакансій та можливостей кар'єрного зростання інструментів власної оцінки, що базуються на технологіях штучного інтелекту тощо.

Список використаних джерел

1. Кичко І. І., Тимошенко О., Кліщ О. Перспективи збереження трудового потенціалу в умовах євроінтеграції. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2018. № 11 (Випуск 210). С. 99-109.
2. Колобердянюк І.І., Бражник Д.Г. Сучасні тенденції у сфері управління персоналом. *Економіка і суспільство*. 2018. № 19. С.867-873. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/19_ukr/131.pdf

Хмелевський С. М., канд. екон. наук, доцент кафедри
управління персоналом та економіки праці
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: SergeyV3x@gmail.com

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Будівництво – провідна галузь економіки нашої країни, де вирішуються життєво важливі завдання структурної перебудови матеріальної бази всього виробничого потенціалу України і розвитку невиробничої сфери. Від ефективності функціонування будівельного комплексу багато в чому залежать як темпи виходу з кризи, так і конкурентоспроможність вітчизняної економіки.

Будівництво являє собою окрему самостійну галузь економіки країни, яка призначена для введення в дію нових, а також реконструкції, розширення, ремонту і технічного переозброєння діючих об'єктів виробничого і невиробничого призначення [3].

Як галузь матеріального виробництва, будівництво має ряд особливостей, що відрізняють його від інших галузей:

- 1) не однотипність будівель і споруд, різноманітність технологій;
- 2) тривале відволікання в будівництво фінансових коштів з господарського обороту забудовника;
- 3) в будівництві рухомими є робочі місця, будівельна техніка, але сама будівельна продукція нерухома;
- 4) продукція будівництва закріплена територіально і є предметом тривалого користування (50 - 150 років);
- 5) складне узгодження діяльності всіх учасників будівництва;
- 6) технічний взаємозв'язок всіх операцій, що входять до складу будівельного процесу; всі роботи виконуються в суворій послідовності, тому жоден будівельний процес не може розпочатися без закінчення попереднього;
- 7) нерівномірність руху робочої сили в ході будівництва, між будівельними майданчиками;
- 8) тимчасовий і не стаціонарний характер робочих місць;
- 9) умови роботи – дуже часто на відкритому повітрі, тому клімат і місцеві умови мають важливу роль [2].

Крім вищезазначених загальних особливостей є специфічні особливості в залежності від виду будівництва: промислового, житлово-цивільного, транспортного, будівництва енергоблоків, мостів, естакад, тунелів, трубопроводів, меліорації, сільського господарства тощо.

Ці та інші особливості вимагають від керівництва будівельних підприємств й організацій належної постановки управління персоналом, що є важливим засобом контролю і прийняття оперативного управлінського рішення.

Питання кадрового забезпечення є ключовим моментом в оцінці будівельної організації в цілому на предмет її спроможності виконання певного виду робіт, доцільності інвестування, вибору надійного партнера тощо. І справді саме від кваліфікації та досвіду персоналу організації, соціально-психологічного клімату в колективі, винахідливості окремих співробітників тощо залежить якість виконаних робіт, ефективність прийнятих управлінських рішень, а отже і кінцеві результати діяльності підприємства [5, с.4].

Особливості управління персоналом в будівельній галузі та загальносвітові тенденції розвитку будівництва, щодо підвищення вимог до якості виконання будівельних робіт, зниження

професійної кваліфікації значної частки робітників-будівельників, нестачі висококваліфікованого інженерно-технічного персоналу, широкого розповсюдження системи тимчасового найму персоналу для реалізації проекту, збільшення частки проектів будівництва об'єктів, які реалізуються в складних умовах, що призводить до зменшення продуктивності праці робітників, вимагає високої кваліфікації, збільшує рівень відповідальності за невірні прийняті організаційно-технічні рішення – все це зумовлює необхідність вдосконалення існуючих механізмів управління персоналом в будівництві.

Ефективне вирішення цих проблем вимагає, щоб система управління персоналом будівельної організації була побудована на основі збільшення ролі служби персоналу. Керівник служби персоналу в структурі будівельної організації повинен мати такий же рівень владних повноважень, як і заступник директора з фінансів та виробництва [5, с.146].

Рано чи пізно керівництво будівельних організацій приходять до необхідності використання моделей управління, що успішно застосовуються зарубіжними колегами або передовими вітчизняними компаніями. Однак часто цей шлях виявляється дуже довгим, а розуміння суті проблеми дозріває після множинних проб і помилок [2].

У зв'язку з цим виникає цілком слушне запитання: а чи потрібно взагалі керівництву опанувати навичками управління персоналом? Адже не представляє складності найняти фахівця в цій області або створити кадрову службу. Подібна практика існує, але де впевненість в тому, що кадрова служба або залучений фахівець будуть діяти професійно, із застосуванням ефективних методик і підходів? Більшою мірою гарантія успіху може бути забезпечено у разі, якщо у керівника є з чим порівняти. А для цього, як мінімум, йому необхідно мати базові знання з управління персоналом в сучасній будівельній організації [3].

Сучасна траєкторія руху будівельних підприємств та організацій визначається стратегією, спрямованою на реалізацію довгострокових цілей за допомогою їх гнучкого коригування у повсякденній практиці.

Управління організацією в галузі будівництва стає стратегічним, зумовлюючи потребу адекватної зміни в усіх своїх підсистемах. Насамперед вимога стратегічних перетворень постає перед підсистемою управління людськими ресурсами, роль яких надзвичайно зростає.

Саме від конкурентоспроможного компетентного персоналу залежить діловий успіх сучасного вітчизняного будівельного підприємства чи організації. Управління ним набуває стратегічних функцій, що поступово починають превалювати над традиційними тактичними й оперативними. Служба управління персоналом перетворюється на стратегічного партнера бізнесу, агента організаційних змін.

Стратегічне управління людськими ресурсами будівельного підприємства чи організації формується як новий етап розвитку управління персоналом із урахуванням далекоглядного прогнозу його (її) майбутнього, на основі якого, а не навпаки, здійснюються актуальні управлінські дії [4, с.7].

Стратегічне управління людськими ресурсами, як нова стадія розвитку управління персоналом у сфері будівництва, виникає тоді, коли діяльність будівельників спрямована на забезпечення стійких конкурентних змін зовнішнього оточення, причому вирішальною перевагою стають унікальні компетенції персоналу, що дозволяють задовольняти потреби споживачів, не порушуючи соціально-етичних норм ведення будівельного бізнесу [4, с.12].

Стратегічне управління людськими ресурсами будівельного підприємства чи організації зосереджено на тому, що відрізняє підприємство (організацію) від її конкурентів, визначаючи наміри, засоби досягнення цілей, напрями довгострокового розміщення важливих ресурсів компанії таким чином, щоб ці ресурси та можливості відповідали зовнішньому оточенню. При цьому стратегія встановлює загальні підходи до виявлення ключових факторів успіху, а стратегічні рішення спрямовані на те, щоб зробити серйозний і довгостроковий вплив на перспективи будівельного підприємства чи організації.

Основна мета стратегічного управління людськими ресурсами полягає у створенні стратегічних можливостей за рахунок забезпечення будівельного підприємства чи організації кваліфікованими, лояльними й добре мотивованими працівниками, які потрібні для досягнення

довгострокової конкурентної переваги. Тому головним завданням управління персоналом у сфері будівництва є збереження відчуття загального напрямку в бурхливому зовнішньому середовищі для того, щоб, розробляючи й впроваджуючи послідовні й практичні програми розвитку людських ресурсів, можна було задовольняти комерційні потреби будівельного підприємства чи організації, а також індивідуальні й колективні потреби її працівників.

На думку С. О. Гримблата та М. В. Воронова, стратегічна мета всієї системи управління персоналом – розвиток бізнесу компанії за рахунок максимально ефективного використання людського капіталу [1, с. 107].

Стратегічне управління людськими ресурсами в галузі будівництва передбачає:

- застосування стратегічного планування;
- логічний та послідовний підхід до проектування систем управління персоналу будівельних підприємств та організацій, заснований на політиці зайнятості й стратегії використання людських ресурсів;
- установлення відповідності між діяльністю й політикою управління персоналом і певною стратегією будівельного бізнесу;
- розгляд працівників будівельних підприємств та організацій як «стратегічного ресурсу» для досягнення конкурентної переваги;
- корпоративну соціальну відповідальність компанії, що дає змогу спрямовувати її діяльність в інтересах усіх зацікавлених сторін [4, с.14].

Стратегічне управління людськими ресурсами є поглядом з майбутнього, який висвітлює ті необхідні трансформації, через які має пройти персонал будівельного підприємства чи організації в перспективі [4, с.16-17].

Обов'язково стратегія управління персоналом повинна базуватися на таких принципах:

- забезпечення узгодженості власних цілей зі стратегічними цілями розвитку будівельного підприємства чи організації, а також узгодженість організаційних та індивідуальних цілей та інтересів працівників;
- врахування організаційних ресурсів, їх обмеженості, неприпустимість утворення «вузьких місць»;
- передбачення наявності і розвитку бізнес-процесів у сфері управління персоналом, підтримка яких забезпечує цілісність системи управління персоналом навіть у разі зміни або уточнення цілей;
- ґрунтування на ідеологічних настановах кадрової політики будівельного підприємства чи організації, під якою ми розуміємо систему усвідомлення й закріплення правил і норм, побажань і обмежень, що реалізуються у процесі безпосередніх дій між співробітниками господарюючого суб'єкта;
- спирання на організаційну культуру, врахування її рамок та використання накопиченого потенціалу, проте, своєю чергою, може бути поштовхом для внесення змін у саму організаційну культуру;
- визначення умов для забезпечення балансу між економічною та соціальною ефективністю використання людських ресурсів будівельного підприємства чи організації, а також між економічною та соціальною відповідальністю підприємства (організації) [4, с.53].

При цьому формування стратегії управління людськими ресурсами будівельного підприємства чи організації відбувається під комплексним впливом внутрішніх і зовнішніх факторів.

До внутрішніх факторів належать, насамперед, тип і зміст загальної стратегії будівельного підприємства чи організації, її цілі та структура. Важливе значення мають також фінансовий стан господарюючого суб'єкта, використовувані технології (традиційні чи інноваційні), стиль управління (авторитарний, ліберальний, демократичний), умови праці, якісні характеристики персоналу, рівень розвитку корпоративної та управлінської культури.

До зовнішніх факторів можна віднести рівень інноваційного розвитку країни та вид економічної діяльності, яким займається компанія, соціально-культурний рівень суспільства, стан економічної кон'юнктури і перспективи розвитку ринку товарів і послуг, на якому вона

оперує, ринку праці, зокрема стосовно професій, що є ключовими для компанії, національне трудове законодавство, взаємовідносини з профспілками [3].

Узагальнюючи, можна виокремити основні фактори, які утворюють рамкові умови формування стратегії управління персоналом будівельного підприємства чи організації (рис. 1).



Рис. 1 - Фактори формування стратегії управління людськими ресурсами будівельного підприємства чи організації

Джерело [4, с.56]

Стратегічне управління персоналом дозволить керівництву будівельного підприємства чи організації вирішувати такі завдання:

1) забезпечення підприємства чи організації необхідним людським потенціалом відповідно до цілей його (її) стратегічного розвитку;

2) формування внутрішнього середовища підприємства (організації), його (її) внутрішньоорганізаційної культури, ціннісних орієнтацій, пріоритетів у потребах для створення умов виявлення стратегічного мислення та реалізації обраних стратегій;

3) реалізація компетенцій працівників керівництву будівельного підприємства чи організації відповідно до стратегічних цілей з метою досягнення стійких конкурентних переваг суб'єкта господарювання на ринку;

4) сценарне прогнозування майбутнього у ході визначення стратегії будівельної діяльності та розвитку партисипативного управління на всіх її рівнях;

5) задоволення та узгодження інтересів працівників, керівників, власників будівельного бізнесу, а також потреб та інтересів споживачів й інших соціальних груп з оточення компанії [3, с. 43].

Результатом застосування стратегічного підходу до управління людськими ресурсами повинні стати конкретні функціональні стратегії управління персоналом, які відображають орієнтири будівельного підприємства чи організації щодо ключових питань управління людьми.

Список використаних джерел

1. Гримблат С. О., Воронов М. В. Стратегия управления персоналом. К.: Ника-центр, 2004. 190 с.
2. Дрогомирецька, М.І., Шанда А.О. Особливості управління персоналом будівельного підприємства. *Економіка і регіон : науковий вісник ПолтНТУ*. 2015. № 1 (50). С. 96-101.
3. Коцалап С. О., Коваленко Г. М., Беляєва А. В. Особливості управління персоналом на будівельних підприємствах України. *Енергосбереження. Енергетика. Енергоаудит*. 2013. № 9. С. 69-74.
4. Петрова, І. Л. Стратегічне управління людськими ресурсами : навч. посіб. К.: КНЕУ, 2013. 466 с.
5. Сліпенчук Г.В. Сучасні механізми управління персоналом будівельних підприємств: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. / Київський національний університет будівництва та архітектури. Київ, 2012. 167 с.

10 СЕКЦІЯ / 10 SECTION

Оптимізація та раціональне використання агроресурсного потенціалу

Оптимизация и рациональное использование агроресурсного потенциала
Optimization and rational use of agroresource potential

Бутурлим Д. А., студентка 3 курсу, група АГ-171
Науковий керівник: **Чмель О. П.**, ст. викладач
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: dianabuturlym@ukr.net

ЗЕЛЕНЕ ДОБРИВО ТА ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ

На території України сконцентровані одні з найбільш родючих ґрунтів планети. Ґрунт являє собою багатокомпонентне тіло, яке утворилося в результаті тривалої дії мертвих і живих організмів, природних вод, клімату та рельєфу. Основною і невід'ємною властивістю ґрунту є його родючість, яку він накопичує протягом свого утворення, і яку так легко втратити шляхом нераціонального і недбайливого користування земельними ресурсами. Високий відсоток розораності земель, розвиток деградаційних процесів, зменшення використання хімічної меліорації ґрунтів, значне скорочення органічної складової удобрення сільськогосподарських угідь, що є основним у збереженні і накопиченні гумусу спонукають до вивчення та впровадження альтернативних та ефективних методів відновлення і підтримки родючості ґрунтів. До них відноситься використання зелених добрив, або сидератів.

Ще в древньому Китаї та Індії близько 3 тис. років тому хлібороби вирощували рослини на зелене добриво. В Україні за радянських часів цей спосіб удобрення використовували менше через добре розвинене тваринництво і достатню кількість гною. Наразі занепад тваринництва простимулював відродження традиції використання сидератів [1].

Зелені добрива – це свіжа рослинна маса, заорана у ґрунт для збагачення його і наступних культур азотом та іншими елементами живлення. Бобові культури у формі сидератів накопичують азот з повітря бульбочковими бактеріями, які розташовані на корінні. Цього азоту вистачає як сидеральній культурі, так і наступній після неї.

У світовій практиці на зелене добриво вирощують турнепс, капусту кормову, люпин, фацелію, редьку олійну, гірчицю, гречку, багаторічні трави (люцерну, конюшину, буркун, еспарцет), зернобобові (вику, горох, боби кормові), капустяні, злакові (жито, тритикале, райграс, суданську траву) тощо.

Під час застосування сидератів необхідно враховувати особливості фізіології та біохімії розвитку кожної групи рослин. Так, у регіонах з достатнім зволоженням слід висівати люпин, конюшину, вико-вівсяні суміші, капустяні культури, а у більш посушливих умовах – вико-житню, горохово-вівсяну та гречано-соняшникову суміші, горох, буркун, еспарцет. За низьких запасів азоту та на бідних землях сидерація капустяними культурами є неефективною. Тому для отримання високої врожайності їх зеленої маси потрібно обов'язково вносити мінеральні добрива у нормах 60-90 кг/га діючої речовини [2]. Раціонально вирощувати сидерати як проміжні з весни до збирання основної культури озимих, ранніх ярих зернових, ранньої картоплі, капусти та інших. Також, і для сидератів діє принцип сівозміни. За умов лісостепової зони сіють холодостійкі рослини до 15-го серпня.

Підготовка ґрунту після попередника може бути різною. Головне – не допустити розриву між його збиранням і сівбою сидерату, бо це призводить до значної втрати вологи і, як наслідок, недобору врожаю. Важливо також забезпечити загортання насіння у вологий ґрунт і проведення коткування, бо саме збереження вологи є основним критерієм одержання дружніх сходів.

У поєднанні із сидератами поверхневий обробіток забезпечує найефективніше збереження та підвищення родючості. Багаторічні спостереження показали, що загортати сидерати найкраще пізно восени, коли біологічні процеси в ньому майже припиняються. Навесні за підвищення температури ґрунту починається розклад рослин-сидератів, виділення значної кількості вуглекислого газу, що сприяє ґрунтовому і повітряному живленню рослин [3]. Необхідно враховувати вік культури при загортанні: чим старіша рослина – тим повільніше вона розкладатиметься у ґрунті. І навпаки, чим молодша рослина – тим швидше проходить розкладання, і надходження у ґрунт поживних речовин, які накопичились у рослині.

Використовуючи рослини-сидерати ми збагачуємо ґрунт органічною речовиною, знижуємо його кислотність, забур'яненість полів, поліпшуємо структуру ґрунту – зменшується щільність і покращується водопроникність. Сидерати мобілізують елементи живлення з нижніх шарів і переміщують їх в орний шар. Рослинний покрив із сидератів захищає ґрунт від ерозії та діє як мульча: зберігає ґрунт від перегрівання та пересихання, сприяє активному розвитку мікроорганізмів та дощових черв'яків, які також беруть важливу участь у формуванні гумусу. На короткий період створюються умови для підвищення родючості ґрунту, наближені до природних. За повторного розміщення тієї ж культури як посіяні, так і загорнуті в землю сидерати значно знижують шкідливість монокультури.

Однак, говорячи про перспективи зелених добрив, не слід переоцінювати їхнє значення, оскільки сидерати в жодному разі не можуть бути збалансованим добривом. Не варто протиставляти їх іншим видам добрив, бо сидерати не є альтернативою існуючим підходам в удобренні культурних рослин, а лише важливим технологічним доповненням. У зв'язку з цим правильно визначитись з призначенням сидерації та її можливою побічною дією [4].

Кожна родина рослин-сидератів має свої унікальні властивості. Головна перевага бобових – здатність генерувати в ґрунті рекордну кількість азоту. Значна частина актуальних для вирощування на вітчизняній землі овочевих культур вкрай чутлива до нестачі саме цього поживного елементу, через що бобові сидерати особливо популярні. Відмінна риса Злакових – вміст великої кількості поживних білків, запас калію, часткова незалежність від типу ґрунту. Хрестоцвіті мають фітосанітарні властивості, гречані – сприяють глибокому розпушенню ґрунту і зниженню його кислотності тощо [5].

Основною помилкою застосування зелених добрив є їх пізня загортання в ґрунт. Особливо це стосується ранньовесняних посівів. Старіші рослини повільно розкладаються в ґрунті, особливо за посушливої погоди. Щодо озимих сидеральних культур, наприклад, жита, то чим старша рослина – тим потужніше розвивається коренева система і її потім важко якісно загорнути в ґрунт. Ефективно використовувати препарати-деструктори, такі як «Екостерн» і «Органік-баланс», що пришвидшує розкладання у два рази [1].

Зелене добриво забезпечує високу економічну ефективність. За своїм впливом на врожайність культур дещо поступається гною в дозі 40 т/га у зв'язку з подовженою дією гною в часі (позитивний вплив зеленого добрива на врожайність простежується на першій і другій культурі, а гною – на першій, другій і третій). Однак, витрати на застосування сидерату в 6-8 разів менші порівняно з витратами на приготування, доставку на поле і внесення гною. Високий економічний ефект сидерації також обумовлений прихованим ефектом – ефективнішим використанням вологи, поживних речовин ґрунту та мінеральних добрив унаслідок їх пролонгованої дії, яку під час прямих розрахунків до уваги не беруть [6].

Отже, за сучасних умов ведення сільського господарства, обмеженої кількості внесення органічних добрив у ґрунт і зниження його родючості дуже важливо застосовувати альтернативні джерела органіки, одним із яких є зелені добрива, які за правильної технології використання є ефективними та недорогими засобами підвищення вмісту органічної речовини та покращення фізико-хімічних властивостей ґрунту.

Список використаних джерел

1. Як правильно застосовувати сидерати. Журнал Пропозиція. URL: <https://propozitsiya.com/ua/kak-pravilno-primenyat-sideraty>

2. Агрохімія: підручник / Г.М. Господаренко.- К.: Аграрна освіта, 2013.
3. Агрохімія: підручник / М.М. Городній, А.В. Бикін, Л.М. Нагаєвська - К.: видавництво ТОВ «Алефа», 2003.-786с.
4. Культура сидерації / за наук. ред. Е.Г. Дегодюка, С.Ю. Булигіна. – К.: Аграр. наука, 2013. – 80 с.
5. Сидерати: види, коли сіяти. URL: <https://alfagro.com.ua/uk/siderati-vidi-koli-siyati/>
6. Сидерати в сучасному землеробстві: науково-виробниче видання (монографія) / [Шувар І.А., Бердніков О.М., Центило Л.В., Сендецький В.М. та ін.]; за заг. ред. І.А. Шуvara. – Івано-Франківськ: Симфонія форте, 2015. – 156 с.

Галенко К. О., студентка 4 курсу, група АГ-161
Науковий керівник: **Чмель О. П.**, ст. викладач
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: dubrovushka98@gmail.com

ВПЛИВ СТІЙКОСТІ СОРТУ НА УРАЖЕННЯ КАРТОПЛІ НАЙПОШИРЕНІШИМИ ЗАХВОРЮВАННЯМИ ЗОНИ УКРАЇНСЬКОГО ПОЛІССЯ

Картопля - одна з найважливіших сільськогосподарських культур. Вона посідає одне з перших місць серед інших сільськогосподарських культур за універсальністю використання в господарстві.

За обсягами споживання і географічною поширеністю вона займає одне з провідних місць у структурі продовольчої продукції в Україні. Як культура Полісся, вона поширилась на південний схід і південь України. Нині виробництво картоплі в нашій країні має повсюдний характер.

Картопля в Україні використовується як продукт харчування, сировина для переробної промисловості, корм для тварин та ін.

Бульби в середньому містять 75-80% води і до 25% сухих речовин. Вміст крохмалю коливається від 14 до 22%.Є в бульбах 1,5-3% білка, який добре засвоюється організмом. Білок за своїм амінокислотним складом близький до м'яса. Містить амінокислоти, що не синтезуються організмом людини.

Мінеральні речовини в бульбах становлять 0,8-1%. Найбільше калію, кальцію, магнію, фосфору, заліза. Солі калію необхідні для нормальної діяльності серця, сприяють виведенню з організму надлишку рідини.

Багато в картоплі клітковини (1 %) і пектинових речовин (0,7%). Вміст цукру становить 0,5%, з них 0,3% - глюкоза і фруктоза та 0,2% - сахароза. При підвищенні вмісту цукрів до 1%, бульба набуває солодкого смаку. В картоплі містяться органічні кислоти - лимонна, щавлева, яблучна У бульбах багато вітамінів С, В, В₂, В₅, В₆, В₉, Р, РР, Е, І, Д К провітамін А. У зимовий період картопля є головним продуктом харчування і джерелом вітаміну С.

Картопля як просапна культура має важливе агротехнічне значення. Під неї вносять органічні і мінеральні добрива, міжрядні обробітки очищують поле від бур'янів. Тому картопля є добрим попередником для зернових та інших культур.

Основним чинником зниження її врожайності є вплив шкідливих організмів. Тому сорти картоплі, що мають імунітет до найбільш шкодочинних хвороб (фітофтороз, рак, бактеріози, вірусні хвороби, картопляна нематода та ін.), дозволяють заощаджувати не тільки значні фінансові витрати на придбання дорогих засобів захисту рослин, але й дають можливість отримувати екологічно чисту продукцію одного з основних продуктів харчування населення. А це, в свою чергу, сприяє охороні навколишнього природного середовища від забруднення пестицидами [2].

Селекція на стійкість є найефективнішим засобом підвищення урожайності картоплі, поліпшення якісних показників продукції. Сорти картоплі мають різну стійкість до несприятливих факторів навколишнього середовища та здатність до збереження насіннєвих

якостей. Впровадження у виробництво нового покоління сортів з високою адаптивною здатністю, поєднаною з підвищеною урожайністю, які мають властивість протистояти стресовому впливу біотичних і абіотичних факторів зовнішнього середовища, є однією з найважливіших передумов вирощування високих і сталих урожаїв [3,4].

У зоні українського Полісся найбільш поширеними є такі захворювання картоплі: фітофтороз, рак картоплі, парша звичайна.

Ступінь шкідливості хвороб залежить від стійкості сорту і метеорологічних умов, що спричиняють або пригнічують розвиток і поширення захворювання. Клімат України значною мірою формується під впливом глобального клімату і на сьогодні характеризується потеплінням, що супроводжується зміною температурного режиму, підвищенням вологості повітря [5]. Підвищення температури повітря привело до зміни природних процесів, відповідно й розвитку сільськогосподарських рослин, хвороб та шкідників.

Фітофтороз є одним із найнебезпечніших захворювань картоплі. Збудником хвороби є мікроскопічний гриб *Phytophthora infestans* de Bary. При наявності краплинної вологи на листку та температурі 10-15°C конідії збудника можуть перетворюватися на зооспори, які дуже рухливі у воді. Бульби можуть уражатися як від конідій, так і від зооспор, котрі при рясних дощах змиваються з листя і потрапляють у ґрунт.

За сприятливих умов поширення хвороби йде дуже інтенсивно. 7-10 днів достатньо, щоб бадилля картоплі загинуло на всій площі. Зранку чи за вологої погоди з нижньої сторони листків, на межі хворої і здорової тканини, з'являється білий наліт спороношення гриба. За стеблової форми хвороби, на стеблах і черешках утворюються смуги коричневих відмерлих тканин, які часто повністю охоплюють верхню частину стебла. На бульбах фітофтороз проявляється у вигляді дещо вдавлених, твердих, чітко окреслених бурих плям. На розрізі добре видно уражені тканини, які поширюються вглиб бульби. До таких тканин легко проникають інші мікроскопічні гриби та бактерії, які підсилюють гниття картоплі [6].

Рак картоплі, збудником є гриб *Synchytrium endobioticum*, уражує з культурних рослин тільки картоплю.

Найхарактерніша ознака захворювання — утворення наростів на бульбах, столонах, кореневій шийці, рідше на стеблі, листках і квітках. Корені ніколи не уражуються. Нарости, що утворюються під землею — білого кольору, на надземних частинах рослин — зелені. Наприкінці вегетації картоплі нарости темніють та загнивають. На заражених бульбах ракові утворення розвиваються і в сховищах, якщо урожай вирощений на зараженій ділянці.

Збудником звичайної парші є променеві гриби, або актиноміцети. Найчастіше зустрічається *Streptomyces scabies* Waks. et Henr. (*Actinomyces scabies* Grussow) Патоген—аероб, оптимальна температура його розвитку — 26-27°C.

При збиранні картоплі з вологого ґрунту в глибині виразок парші часто можна бачити сіруватий, зеленуватий або іншого кольору наліт променевих грибів, який на повітрі швидко зникає.

Актиноміцети, що викликають звичайну паршу, живуть у ґрунті на різних органічних рештках. Більше уражують бульби на легких і суглинкових ґрунтах із слабколужною реакцією. На торфових ґрунтах, які мають кислу реакцію, хвороба майже не зустрічається.

Уражені бульби мають непривабливий вигляд. Смакові й товарні якості їх знижуються, вони містять менше крохмалю і при їх очищенні утворюється більше відходів. Лежкість їх знижується, тому під час зберігання вони значно швидше загнивають внаслідок поселення інших мікроорганізмів у місцях ураження. Дуже уражені бульби непридатні для садіння, оскільки мають понижену схожість і дають низький урожай [6].

Нині вітчизняними селекціонерами виведено низку сортів, які характеризуються стійкістю до даних захворювань, серед них:

Княгиня – виведений Інститутом картоплярства НААН України на основі сортів Слов'янка / *Bella Rossa*. Середньостигла, столового призначення. Високопродуктивний, забезпечує урожайність – 5 т/га. Вміст сухих речовин 19,5%, смакові властивості 8,0 балів. Бульба червона, м'якоть кремова. Стійкий до раку картоплі і середньостійкий проти парші звичайної,

високостійкий до фітофторозу. Сорт придатний для вирощування в зоні Полісся. Занесений до Реєстру сортів рослин України з 2018 року [8 с. 11].

Глазурна – виведений Інститутом картоплярства НААН України. Ранньоспілий, столового призначення, має хороші смакові якості. Бульби подовжено-овальні, бульби рожеві, м'якуш кремова, містить 15,6 -17,3 % крохмалю, споживчі якості 8,6 балів. Урожайність становить 4,2 т/га. Стійкий проти звичайного і трьох агресивних патотипів раку, високостійкий проти парші звичайної. Сорт придатний для вирощування в зоні Полісся. Занесений до Реєстру сортів рослин України з 2010 року. [8 с. 2].

Злагода – виведений Інститутом картоплярства НААН України. Середньоранній сорт картоплі столового призначення. Бульби великі, овальної форми, рожевого кольору. М'якуш біла, містить 17,2% крохмалю. Урожайність в кінці вегетації становить 4-5 т/га. Сорт стійкий до звичайного біотипів раку і золотистої картопляної цистоутворюючої нематоди, стійкий до альтернатозу, відносно стійкий проти стеблової нематоди. Також відзначається висока посухостійкість. Сорт придатний для вирощування в зоні Полісся. Занесений до Реєстру сортів рослин України з 2018 року [8 с.6].

Фотинія – виведений Інститутом картоплярства НААН України. Середньоранній сорт картоплі столового призначення. Бульби червоні, видовжено овальної форми. М'якуш біла, містить 16-17 % крохмалю. Урожайність в кінці вегетації становить 5-7 т/га. Споживчі якості 8,5 балів. Сорт стійкий проти раку картоплі, мокрої бактеріальної гнилі та парші звичайної. Сорт придатний для вирощування в зоні Полісся. Занесений до Реєстру сортів рослин України з 2018 року [8 с.8].

Солоха – виведений Інститутом картоплярства НААН України. Середньоранній сорт картоплі столового призначення. Бульби темно-фіолетові, овальної форми. М'якуш темно-фіолетова, містить 19,2 % крохмалю. Урожайність в кінці вегетації становить 3,8 т/га. Споживчі якості 8,4 балів. Сорт стійкий проти раку картоплі та парші звичайної. Сорт придатний для вирощування в зоні Полісся. Занесений до Реєстру сортів рослин України з 2018 року [8 с.9].

Хортиця – виведений Інститутом картоплярства НААН України. Середньоранній сорт картоплі столового призначення. Бульби червоні, видовженої форми. М'якуш червона, містить 19 % крохмалю. Урожайність в кінці вегетації становить 3,5-3,7 т/га. Споживчі якості 8,4 балів. Сорт стійкий проти фітофторозу та парші звичайної. Сорт придатний для вирощування в зоні Полісся. Занесений до Реєстру сортів рослин України з 2018 року [8 с.13].

Отже, лише за останні роки було створено та успішно реалізуються сорти картоплі стійкі до ряду захворювань й занесені до Державного реєстру рослин, рекомендованих для поширення в Україні. Стійкість нових сортів картоплі до несприятливих біотичних та абіотичних факторів дає можливість вирощувати екологічно чисту продукцію з мінімальними фінансовими затратами.

Список використаних джерел

1. Рослинництво: Підручник / О. І. Зінченко, В. Н. Салатенко, М. А. Білоножко; За ред. О. І. Зінченка. — К.: Аграрна освіта, 2001. — 546-547 с.
2. Осипчук А. А. Важливий резерв підвищення врожайності картоплі / А. А. Осипчук, О. І. Богданов, К. П. Кравець // Вісн. с.-г. науки. – 2005. – № 6. – С. 21–23.
3. Випробування сортів картоплі на стійкість до фітофторозу / В. М. Положенець [та ін.] // Вісник Львівського державного аграрного університету : агрономія. – 2006. – № 10. – С. 291–295.
4. Вплив сортових особливостей на продуктивність та уражуваність картоплі хворобами / В. Г. Сергієнко, С. В. Богданович, М. І. Губар, Н. О. Губар // Карантин і захист рослин. - 2010. – № 9. – С. 23–27.
5. Кліматичні умови Полісся : веб-сайт. URL: https://studopedia.com.ua/1_312804_klimatichni-umovi-polissy.html
6. Фітопатологія: Підручник / І.Л. Марков, О.В. Башта, Д.Т. Гентош, В.А. Глим'язний, О.П. Дерменко, Є.П. Черненко; за ред. І.Л. Маркова. – К., 2017. – 367-381 с.
7. Рак картоплі : веб-сайт. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B0%D0%BA_%D0%BA%D0%B0%D1%80%D1%82_%D0%BE%D0%BF%D0%BB%D1%96
8. Каталог сортів картоплі : веб-сайт. URL: [http://agrovoly.gov.ua/sites/default/files/ attachments/katalog_kartopli.pdf](http://agrovoly.gov.ua/sites/default/files/attachments/katalog_kartopli.pdf)

Калекуст В. С., студент 5 курсу, група МАГп-181
Науковий керівник: **Потоцька С. О.**, к.б.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: kalekustv@gmail.com

ЗАХОДИ ПОЛПШЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ

Пшениця є головною хлібною культурою України. В умовах сучасних ринкових відносин урожайність та якість зерна озимої пшениці відіграють важливу роль як для аграрного виробництва. Найбільш дешевим, результативним та екологічно чистим чинником зростання виробництва продукції рослинництва є селекція [1]. Незважаючи на те, що останнім часом обсяги українського зернового експорту перевищують імпорту, слід зазначити, що його приріст відбувається за рахунок підвищення цін (більше 50%) та з причини зростання фізичних обсягів (близько 30%) [2].

Конкурентоспроможність продукції в умовах ринкової економіки набуває особливої актуальності, передусім у зв'язку зі вступом України до Світової організації торгівлі, а також відкритості нашої економіки та зростання конкуренції на ринку. Однак, враховуючи той факт, що ціни на зернові культури характеризуються значною нестабільністю, не слід розраховувати на постійне зростання вартісних показників експорту. Особливу увагу слід приділяти покращенню конкурентоспроможності зернової продукції.

Вітчизняний та зарубіжний досвід свідчить, що застосування інтенсивних технологій вирощування пшениці озимої на сучасному етапі розвитку землеробства дає можливість у різних природно-кліматичних зонах із сприятливими ґрунтово-кліматичними умовами щорічно одержувати на великих площах високий врожай зерна. Агротехніка різних сортів озимої пшениці, яка відповідає вимогам інтенсифікації, потребує прийняття науково обґрунтованих та економічно виправданих рішень.

Дослідження нами проводилися на базі фермерського господарства «Напорівське», яке розміщене в Чернігівській області, земельні ресурси та сприятливі кліматичні умови обумовлюють високий потенціал виробництва сільськогосподарської продукції.

Особливе місце в отриманні високого врожаю припадає на удобрення. Основа одержання високого врожаю полягає в доброякісному і своєчасному виконанні всіх операцій технологічного процесу вирощування. У останні роки українські виробники зерна вносять, переважно, лише азотні добрива, при цьому зростає рівень внесення рідких азотних добрив. Очевидно, що середня урожайність пшениці в Україні (яка не гірша за відповідний показник у США, Канаді, Індії чи Аргентині, де мінеральних добрив вноситься у 2–3 рази більше), обумовлена високою родючістю ґрунтів.

Родючість ґрунтового середовища перебуває під загрозою, оскільки в останні роки значно зменшились норми внесення органічних, фосфорних і калійних добрив, що зумовлює виснаження запасів гумусу, а запропоноване використання соломи як біопалива може остаточно знищити українські чорноземи [3]. Ефективність використання добрив в Україні перебуває не на належному рівні. Органічні добрива (гній, торф, пташиний послід (гуано), різні компости, органічні відходи міського господарства (стічні води, осади стічних вод та ін.), сапропель, зелене добриво) містять найважливіші елементи живлення в основному в органічній формі і велику кількість мікроорганізмів. Дія органічних добрив на врожай культур позначається протягом 3-4 років і більше.

Серед сидератних добрив, найбільш поширено зелене добриво, яке являє собою зелену масу рослин-сидератів використовується для збагачення ґрунту поживними речовинами, (азотом), покращення водного, повітряного й теплового режимів. Найбільше значення має вирощування бобових рослин на зелене добриво на малородючих дерново-підзолистих, піщаних, суглинкових і супіщаних ґрунтах, а також на зрошуваних землях оптимізує мікробіологічні процеси та покращує фізико-хімічні властивості ґрунту. Такий спосіб удобрення широко застосовується на території України та не вимагає витрат на транспортування, а за хімічним

складом зелене добриво близьке до гною.

Отже, за останні роки кількість органічних добрив, що вносились під сільськогосподарські культури зменшилась і найближчим часом збільшити обсяги внесення буде ще більш проблематичним, а отже. збільшиться втрата родючого шару ґрунту. Тому необхідно проводити пошук додаткових джерел поживних речовин для стабілізації ґрунтових процесів. Одним із шляхів вирішення цього важливого завдання може стати застосування соломи зернових культур.

Удосконалення системи обробітку ґрунту – один із суттєвих агротехнічних заходів боротьби з багатьма шкідливими організмами. Різними способами обробітку ґрунту досягають безпосередньої загибелі ґрунтових шкідників, так і різкого зниження їх розмноження, виживання, зменшення чисельності та шкодочинності. Але технології виробництва рослинницької продукції без економного вирощування є, зазвичай, багатовитратними [4].

Сорт також є одним із найважливіших факторів зростання виробництва сільськогосподарської продукції. Україна з давніх часів славиться селекційними досягненнями по пшениці озимій. При створенні нових сортів особлива увага приділяється таким важливим господарським показникам (урожайність, якість зерна). У всіх селекційних установах і підрозділах проводиться інтенсивна робота з селекції на зимостійкість, посухостійкість, стійкість до різних фітопатогенів, до вилягання [5].

Однією з причин високої собівартості продукції є її низька конкурентоспроможність на ринку, а також як стримуючий фактор ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва. Тому розробка і впровадження ресурсозберігаючих агротехнологій є одним із напрямків ефективного господарювання та збереження довкілля.

Список використаних джерел

1. Шелепов В.В., В.М. Маласай, А.Ф. Пензев Морфология, биология, хозяйственная ценность пшеницы / Шелепов В.В., Маласай В.М., Пензев А.Ф. и др.; [под. ред. В.В. Шелепова УААН, Мироновський інститут пшениці ім. В.М. Ремесла. – Миронівка, 2004. – 524 с.
2. Шевчук В.Я., Чеботько К.О., Разгуляев В.М. Біотехнологія одержання органо-мінеральних добрив із вторинної сировини / В.Я.Шевчук, К.О. Чеботько, В.М. Разгуляев – К.: УАННП «Фенікс», 2001. – 208 с.
3. Немцев Н.С. Правильная обработка почвы – важный резерв увеличения производства продукции земледелия : сборник научных трудов / Н.С. Немцев // Научно-обоснованная система земледелия – основа повышения плодородия почв и урожайности с.-х. культур. – Ульяновск, 1981. – С. 36–43.
4. Носко Б.С. Азотний режим ґрунтів і його трансформація в агроєкосистемах /Б. С. Носко. – Харків : Міськдрук, 2013. – 130 с.
5. Шелепов В.В., Гаврилюк М.М., Чебаков М.П. Селекція, насінництво та сортознавство пшениці / В.В. Шелепов, М.М. Гаврилюк, М.П. Чебаков та ін. ; [за ред. В.В. Шелепова]; УААН, Миронівський інститут пшениці ім. В.М. Ремесла. – Миронівка, 2007. – 405 с. 182 Наукові праці інституту біоенергетичних культур і цукрових буряків.

Кашенкова В. І., студентка 2 курсу
Науковий керівник: **Тимошенко О. П.**, к.с.-г.н., доцент каф. АТЛГ
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: kashenkova97@gmail.com

ВПЛИВ СИСТЕМИ УДОБРЕННЯ, СИДЕРАТИВ ТА ПОПЕРЕДНИКА НА УРОЖАЙНІСТЬ КАРТОПЛІ

Біотехнології, комп'ютери, автоматизована техніка, аграрні хімікати та інші різноманітні інноваційні технології є одними із шляхів виходу сучасного українського сільськогосподарського комплексу на новий рівень, завдяки якому аграрії зможуть подолати одного з найголовніших своїх ворогів – кліматичні умови. Однак все вищезгадане сприяє створенню нової проблеми – екологічного становища.

Інновації, та перевірені часом шляхи підвищення та покращення врожайності, такі як: удобрення, сидерати та попередники; зі своїми недоліками та перевагами здатні вивести річний збір картоплі на принципово новий рівень.

Актуальність теми: Україна відноситься до країн із перехідним типом економіки – індустріально-аграрної, тобто, ми ще не повністю модернізували виробництво, не мінімізували ручну працю та не довели використання машинного обладнання до максимуму. Це, звісно, світом вважається за недолік, та чи є подібне твердження правдивим?

Частково. Україна має величезні природні запаси, котрі треба і необхідно використовувати і завдяки простим інноваціям в короткий термін агропромисловий комплекс можливо вивести на вищий, ніж зараз рівень, із постійним щорічним, помітним зростанням.

Шляхи покращення:

1. Удобрення природного (гній, пташиний послід, компости) та хімічного (амонійні форми азоту, фосфор, калійне живлення, магній, кальцій) походження. Природне вважається екологічно чистим, але з економічної сторони для пересічного громадянина виглядає не зовсім привабливо, адже кінцева можлива ціна досить висока. Хімічні форми добрив дозволяють обійти кліматичні умови та досягти найвищих рівнів врожаю, але в даному випадку спрацьовує правило: "Більше не дорівнює краще".

Найвигіднішою системою удобрення картоплі є внесення і органічних, і мінеральних добрив. Взаємодія цих добрив збільшує їх ефективність, що призводить до поліпшення фізичних властивостей ґрунту, збільшення запасу поживних елементів і гумусу, в результаті чого поліпшується якість і збільшується врожайність культур. При цьому мінеральними добривами можна регулювати співвідношення елементів живлення і компенсувати їх дефіцит в органічних добривах.

Окремо варто згадати про органо-мінеральні добрива (торфоаміачні, торфомінеральні і торфомінерально-аміачні добрива, сапропель), котрі отримують шляхом фізичної і хімічної взаємодії органічних і мінеральних компонентів. Вони є універсальними, адже їх використання можливе на всіх типах ґрунтів під всі культури в якості основного добрива, припосівного внесення і підгодівлі, а також для приготування ґрунтових сумішей. Рідкі добрива використовують для позакореневого підживлення [1].

Також для високої врожайності картоплі рекомендовано використовувати мікродобрива, які вносять в ґрунт разом із мінеральними добривами, обробляють бульби розчином мікродобрив одночасно з протруюванням або обприскують рослини в період вегетації під час першого обробітку фунгіцидами. Рослини картоплі гостро реагують на нестачу цинку, середньо – марганцю і мало – на дефіцит міді [2].

2. Сидерати (зелене добриво) – економічно вигідна альтернатива мінеральних добрив, а також органіці тваринного походження. Вони тільки позитивно впливають на ґрунт і при цьому не завдають шкоди екології та підвищують врожайність.

Під картоплю не важко підібрати зелені добрива, адже багато з них універсальні, але є такі, які особливо добре будуть поєднуватися з тією чи іншою культурою.

Зелені добрива (жито, овес, люпин, вика) потрібні для того, щоб покращити фізичні й хімічні властивості ґрунту перед посадкою картоплі: збагатити ґрунт корисними речовинами; зібрати з атмосфери азот і перетворити його в більш доступний вид для споживання рослинами; утворити гумус, необхідний для росту і харчування картоплі; знизити відсоток хвороб, шкідників та бур'янів; знизити кислотність ґрунту, захистити ґрунт від пересихання та ін. [3].

3. Попередники. Щодо попередників картоплі, то найгіршими є кукурудза (після неї залишається багато решток у ґрунті), пасльонові (мають багато спільних з картоплею шкідників і хвороб) та соняшник; найкращими вважаються зернові, які належать до зовсім іншої групи (озима, жито, пшениця, ячмінь) та бобові культури.

На Поліссі кращими попередниками картоплі є люпин на зелене добриво після жнивного посіву. Ранню картоплю доцільно вирощувати в зайнятих парах як післякукісну культуру, тільки для садіння слід використовувати пророщені бульби і садити у стислі строки [4].

У спеціалізованих сівозмінах, де під картоплю відводять 40—50% площі, її повторно розміщують на минулорічному полі при обов'язковому дотриманні високої технології вирощування. В іншому ж випадку, картоплю рекомендується повертати на поле через 4 роки [5].

Список використаних джерел

1. Органо-мінеральні добрива і хімічна характеристика гумінових кислот. – URL: <https://agro.bio/organomineralnye-udobreniya-i-himicheskaya-harakteristika-guminovyh-kislot>
2. Лихочвор В. В., Завірюха П. Д., Андрушко О. М. Система удобрення картоплі. Агробізнес сьогодні. Інформаційно-аналітична газета., 2014. – URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ahronomiia-sohodni/item/450-systema-udobrennia-kartopli.html>
3. Сидерати під картоплю. ООО «Екіпагро». 2019. – URL: <https://ekipagro.com/uk/siderati-pid-kartoplyu/>
4. Зінченко О.І., Салатенко В. Н., Білоножко М. А., Рослинництво : підручник/ видавництво «Аграрна освіта», 2001. С. 551
5. Рекомендації по вирощуванні картоплі. Інститут сільського господарства Західного Полісся, 2019. – URL: <http://www.isg.rv.ua/index.php/poradi-do-chasu/31-rekomendatsiji-po-viroshchuvanni-kartopli>

Ковальова К. С., студентка 2 курсу, група МАГп-181

Науковий керівник: **Селінний М. М.**, к.е.н., доц.

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

ВПЛИВ РАНЬОВЕСНЯНОГО АЗОТНОГО ЖИВЛЕННЯ НА РОЗВИТОК ПШЕНИЦІ ОЗИМОЇ

Якість зерна та урожайність озимої пшениці залежать в значній мірі від забезпечення рослин елементами мінерального живлення протягом всієї вегетації. Значну кількість елементів живлення з ґрунту озима пшениця виносить з урожаєм. Для формування врожаю зерна, 1 ц/га необхідно: азоту — 2,7-3,8 кг, фосфору — 1,1—1,4 кг, калію — 2,1-2,8 кг. Слід відмітити, що чим вище доза мінеральних добрив та більше врожай, тим більше винос поживних речовин на одиницю продукції [1].

Перед посівом озимої пшениці, восени, вносять необхідну норму фосфорних та калійних добрив. Найскладніше в системі удобрення озимої пшениці це забезпечити оптимальне азотне живлення.

Розглядаючи різноманітність показників можливих варіантів застосування азотних добрив, які визначаються факторами агротехніки і клімату і пов'язаних з ними особливостей росту і розвитку рослин, а також протікання процесу закладання елементів продуктивності, розроблено ряд систем азотного добрива. Вони можуть складатися з двох-, трьох- і чотирьохразових підкормів, тобто:

1. Восени після гірших попередників та на бідних ґрунтах вносять не більше N₃₀. В таких умовах внесення азоту провокується кращий ріст рослин восени, також підвищується

зимостійкість внаслідок чого відбувається формування більшої кількості пластичних речовин. Данні ґрунтової діагностики є підставою для прийняття рішення про внесення азоту, а саме якщо загальна доза азоту не перевищує N_{60} то можна допустити її одноразове внесення восени.

2. Ранньовесняний підживлення на II або III етапі органогенезу підвищує густоту стеблостою, збільшує кількість члеників колосового стрижня. Для першого підживлення доза азоту найбільше залежить від таких двох факторів — стану посівів та часу відновлення весняної вегетації. Рекомендується вносити на добре розвинених посівах не менше 30% (N_{30-60}) від повної норми азоту. Посіви, відновлюючи весняну вегетацію раніше середньої багаторічної дати, добре ростуть у висоту і завдяки посиленому кущінню утворюють продуктивний стеблостій, який досягає 600-700 шт/м. В роки з пізньою весною, які характеризуються більш пізнім відновленням весняної вегетації, збільшують норму азоту, внаслідок чого відбувається зменшення наростання вегетативної маси. На добре розвинених густих посівах, після кращих попередників та у роки з ранньою весною (відновлення вегетації настає в середині березня) перше підживлення проводити недоцільно [2].

3. Друге підживлення — продуктивне, найбільше впливає на урожай зерна, проводять на початку виходу рослин у трубку (IV етап органогенезу). Сприяє кращому росту бічних стебел, які по продуктивності наближаються до головного стебла. Якщо рано навесні внесли 30% загальної норми азоту, то при другому підживленні вносять 50% (N_{50-90}). Завжди норма добрив визначається першим підживленням. Якщо проводиться збільшення дози азоту на II етапі, то це вимагає зменшення її на IV етапі і навпаки. З листової діагностики встановлюють оптимальну норму добрив для другого підживлення. Це підживлення є вирішальним фактором дробового внесення добрив, найбільш впливає на продуктивність колоса, а отже, і на підвищення врожайності озимої пшениці [2].

4. Третє підживлення (якісне — вносять залишки азоту (N_{30-60}) потрібно проводити у період від початку фази колосіння до наливу зерна (VIII-X етап). Підвищується інтенсивність фотосинтезу та збільшується тривалість активної діяльності верхніх листків це впливає на врожайність і якість. Азот менше впливає на врожайність і більше на якість якщо проведено пізніше підживлення. Добрива у сухому вигляді або водний розчин використовують для третього підживлення. Дані тканинної діагностики використовуються для визначення доцільності проведення підживлення. Важливо раціонально використовувати азотні добрива для підкормів. Від загальної норми добрив будуть залежати строки і норми внесення азоту.

В певних умовах ефективність азоту може знижуватися. Відомий вислів «азот не спрацював» може бути обумовлено факторами, що обмежують засвоєння азоту рослинами: недотримання співвідношення ВТК; висока кислотність ґрунту, $pH = 5,0-5,5$; добрива внесені в суху, недостатньо покриту травою ґрунт[2].

Висока віддача від мінеральних добрив можлива лише при використанні їх в «єдиному технологічному пакеті» із засобами захисту рослин. Для забезпечення високої продуктивності посівів озимої пшениці та високої якості зерна інтенсивною технологією передбачено також бородьбу з бур'янами та внесення ретардантів, фунгіцидів, інсектицидів. Використання всіх необхідних заходів та засобів захисту рослин є обов'язковим, якщо програмується отримання прожаю не менше 40-50 ц/га зерна. Зерно-виробництво стає прибутковим лиш тоді, якщо якісному виконанні всі передбачені заходи та реалізується біологічний потенціал нових високоврожайних сортів.

Список використаних джерел

1. Кривенко А. Азотне харчування озимої пшениці: поради від експерта. Агрономія Сьогодні. Озимі зернові та ріпак. №3 (14), 2019.

2. Лихочвор В. Застосування азотних добрив на посівах озимої пшениці. URL: <https://agrotechnology.com/intensivnaya/teoriya/primenenie-azotnyh-udobreniy-na-posevah-ozimoy-pshenicy>

Куролес А. В., студентка 4 курсу, група АГ-161
Науковий керівник: **Чмель О. П.**, ст. викладач
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: kuroles23@ukr.net

УРОЖАЙНІСТЬ КУКУРУДЗИ ЗАЛЕЖНО ВІД СТРОКІВ СІВБИ ТА ГУСТОТИ СТОЯННЯ РОСЛИН

Значним резервом підвищення врожайності та збільшення зернових валових зборів зерна кукурудзи є запровадження нових, найбільш адаптованих до сучасних умов виробництва технологій вирощування культури.

Враховуючи недостатній рівень ресурсного забезпечення більшості сільськогосподарських підприємств в усіх областях України, особливо актуальним постає питання пошуку нових та удосконалення існуючих елементів технології вирощування, які мають безвитратний або маловитратний характер. До таких безвитратних елементів технології належать строки сівби культури. Завдяки оптимізації строків виробник сільськогосподарської продукції може збільшити продуктивність рослинництва у своєму господарстві на 20 – 30 %, а в окремі роки – на 50 – 70 % та більше [1,2].

Строк сівби та густина стояння рослин є одними з найважливіших елементів сортової агротехніки, що безпосередньо впливають на врожайність всіх сільськогосподарських культур. Розробляючи інтенсивну технологію вирощування кукурудзи, важливо правильно обрати строк сівби та густоту стояння для гібридів культури різних груп стиглості.

Від строків сівби залежать умови росту і розвитку рослин кукурудзи, повнота, дружність і своєчасність сходів, а також рівень урожаю. При виборі строків сівби в усіх зонах треба враховувати зональні особливості, темпи наростання температур повітря і ґрунту навесні, їх рівномірність, строки і частоту заморозків, загальну тривалість безморозного періоду, а також біологічні властивості вирощуваних гібридів та інші фактори.

Кукурудза належить до пізніх ярих культур, сіють її пізніше, ніж ранні ярі - пшеницю, ячмінь і овес. Це пояснюється тим, що для нормального проростання кукурудза потребує вищих температур, ніж ранні ярі культури [3].

Мінімальною температурою проростання насіння кукурудзи є 8–10 °С, а мінімальною температурою появи сходів - 10–11 °С. Багаторічними дослідженнями відмічено, якщо висівати насіння гібридів кукурудзи в період початок-середина квітня, то до сходів 18–25 доби, при сівбі в першу декаду травня — до сходів лише 6–10 діб. Біологічний мінімум появи життєздатних сходів відмічається у кременистих гібридів при 10–11°С, у зубовидних - 11-12°С. Рання сівба в холодний перезволожений ґрунт призводить до загибелі насіння та зрідження сходів. На підставі наявного досвіду, кращим терміном для сівби вважаються настання стійкої середньої добової температури повітря 13°С. За біологічними особливостями кукурудзи найбільш сприятлива температура для росту рослин 25–30°С до фази цвітіння волоті, вище, ніж у зернових колосових культур (20–25°С).

Строк сівби — це генотиповий фактор впливу на урожайність кукурудзи і залежить конкретно від вибору гібрида та його біологічних особливостей. Якщо висівати насіння гібридів у більш ранній строк, то польова схожість знижується, і є вірогідність потрапляння сходів в останні весняні заморозки, які можуть зашкодити нормальному росту і розвитку рослин, що також призводить до зменшення схожості, і зрештою до скорочення рівня урожайності.

При затягненні строків сівби подовжується вегетаційний період і є ймовірність того, що рослини можуть потрапити в перші осінні заморозки і при збиранні мати високу вологість зерна (Рисунок 1), що потребує додаткової витрати коштів на досушування зерна [4].

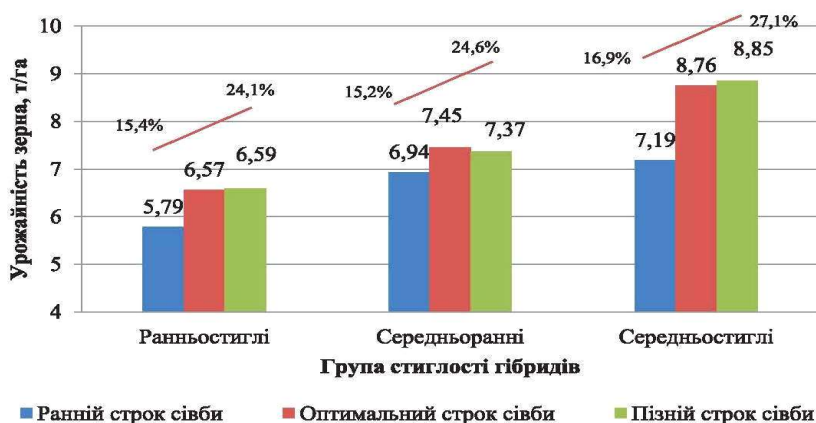


Рис. 1. Урожайність (т/га) та вологість зерна (%) гібридів кукурудзи за групами стиглості

Ефективність вирощування гібридів кукурудзи різних груп стиглості значною мірою залежить і від їх генотипової реакції на густоту насадження. Варіювання числа рослин на одиниці площі суттєво позначається на їх життєздатності, рості й розвитку, особливостях надходження і використання сонячної радіації, споживанні вологи, поживних речовин і в кінцевому результаті – на урожайності зерна

Дані багатьох дослідників свідчать про те, що на початку росту і розвитку, коли кукурудза формує слабо розвинену кореневу систему та листову поверхню, рослини не реагують на густоту насадження. Однак в ході свого розвитку настає момент, коли ріст одних рослин починає ускладнювати процеси онтогенезу інших, що призводить до посилення конкурентних взаємовідносин в агрофітоценозі, зниження життєздатності й продуктивності.

Правильний вибір густоти рослин, залежно від біологічних особливостей гібридів та агроекологічних умов вирощування, є відповідальним компонентом сучасної технології вирощування кукурудзи. В таблиці 1 наведено орієнтовну густоту рослин різних за скоростиглістю гібридів у різних зонах вирощування [5].

Таблиця 1 - Орієнтовна густота рослин різних за скоростиглістю гібридів, тис.шт/га

	Ранньостиглі	Середньоранні	Середньостиглі	Середньопізні і пізньостиглі
Центральний і північний Лісостеп	60 – 80	55 – 75	45 – 65	-
Західний Лісостеп	75 – 85	65 – 75	55 – 70	-
Степ	-	40 – 50	35 – 45	40 – 45
Закарпатська низовина	-	70 – 75	65 – 70	55 – 60
Придністровська низовина (Чернівецька та Івано – франківська області)	60 – 70	60 – 65	55 – 60	50 – 55
Полісся	75 – 85	65 – 75	75 – 90	-

Для отримання високої врожайності з якісними показниками насіння вихідних форм гібридів кукурудзи необхідно розробляти оптимальні параметри їх елементів сортової агротехніки. При цьому враховувати також морфобіологічні особливості та умови ґрунтово – кліматичної зони.

Сівба вихідних форм гібридів кукурудзи в оптимальні строки сприяє створенню найкращих умов росту та розвитку рослин упродовж всієї вегетації, зменшенню вологості насіння на час збирання та зниженню енерговитрат у післязбиральний період.

Список використаних джерел

1. Циков В. С. Кукуруза: технологія, гібриди, семена. – Днепропетровск: Зоря, 2003. – 296 с.
2. Ідентифікація ознак кукурудзи (*Zea mays* L.) (навчальний посібник) / В. В. Кириченко, В. П. Петренкова, І. А. Гур'єва, Л. М. Чернобай та ін. – Харків, ІР ім. В.Я. Юр'єва УААН, 2007. – 137 с.
3. Кордін О. І. Технологічні заходи вирощування холодостійких гібридів кукурудзи різних груп стиглості: дис. канд. с.-г. наук: 06.01.09 / О. І. Кордін. – Дніпропетровськ, 2006. – 189 с.
4. Попова К., Музафаров Н. Оптимальний термін сівби кукурудзи. *Agro-business.com.ua* - URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ahronomiia-sohodni/item/12534-optymalni-termin-sivby-kukurudzy.html>
5. Пащенко Ю. М. Адаптивні і ресурсозбережні технології вирощування гібридів кукурудзи : [моногр.] / Ю. М. Пащенко, В. М. Борисов, О. Ю. Шишкіна. – Дніпропетровськ: АРТ-ПРЕС, 2009. – 224 с.

Куролес А. В., Щерба А. Ю., студенти 4 курсу група АГ-161

Науковий керівник: **Чмель О. П.,** ст. викладач

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: kuroles23@ukr.net

СЕЛЕКЦІЯ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Селекція — найдешевший, найрезультативніший та екологічно чистий чинник зростання виробництва продукції рослинництва. За сучасних тенденцій підвищення вартості енергозатрат на одиницю виробленої продукції, а також наявності проблем, що виникли внаслідок загрозливого забруднення навколишнього природного середовища, селекції відводиться особливо важлива економічна, екологічна і суспільна роль.

Селекція озимої та ярої пшениці в Україні майже завжди впливала на загальний напрямок землеробства та була основною частиною економіки. Добробут населення повністю залежав від врожаю пшениці. Стратегічним завданням селекції озимої пшениці на сучасному етапі є створення високоадаптивних сортів, які мають високий рівень генетичного захисту врожаю від біотичних і абіотичних факторів середовища та спроможні максимально реалізувати потенціал урожаю в поєднанні з високою якістю зерна [1].

За останні роки значно збільшилась кількість зареєстрованих нових сортів. На 2018 р. до Державного реєстру сортів рослин, придатних до поширення в Україні, занесено 426 сортів озимої пшениці. Намітилась тенденція до внесення до реєстру значної кількості сортів зарубіжної селекції. На сьогодні вони представлені 123 сортами, що становить 29% [2].

На сучасному етапі розвитку сільського господарства сорт виступає одним з найефективніших методів підвищення врожайності, стійкості до абіотичних і біотичних факторів середовища та збільшення виробництва високоякісного зерна озимої м'якої і твердої пшениці, що є однією з головних проблем аграрного потенціалу України. Розвиток селекційних досліджень спрямований на створення інтенсивного типу сортів з урожайністю 10 т/га і вище, з груповою і комплексною стійкістю до фітозахворювань, з високим рівнем позитивної реакції на агрофон, добрива, засоби захисту рослин, наслідки економічної кризи тощо [3].

Визначаючи пріоритетні напрями адаптивної системи селекції і насінництва рослин в Україні на сучасному етапі розвитку науки і практики, важливо враховувати проблеми, які існують у вітчизняній селекції. До найважливіших з них відносяться :

- значні втрати урожаю і його якості внаслідок дії біотичних та абіотичних факторів (хвороби, шкочинні організми, бур'яни);
- відсутність надійного генетичного захисту сортів від шкочинних організмів та хвороб;
- ринок насіння у більшості представлений некондиційним за посівними і сортовими показниками матеріалом. Серед причин такого становища – фальсифікація, втрата контролю зі

сторони насінневих інспекцій, розрив між первинним і товарним насінництвом (елітне насіння не має попиту, що призводить до переробки його на муку, немає гарантованого замовлення на виробництво); небажання комерційних фірм платити селекціонерам за патенти, закуповувати еліту і т. д.;

- низький рівень оснащення господарств хімічно-техногенними засобами не дозволяє використовувати потенційну продуктивність нових сортів і гібридів. В результаті чого не тільки низькі показники величини і якості урожаю, але й високі затрати енергії й інших ресурсів на кожен гектар ріллі;

- недостатня увага до ефективного використання нових сортів і гібридів – як до важливого засобу забезпечення ефективності сільськогосподарського виробництва і продовольчої безпеки країни;

- низький рівень фінансового та матеріально-технічного забезпечення провідних селекційних центрів, наукових установ та технологічного забезпечення вирощування пшениці;

- незадовільне впровадження твердої озимої пшениці у виробництво;

- недостатній рівень роботи державної системи сортовипробування, що інколи призводить до помилково підібраних стандартів [4].

Серед існуючих проблем селекції, над якими працюють провідні науковці, також слід відмітити й те, що створені в Україні сорти у багатьох випадках не мають надійного генетичного захисту від шкочочинних організмів та хвороб, що значно знижує конкурентоспроможність на зовнішньому ринку [1].

Враховуючи названі недоліки в селекції пшениці озимої, для забезпечення оптимального результату в подальшому розвитку даного напрямку необхідно:

-забезпечити тісні взаємовідносини між селекційними установами з метою обміну науковими досягненнями та впровадженнями;

- розробити єдину програму відносно використання теоретичних основ та методів селекції на підвищення адаптивного потенціалу;

- створити систему підготовки широкопрофільних кадрів селекціонерів;

-надати державну фінансову підтримку для забезпечення установ відповідним обладнанням дослідних лабораторій для використання новітніх досягнень біотехнології та генної інженерії;

- підвищити рівень роботи Державної системи випробування ;

-забезпечити ринок насіння кондиційним за посівними і сортовими показниками матеріалом;

-створити програму взаємовигідної співпраці комерційних фірм і оригінаторів сортів щодо оплати патентів та закупівлі регіонального елітного насіння;

-забезпечити відповідний рівень оснащення господарств хімічнотехногенними засобами, що дозволить використовувати потенційну продуктивність нових сортів і гібридів [5].

Необхідно проводити процес удосконалення селекції озимої пшениці в сучасних умовах розвитку країни, щоб отримувати сорти з підвищеною адаптивністю й потенційно високою урожайністю.

Розвиток будь якої галузі потребує державної підтримки на високому рівні. Інновації виступають основою підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва шляхом розробки нових селекційних технологій та створення високопродуктивних сортів і гібридів.

Список використаних джерел

1. Генетика і селекція в Україні на межі тисячоліть: У 4 т. / Редкол.: В. В. Моргун (голов. ред.) та ін. — К.: Логос, 2001. — Т. 2. — 638 с.

2. Селекція і насінництво в Україні: дефіцит коштів та науковці-ентузіаста. URL: SuperAgronom.com.

3. Морфология, биология, хозяйственная ценность пшеницы / В. В. Шелепов, В. М. Маласай, А. Ф. Пензев, В. С. Кочмарский, А. В. Шелепов. — Миронівка, 2004. — 525 с.

4. Кавунець В.П. Насінництво пшениці озимої / В. П. Кавунець, В.С. Комарський – Миронівка, 2011 – 283с.

5. Теоретичні основи селекції польових культур // Збірник наукових праць. – Харків: ІР ім. В. Я. Юр'єва УААН, 2007. – 400с.

ВИГОТОВЛЕННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ КОМПОСТІВ

Компостування - біологічний процес мінералізації та гуміфікації органічних речовин. Як правило, компост складається із двох основних компонентів. Один із них (гній, пташиний послід, фекалії, рідкий гній тощо) багатий на поживні речовини, мікрофлору і має значну кількість легкогідролізованих азотистих сполук; другий (торф, солома, тирса, лігнін тощо) – бідний на поживні речовини, але має високу водопоглинальну здатність і низький ступінь розкладання [1].

Ще у Стародавньому Римі використовували метод компостування для виробництва якісних добрив, що було важливо для отримання урожаю на бідних ґрунтах Італії. Саме сьогодні, коли якісні компости потрібні нашим ґрунтам найбільше, вітчизняні сільгоспвиробники мало переймаються цим питанням [2].

Є кілька способів компостування: один із них анаеробний, або так зване холодне компостування, коли органічні матеріали укладаються дуже щільно, і кисень відсутній у процесі компостування. Цей спосіб часто використовується на фермах, та на сьогодні вважається недоцільним і навіть шкідливим, адже за холодного компостування зберігаються й потрапляють у ґрунт всі шкочинні фактори (гниль, насіння бур'янів, глисти, яйця шкідників).

Найкращим є аеробний спосіб компостування, коли в процесі переробки додається кисень та, за потребою, волога, глина, солома чи торф [3].

За характером взаємодії компонентів, що змішуються, компости поділяють на *мінеральні* і *біологічні*.

Мінеральні компости виготовляють під час компостування органічних добрив з мінеральними, а також з попелом і вапном. Під час компостування органічні добрива збагачуються на поживні речовини, нейтралізується їх підвищена кислотність, прискорюється дозрівання. До таких компостів належать гнійно- і торфодифосфоритні, торфовапняні, торфозольні. В усіх випадках необхідною умовою є достатня вологість органічного компонента, відповідна температура [4].

Для компостування торфовапняних компостів використовують кислі торфи (рН=5,5 і нижче) з вологістю 60-70%. Торф викладають у штабелі і присипають вапном (норма вапна при такій вологості становить 1-3% маси торфу). Компост дозріває протягом 4-5 місяців. Такі компости багаті на кальцій і бідні на калій і фосфор, тому внесення їх у ґрунт потрібно поєднувати із внесенням фосфорно-калійних добрив [4].

Біологічні компости виготовляють змішуванням біологічно інертної маси торфу з гноєм, гноївкою, фекаліями та іншими багатими на мікрофлору органічними компонентами, в результаті чого забезпечується енергійний перебіг мікробіологічних процесів і прискорюється розкладання органічних речовин. До таких компостів належать торфодифекальні, торфорослинні тощо.

Торфорослинні компости виготовляють при безпосередньому вирощуванні бобових рослин (сидератів) на очищених і осушених торфовищах. Торфовище орють на зяб із внесенням напередодні оранки по 60-90 кг/га фосфорних і калійних добрив. Насіння люпину обробляють ризоторфіном і висівають у нормі 2-2,5 ц/га. У фазі блискучих бобиків зелену масу люпину коткують та заорюють плугами. Для кращого перемішування зеленої маси з торфом рослину масу загортають у бурти (співвідношення зеленої маси і торфу 1:10). Через 2 місяці компост готовий для використання [4].

Торфогноївкові компости готують у полі навесні та влітку. Торф викладають у вигляді корита і на кожну тонну додають 1-3 т гноївки. Потім масу бульдозером згрібають у бурти, які за потреби утеплюють. Із сечею, гноєм, фекаліями торф компостують так само, як і з гноївкою. На

1 т торфу додають близько 0,5 т фекалій. Потрібна умова - підняття температури у компостованій масі до 60°C.

Торфофекальні компости найкраще вносити на другий рік після закладання. Проте не рекомендують застосовувати ці компости під овочеві культури [5].

Вермикомпост (торгова назва біогумус) – це високомолекулярні органічні сполуки, що утворюються внаслідок життєдіяльності черв'яків у процесі перероблення ними органічних речовин (гною ВРХ і свиней, крім кролячого), пташиного посліду, соломи, листя дерев, відходів харчової промисловості, побутових відходів, які пройшли ферментацію) та виділення їх у навколишнє середовище травним каналом [5].

Вермикомпост готують у купах або місткостях. Щільність заселення 30–100 тис. черв'яків на 1–1,5 т органічних відходів у рік. Спочатку відходи витримують у купах, щоб почалася ферментація, яка супроводжується сильним нагріванням. Через 1–1,5 міс. в купах роблять отвори і запускають туди черв'яків. Через 3–4 міс. відходи перетворюються на компост. Для відокремлення черв'яків від готового компосту. Для проведення вермикомпостування рекомендують такий субстрат: 1/3 частина гною, 1/3 грубих залишків та 1/3 частина землі або старого компосту, в якому жили черв'яки. Грубого корму не додають, оскільки гній містить чимало підстилкової соломи. Догляд за черв'яками, переважно, полягає у регулярному поливанні субстрату [5].

Отже, мати здоровий ґрунт – це одне з важливих завдань агрономії, а компост є одним із ключових факторів оздоровлення ґрунту. Потрібно пам'ятати, що компостування – це не тільки виготовлення якісних добрив, з оптимальним співвідношенням елементів живлення, обеззаражене від збудників хвороб та насіння бур'янів, це ще й джерело корисної мікрофлори, яку ми вносимо в ґрунт.

Список використаних джерел

1. Добрива та їх використання: Довідник/ І.У.Марчук, В.М.Макаренко, В.С.Розстальний, А.В.Савчук, С.А.Філонов, Рецензенти: Г.М.Господаренко, Д.М.Бенцаровський. – К.: Арістей, 2010. – 254 с.
2. Биков М.І. Компостування: ефективно, екологічно, корисно для ґрунтів. 12.06.2017. URL: <https://superagronom.com/blog/115-kompostuvannya-efektivno-ekologichno-korisno-dlya-gruntiv>
3. Агролайфхак: нюанси технології компостування. *Пропозиція*. URL: <https://propozitsiya.com/ua/agrolayfhak-nyuansy-tehnologiyi-kompostuvannya> (13.06.2017)
4. Агрохімія: підручник/ І.М. Карасюк. - К.: Вища школа, 1995. - 471 с.
5. Агрохімія: підручник/ Г.М. Господаренко. - К.: Аграрна освіта, 2013.- 406 с.

Михайленко Ю. Г., Ткаченко Є. Р., студенти 3 курсу, група ЛС-171

Науковий керівник: **Тимошенко О. П.,** к.с.-г.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: urijmihajlenko3@gmail.com

ПАРША ЯБЛУНІ ТА ЗАХОДИ БОРотьБИ З НЕЮ

Провідною плодовою культурою в Україні є яблуня. Але успішному вирощуванню її, одержанню стабільних урожаїв високоякісних плодів перешкоджають різні хвороби. Найбільш поширеною і шкідливою серед них є парша. Уражуючи вегетативні і генеративні органи, збудник хвороби зумовлює зменшення врожайності, погіршення товарної якості плодів, пригнічення загального стану і стійкості рослин. Встановлено, що шкідливість парші сягає 40% втрат, котрих завдають насадженням яблуні численні шкодочинні організми [1,2].

Парша яблуні – захворювання яблуні яке спричинене грибом *Venturia inaequalis*. Парша широко поширена в помірному кліматі, особливо в районах з холодною вологою весною. Ці гриби належать до класу *Ascomycetes*, порядку *Dothideales* і морфологічно не відрізняються один від одного, проте за біологічними особливостями вони характеризуються вузькою спеціалізацією до рослини-живителя. Завдяки цій особливості збудник парші яблуні не уражує грушу, а збудник парші груші не уражує яблуню [3].

Аскоспора — спора, що міститься або утворюється в асці (сумці). Цей тип спор характерний для грибів відділу аскоміцетів (*Ascomycota*). Аскоспори вивільнюються з плодових тіл рано навесні і, потрапляючи на листя яблуні вони проростають, головним критерієм їх проростання являється наявність вологи [3,4].

Подальший розвиток як паразита відбувається в шарі між кутикулою і епідермісом. Паренхіма листа не уражається, бо гаусторії не утворюються. В цей час на уражених листках утворюються оксамитові оливкові плями. А через деякий час починають утворюватися органи безстатевого розмноження - конідії, які під час дощів потрапляють на інші листя і зростаючі плоди (в основному потрапляють на ті що знаходяться нижче). Такий цикл безстатевого розмноження може повторюватися протягом літа.

Плодові тіла, мають форму псевдотецієв. Псевдотецієй - плодове тіло, яке формується після зимового спокою на склеротивній тканині, яка закладається всередині тканини листків та інших органів рослин. Спочатку псевдотецієй закритий, а при дозріванні сумок на його верхівці тканина руйнується і утворюється отвір, через який аскоспори викидаються з сумок назовні. Сигналом до їх утворення служить відмирання листя восени. навесні утворюються сумки з сумкоспорами [4].

Первинне зараження рослин відбувається від сумкоспор. В цей час гриб переходить до сапротрофної стадії життєвого циклу. Псевдотецієй володіють негативним геотропізмом, тому, навіть якщо лист перевернеться, гирло псевдотецієй завжди буде розташоване зверху, що полегшує розсіювання спор. Дозрівають спори на початку весни і вивільнюються при настанні відповідного волого-температурного режиму. Поверхня спори має слизову оболонку, яка допомагає прикріпитись спорам до листя і в подальшому прорости [5].

Особливістю життєвого циклу є результат коеволуції гриба і вищої рослини. Так як гриб майже не порушує фотосинтетичний апарат господаря, то дерево продовжує розвиватися і плодоносити, сприяючи таким чином підтримці популяції паразитуючого організму. Деревам які перехворіли паршею важче перенести зиму.

Перші симптоми хвороби можна спостерігати весною коли вже температура повітря буде 20 градусів і вище. Саме за таких умов на листках з'являються темно-сірі плями з бархатистим зеленувато-оливковим нальотом. У яблуні плями з'являються з верхнього боку пластинки листка, у груші - з нижнього. Згодом середина плями буріє і розтріскується, що сприяє зараженню гнилями, а ще через деякий час на місці плями утворюється отвір. Зав'язі, квітконіжки, і молоді пагони також уражуються паршею [3].

На плодах уражених паршею сопостерігаються сіро-чорні плями, місця де знаходяться плями стають більш уразливими і для інших грибкових захворювань, після ураження вони перестають рости і в подальшому стають непридатними до вживання. Згодом можна помітити і тріщини в корі дерева [2,6].

Боротьба з паршею на яблуні. Починати боротьбу з паршею треба з профілактики. Важливим фактором в боротьбі з захворюванням є правильно підібраний сорт, треба вибирати найбільш стійкі сорти яблуні. Залежно від стійкості проти збудника парші всі сорти можна поділити на:

Найстійкіші (Уелсі, Медунниця, Пепін шафранний та інші)

Середньостійкі (Антонівка, Суворовець, Десертне Ісаєва)

Слабостійкі (Іюльська Черненко, Любимиця Клаппа, Венера, Сіверянка, Рум'янка)

Щоб запобігти зараженню яблуні потрібно забезпечити провітрюваність крони проводячи обрізку і прорідження, для знищення зимуючих спор потрібно розпушити ґрунт біля яблуні закопуючи опале листя, муміфіковані та гнілі плоди в землю, всі зрізані і опалі гілки треба швидко прибирати від дерев, зазвичай прибрані гілки а іноді й листя спалюють. Ці заходи сприяють різкому зниженню резервації інфекції багатьох патогенів плодових культур [7].

Висока агротехніка у саду, дотримання правильного водного режиму, вчасне внесення макро - та мікродобрив відповідно до результатів аналізу ґрунту, знищення бур'янів тощо - забезпечують добрий розвиток дерев, посилюють їхню стійкість до хвороб [7].

Зазвичай хімічна боротьба з хворобою ділиться на 2 етапи, осінній і весняний. Восени після прибирання опалого листя потрібно провести обпирскування дерева 3-5% розчином мідного купоросу, оскільки збудник парші знаходиться не тільки в гілках листках та плодах а й в корі стовбура. Весною коли починають розпускатись бруньки допомагає розчин 3% бородоської рідини, а після цвітіння додадково обпирскують 1% розчином бородоської рідини або її замінником. Замість

бородоської рідини можна використовувати Медян екстра 350 СК 1.5-2 літри на гектар, Хлорокис міді 0.3%, Цинеб або Курпозан 0.4% та інші препарати які містять в собі мідь. Після цвітіння дерева оброблюють ткими препаратами як Топсін М 70%, Хорус 75%, Імпакт 25%, Флінт стар 52% та інші [8].

Отже, парша яблуні - значно поширене і небезпечне захворювання грибної етіології, яке призводить до значних втрат врожаю, погіршення якості та лежкості плодів. Поєднання різних методів профілактики і боротьби з інфекцією дозволить покращити фіто санітарний стан яблуневого саду.

Список використаних джерел

1. Абердин С. Фітосанітарний моніторинг плодового саду. К.: Урожай, 2000. - 300 с.
2. Болезни овощных и плодовых культур / В.Ф. Пересыпкин, Н.Н. Кирик, Ф.С. Каленич и др. // Болезни с.-х. культур: в 3-х т. / Под ред. В.Ф. Пересыпкина. - К.: Урожай, 1991. - Том.3. - 208 с.
3. Парша яблони URL:https://ru.wikipedia.org/wiki/Парша_яблони (дата звернення 08.09.2019)
4. Исаева Е.В. Атлас болезней плодовых и ягодных культур. Київ 1977. 80 с.
5. Парша в вашем саду URL:http://www.vashsad.ua/plants/interesting_plants/show/4755/ (дата звернення 08.09.2019)
6. Парша яблуні URL:<https://agrarii-razom.com.ua/plant-diseases/parsha-yabluni> (дата звернення 07.09.2019)
7. Парша признаки заболевания и способы лечения URL:<https://www.ogorod.ru/ru/now/pests/10369/Parsha-%E2%80%93-priznaki-zabolevaniya-i-sposoby-lecheniya.htm> (дата звернення 07.09.2019)
8. Перелік пестицидів і агрохімікатів, дозволених до використання в Україні / В. У. Ящук, В. М. Ващенко, Р. М. Кривошея, В. В. Чайковська, А. П.Корецький. – Київ : ТОВ «Юнівест Медіа», 2016. – 1024 с.

Ткаченко А. В., студентка 2 курсу, група МАГп-181

Науковий керівник: **Потоцька С. О.**, к.б.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: nastenasoldatenko497@gmail.com

ПОРІВНЯННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ТА ІМПОРТНИХ ДОБРИВ НА ПРИКЛАДІ ВИРОЩУВАННЯ ОЗИМОЇ ЦИБУЛІ РІПЧАСТОЇ В УМОВАХ ПОЛІССЯ

Цибуля ріпчаста є однією з основних овочевих культур, які використовуються у свіжому, вареному та смаженому вигляді. Поживність цибулі визначається наявністю в її складі цукрів (6-12%), білка (3-4%), а також високо цінних для харчування людини солей кальцію, калію, фосфору, заліза, цинку, алюмінію, міді та інших елементів [1, с. 30].

Загалом північна сторона України має слабкий попит та кліматичні умови для вирощування даної культури. Основний об'єм виробництва цибулі ріпчастої сконцентрований в південних регіонах, де ґрунтово-кліматичні умови дозволяють отримувати товарну цибулю з насіння за один рік. Посівні площі цибулі ріпчастої в Україні коливаються в межах 30-40 тис. га, середня врожайність 25-30 т/га, валовий збір 910-930 тис. тон [3, с. 10-13]. Незважаючи на високий валовий збір, середня врожайність залишається низькою, що свідчить про непродуктивне використання посівних площ.

Аналіз цього річного стану агровиробництва в Україні свідчить, що забезпеченість населення екологічно безпечними овочами, в тому числі цибулею ріпчастою, недостатній і складає 80-85% до науково обґрунтованого раціону харчування. Вирішальним фактором для нарощування урожайності цибулі ріпчастої без збільшення площ посіву є застосування сучасних технологій, які забезпечують формування високих і якісних врожаїв, а також є виправданими з економічної точки зору [2, с. 15].

Уперше в умовах Поліської зони було досліджено вирощування цибулі ріпчастої при використанні українських добрив та закордонних.

Мета дослідження полягає в порівнянні вітчизняних та імпортованих добрив на посівах озимої цибулі ріпчастої в Чернігівській області на базі господарства ФГ «Напорівське».

У зв'язку з цим поставлені нами були такі завдання:

- ✓ встановити кращі строки внесення добрив під озиму цибулю ріпчасту;

- ✓ підібрати вітчизняні та імпорتنі добрива під дану культуру та вивчити їхній склад;
- ✓ обґрунтувати економічну та енергетичну ефективність елементів технології вирощування цибулі ріпчастої під дані добрива.

Об'єкт дослідження – вплив внесення обраних добрив на показники врожайності озимої цибулі ріпчастої в Чернігівській області на базі господарства ФГ «Напорівське».

Предмет дослідження – агротехнічні заходи вирощування цибулі – норма та строк внесення добрив; показники росту й розвитку рослин цибулі, накопичення надземної маси, сухої речовини, врожайності та якості продукції, економічна та енергетична ефективність.

Методи дослідження: при виконанні дослідження нами використано сучасні методи наукових досліджень: польовий – для визначення ростових процесів, водоспоживання, біометричних вимірів, обліку врожаю; лабораторний – для визначення вмісту елементів живлення в ґрунті та показників якості цибулі ріпчастої; розрахунково-порівняльний – для оцінки економічної та енергетичної ефективності досліджуваних факторів.

Дослід проводився нами впродовж 2018–2019 рр. на базі господарства ФГ «Напорівське» Чернігівського району Чернігівської області. Для досліду було використано посівний матеріал, 1 дослідну ділянку (площею 0,4 га), вітчизняне добриво «Діамофос» компанії «Сумхімпром» та закордонне «YaraMila» фінляндської компанії «Yara». Цю ділянку було поділено на 2 частини. В першій дослідній частині на цибулі застосовувалося українське добриво «Діамофоска» – 160 кг/га (NPK – 10:26:26), а на другій закордонне добриво «YaraMila» – 160 кг/га (NPK – 8:24:24). Всі два добрива вносили восени перед посадкою. Результат досліду показав, що найбільша урожайність була на дослідній частині № 2 та склала 6,6 т на 0,2 га. На основі отриманого врожаю нами зроблено висновки, що на другій ділянці де застосовувалося комплексне добриво «YaraMila» врожайність до 20 % вища ніж на першій ділянці, де використовували «Діамофос» українського виробника.

Під час виконання досліду нами було встановлено кращі строки внесення підібраних добрив та обґрунтовано економічну, енергетичну ефективність елементів технології вирощування цибулі ріпчастої під дані групи добрив.

Використовуючи результати проведеного досліду з'ясовано, що за для досягнення високого та стабільного врожаю озимої цибулі ріпчастої при вирощуванні на ґрунтах Чернігівської області краще використовувати добрива закордонного виробництва.

Список використаних джерел

1. Музика Л.П. Вплив доз, строків та способів внесення мінеральних добрив на врожайність цибулі-ріпки при однорічному вирощуванні. Овочівництво і баштанництво. / Л.П. Музика. Харків, 2002. Вип. 47. С. 366–370.
2. Свиридовський В.М. Продуктивність цибулі ріпчастої залежно від режимів зрошення та захисту рослин на півдні України.: дис. канд. с.-г. наук: 06.01.09 / В.М. Свиридовський. Херсонський державний аграрний університет, Херсон, 2019. – 161 с.
3. Сыч З., Хареба В. Возможности украинского овощеводства в условиях глобализации. / З. Сыч, В. Хареба. Пропозиція. 2005. № 1. С. 10–13.

Чмель О. П., ст. викладач,
Петрова Є. М., студентка групи АГ-161
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: lena.trizna510@gmail.com

СЕГЕТАЛЬНА РОСЛИННІСТЬ В ПОСІВАХ СОНЯШНИКУ: АГРОТЕХНІЧНІ, ХІМІЧНІ ТА БІОЛОГІЧНІ МЕТОДИ ЇЇ КОНТРОЛЮ

Однією з найпопулярніших олійних культур у світі є соняшник. Це головна олійна культура, яка є економічно вигідною для більшості українських фермерів. Доказом цього є великі площі посіву цієї культури, а це понад 5 млн. га, що територіально розміщені в різних ґрунтових та кліматичних зонах України. У загальному обсязі виробництва олійних культур в Україні соняшник займає понад 90%, а в структурі посівних площ не менше 10%. Щорічний валовий збір постійно збільшується і 2018 року досяг рекордної цифри — 14,2 млн т. Україна посідає перше місце в світовому рейтингу, забезпечуючи від 20 до 24% світового виробництва соняшнику [1,2].

До втрат урожаю соняшнику можуть призвести цілий ряд факторів. Одним з них є присутність сегетальної рослинності в посівах даної культури.

За різними даними вітчизняних та зарубіжних науковців в аграрній промисловості, висока засміченість бур'янами полів соняшнику призводить до зменшення діаметра кошика, кількості насінин з одного кошика та маси 1000 насінин, а саме головне – зниження продуктивності культури на 20-70%. Загальновідомо, що втрати врожаю соняшнику на забур'янених полях можуть сягати 30-70% і навіть більше [3].

Соняшник дуже чутливий до наявності бур'янів, тому захист від них має важливе значення перед посівом і в період вегетації культури. Найпоширенішими забруднювачами посівів є: амброзія полинолиста, лобода, щиряца, гірчак березковидний, мишій, пирій, осот, берізка польова, молочай та ін. види сегетальної рослинності.

Гербокритичний етап соняшнику становить 40-50 діб, він триває від появи сходів і до утворення кошиків. Тривалий гербокритичний період залежить від дуже повільного зростання соняшнику в самому початку вегетації, що пояснюється біологічними особливостями, а також технологічною особливістю, яка полягає в широкорядному методі посіву, внаслідок якого утворюються сприятливі умови для проростання різних бур'янів [4].

Найбільш чутливою фазою до бур'янів для посівів соняшнику є фаза ВВСН 05-16 (поява сходів 2-3 пари справжніх листків у культури). В цей період закладається максимально біологічно важливий врожай соняшнику та розкривається генетичний потенціал гібриду, тому посіви соняшнику повинні бути чистими і не засміченими бур'янами. Якщо вчасно не захистити посіви у перші 20–30 днів онтогенезу соняшника, то можна втратити 30–40% урожаю [5]. Крім того, сильна забур'яненість на початковому етапі розвитку рослин може негативно вплинути на якість насіння. Значна шкодочинність злакових і дводольних бур'янів вимагає застосування високоселективних гербіцидів або бакових сумішей, здатних пригнічувати різні їх види, включаючи вовчок соняшниковий (*Orobanche cumana*).

На початковій фазі росту та розвитку соняшника проблема появи бур'яну вирішується завдяки ґрунтовим гербіцидам, які створюють захисну плівку та не дозволяють з'явитися малорічним видам бур'яну впродовж декількох місяців. ґрунт, до якого вводиться гербіцид, не повинен бути спресований, а дрібно-грудочковатий, щоб препарат рівномірно покривав усю поверхню землі, а не потрапляв на грудки землі, з-під яких будуть проростати бур'яни.

Важливим етапом у боротьбі з бур'янами є своєчасне проведення агротехнічних заходів. Розвиток більшості бур'янів відбувається безпосередньо в землі. Тому для їх обмеження та нейтралізації надзвичайно важливо вибирати і здійснювати цілеспрямовану обробку ґрунту.

Обробку рекомендується проводити за традиційною технологією (з оранкою) та мінімальною. Також рекомендації стосуються самої популярної в останні роки в Україні технології нульового обробітку ґрунту no-till. При певних умовах, кожна з технологій має низку важливих переваг. Основна обробка землі дозволяє: максимально обмежити чисельність багатолітніх бур'янів, бореться з нагромадженням бур'янів, дозволяє зберегти вологу в ґрунті, активізує накопичення поживних речовин і ін

Під час проведення основного обробітку ґрунту слід врахувати вимоги зональних систем землеробства, які гарантують збереження і підвищення родючості і забезпечує необхідні фітосанітарні умови на ділянках.

Важливим фактором ефективної боротьби з бур'янами є чергування способів обробітку ґрунту [6].

Тому вибирати технологію слід індивідуально та з урахуванням ґрунтово-кліматичних умов.

До планування хімічного контролю бур'янів у посівах соняшнику слід планувати заздалегідь, враховуючи ступінь і вид засміченості конкретної земельної ділянки. Слід вибирати речовини найбільш ефективні по відношенню до конкретних бур'янам.

Для контролю за бур'янами гербіциди вносять наступними способами: обприскуванням землі під культивуацію, внесення одночасно з посівом. до появи перших сходів соняшнику під боронування і вже по сходах культури [7].

Всі ці рекомендації щодо агроприймів, препаратів або бакової суміші дозволять отримувати вільне поле від бур'янів майже до кінця вегетації культури, але звичайно, в залежності від подальших погодних умов.

Одним із нестандартних методів контролю сеgetальної рослинності в посівах соняшнику є застосуванням фітофагів, тобто комах, які є специфічними шкідниками бур'янів, що знищують певний вид бур'яну, не завдаючи шкоди культурним рослинам. Цей метод ще не набув значної популярності, але вже може похизуватись своєю інтенсивною дією проти бур'янів [8].

Для знищення вовчка соняшникового (*Orobancha cuman*) застосовують мушку фітоміза (*Phytomyza orobanchia*), вона відкладає яйця в стебла та квітки вовчка. Пошкоджений вовчок відмирає, а той, що вижив, не плодоносить або дає несхоже насіння. За літо мушка дає в Україні 2–3 покоління. Зимує мушка у стадії лялечок. Вони проходять діапаузу в прикореневих потовщеннях вовчка. Для розведення мушки фітомізи восени збирають стебла вовчка з підземними частинами і, не обтрушуючи ґрунт, підсушують та зберігають у прохолодному (+1,5–3 С°) й сухому приміщенні. Навесні при середній температурі +22–23 С° стебла вовчка в паперових або поліетиленових мішечках розвішують на полях, городах, баштанах. Мушка фітоміза не пошкоджує соняшник.

Одним із небезпечним видом бур'янів є амброзія полинолиста (*Ambrosia artemisiifolia* L.), вона швидко розвивається і тим самим забирає з ґрунту всі макро- і мікроелементи, та інші поживні речовини. Забиває посіви соняшника, уповільнює його ріст і розвиток. На амброзію полинолисту згубно діє специфічний жучок зигорама сутураліс, який живиться лише амброзією. Досліди із застосування зигорами дали позитивні результати.

Було також знайдено шкідника амброзії - амброзієву совку - метелика, подібного до молі. Її гусениці живляться виключно листками амброзії. Проведені досліді показують, що амброзію може знищувати амброзієва совка (*Tarochidia candefacta* Hubn) і амброзієвий листоїд (*Zygogramma saturalis*), зовні схожий на колорадського жука. Їх спеціально розводять і випускають на площі, які засмічені амброзією. Добре пристосованим до екологічних умов степової зони виявився амброзієвий листоїд. Цей монофаг може знищити 100% рослин амброзії.

Листки березки польової добре поїдають жуки і личинки рудого березкового щитника. Жуки прогризають округлі отвори або краї, а личинки — переважно м'якоть листка і не зачіпають нижньої шкірки. Найкращі умови для розвитку цього шкідника створюються у першій половині літа в умовах достатнього освітлення й вологи

Також для знищення в посівах соняшника будяка та ропи, використовують деяких листоїдів і коренеїдів. Надзвичайно шкодочинний є гірчак повзучий. Він належить до отруйних рослин, вегетативна частина яких небезпечна для багатьох тварин, особливо для коней. Навіть невеликі домішки рослин бур'яну в зерні, зеленій масі, сіні чи соломі значно знижують якість продукції. І головне, для знищення бур'яну слід проводити багаторазові обробки ґрунту, внаслідок чого істотно збільшуються витрати на проведення агротехнічних заходів. Для боротьби з гірчаком використовують гірчакову нематоду. Повитицю знищують повитицева муха та спеціальні види довгоносіка [9].

Розглянуті біологічні методи боротьби з бур'янами, на жаль, ще не знайшли широкого застосування у виробництві й не можуть бути покладені в основу заходів для зменшення забур'яненості полів. Проте саме інтегровані системи захисту дають простір для вмілого, нестандартного поєднання біологічних, хімічних та агротехнічних засобів захисту

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
2. Пабат І., Шевченко М. Індустріальні технології вирощування соняшнику // Вісник аграрної науки . - 2004. - 12 . - с.10-14.
3. Циков В.С. Бур'яни: шкодочинність і система захисту / В.С. Циков, Л.П. Матюха. – Дніпро-петровськ: ТОВ Енем, 2006. – 86 с. – (Науково-виробниче видання).
4. Ефективність різних засобів догляду за посівами соняшника / Р. І. Шкрудь, О. В. Легкий, С. М. Чмир, М. М. Ленюк // Збірник наукових праць Миколаївський державної сільськогосподарської станції. – К. : БМТ, 1999. – С. 120–123.
5. Пабат І.А. Грунтозахисна система землеробства / Іван Андрійович Пабат. – К.: Урожай, 1992. – 180 с. – (Виробничо-практичне видання).
6. Манько Ю.П. Прогнозування забур'яненості полів та еколого-економічне обґрунтування заходів захисту посівів від бур'янів / Ю.П. Манько. – К.: Вид-во УСГА, 1992. – 18 с.
7. Ременюк, С. Гербіцидний захист соняшнику / С. Ременюк // Пропозиція . - 2015. - № 5 . - с.92-95.
8. Ленюк М. М. Врожайність соняшнику в залежності від способів визначення оптимальної дози добрив та системи знищення бур'янів / М. М. Ленюк, Ю. Ф. Терещенко, С. М. Мішин // Аграрний вісник Причорномор'я : Сільськогосподарські науки : зб. наук. пр. / Одеський держ. аграр. ун-т. – Одеса, 2001. – Вип. 12. – С. 151–154.
9. Гудзь В. П. Землеробство / В. П. Гудзь, І. Д. Примака, Ю. В. Будьонний, С. П. Танчик— К.: Центр учбової літератури, 2010. — 464 с.

Чмель О. П., ст.викладач, **Шамшур О. О.**, студентка групи АГ-161
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: lena.trizna510@gmail.com

ФІТОПАТОГЕННІ ХВОРОБИ СОНЯШНИКУ МІКОЗНОГО ПОХОДЖЕННЯ

Соняшник може уражатися більше ніж 40 видами збудників хвороб грибного, бактеріального та вірусного походження. Найбільш розповсюджені шкодочинні грибні хвороби, які можуть бути спричинені 35 видами патогенів [1]. Ураження рослин патогенами порушує процеси життєдіяльності рослин (фотосинтез, дихання, транспірацію, обмін речовин), що призводить до зниження продуктивності, погіршення товарної та посівної якості насіння. У цілому хвороби знижують урожайність насіння на 20–25 %, а у роки епіфітотійного розвитку – до 50 % чи взагалі призводять до повної загибелі посівів.

Хвороби, що виникають протягом сезону можна розподілити на:

- загальні хвороби: вертицильозне в'янення соняшника (*Verticillium dahliae*), склеротиніоз (*Sclerotinia sclerotiorum*), фомоз (*Leptosphaeria macdonaldi*), фомопсис (*Diaporthe helianthi*), несправжня борошниста роса (*Plasmopara halstedii*), альтернаріоз (*Alternaria helianthi*);
- місцевого значення: вугільна гниль (*Macrophomina phaseolina*), Суха гниль кошиків (*Rhizopus spp.*), суха гниль кошиків (*Rhizopus spp.*), сіра гниль (*Botrytis cinerea*);
- незначні хвороби: біла іржа (*Albugo candida*), іржа (*Puccinia helianthi*) [2].

В даний час **вертицильозне в'янення** є основною хворобою соняшника в Аргентині, Канаді та США та має другорядне значення в Іспанії, Франції, Румунії, Болгарії, Україні та Туреччині. Проте, останні роки хвороба значно поширилась в країнах Чорноморського регіону, а в деяких регіонах Франції вона стала основним обмеженням для врожаю [3]. Вертицильозне в'янення виникає внаслідок ураження рослини грибом *Verticillium dahliae* Klebahn. Це ґрунтовий збудник з широким діапазоном рослин-господарів, який спричиняє в'янення і передчасну смерть у соняшника. Було виявлено, що *V. dahliae* може уражувати більше 400 видів рослин, включаючи трав'яні однорічні та багаторічні рослини, та лісові багаторічні рослини [4]. Вертицильозне в'янення впливає на продуктивність рослин, зменшуючи висоту, натуру зерна та вміст олії. Якщо ураження починається до цвітіння, зниження врожаю буде значним, і багато рослин можуть загинути. Відсутність ефективного хімічного контролю та стійких гібридів з потенціалом врожаю, що можна порівняти, ускладнюють точність оцінки втрат врожаю, спричинених цим захворюванням. Одне дослідження з ізогібридами (резистентними та чутливими версіями), проведене в Аргентині, зафіксувало зниження врожайності на 30% у чутливих гібридів [5]. Стійкий ізогібрид показав більш високий відсоток

поглинання сонячної радіації та ефективності її використання. Вплив хвороби на швидкість росту рослин стає очевидним після цвітіння. До цієї фенологічної стадії, ріст листової поверхні, поглинання радіації та швидкість фотосинтезу не відрізнялися між стійкими та чутливими ізогібридами.

Хвороба характеризується в'яненням листя, що виникає в наслідок закупорювання провідних судин, починаючи з кореня. Вважається, що гриб утворює токсини, які переміщуються всередині рослини, утворюючи хлоротичні та некротичні ділянки між жилками листків. Симптоми вертицильозного в'янення можуть бути знайдені, як на окремих рослинах так і на групах рослин в одному полі. Симптоми з'являються на дорослих рослинах, як правило, після стадії шести листків. На нижніх листках з'являється плямистість, симптоми хвороби прогресують вгору по рослині по мірі її дозрівання. Тканини між листовими жилками стають жовтими, а потім коричневими, даючи інфікованим листям плямистий вигляд. Заражені листи зрештою в'януть, стають повністю сухими і відмирають. Така ситуація призводить до зменшення фотосинтетичної поверхні листя та зниження фотоасиміляційної здатності. Часто спостерігається почорніння стебел, особливо поблизу лінії ґрунту. Уражені рослини пригнічені і дозрівають рано або гинуть до цвітіння. При поперечному розрізі стебла видно, що судинна система інфікованих рослин коричневого або чорного кольору [6]. Життєвий цикл *Verticillium dahliae* зображено на рисунку 1.

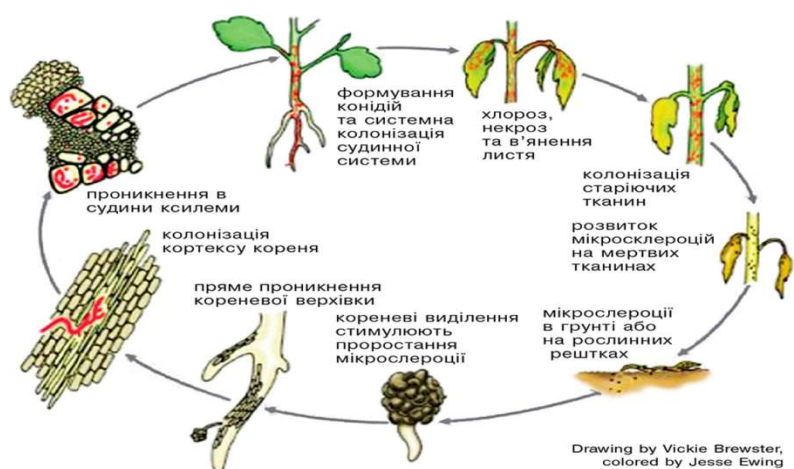


Рис. 1 - Життєвий цикл *Verticillium dahliae*

Збудником склеротиніозу (біла гниль) є сумчастий гриб *Sclerotinia sclerotiorum* (Lib.) de Bary. Розвитку хвороби сприяють підвищена вологість і понижена температура повітря в період проростання насіння і побуріння кошиків. Соняшник може уражатися склеротинією протягом усього сезону. Тому виділяють три різні типи симптомів: базальна гниль стебел, гниль середини стебла і гниль кошика. Базальна гниль стебел: молоді заражені рослини можуть почати в'янути навіть після сходів, однак частіше ознаки в'янення з'являються перед цвітінням. Внизу стебла зараженої рослини стають помітними водянисті пошкодження, пізніше вони змінюють колір від зеленувато-сірого до коричневого. Згодом проявляються типові білі оперізуючі стебло ураження. Тканина всередині стебла руйнується, в основі стебла та біля коріння стають видимі склероції і білий міцелій. Заражені рослини висихають, не формуючи урожай. Гниль середини стебел: симптоми спостерігаються в основному після цвітіння. У середній частині стебла спочатку виникають водянисті ушкодження, які набувають коричневого, а потім білого кольору. Тканина в стеблі руйнується, з'являються склероції. Уражена ділянка може бути вкрита білим міцелієм. Хворі стебла легко ламаються. Інфікування кошика відбувається на стадії дозрівання і призводить до утворення гнилі. На його зворотній частині з'являються коричневі водянисті ушкодження. Вони часто розширюються, поки не уразять весь кошик. На уражених ділянках можна побачити білий міцелій і великі склероції [1]. Збудник зимує у вигляді склероціїв у ґрунті, де може зберігати свою життєздатність протягом 1-3 роки (максимально 6-8). Джерела збудника хвороби – ґрунт і рослинні рештки.

Шкідливість хвороби проявляється в зрідженості посівів через загибель уражених рослин, зниженні врожаю на 5-25%, погіршенні посівних якостей та товарних властивостей насіння (різко

знижується схожість насіння, вміст олії знижується на 10%, кислотне число олії зростає в 10-100 разів) [7].

Фомоз стебла, або «чорна ніжка» - це хвороба, що поширена в усіх регіонах вирощування соняшнику. Збудником хвороби є недосконалий гриб *Phoma oleracea* var. *helianthi* Sacc.

Фомозом уражуються всі органи рослин протягом всього вегетаційного періоду. Найбільш інтенсивно хвороба проявляється в кінці вегетації (в період дозрівання).

Шкідливість хвороби залежить від періоду зараження і погодних умов під час розвитку захворювання. Найбільша шкідливість проявляється при ранньому зараженні, при сильному розвитку хвороби на рослинах в ранньому віці вони часто зовсім відмирають не даючи урожаю.

Первинне зараження рослин відбувається навесні при встановленні денних температур вище +20°C зрілими спорами, які виходять з пікнід, що перезимували і розносяться вітром та дощем. Проростають спори за умов краплинної вологості. Інкубаційний період хвороби коливається в залежності від вологості і температури від 1 до 3 тижнів.

Факторами, що сприяють поширенню хвороби є: температура повітря +20...+25°C і вологість ґрунту вище 60 %; недотримання просторової ізоляції посівів; посів непротруєним насінням.

Гриб, що викликає захворювання, зимує у вигляді пікнід на уражених рослинних рештках. Джерелами інфекції є уражені рослинні рештки та насіння. Важкі форми інфікування можуть спричинити значні втрати врожаю – до 40% [8].

Фомопсис (сіра плямистість), або рак стебла характеризується як одна з найшкодочинніших хвороб соняшнику. Збудник хвороби - недосконалий гриб *Phomopsis helianthi* Munt.

Джерелами інфекції є уражені післязбиральні рослинні рештки та насіння. Шкідливість хвороби крім прямих втрат врожаю від надламування уражених стебел і вилягання рослин, внаслідок поживного дисбалансу знижуються посівні якості та погіршуються товарні властивості насіння: маса 1000 насінин зменшується в 1,5-2 рази, олійність знижується на 4,5%, змінюється жирно-кислотний склад олії - при вирощуванні високоолеїнових гібридів, зменшується кількість олеїнової кислоти (з 87 до 64%). Втрати врожаю, в залежності від періоду зараження, можуть коливатися в межах 20-100% [9].

Збудник хвороби **альтернاریозу** недосконалий гриб *Alternaria alternata* (Fr.) Keissl поширений у більшості регіонів вирощування соняшнику у світі.

Шкідливість хвороби полягає в передчасному відмиранні уражених частин рослин. В ураженому кошику, як правило, насіння щупле і недорозвинене або не утворюється взагалі. Уражене насіння має низьку схожість. Стійких до альтернاریозу сортів і форм не виявлено. Патогени – слабкі паразити, що уражують фізіологічно старі чи пригнічені несприятливими погодними умовами, порушенням агротехніки рослини. Масове зараження під час вегетації здійснюється конідіями, які поширюються по повітрю. Найбільш швидко зараження відбувається при дощовій та теплій (+15...+30°C) погоді, оскільки для проростання конідій необхідна волога.

Види *Alternaria* зберігаються у вигляді міцелію в пошкоджених рослинних рештках, які знаходяться в ґрунті та рідше на поверхні пошкоджених насінин. При ураженні листостеблової маси втрати урожаю становлять 20-80%. Також патоген трапляється на поверхні насіння та безпосередньо в ядрі. У разі локалізації гриба в ядрі насінини може суттєво знижуватися схожість насіння в середньому на 20%.

Шкодочинність та швидкість поширення **септоріозу** (бура плямистість листя) досить висока. Збудник хвороби - недосконалий гриб *Septoria helianthi* Ellis et Kellerm. Патоген зимує у вигляді пікнід на уражених рослинних рештках і насінні. Навесні з них виходять пікноспори і поширюючись повітряними потоками заражують рослини. Розвитку хвороби сприяє волога і тепла погода. При сильному ураженні передчасно опадає листя, зменшується урожайність та вміст олії в насінні. Хвороба проявляється у вигляді плям спочатку жовтого, а потім коричневого кольору, неправильної форми, обмежених жилками листка, облямованих світло-зеленою тканиною. До ураження схильні однаковою мірою о старі, і молоді листки [10].

Заходом захисту від септоріозу є вирощування відносно стійких сортів, дотримання чергування культур у сівозміні, просторової ізоляції нових посівів соняшнику від минулорічних не менше 1000 м. Не можна вирощувати соняшник на одному і тому ж полі раніше як через 8 років. Знищення падалиці, видалення післязбиральних решток, ретельне очищення насіння від склероціїв, протруєння насіння. При пізньому прояві хвороби на кошиках, на початку цвітіння та в кінці

цвітіння, проведення обприскування фунгіцидами. Підсушування кошиків у фазі біологічної стиглості десикантами [8].

Вугільну (попелясту) гниль стебла викликає поліфаг *Sclerotium bataticola* Taub. і уражує понад 300 видів культурних та дикорослих рослин. На соняшнику шкодить в південних областях України, де відмічається кожного року, незалежно від погодних умов. У роки з сухим і спекотним літом зараження соняшника може сягати 90% [11].

Розвиток хвороби. У подальшому, в період вегетації соняшника іде активний ріст міцелію та розповсюдження його по всьому стеблу. Через 10-15 діб після цвітіння міцелій заповнює провідну систему рослини, що перешкоджає надходженню води та поживних речовин. Шкідливість хвороби полягає в передчасному засиханні рослин, урожай знижується на 20-60 %, що обумовлено зменшенням розміру кошика на 35 %, маси 1000 насінин на 25-35 %. Олійність насіння знижується на 2-8 %, крім того збільшуються втрати врожаю при збиранні через ламкість і вилягання уражених рослин [12].

Сіра гниль у соняшника спричинена грибом *Botrytis cinerea* Pers. Найбільш сильно патогенні властивості збудника проявляються в зонах достатнього зволоження, де часто спостерігається пліснявиння висіяного насіння і сходів, а також їх в'янення і загибель (частіше у фази сім'ядольних і 1-2 пари справжніх листків) через ураження гниллю кореневої системи, особливо на полях ранніх строків сівби. Конідії розповсюджуються повітряними потоками та комахами на значні відстані і перезаражують рослини. Проростають конідії за наявності краплинної вологи при +2...+30°C. В посушливі періоди конідії можуть зберігати життєздатність кілька місяців, що сприяє їх накопиченню протягом вегетаційного періоду у великій кількості.

При зниженні температури (до +4...+14°C) серед конідиального нальоту формуються чорні, неправильної форми з бородавчастою поверхнею склероції розміром 2-7 мм, які зимують в ґрунті на глибині до 5 см, а навесні проростають міцелієм з конідиальним спороношенням. Факторами, що сприяють ураженню рослин у фазі сходів та поширенню хвороби на кошиках в період їх пожатіння є надмірні опади та знижена температура повітря (в межах +14...+16°C). Джерелами інфекції є уражене насіння, рослинні рештки та ґрунт [8].

Пероноспороз зустрічається в усіх зонах вирощування соняшника, але найбільш поширений в Лісостепу і північній частині Степу. Відмічаються періодичні епіфітотії, при яких рівень ураженості рослин досягає 50-60%, а недобір врожаю - 50%. Збудником хвороби є нижчий гриб *Plasmopara helianthi* Novot. f. *Helianthi*. Шкідливість хвороби полягає в зниженні схожості ураженого насіння, зрідженості посівів через загибель уражених рослин, зниженні врожаю внаслідок порушення процесів дихання та вуглеводного обміну (в період бутонізації кількість вуглеводів у хворих рослин зменшується в порівнянні зі здоровими). Хвороба діагностується протягом всієї вегетації рослин - від сходів до повної стиглості і проявляється у двох формах залежно від періоду ураження і фази розвитку соняшника - загального пригнічення (дифузне ураження) і плямистості листя (локальне або місцеве ураження).

Уражені рослини відстають у рості, мають тонке стебло і дрібні листки. Такі рослини, як правило, гинуть, а якщо досягають фази цвітіння, то на них утворюються дрібні (2- 3 см у діаметрі) кошики без насіння. Розвитку і поширенню хвороби сприяють: прохолодна і дощова погода після сівби та у другій половині літа; скорочення періоду ротації соняшника в сівозміні (менше 8 років); порушення агротехнічних правил обробки ґрунту; посів не протруєним насінням [2].

Шкідливість **іржі** полягає насамперед у зменшенні асиміляційної поверхні листків, втраті частини поживних речовин на розвиток та формування спороношення гриба, що призводить до передчасного усихання листків, і в результаті до зниження врожаю та погіршення його якості (лушпинність збільшується, а олійність зменшується). Збудник хвороби є базидіальний гриб *Puccinia helianthi* Schw. При середньому та сильному ступені ураженості рослин іржею зменшується розмір кошика на 7,5-16 %, врожай насіння - на 14-38 %, маса 1000 насінин на 10-19 %, вміст олії на 4-12 %.

Навесні теліоспори проростають і з кожної клітини утворюється невеликий безбарвний паросток - базидія, на якій розвиваються чотири безбарвних базидіоспори. Вони дуже легко розносяться вітром і, потрапивши на молоді рослини соняшника, заражають їх. Масове зараження під час вегетації здійснюється уредоспорами. Поширенню хвороби сприяють температура повітря в межах +18...+20°C і підвищена вологість [8].

Погодні умови, які тривають протягом останніх років, призвели до різкого збільшення грибкових хвороб на посівах соняшнику. Окрім цього, опади чергуються із високими температурами. Це зумовило активний ріст вегетативної маси та створення в посівах всіх передумов для розвитку таких хвороб, як біла гниль, септоріоз, переноспороз, фомоз та ін. Що, в свою чергу, негативно впливати на розвиток та формування насіння у корзинках культури.

Захисними заходами проти грибкових хвороб соняшнику є збір насіння з неуражених посівів, дотримання сівозміни, якісне проведення основного і передпосівного обробітку ґрунту, використання резистентних гібридів, сівба протруєним насінням в оптимальні строки, глибоке загортання післязбиральних решток у ґрунт, застосування хімічних та біологічних засобів контролю шкідливих організмів. За умови дотримання цих технологій можливо досягти подальшого зростання урожайності цієї комерційно привабливої культури.

Список використаних джерел

1. Агрохімія: підручник / Г.М. Господаренко. – Київ: Аграрна освіта, 2013. – 406 с.
2. Як ефективніше захистити соняшник від грибних хвороб у цьому сезоні? *AgroPortal*: веб-сайт: URL: <http://agroportal.ua>
3. Klosterman SJ, Atallah ZK, Vallad GE, Subbarao KV (2009) Diversity, Pathogenicity, and Management of *Verticillium* Species. *Annu. Rev. Phytopathol* 47:39–62
4. Garcia-Ruiz R, Garcia-Carneros AB, Molinero-Ruiz L (2014). A new race of *Verticillium dahliae* causing leaf mottle of sunflower in Europe. *Plant Disease* 98: 1435
5. Creus C, Bazzalo ME, Grondona M, Andrade F, Leon AJ (2007) Disease Expression and Ecophysiological Yield Components in Sunflower Isohybrids with and without *Verticillium dahliae* Resistance. *Crop Sci* 47:703–710
6. Sadras V, Quiroz F, Echarte L, Escande A, Pereyra V (2000) Effect of *Verticillium dahliae* on photosynthesis, leaf expansion and senescence of field-grown sunflower. *Ann. Bot.* 86, 1007–1015.
7. Ретьман С.В., Базикіна Н.В. Вугільна гниль соняшнику.- С.25-28. Карантин і захист рослин: наук- вироб. журн. / Ін-т захисту рослин . Головна держ. інспекція з карантину рослин України; ред. О.І. Борзих.- Київ: «Колообіг». С.25-29
8. Дерменко О.П. Хвороби соняшника: рекомендації щодо діагностики та заходів захисту. URL: <https://www.slideshare.net/agromedicina/darmenko-leg>
9. Боровська І.Ю. Мінливість патогенного комплексу на посівах соняшнику у східному Лісостепу України. Вісник ЦНЗ АПВ Харківської області. 2016. Вип. 20. С. 11—19.
10. Інтегрований захист соняшнику від хвороб *Агробізнес Сьогодні*: URL: <http://agro-business.com.ua>
11. Як ефективніше захистити соняшник від грибних хвороб у цьому сезоні? *AgroPortal*: веб-сайт: URL: <http://agroportal.ua>
12. Ретьман С.В., Базикіна Н.В. Біла гниль соняшнику. //Карантин і захист рослин: наук- вироб. журн. / Ін-т захисту рослин. 2018.- № 6-7.- С.22-24. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Kizr_2018_6-7_10

Шумейко А. Г., студентка 4 курсу група АГ-161

Науковий керівник: **Чмель О. П.**, ст. викладач

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail:lolo280499@ukr.net

ВИРОБНИЦТВО ГІБРИДНОГО НАСІННЯ НА ОСНОВІ ЦИТОПЛАЗМАТИЧНОЇ ЧОЛОВІЧОЇ СТЕРИЛЬНОСТІ

Виробництво високоврожайного гетерозисного насіння F1 у достатній кількості для товарного висівання пов'язане із забезпеченням контрольованого запилення материнських рослин пилком чоловічих на ділянках гібридизації. Цього можна досягти тільки спеціальними прийомами кастрації або використання деяких генетичних властивостей культур: цитоплазматичної чоловічої стерильності ядерної (ЯЧС) або генної чоловічої стерильності (ГЧС), біологічної самонесумісності та ін. [1].

Стерильність чоловіча – нездатність пилку до нормального функціонування, фенотипічно проявляється в кількох формах:

- повна відсутність андроцею;

- нежиттєздатний пилок а аномально сформованих пиляках;
- не розтріскуються пиляки з нормальним життєздатним пилком [2].

В популяціях рослин з двостатевими або роздільностатевими квітками знаходять спонтанні мутанти із стерильними чоловічими статевими органами. Жіночі генеративні органи таких рослин функціонують нормально. Стерильність, викликану стійкими спадковими змінами цитоплазми, називають цитоплазматичною.

Явище цитоплазматичної чоловічої стерильності (ЦЧС) виявлене у жита, пшениці, кукурудзи, томатів, цукрових буряків, цибулі та багатьох інших рослин.

Може скластись враження, що ЦЧС-форми – це "помилки природи", які не заслуговують на увагу. Але насправді ЦЧС гарантує надзвичайно біологічно корисне перехресне запилення. У виробництві ця гарантія перезаплення ЦЧС-форм широко використовується для масового отримання дешевого гібридного насіння. Звичайно, рослини з чоловічою стерильністю і в природі, і в практиці можуть бути лише материнськими формами гібридів, тому що чоловіча функція в них паралізована [3].

Використання цитоплазматичної чоловічої стерильності в селекції на гетерозис є одним з актуальних наукових питань. Його застосування дозволяє гарантовано отримати вирівняні адаптовані гібриди першого покоління за комплексом господарсько цінних ознак, стійкі проти хвороб і стресових чинників [4].

В Україні виробництво гібридного насіння кукурудзи ведеться за двома методами:

- з використанням цитоплазматичної чоловічої стерильності (ЦЧС);
- на фертильній основі з обриванням волоті в рядках материнської форми [3].

Суть явища цитоплазматичної чоловічої стерильності розглянемо на прикладі кукурудзи– добре відомої однодомної рослини з роздільностатевими квітками. На сьогодні описано кілька типів стерильності цієї культури. У кукурудзи цитоплазматичну чоловічу стерильність (ЦЧС) вперше було виявлено М. І. Хаджиновим в 1929 р., а її опис проведено в 1931 р. водночас з американським вченим М. Родсом. ЦЧС є мутацією кукурудзи, яка проявляється в повній або частковій стерильності пилку і успадковується по материнській лінії. Аналіз джерел ЦЧС дозволив виділити групи цитоплазматичної чоловічої стерильності: Техаський (Т), Молдавський (М) та С-тип. У групу С увійшли наступні типи: С, RB, ES, Bb, PR, IB, IR, PL, Кварентенос. Серед відомих типів ЦЧС молдавський є найпоширенішим. В насінництві кукурудзи широко використовують два типи ЦЧС: молдавський (М) та С-тип [5].

Після узагальнення проведених експериментів з вивчення успадкування ЦЧС вчені прийшли до висновку, що стерильність виникає внаслідок взаємодії цитоплазми і ядерних генів. Стерильна цитоплазма, що зумовлює стерильність пилку, позначається як цитс, а нормальна (забезпечує утворення нормального пилку) – як цитп. Ознака ЦЧС успадковується по материнській лінії. Зв'язок явища ЦЧС з конкретними цитоплазматичними структурами ще не встановлений.

Переважає більшість сортів та інцухт-ліній кукурудзи при схрещуванні з ЦЧС-формами дають стерильне потомство. Тоді їх називають закріплювачами стерильності. Навіть тоді, коли всі хромосоми гібридів будуть замінені хромосомами закріплювача (добитись цього можна шляхом насичуючих схрещувань), потомство буде стерильним. В цьому випадку ознака стерильності успадковується по материнській лінії протягом безмежної кількості поколінь. Закріплювачі стерильності у ядрі містять рецесивні гени, які не пригнічують ознаку ЦЧС. Генотип закріплювачів позначають як rfrf.

Окремі сорти та лінії (їх мало) мають у своєму ядрі домінантний ген, що пригнічує ознаку ЦЧС. При схрещуванні їх із стерильними рослинами потомство буде фертильне.

Такі форми називають відновниками фертильності; їхній генотип позначають як RfRf. Отже, цитоплазматичні фактори стерильності проявляють свою дію лише в поєднанні з рецесивними алелями цього гена (цитсrfrf – завжди стерильні), а домінант Rf ліквідує дефект, обумовлений стерильною цитоплазмою (рослини цитсRfRf та цитсRfrf завжди фертильні). Схрещування цитсrfrf x цитсRfrf дасть половину стерильних і половину фертильних за пилком рослин [4].

Схема вирощування на фертильній основі (з обриванням волотей) найбільш трудомістка, через що мало поширена у вітчизняному виробництві. Застосовується у випадку, коли не створений стерильний аналог материнської форми. При сівбі за цією схемою рядки батьківських форм чергують між собою, а впродовж цвітіння материнської форми проводять періодичне видалення волотей, не

допускаючи викидання пилку. Видаляють волоті вручну або із застосуванням спеціальних машин. Обривання починають тоді, коли волоті материнських рослин вийде з разтруба верхнього листка настільки, що її можна взяти в руку. В цей період вона легко обривається з ніжкою. Обривати волоті необхідно ретельно, щоб жодна з них не зацвіла. В окремих біотипів можуть з'являтися волоті на пасинках, тому їх перевіряють ще декілька разів через кожні два-три дні [3].

Розглянутий приклад успадкування ЦЧС є одним із найпростіших. В інших випадках генетичні системи ЦЧС зумовлюються взаємодією цитоплазматичних факторів з двома-трьома ядерними генами і характер успадкування ускладнюється.

Детальне вивчення ЦЧС, виявлення закріплювачів стерильності та відновників фертильності дали змогу широко використовувати це явище для масового отримання гетерозисного гібридного насіння багатьох видів рослин без ручної кастрації квіток на материнських рослинах [1].

Схема відновлення передбачає повне або часткове відновлення фертильності у гібридній кукурудзи на товарних посівах. Для цього материнська форма повинна бути стерильною, а батьківська — відновлювачем фертильності. Ця схема є найбільш економічною і дозволяє взагалі уникнути витратної роботи щодо ручного видалення волотей на рослинах материнської форми. Це основна схема вирощування гібридів кукурудзи в Україні.

Якщо форма-запилувач відновлює фертильність у всіх рослин гібрида, то він вважається вирощеним за схемою повного відновлення. Якщо 33–50% рослин на товарних посівах дають життєздатний пилок, то цього вистачить для повного запилення всього посіву.

Коли чоловіча форма не забезпечує належного відновлення фертильності, або взагалі є закріплювачем стерильності, то ділянку гібридизації слід сіяти за схемою змішування.

Схема змішування використовується за сівби ділянок гібридизації, якщо чоловічий компонент є закріплювачем стерильності або недостатньо відновлює фертильність. У такому випадку між рядками стерильної материнської форми висівають фертильну материнську, а її частка повинна сягати не менше 33% від загальної кількості рослин материнської форми. При цьому видалення волотей здійснюється лише в рядках фертильної материнської форми.

Для того щоб одержати гібридне насіння, материнську і батьківську форми висівають чергуванням рядків, що забезпечують добре запилення материнської форми пилом батьківської і високий вихід гібридного насіння з гектара посіву. Залежно від особливостей вихідних батьківських форм, рядки материнської і батьківської форм на ділянках гібридизації чергують у співвідношенні.

Таким чином, посів здійснюється із чергуванням рядків материнської та чоловічої форм може бути 8:4; 12:4; 6:2. Конкретна схема посіву визначається наявністю посівної та збиральної техніки, а також залежить від біологічних властивостей батьківських форм [3].

Схема вирощування при використанні цитоплазматичної чоловічої стерильності дає змогу повністю виключити на ділянках гібридизації необхідність обривання волотей на материнських рослинах, забезпечити повноту перехресного запилення і тим самим підвищити врожайні якості гібридного насіння [1].

Важливо пам'ятати, що прояв стерильності деякою мірою залежить від погодно-кліматичних умов: якщо в період цвітіння кукурудзи складається тепла і дощова погода, то інколи ступінь стерильності волотей може погіршуватись настільки, що необхідно їх обривати. Створені гібриди, різноманітні за комплексом біологічних, цінних господарських ознак та якостей, високоврожайні гібриди, які в повному обсязі формують оптимальний гібридний склад для трьох зон України — Степу, Лісостепу, Полісся. Насінництво гібридів ведеться на стерильній основі М-типу за схемою повного відновлення, без обривання волотей, що є найбільш економічно вигідним при вирощуванні якісного насіння сучасних гібридів. Стерильність материнської форми становить 99–100%.

Обов'язковою умовою виробництва гібридного насіння на стерильній основі є наявність стерильної материнської форми. Для цього створюються стерильні аналоги самозапильних ліній, а також аналоги-закріплювачі стерильності та аналоги-відновлювачі фертильності.

Список використаних джерел

1. С.П. Васильківський. Селекція і насінництво польових культур: підручник/ ПрАТ «Миронівська друкарня», 2016. С. 376
 2. Р.О. Сабадишин, С.Є. Бухальська. Медична біологія: підручник для студентів вищих медичних навчальних закладів I-II рівнів акредитації. Вінниця: Нова Книга – 2008. С. 368
 3. Н. Музафаров, Л. Чернобай, І. Барсуков, К. Попова. Контроль гібридності насіння кукурудзи. *Агробізнес сьогодні. Інформаційно-аналітична газета*. 2018. - URL: <http://agro-business.com.ua/2017-09-17-13-25-07.html>
 4. Г.Г. Баранецький, Р.М. Гречаник. Лісова генетика: навчальний посібник. Львів 2003. С. 322
 5. М. В. Капустян. Диференціація самозапилених ліній кукурудзи за здатністю закріплювати стерильність та відновлювати фертильність пилку. *Селекція і насінництво*. Випуск 107. 2015. – URL: <http://journals.urau/pbsd/article/view/54032>
-
-

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

*VIII Міжнародна науково-практична
конференція студентів, аспірантів та молодих учених*

**ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА:
ЕКОНОМІКО-УПРАВЛІНСЬКІ, ПРАВОВІ ТА СОЦІОКУЛЬТУРНІ АСПЕКТИ**

17 грудня 2019 року

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ КОНФЕРЕНЦІЇ

*VIII International Research and Practice Conference
of Students, Postgraduates and Young Scientists*

**INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INFORMATION SOCIETY:
ECONOMIC AND MANAGERIAL, LEGAL AND SOCIOCULTURAL ASPECTS**

December 17, 2019

CONFERENCE PROCEEDINGS

*VIII Международная научно-практическая
конференция студентов, аспирантов и молодых ученых*

**ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА:
ЭКОНОМИКО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ И СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ**

17 декабря 2019 года

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ КОНФЕРЕНЦИИ

Формат 60x84/8. Друк різнографія.
Гарнітура Times New Roman.

Редакційно-видавничий відділ Чернігівського національного технологічного університету
14035, Україна, м. Чернігів, вул. Шевченка, 95.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
серія ДК № 4802 від 01.12.2014 р.