

**МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE**

**ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ, ОБЛІК І
ПРАВО В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

**ECONOMICS, FINANCE, ACCOUNTING AND
LAW IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION**

**Збірник тез доповідей
Book of abstracts**



**30 вересня 2020 р.
September 30, 2020**

**м. Полтава, Україна
Poltava, Ukraine**



**МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
КОНФЕРЕНЦІЯ
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL
CONFERENCE**

**ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ, ОБЛІК І
ПРАВО В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

**ECONOMICS, FINANCE, ACCOUNTING AND
LAW IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION**

**Збірник тез доповідей
Book of abstracts**

**30 вересня 2020 р.
September 30, 2020**

**м. Полтава, Україна
Poltava, Ukraine**



**УДК 33
ББК 65**

Економіка, фінанси, облік і право в умовах глобалізації: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 30 вересня 2020 р.). Полтава: ЦФЕНД, 2020. 83 с.

У збірнику тез доповідей представлено матеріали учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка, фінанси, облік і право в умовах глобалізації» з:

**Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Брестський державний університет ім. А. С. Пушкіна
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Державний університет інфраструктури та технологій
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
ДП «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
Західноукраїнський національний університет
Київський національний торговельно-економічний університет
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Київського національного університету культури і мистецтв
Львівський державний університет фізичної культури ім. Івана Боберського
Львівський національний університет імені Івана Франка
Міжрегіональна академія управління персоналом Житомирський інститут
Науково-дослідний інститут публічного права
Національний авіаційний університет
Національний університет біоресурсів і природокористування України
Одеська національна академія харчових технологій
Одеський національний політехнічний університет
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-економічний коледж
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова**

У збірнику тез доповідей висвітлюються результати наукових досліджень з актуальних питань економіки, фінансів, обліку та права.

Тематика конференції охоплює актуальні проблеми: світового господарства і міжнародних економічних відносин; економіки та управління національною економікою; економіки та управління підприємствами; економіки торгівлі та послуг; підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; інновацій та інвестиційної діяльності; бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту; фінансів, банківської справи, страхування; маркетингу; менеджменту; логістики та транспорту; публічного управління та адміністрування; історії та теорії держави та права, філософії права; конституційного права, муніципального права, міжнародного публічного права; трудового права та права соціального забезпечення; екологічного, земельного та аграрного права; адміністративного права та процесу, фінансового права, інформаційного права; кримінального права, кримінально-виконавчого права, кримінології, кримінального процесу, криміналістики; міжнародного публічного права та міжнародного приватного права.

Видання розраховане на науковців, викладачів, працівників органів державного управління, студентів вищих навчальних закладів, аспірантів, докторантів, працівників державного сектору економіки та суб'єктів підприємницької діяльності.



**ЦЕНТР
ФІНАНСОВО-
ЕКОНОМІЧНИХ
НАУКОВИХ
ДОСЛІДЖЕНЬ**

© Автори тез, 2020

© Центр фінансово-економічних наукових досліджень, 2020

Офіційний сайт: <http://www.economics.in.ua>

ЗМІСТ
CONTENTS

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ SECTION 1. ECONOMICS AND MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY ...	6
<i>Жеребило І. В.</i> СУТНІСНА ПАРАДИГМА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ	6
<i>Заїчко І. В.</i> ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗБАЛАНСУВАННЯ ВЗАЄМОВПЛИВІВ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ТА БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИК.....	7
<i>Тімченко О. М.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНЕ БАЧЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦИФРОВОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	10
<i>Шелега М. М., Захаркевич Н. П.</i> ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	13
СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ SECTION 2. WORLD AGRICULTURE AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS	16
<i>Григорова Е. В.</i> МІЖНАРОДНІ СТАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ	16
СЕКЦІЯ 3. ІСТОРІЯ ТА ТЕОРІЯ ДЕРЖАВИ ТА ПРАВА SECTION 3. HISTORY AND THEORY OF STATE AND LAW	18
<i>Maksurov A. A.</i> COORDINATION OF MIGRATION POLICY IN THE REPUBLIC OF LITHUANIA	18
СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ SECTION 4. ECONOMICS AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES.....	21
<i>Графська О. І., Кулик О. М.</i> АКТУАЛЬНІСТЬ МІКРОКРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В ПЕРІОД ПАНДІМІЇ COVID-19	21
<i>mgr Chota A., mgr Sielicka E., mgr Kowalczyk D.</i> ISTOTA RELACJI W ŁAŃCUCHU DOSTAW.....	23
СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ SECTION 5. ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES.....	25
<i>Зубко В. В.</i> ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ В ТОРГІВЛІ.....	25
СЕКЦІЯ 6. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ SECTION 6. ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND EXCHANGE ACTIVITIES	28
<i>Мельник І. В., Луцькова В. А.</i> АНАЛІЗ ХВОРОБ І ДЕФЕКТІВ ПРИ ТОВАРОЗНАВЧІЙ ОЦІНКИ БЛИХ СУХИХ ВИН.....	28
<i>Чаюн М. Р., Комаха О. С.</i> ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА БІРЖОВУ ТОРГІВЛЮ В УКРАЇНІ	30
<i>mgr Chota A., mgr Sielicka E., mgr Kowalczyk D.</i> KLUCZOWE ASPEKTY NEGOCJACJI W BIZNESIE	32
СЕКЦІЯ 7. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ SECTION 7. INNOVATIONS AND INVESTMENT ACTIVITIES	34

<i>Багмут М. О.</i> ФІНАНСУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ФОНДУ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄС В ПЕРІОД 2014 – 2020 Р.....	34
СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ SECTION 8. ACCOUNTING, ANALYSIS, AND AUDIT	36
<i>Бондаренко О. М., Сердюкова Б. М.</i> ВПЛИВ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА РОЗМІР ШТРАФІВ ЗА ПОРУШЕННЯ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА.....	36
<i>Свирида О. В., Коркушко О. Н.</i> ПРИБУТОК ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ	37
<i>mgr Choma A., mgr Sielicka E., mgr Kowalczyk D.</i> IDENTYFIKACJA INFORMACJI FINANSOWYCH I ROLA FIRM AUDYTORSKICH W KONTEKŚCIE ASYMETRII INFORMACJI NA RYNKACH FINANSOWYCH	40
СЕКЦІЯ 9. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, СТРАХУВАННЯ SECTION 9. FINANCE, BANKING, INSURANCE	42
<i>Баранцева К. І.</i> БЮДЖЕТНИЙ ДЕФІЦИТ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ	42
<i>Пуртак І. І.</i> ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІРТУАЛЬНОГО БАНКІНГУ В УКРАЇНІ.....	44
<i>mgr Choma A., mgr Sielicka E., mgr Kowalczyk D.</i> SYTUACJA INWESTORÓW W KONTEKŚCIE ASYMETRII INFORMACJI NA RYNKACH FINANSOWYCH.....	46
<i>Сидорчук А. А.</i> ВПЛИВ СТАВКИ СТРАХОВИХ ЗБОРІВ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ	47
СЕКЦІЯ 10. МАРКЕТИНГ SECTION 10. MARKETING	50
<i>Галушка К. А.</i> ПИАР КАК ИНСТРУМЕНТ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМ МНЕНИЕМ И СОЗНАНИЕМ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ	50
<i>Штанова А. Л.</i> АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА МЕРЕЖ КІНОТЕАТРІВ	52
СЕКЦІЯ 11. МЕНЕДЖМЕНТ SECTION 11. MANAGEMENT	54
<i>Мельниченко Д. О.</i> РЕОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СЕРЕДНІМ МЕДИЧНИМ ПЕРСОНАЛОМ	54
<i>Грязних Є. Д.</i> ОСОБЛИВОСТІ ЗБУТУ У ГАЛУЗІ ВИДАВНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	56
СЕКЦІЯ 12. ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ SECTION 12. LOGISTICS AND TRANSPORT	58
<i>Дудка В. І.</i> ЛОГІСТИЧНІ ЗАДАЧІ НА РИНКУ ОНЛАЙН-ТОРГІВЛІ	58
<i>Могіль О. А.</i> ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЇ ІНТЕРНЕТУ ДРОНІВ НА МАЙБУТНЄ ЛОГІСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ	59

<i>mgr Choma A., mgr Sielicka E., mgr Kowalczyk D.</i> KONCERPCJA ŁANCUCHA DOSTAW W LOGISTYCE.....	61
СЕКЦІЯ 13. КОНСТИТУЦІЙНЕ ПРАВО SECTION 13. CONSTITUTIONAL LAW	63
<i>Махлянкова М. В.</i> РОЛЬ СОВЕТА ЕВРОПЫ В ЗАЩИТЕ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА	63
СЕКЦІЯ 14. ТРУДОВЕ ПРАВО ТА ПРАВО СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ SECTION 14. LABOUR LAW AND SOCIAL SECURITY LAW	65
<i>Мартюк А. С.</i> ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ІНОЗЕМЦІВ ТА ОСІБ БЕЗ ГРОМАДЯНСТВА В УКРАЇНІ ТА ГРОМАДЯН УКРАЇНИ ЗА КОРДОНОМ	65
СЕКЦІЯ 15. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ SECTION 15. PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION	67
<i>Мельниченко Д. О.</i> ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ВЗАЄМОДІЇ ОРГАНІВ ВЛАДИ І ЗАСОБІВ МАСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ.....	67
СЕКЦІЯ 16. АДМІНІСТРАТИВНЕ ПРАВО ТА ПРОЦЕС SECTION 16. ADMINISTRATIVE LAW AND PROCESS	70
<i>Переверзєв Д. М.</i> ХАРАКТЕРИСТИКА МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЙ АДМІНІСТРАТИВНО- ПРАВОВОЇ ОХОРОНИ ПРАВ ДІТЕЙ З ІНВАЛІДНІСТЮ	70
СЕКЦІЯ 17. ЕКОЛОГІЧНЕ, ЗЕМЕЛЬНЕ ТА АГРАРНЕ ПРАВО SECTION 17. ENVIRONMENTAL, LAND AND AGRARIAN LAW	72
<i>Гафурова О. В., Бєліков Д. В.</i> РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬ.....	72
<i>Головко Л. С., Сергієнко Б. Б.</i> НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «ВІДХОДИ» ЗА НАЦІОНАЛЬНИМ ЗАКОНОДАВСТВОМ ТА ЗАКОНОДАВСТВОМ ЄС	73
<i>Мельник Н. І.</i> ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ У СФЕРІ ОХОРОНИ СОРТІВ РОСЛИН У СПІВВІДНОШЕННІ З УГОДОЮ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС	75
СЕКЦІЯ 18. КРИМІНАЛЬНЕ ПРАВО, КРИМІНАЛЬНО-ВИКОНАВЧЕ ПРАВО, КРИМІНОЛОГІЯ, КРИМІНАЛЬНИЙ ПРОЦЕС, КРИМІНАЛІСТИКА SECTION 18. CRIMINAL LAW, CRIMINAL EXECUTIVE LAW, CRIMINOLOGY, CRIMINAL PROCEDURE, CRIMINALISTICS	77
<i>Бублик Н. С.</i> ПРОБЛЕМНІ СИТУАЦІЇ НАБУТТЯ ПРОЦЕСУАЛЬНОГО СТАТУСУ ПІДОЗРЮВАНОВОГО	77
<i>Хоптюк О. В.</i> ПРОВЕДЕННЯ ДОПИТУ СЛІДЧИМ СУДДЕЮ НА СТАДІЇ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ.....	79
СЕКЦІЯ 19. МІЖНАРОДНЕ ПУБЛІЧНЕ ПРАВО ТА МІЖНАРОДНЕ ПРИВАТНЕ ПРАВО SECTION 19. PUBLIC INTERNATIONAL LAW AND PRIVATE INTERNATIONAL LAW	81
<i>Родченко Д. А.</i> БАЛАНС МІЖ ПРАВОМ НА ЗАХИСТ ПЕРСОНАЛЬНИХ ДАНИХ ТА ПРАВОМ НА СВОБОДУ ВИРАЖЕННЯ ПОГЛЯДІВ В РАМКАХ ЄС.....	81

СЕКЦІЯ 1

SECTION 1

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ
ECONOMICS AND MANAGEMENT
OF THE NATIONAL ECONOMY**

УДК 330.336

Жеребило І. В.

к. філософ. н., доцент,
доцент кафедри менеджменту та соціального забезпечення,
ДВНЗ «Університет банківської справи»

СУТНІСНА ПАРАДИГМА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Інтенсивна глобалізація усіх сфер суспільного життя, посилює економічні диспропорції між країнами, загострює проблему вичерпання ресурсів, активізує міграційний рух населення, а також веде до «розмивання» соціально-культурних ідентичностей. В цьому сенсі особливо вразливою є соціальна сфера, в межах якої реалізуються ключові людські потреби.

Поняття соціальної політики було введено в науковий обіг лише в 70-х рр. ХХ ст. французьким вченим соціалістом-утопістом Ш. Фур'є. На основі його ідей виникла одна з ранніх теорій соціальної держави – фур'єризм, заснований на ідеї соціальної гармонії, можливої лише в суспільстві, побудованому на засадах справедливості й рівності [1].

Сучасні доктрини соціальної політики базуються на ідеях побудови громадянського суспільства з високим рівнем добробуту та вільним розвитком особистості. Серед них найбільш поширеними є теорія соціальної держави і теорія держави загального добробуту, в межах яких виокремлюються окремі напрями наукової думки. Вітчизняні вчені категорію «держава загального добробуту» визначають з позиції справедливого розподілу та забезпечення добробуту кожного члена суспільства, а поняття «соціальна держава» розглядають як правову демократичну державу, що проводить сильну соціальну політику і розвиває вітчизняну соціальну ринкову економіку, спрямовану на стабільне забезпечення високого життєвого рівня та зайнятості населення, реальне здійснення прав і свобод громадян, створення сучасних і доступних всім громадянам систем освіти, охорони здоров'я, культури, соціального забезпечення і обслуговування, підтримки незаможних верств населення [2].

У зв'язку з великою кількістю теорій та доктрин, які пояснюють суть та роль соціальної політики у сучасному людському розвитку, у науковій літературі досі не сформовано єдиної позиції щодо змісту поняття «соціальна політика». Більше того, існує безліч підходів до трактування цієї категорії через її складність, багатоаспектність, а іноді абстрактність.

Наукова думка пропонує багато варіантів дефініції соціальної політики. Більшість учених дотримується системного, процесного, об'єктно-суб'єктного, організаційно-цільового та історичного підходу, окреслюючи соціальну політику як складну сукупність взаємопов'язаних елементів (підсистем), що визначає генеральний напрям соціальної роботи і є важливим доповненням до економічної політики країни (політики добробуту).

На основі аналізу різних підходів до розуміння поняття соціальної політики, а також враховуючи сучасну парадигму, в якій реалізується згадана політика, можна скласти уявлення про структуру соціальної політики в контексті основних її підсистем. Як поліструктурний комплекс соціальну політику визначають такі складові:

- політика доходів населення (рівень життя, базовий споживчий кошик, матеріальний добробут);
- політика у сфері праці і соціально-трудова відносин (умови зайнятості, оплати праці, охорони праці та соціальне страхування);
- соціальний захист непрацевдатних та малозабезпечених верств населення (пенсійне забезпечення, надання соціальних гарантій, соціальна допомога, і т. д.);
- галузі соціальної сфери (освіти, науки, охорони здоров'я, культури, спорту, інших складових);
- соціоекологічна політика (створення здорових, сприятливих умов для життя, праці та дозвілля);
- соціальна інфраструктура (житлово-комунальне господарство, транспорт, дороги, зв'язок, торговельне та побутове обслуговування);
- міграційна політика (внутрішню та зовнішню міграцію, вимушені переміщення, захист прав та інтересів громадян за кордоном);
- політику щодо окремих верств населення (сімейну, молодіжну, політику щодо літніх людей, недієздатних тощо).

Об'єктом соціальної політики виступають соціальні відносини (сімейно-шлюбні, освітньо-виховні, соціально-трудова, житлово-комунальні та ін.), процеси життєдіяльності соціуму (природний та механічний рух населення, диференціація доходів, житлозабезпеченість тощо) і суспільні потреби (медико-демографічні, освітні, трудові, соціально-побутові), які в сукупності складають соціальну сферу країни. Відповідно інституційну систему забезпечення соціальної політики формують такі чотири групи суб'єктів управління, як: держава через органи влади різних рівнів, громадсько-політичні інститути (рухи, об'єднання, партії, організації), роботодавці та громадяни.

При цьому виконуються (або мають виконуватися) три ключові цілі досліджуваної політики, пов'язані із вирішенням конфліктів у соціальних відносинах, урегулюванням соціальних процесів та задоволенням потреб населення, для досягнення найвищої мети – високого рівня економічного і соціального добробуту населення [3].

Список літератури

1. Фур'є Ф. Філософський енциклопедичний словник; В.І. Шинкарук (гол. редкол.) та ін. Київ: Інститут філософії імені Григорія Сковороди НАН України: Абрис. 2002. 742 с.
2. Маліков В. В., Дегтяр О. А. Світовий досвід становлення і розвитку громадянського суспільства і соціальної держави. *Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління*. 2014. Вип. 1. С. 25 – 34.
3. Жеребило І. В. Соціальна політика держави як регулятор розвитку соціальної сфери: теоретико-методологічні аспекти. *Проблеми економіки*. 2020. Вип. 1. С. 283 – 289.

УДК 33.025

Заїчко І. В.

асистент,

Навчально-науковий інститут

Київського національного університету культури і мистецтв

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗБАЛАНСУВАННЯ ВЗАЄМОВПЛИВІВ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ТА БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИК

Україна реалізує фінансову політику, засновану на європейських цінностях, що орієнтована на підвищення ефективності дієвості економічного механізму, як системи чинників і забезпечує реалізацію державної бюджетної та макроекономічної політики та являється запорукою розвитку країни. Важливою метою фінансової

політики держави є збільшення обсягів валового внутрішнього продукту, підвищення ефективності використання державних грошових коштів, необхідних для більш повного задоволення потреб суспільства, їх ефективного і раціонального розподілу між галузями економіки, соціальними групами і територіями. Зважаючи на це, головне завдання бюджетної політики держави полягає в безперервному функціонуванні фінансової системи суспільства, сприянні ефективному здійсненню державою своїх функцій.

Теоретичний аналіз змісту політики держави взагалі і фінансової політики як її активної і дієвої форми, способу здійснення і забезпечення ресурсами, регулювання економічних відносин дозволяє сформулювати вихідні методологічні позиції в розкритті сутнісного змісту бюджетної політики.

Бюджетна політика не може досліджуватися і удосконалюватися поза зв'язком із загальною економічною і соціальною політикою, поза її залежністю від характеру і типу держави, його функцій і ролі в суспільстві. При цьому нормативно-правові формалізовані характеристики суспільства, функцій і характеру держави, державного устрою повинні зіставлятися з суспільними процесами і фінансовою політикою, включаючи перш за все макроекономічні показники діяльності держави.

Буковинський С., розглядає бюджетну політику держави у контексті глобалізації. Він відмічає, що бюджетна політика впливає на визначення курсу розвитку країни та забезпечення реалізації функцій держави. Вона має сприяти державній підтримці зростання економіки, створенню умов для залучення інвестицій, проведення протекціоністської політики відносно вітчизняних товаровиробників. Стратегічною метою бюджетної політики є забезпечення фінансової і соціальної стабільності в країні [1, с. 3].

На нашу думку, таке тлумачення сутності бюджетної політики охоплює загальну систему формування цієї політики, а конкретизації розгляду самого процесу не торкається. Є підхід, який визначає сутність бюджетної політики дещо не комплексно: бюджетна політика – це цілеспрямована діяльність держави (в особі органів державної влади) щодо регулювання бюджетного процесу, управління бюджетним дефіцитом, а також використання бюджетної системи для реалізації завдань економічної політики в країні [2, с. 38]. У такому понятті, на нашу думку, відсутній вплив бюджетної політики на соціальний розвиток.

Розуміння бюджетної політики як фінансової діяльності держави у сфері бюджетних відносин, з метою найбільш повного забезпечення бюджетними коштами для задоволення потреб всього населення, всіх членів суспільства з урахуванням їх соціального положення в суспільних благах і послугах і на користь розвитку всього суспільства може конкретизуватися як сукупність фінансово-економічних відносин що виявляються в системно організованій і цілеспрямованій діяльності держави з приводу її функціональної ролі в суспільстві, направленої на формування, збалансування та розподіл бюджету, з метою вирішення економічних і соціальних завдань країни які здійснюються на користь розвитку всього суспільства.

Проблема ефективності бюджетної політики є ключовою у всій діяльності держави і стратегії її розвитку тому зміст її визначається загальним комплексом напрямів розвитку фінансово-бюджетних відносин, які вона охоплює. До основних з них відносяться:

- розробка загальної концепції бюджетної політики – її цілей, принципів, завдань, етапів здійснення і найбільш ефективних методів реалізації;

- формування динамічного, адекватного ринковій економіці, що розвивається, бюджетного механізму, стимулюючого економічне збалансування як на рівні суб'єктів ринкової економіки, так і на макрорівні;

- здійснення системи заходів по підвищенню ефективності управління

фінансово-бюджетними потоками і коштами як децентралізованого, так і централізованого призначення;

– організація оптимального розподілу фінансово-бюджетних ресурсів по всіх сферах і рівнях соціально-економічної системи відповідно до їх ролі в суспільному розширеному відтворенні і перспективної реструктуризації економіки;

– формування поточного і перспективного фінансово-бюджетного потенціалу.

Основним завданням макроекономічної політики є наближення поточного стану реального виробництва та зайнятості до її потенційних природних значень. Визначені завдання реалізують ціль перетворення бюджетної політики на дієвий інструмент макроекономічного регулювання соціально-економічного розвитку держави. Одночасно з зазначеними завданнями, набирають силу і інші специфічні чинники, що впливають на взаємовплив макроекономічної та бюджетної політики в Україні. Перш за все, вкажемо на мінливість теоретичної основи бюджетної політики. Якщо раніше в конкретних умовах України характер реальної бюджетної політики відрізнявся теоретичною невизначеністю: це був і не монетаризм, і не кейнсіанство, і не бюджетний соціалізм, то в наші дні, навпаки, вона стала більш визначеною. Політика податків, бюджетних витрат, регулювання емісії і грошової маси, державного боргу, процентна політика, масштаби і джерела фінансування бюджетного профіциту – все це наближено до стандартних підходів, властивих рівноважній регульованій ринковій економіці із стабільним, законодавчо встановленим бюджетним процесом.

Огонь Ц., висловлюючи своє бачення домінантів фінансової стабільності держави зазначає, що ВВП як головний індикатор економічного розвитку і найбільш повний показник сумарного обсягу виробництва товарів та послуг за певний період визначає взаємоузгодженість розвитку системи макроекономічного регулювання і державних фінансів [3, с. 38]. Вітчизняні вчені вказують на існування тісної залежності між обсягами ВВП, об'єктивними розмірами відтворювальних процесів, з одного боку, та величиною фінансових ресурсів держави, що обслуговує ці процеси [4, с. 29]. Таким чином, величина і структура ВВП відображає можливість його розподілу, що має виняткову важливість для подальшого формування бюджету і його складових у контексті макроекономічного регулювання суспільно-економічних інтересів та управління бюджетними доходами.

За таких умов і виникає макроекономічна і бюджетна взаємозалежність, взаємозв'язок між ВВП і бюджетом, доходами і видатками держави, податками і суспільними благами. Це діалектика рівноваги і збалансування статей і видатків бюджету, у джерелах їх формування і напрямках використання. Цю рівновагу доцільно враховувати при формуванні засад державної політики у сфері визначення управління бюджетними ресурсами з метою обґрунтування компонентної структури економічного механізму збалансування взаємовпливів засобів макроекономічної та бюджетної політики, що направлені на забезпечення економічного і соціального розвитку України.

Список літератури

1. Буковинський С. А. До питання здійснення бюджетної політики в Україні. *Фінанси України*. 2007. № 11. С. 3 – 30.
2. Булгакова С. О. Бюджетна система України: навчальний посібник. К.: КНТЕУ, 2003. 288 с.
3. Огонь Ц. Г. Домінанти фінансової стабільності в розвитку зобов'язань держави. *Фінанси України*. 2008. № 5. С. 32 – 40.
4. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України [У 6 т.] / Т. 1: Пріоритети бюджетної політики та економічне зростання в Україні [Ред. кол. М. Азаров (голова) та ін.]. К.: НДФІ, 2004. 640 с.

УДК 338.2

Тімченко О. М.

канд. екон. наук, провідний науковий співробітник,
ДП «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

КОНЦЕПТУАЛЬНЕ БАЧЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦИФРОВОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Майже три роки тому, а саме у січні 2018 року, Кабінетом Міністрів України була схвалена Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018 – 2020 роки (далі – Концепція) [1], в якій були означені перспективи та особливості впливу сучасних цифрових технологій на розвиток українського суспільства, найбільш очікувані результати, пов'язані з використанням цих технологій, та пріоритетні напрями їх впровадження у економічній та соціальній сферах. Важливим у Концепції було і те, що вона акцентувала увагу на необхідності інтегрування усіх цифрових рішень та проектів, що будуть розроблятися в країні, із системою європейських та світових стандартів цифровізації. А головне – Концепція сформулила чітке уявлення про необхідність розглядати розвиток цифрової економіки та інформаційного суспільства в Україні як пріоритетну мету та невідкладне завдання Уряду.

Разом з Концепцією було затверджено План заходів щодо реалізації Концепції (далі – План заходів) [2], які, на думку розробників, повинні були значно прискорити процес цифрових трансформацій в Україні.

Нажаль, дана Концепція, якщо оцінювати фактичний стан цифрових перетворень, які відбулися за час що минув з її прийняття, поки що не стала рушійною силою цифровізації української економіки. Не став дієвим прискорювачем цього процесу і відповідний План заходів. Ані зміст цих заходів, ані стан їх опрацювання, ані подальші дії Уряду щодо організації їх виконання і досі не свідчать про реальне прискорення робіт у даному напрямі.

Залишилися без відповіді і практичні питання до Уряду відносно формування і реалізації цих концептуальних бачень. А серед них головне: «Чому затверджений План заходів, виконанням якого опікувалися КМУ, МЕРТ та Координаційна рада, з самого початку не спирався на регламентовані законом [3] процедури програмування економічного розвитку країни та не передбачав переходу, після схвалення Концепції, до розробки загальнодержавної цільової програми цифрового розвитку України, як того вимагає законодавство?».

Можливо саме через значні потреби у ресурсному і фінансовому забезпеченні такої програми та небажання нести в майбутньому відповідальність, в разі її невиконання, урядовці наважилися лише на ні до чого не зобов'язуюче декларування ресурсно незабезпечених та не визначених у часі концептуальних бачень?

Незалежно від змісту можливих відповідей на ці питання, складається враження про неготовність Уряду до переходу від концептуального бачення цифрового розвитку України до розробки цільової програми його здійснення.

Доречно припустити, що застосування такого інструменту як державні цільові програми /ДЦП/ Уряд вважає не дуже прийнятним для вирішення задач цифровізації, що охоплюють майже усі галузі економіки та сфери суспільного життя. Дійсно, для цього краще підходить інший інструмент індикативного планування, такий, наприклад, як стратегія, але використання цього інструменту, нажаль, досі не регламентовано українським законодавством.

Можливо також, що небажання урядовців застосовувати ДЦП для прискорення цифрового розвитку України базується на визнанні цього інструменту вкрай ефективним, з огляду на відверто слабкі результати від практичного використання в Україні більш ніж ста подібних програм різних масштабів та спрямувань. Наявну в

останні роки тенденцію згортання, як загального, так і бюджетного фінансування майже усіх діючих ДЦП [4,5] можна вважати підтвердженням цього припущення.

Дійсно, результати виконання ДЦП в Україні невтішні, і тому, мабуть, ефективно реалізувати в поточному часі всеосяжну національну програму цифрового розвитку України, залишаючись у форматі ДЦП, було би помилкою або в котре – тільки декорацією, що лише імітує діяльність. З іншого боку, чекати змін у законодавстві, які узаконять, методологічно обґрунтують та методично регламентують використання на центральному та регіональному рівнях управління економікою такого інструменту як стратегія, також не вбачається доцільним, в основному, через повільність законотворчого процесу в Україні.

Тому пропонується йти іншим шляхом, паралельно поглиблюючи знання про цифрову економіку та пристосовуючи інституційний простір для здійснення її розвитку. На цьому шляху необхідно зробити наступні кроки:

1. Здійснити вдосконалення нормативно-законодавчої бази з метою формування правового та організаційно-методичного забезпечення центральних та регіональних органів влади ефективними інструментами стратегічного планування на середньо- та довгострокову перспективу з концентрацією основної уваги на визначені цілей, пріоритетів, механізми, обмежень, етапів та очікуваних результатів цифрового економічного розвитку.

2. Поглиблено вивчити об'єкт цифрової економіки, як системи взаємопов'язаних, взаємообумовлених та взаємовпорядкованих елементів-процесів, кожний з яких відтворює в динаміці певні характеристики, властивості або стадії розвитку всього об'єкту. В результаті – сформувати системне та структуроване розуміння цифрової економіки, яке дозволяє визначити логіку та пріоритети її розвитку.

3. Виділити, на основі системно-структурованого визначення цифрової економіки, угруповання її окремих елементів (галузей та видів діяльності, які забезпечують виробництво, впровадження та обслуговування засобів цифровізації), без яких цифровий розвиток в країні не буде повноцінним, швидким та стійким. Сконцентрувати увагу на вивченні цього нового сектору економіки /ІКТ сектору/ та визначені ролі і функцій окремих його сегментів. Встановити особливості його структурування та розвитку, з урахуванням загального економічного стану, потенціалу відповідних галузей та видів діяльності в Україні, зовнішнього конкурентного середовища.

4. Розробити загальнодержавну цільову програму розвитку ІКТ сектору в Україні на середньострокову перспективу до 2025 року /ДЦП ІКТ/, яка обов'язково повинна бути затверджена ВРУ та в обґрунтованих обсягах забезпечена бюджетним фінансуванням. Створити спеціальні умови, інститути та інструменти фінансової підтримки даного сектору, в тому числі шляхом вдосконалення державної інвестиційної політики (використання фінансового лізингу, стимулювання побудови технопарків відповідного спрямування тощо). Встановити жорсткий механізм відповідальності розробників та керівників ДЦП ІКТ за результати її виконання.

5. Використовуючи прогнози та перспективні плани соціально-економічного розвитку країн, розрахункові показники ДЦП ІКТ та напрацьовані результати її виконання, розробити на конкурсних засадах із залученням профільних інститутів НАНУ і провідних університетів України та згідно із законодавчо визначеними положеннями про стратегічне планування Стратегію цифрового розвитку України до 2030 року.

Найбільш актуальним на сьогодні завданням вбачається чітке визначення, максимальне структурування та статистичне забезпечення відповідного цифрового ядра економіки країни – сектору ІКТ, від якого буде залежати обґрунтованість розробки ДЦП ІКТ та, взагалі, цифрового розвитку України.

Нажаль, Концепція і План заходів зовсім не торкаються цього питання.

Власне для виокремлення та дослідження відповідного цифрового ядра економіки першочерговим є поглиблене розуміння поняття «цифрова економіка», яке би відповідало масштабам та складності поставленої задачі цифрового розвитку країни. Нажаль, у Концепції, це поняття також залишилося майже не розкритим.

Одним із наслідків відсутності правильного розуміння того, як цифрова економіка співвідноситься з економікою в цілому, є, на наш погляд, помилкове бачення розробниками Концепції процесу прискорення цифрового розвитку, який, на їх думку, повинен спиратися лише на механізм стимулювання та навіть спонукання суспільства до більш активного використання цифрових технологій. При цьому, жодних конкретних орієнтирів, пропозицій та завдань щодо розвитку в Україні виробництва цифрового обладнання, його елементної бази, придатних для кінцевого споживання програмних продуктів і систем та створення загальнодержавної цифрової інфраструктури дана Концепція не надає. І це тільки посилює сумніви щодо глибокого проникнення її розробників у розуміння проблеми цифрового розвитку України в контексті побудови на потужній індустріальній базі економічно високорозвинутої європейської держави.

Для того, щоби зрозуміти існування прямої залежності цифрового розвитку країни від потужності її індустріальної бази недостатньо розглядати цифрову економіку як певний стан або процес поступового насичення усієї економіки (її секторів, галузей та окремих підприємств) різноманітними цифровими технологіями. Таке її визначення є неповним через не розкриття в ньому ролі, значення та об'єктивної необхідності формування в надрах традиційної економіки нового раніше відсутнього структурного елемента – сектору ІКТ.

Більш детально цей новий сектор можна охарактеризувати як виділену сукупність видів діяльності, пов'язаних з виробництвом інформаційно-комунікаційного обладнання, його електронних компонентів, програмних продуктів та систем, а також з їх реалізацією та наданням сервісів з впровадження, програмування, адміністрування, використання і ремонтування. Цей структурний елемент національної економіки дійсно виступає ядром, за допомогою та навколо якого органічно формується цифрова економіка – неоднорідна та багатшарова, через неоднакові рівні (а) базової цифрової здатності та (б) вже досягнутої цифрової зрілості у різних галузях та підприємств (рис. 1).

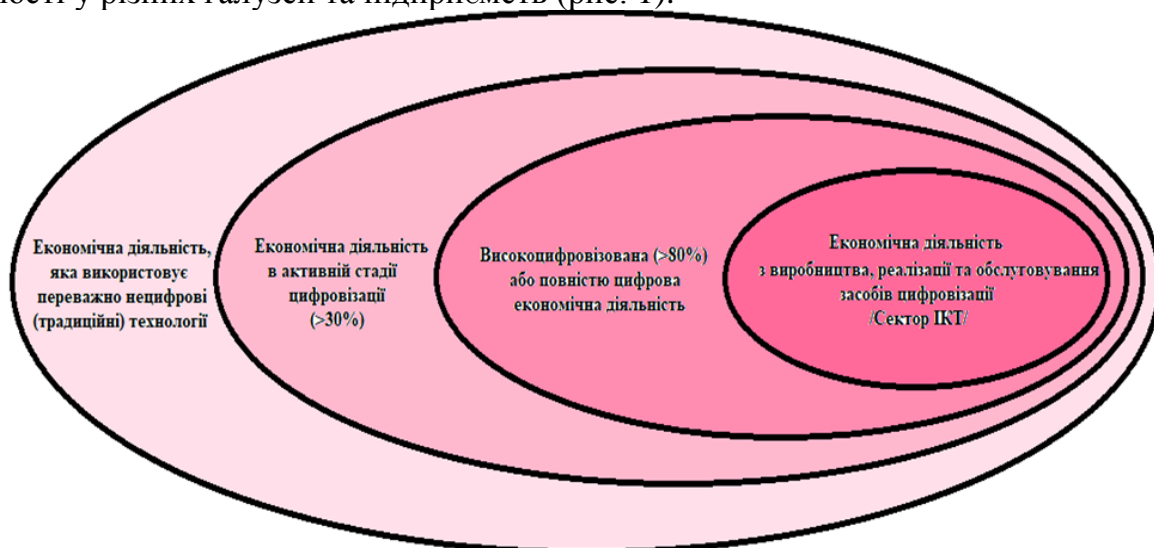


Рис. 1. Структура цифрової економіки

Джерело: розроблено автором

Відсутність або слабкість потенціалу цього сектору у національній економіці суттєво обмежує можливості проведення глибоких та швидких цифрових перетворень у суспільстві і тому країни, які не акцентують увагу на необхідності його розвитку, ризикують потрапити у цифрову технологічну залежність від більш розвинених у цьому напрямі країн, що може призвести в майбутньому до серйозних проблеми у сфері їх національної безпеки.

Таким чином, цифрову економіку на сучасному етапі її розвитку слід характеризувати наступними двома взаємопов'язаними процесами:

1) інтенсивним проникненням в усі галузі економіки та сфери життєдіяльності цифрових технологій, які відносно швидко стають там домінуючими;

2) виділенням та випереджаючим зростанням у структурі економіки певного міжгалузевого угруповання видів та суб'єктів економічної діяльності, які приймають безпосередню участь у створенні технічної, технологічної та сервісної бази, необхідної для забезпечення загального цифрового розвитку.

Слід також зауважити, що наявність потужного ІКТ сектору може суттєво полегшити створення в Україні розвинутої цифрової інфраструктури, без якої неможливо розраховувати на швидкий цифровий розвиток економіки та суспільства. Тому побудову максимально розгалуженої, швидкої та надійної телекомунікаційної мережі загальнонаціонального масштабу необхідно розглядати не як справу виключно бізнесу, а як одне з базових завдань держави, спрямоване на посилення національної безпеки. Створення такої інфраструктури повинно обов'язково бути передбачено у ДЦП ІКТ.

Список літератури

1. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки. Кабінету Міністрів України, Розпорядження № 67-р. від від 17.01.18р., <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.

2. План заходів щодо реалізації Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.

3. Закон України «Про державні цільові програми» <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1621-15>.

4. Стан виконання державних цільових програм у 2017 році, МЕРТ, <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=DerzhavniTsiloviProgrami>.

5. Стан виконання державних цільових програм у 2018 році, МЕРТ, <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=DerzhavniTsiloviProgrami>.

УДК 332.1

Шелега М. М.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
3 курсу, спеціальності

072 Фінанси, банківська справа та страхування,
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,

Захаркевич Н. П.

канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту,
фінансів, банківської справи та страхування,

Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

На сучасному етапі особливого значення набуває дослідження питань економічного розвитку окремих регіонів, що є основою для здійснення ефективних соціально-економічних перетворень у країні. Важливою є концентрація уваги на певних регіональних особливостях розвитку та використання економічного потенціалу окремих територій, їх конкурентних позицій на національному рівні.

Соціально-економічну діагностику особливостей регіонального розвитку доцільно здійснювати згідно з принципами комплексності, системності, всеосяжності, субординації та динамічності. Урахування всіх цих принципів дасть змогу сформулювати максимально точну характеристику рівня регіонального розвитку.

Так, на сьогодні в міжнародній практиці найбільш поширені два основних методи оцінки соціального розвитку: за допомогою системи показників за окремими сферами чи проблемами розвитку, та у формі комплексних (синтетичних) індикаторів. Аналіз переваг і недоліків вказаних методів знаходить своє відображення в чималій кількості публікацій науковців, серед яких є як прихильники інтегральних індексів, так і їх критики.

Рівень розвитку регіональної економічної системи характеризується станом таких показників: стійкості та цілісності економічної системи регіону; природно-ресурсного, людського, виробничого, науково-технічного, організаційного та інформаційного потенціалів регіону; життєздатності (режиму відтворення) регіону. Основними показниками, які свідчать про рівень розвитку регіонального економічного простору, виступають показники концентрації, інтеграції, конвергенції, диференціації, дезінтеграції, дивергенції, однорідності та неоднорідності регіонального економічного простору [1, с. 87].

Розглядаючи показники, які використовуються під час економічної діагностики регіонального розвитку, варто зазначити що найбільш поширеними, які зустрічаються, зокрема, й у працях Т. В. Порудєєвої, Х. І. Калашнікової, С. М. Синиці, є валовий регіональний продукт (ВРП), торговельне сальдо та прямі іноземні інвестиції. Деякі автори, наприклад М. П. Салтан, Л. В. Проданова, О. О. Фоміна, О. В. Комеліна з-поміж інших критеріїв виокремлюють вартість валової продукції сільського господарства, оскільки більшість областей України володіє значним потенціалом сільськогосподарського виробництва [2, с. 47].

Для проведення більш об'єктивного та змістовного пошуку ефективних методів оцінювання рівня регіонального економічного розвитку доцільним є вивчення закордонного досвіду, тому на основі аналізу наукових праць, присвячених дослідженню рівня соціально-економічного стану різних областей України, було виокремлено основні показники, які використовувалися для діагностики рівня економічного розвитку того чи іншого регіону.

Основними серед них є такі: ВРП, торговельне сальдо платіжного балансу, обсяг прямих іноземних інвестицій та інвестицій в основний капітал, обсяг наукових і науково-технічних робіт, вартість продукції промислового виробництва та сільського господарства, кількість родовищ корисних копалин, частка прибуткових підприємств, кількість населення, рівень безробіття тощо. Дані показники забезпечують оцінювання рівня розвитку фінансового, адміністративно-правового, природно-екологічного, інвестиційного, інноваційного та соціального складників розвитку області (табл. 1). Тобто як основні напрями економічної діагностики регіонального розвитку варто використовувати такі: характеристика національного та зовнішньоекономічного розвитку, інвестиційної та інноваційної діяльності, стан функціонування підприємництва, ринок праці та рівень фінансового та соціального забезпечення населення.

Існує чимало методик проведення комплексної порівняльної оцінки (в тому числі на основі визначення рейтингів) соціально-економічного розвитку регіонів та окремих економічних процесів у регіонах. В залежності від завдань конкретного емпіричного дослідження різні автори пропонують різні методичні підходи або різні показники, які беруться до уваги і аналізуються. Однак недостатність оцінок тільки економічного розвитку, без урахування якості зростання, зумовили розробку нових підходів оцінювання соціального розвитку та прогресу. Більш значущими вважалися такі критерії розвитку, як свобода вибору й інші неекономічні компоненти (екологічні, політичні, інституційні).

**Показники економічної діагностики рівня розвитку регіону за напрямками
соціально-економічного спрямування**

Вектор регіонального розвитку	Показник
Національний розвиток	Обсяг ВРП, ВРП на душу населення
Зовнішньоекономічний розвиток	Сальдо торгового балансу, частка експорту у ВРП, обсяг прямих іноземних інвестицій (та інвестицій на 1 особу)
Розвиток інвестицій	Обсяг та структура капітальних інвестицій
Розвиток інноваційної діяльності	Частка інноваційної продукції в обсязі реалізації
Розвиток підприємництва	Рентабельність операційної діяльності
Розвиток ринку праці	Середньомісячний рівень заробітної плати у галузях
Рівень фінансового та соціального забезпечення населення	Доходи домогосподарств, частка витрат на продукти харчування у загальних витратах домогосподарств

Джерело: [3]

Водночас концептуальні підходи до вимірювання соціальних процесів зосереджувалися на дослідженні як об'єктивних умов, так і ціннісних установок населення. На поєднанні об'єктивного та суб'єктивного підходів базувалися різні концепції вимірювання якості життя, серед яких концепція стандартів життя і якості життя (European Foundation, 2016), Індекс якості життя ОЕСР (OECD Better, 2017), періодичний огляд Європейської якості життя (Second European, 2017). Проте одним із найбільш визнаних на міжнародному рівні підходів до вимірювання якості життя залишається методологія ООН з розрахунку Індексу людського розвитку для різних країн світу.

Фахівцями Міжнародного інституту соціальних досліджень розроблено індекси соціального розвитку, які зосереджені на вимірюванні неформальних соціальних інститутів, що об'єднані в шість основних груп: громадська активність (сприяють більш широкій участі громадян у державній політиці та прийнятті рішень); громадські об'єднання (рівень участі в місцевих громадах, членство в організаціях тощо); міжгрупова згуртованість (співробітництво між групами в суспільстві); безпека і довіра (рівень довіри між людьми, імовірності злочинного насильства та інших форм порушення довіри); гендерна рівність (ступінь дискримінації по відношенню до жінок у різних сферах життя); включеність меншин (рівень дискримінації щодо уразливих груп).

Ці індекси являють собою набір показників, які поєднують понад 200 індикаторів із 25 джерел, аби забезпечити повну картину соціальних інститутів по всьому світу. Попри такий вагомий масив показників, індекси соціального розвитку виступають лише інструментом оцінки та аналізу «невидимих» аспектів розвитку й доповненням до вимірювання індивідуальних можливостей людського розвитку [4, с. 66].

Отже, комплексна та всебічна, об'єктивна оцінка показників розвитку є передумовою ефективного соціально-економічного управління на рівні регіону. Вона дає підстави не тільки для вибору стратегії і обґрунтування управлінських рішень, а й для перевірки їхньої дієвості та результативності.

Список літератури

1. Храпкіна В. В., Медвідь В. Ю. Економічна діагностика параметрів регіонального розвитку. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2017. Вип. 4. С. 86 – 90.
2. Пріоритетні напрями розвитку національної економіки України в контексті глобалізаційних викликів: колективна монографія / за заг. ред. І. Ф. Прокопенка. Харків: ХНПУ, 2018. 196 с.
3. Бакалінська А. О. Концептуальні основи економічної діагностики регіонального розвитку. *Економічний простір*. 2020. (154). С. 145 – 148.
4. Troshchinsky, Volodymyr, Larisa Melnychuk, and Natalia Yarosh. Системи оцінювання соціального розвитку регіонів: міжнародний досвід та вітчизняна практика. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. (2020). 1 (96). С. 62 – 69.

СЕКЦІЯ 2

SECTION 2

СВИТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
WORLD AGRICULTURE AND
INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

УДК 334.72

Григорова Е. В.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

Науковий керівник:

Носова О. В.

д-р. екон. наук, професор кафедри маркетингу,
менеджменту та підприємництва,

Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

МІЖНАРОДНІ СТАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ

Зі стрімким розвитком економічних відносин, в умовах глобалізації та жорсткої конкуренції, сучасним підприємствам дуже важко самотійно підтримувати необхідний рівень конкурентоспроможності, економічної ефективності та надалі розвиватися. З цих причин вітчизняні компанії досить часто залучаються до співпраці із зарубіжними партнерами, де найбільш перспективною формою взаємовідносин виступають міжнародні стратегічні альянси. Така співпраця допомагає підприємствам швидко досягти стратегічних цілей та ефекту синергізму з невеликими операційними витратами, меншими потребами в інвестиціях та високим потенціалом успіху. Ці та інші питання обумовлюють актуальність теми даного дослідження.

Серед українських та зарубіжних науковців варто виділити праці Г. Лорензоні, М. Янг, Дагаєв А. А., Глущенко В. В., Пономаренко В. С. та інших, які досліджували теоретичні засади створення міжнародних стратегічних альянсів як актуальної форми співробітництва підприємств.

Поняття «стратегічний альянс» відоме з XIII століття, яке на сьогодні широко використовується як у науковій сфері, так і у практичній діяльності. Єдиного визначення даної дефініції немає, проте у більшості досліджень стратегічні альянси характеризуються як тимчасові бізнес-асоціації, створені шляхом горизонтальної кооперації фірм. Відсутність конкретного тлумачення стратегічного альянсу свідчить про унікальність та ускладненість відносин компаній у такій формі співробітництва [1, с. 15].

Для прийняття рішення підприємством про початок співробітництва із зарубіжними партнерами у формі міжнародного стратегічного альянсу повинні бути певні причини, серед яких можна виділити наступні:

- розширення доступу до нових ринків;
- впровадження сучасних досягнень науки та техніки;
- прискорення інноваційних процесів;
- скорочення економічних витрат різного характеру;
- оптимізація НДДКР;
- отримання доступу до матеріальних та нематеріальних активів партнерів тощо [2, с. 94].

Загалом можна визначити дві основні групи факторів, які сприяють формуванню та розвитку міжнародних стратегічних альянсів, які представлено на рис. 1.

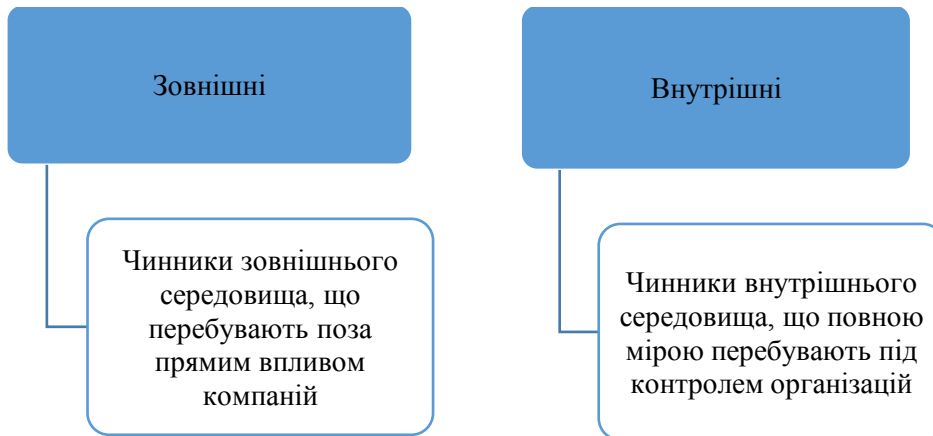


Рис. 1. Групи факторів впливу на міжнародні стратегічні альянси
Джерело: складено на основі [3, с. 15]

Відомо, що на сьогоднішній день, існує кілька тисяч міжнародних альянсів, серед яких найбільш значущими визнаються наступні компанії:

- IBM і Apple (з 1991 р.) (загалом IBM закріпила майже 1000 стратегічних альянсів);
- Toyota і BMW (з 2011 р.);
- Microsoft і Nokia (з 2011 р.);
- Coca Cola і Endomondo (з 2012 р.);
- GM і PSA Peugeot Citroen (з 2012 р.);
- Mazda та Toyota (з 2017 р.);
- Mahindra Group і Ford Motor Company (з 2017 р.) та інші [4, с. 80].

Загалом компанії, зазначені у щорічному списку Fortune 500 мають в середньому 50 – 70 альянсів кожна. Це свідчить про поширення процесів інтеграції на мікрорівні та їх стратегічну значущість для подальшого розвитку учасників.

Таким чином, на основі даного дослідження можна зробити наступні висновки:

- міжнародні стратегічні альянси – це основна складова глобальної конкуренції, яка є перспективним методом кооперації підприємств з метою модернізації своєї діяльності та досягнення економічної ефективності;
- основними причинами створення міжнародних альянсів виступають нові можливості розвитку, які відкриваються для компаній;
- на сьогодні створення міжнародних альянсів є актуальним, про що свідчить використання даної форми співробітництва широко відомими компаніями.

Список літератури

1. Морозова І. В., Чернова О. В. Стратегічні альянси як феномен глобальної економіки. *Приазовський економічний вісник*. 2020. № 1(18). С. 14 – 18.
2. Токмакова І. В., Сіра В. Дослідження сутності стратегічних альянсів як перспективної форми кооперації вітчизняних підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2010. № 30. С. 93–96.
3. Охріменко О. В. Фактори формування стратегічних альянсів. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. № 14(4). С. 14–20.
4. Касич А. О., Чумаченко Ю. В. Міжнародні стратегічні альянси як чинники розвитку конкурентних переваг підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. №13. С. 78–83.

УДК 34-340

Maksurov A. A.

Candidate of Law, Lecturer,
Department of Theory and History of State and Law,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

COORDINATION OF MIGRATION POLICY IN THE REPUBLIC OF LITHUANIA

Legal technology in the Republic of Lithuania is widely integrated into the current legislation [1].

Coordination mechanisms are also used to resolve issues of integration of foreign citizens into Lithuanian culture and Lithuanian society.

Thus, Resolution Government of Republic of Lithuania No. 79 “On the approval of the Lithuanian migration policy guidelines» on 22 January 2014 [2] states: «11.1. Lithuania lacks a long-term policy for the integration of foreigners, as well as a body responsible for its formation; there is no coordination between the authorities responsible for integration.

11.2. The Law on the Legal Status of Foreigners provides for the creation of a commission of the Government of the Republic of Lithuania to coordinate the integration of foreigners. It consists of ministers and deputy ministers for social security and labor, internal affairs, health care, education and science, culture and finance, and a representative of the Association of Local Authorities in Lithuania. Representatives of national and municipal institutions, organizations and associations, as well as other persons as required, may also be included. However, the institution responsible for coordinating the integration of foreigners has not yet been appointed.

13.2. The Ministry of Internal Affairs is responsible for the adoption of migration policy with regard to public security (excluding economic issues). The Ministry of Social Security and Labor is responsible for labor policy; social integration of foreigners granted asylum in Lithuania; administration of the European Fund for Refugees, the European Fund for the Integration of Third-Country Nationals and the Fund for Asylum and Migration; and the return to Lithuania of political prisoners, deportees and their family members, as well as the implementation of measures for their social integration, which fall within the scope of the social integration policy.

The Ministry of Education and Science is responsible for Lithuanian research provided to foreigners of Lithuanian origin and emigrants; education of foreigners; coordination of research; the work of foreign teachers and researchers in scientific and educational institutions.

13.3.2. The Police Department under the Ministry of the Interior of the Republic of Lithuania controls and coordinates the operations of the migration services in the territorial police units that carry out functions in the field of migration policy established by laws and other legal acts.

13.3.7. The State Labor Inspectorate under the Ministry of Social Security and Labor oversees illegal labor and coordinates the operations of the relevant authorities.

13.4. Statistical Office of Lithuania coordinates official statistics and implements a common national policy on methodology and organization of statistics; collects and publishes statistical information on international migration of the population (migration and immigration flows and trends of Lithuanian citizens and foreigners), demographic and socio-economic characteristics and statistical indicators for migrants, as well as information on socio-economic factors that can contribute to emigration from Lithuania,

13.6. Taking into account the horizontal nature of migration problems, the main problems related to the institutional structure for the development and implementation of migration policy are as follows: migration policy falls within the purview of several ministries, not just one; lack of coordination of issues related to migration policy, with different views and positions between institutions; some functions overlap across multiple agencies; it has not been established which institution is competent to solve specific migration problems, such as the integration of foreigners; the qualifications of specialists are inadequate; the system of professional development is insufficient; and the function / human resource ratio is not proportional.

16. Objectives of the Lithuanian migration policy: 16.5. have a close and focused participation in the development of the EU immigration policy in addressing issues requiring common and coordinated action, and together with other member states to expand political dialogue and practical cooperation in the field of migration with third countries, in particular with eastern neighboring countries and countries with European aspirations.

22. Combating illegal migration: 22.2. It is imperative to strengthen the management system to prevent illegal migration and control foreigners, encompassing the activities of competent Lithuanian institutions at the national and European level, as well as effective cooperation and coordination in the field of control of foreigners. It is necessary to improve the interaction of law enforcement agencies, especially in the field of information exchange, as well as in the ability to respond quickly and adequately and use the necessary measures.

27. Coordination of monitoring of migration processes and their analysis is carried out by the Ministry of Internal Affairs».

More often, when analyzing Lithuanian regulations in this area, we have to deal with a situation where the main forms of coordination interaction used in

practice (except, perhaps, joint planning) are not defined in any way, there are no procedural (procedural) norms that could describe the procedure for implementing joint actions., coordination of decisions of various kinds of officials, the form of the coordination act is not provided, there are no requirements for the content of the coordination decision, in the Lithuanian law in the law enforcement sphere there is no responsibility of civil servants for failure to perform joint concerted actions.

At the same time, there are all opportunities for deepening the coordination of legal regulation in this area, including by expanding and concretizing the existing coordination norms. This kind of approach in no way contradicts the achievements of the national legal doctrine of Lithuania and may well be implemented even on the basis of existing constitutional provisions.

The legal constructions applied by the legislator can speak of the effectiveness of these norms, their lack of blanketness (reference): these are norms of direct action that directly lead to the resolution of the legal situation in essence.

As a positive point, it should be noted that these norms have been thoroughly worked out in terms of the structure of legal norms. Due attention is also paid to the issues of correlation between the specified norms.

At the same time, the coordination norms in the migration law of the Republic of Lithuania are not devoid of individual shortcomings, the correction of which would significantly improve the quality of constitutional and legal regulation in Lithuania as a whole. First, one of the shortcomings of these norms is their fragmentation, that is, they are not provided for the resolution of most legal conflicts of the constitutional level and are applied sporadically. Secondly, little attention has been paid to the methods and means of forms of coordination interaction that are stable in practice. Thirdly, these norms are not supported by organizational, procedural norms, which reduces the level of their implementation due to a lack of elaboration precisely from the point of view of the implementation process.

List of sources

1. Maksurov A. A. Teisinės technologijos koordinavimas lietuvių teisės įgyvendinimuose // Technologies, tools and strategies for the implementation of scientific advances: materials of the international scientific conference, 2020 Kherson, Ukraine: ICND. P.67.

2. Resolution Government of Republic of Lithuania № 79 «On the approval of the Lithuanian migration policy guidelines» 22 January 2014. URL: <https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/en/TAD/bd8492b038ac11e4a343f25bd52b4862>.

Графська О. І.

канд. екон. наук,
доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
Львівський державний університет фізичної культури
ім. Івана Боберського,

Кулик О. М.

здобувач вищої освіти VI курсу факультету туризму,
Львівський державний університет фізичної культури
ім. Івана Боберського

АКТУАЛЬНІСТЬ МІКРОКРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДЬНОГО БІЗНЕСУ В ПЕРІОД ПАНДИМІЇ COVID-19

На сьогоднішній день Україна зокрема та весь світ загалом переживають не прості часи як і для соціальної так і для економічної сфери діяльності. Непередбачена ситуація, яка спричинена пандемією COVID-19 завдала великого удару по всіх життєво важливих сферах функціонування, а економіка держави на даний час несе дуже великі збитки. Це відображається на скороченні робочих місць, на численній ліквідації підприємств та організацій різних сфер, відповідно скоротилися надходження до бюджету, і це все вплинуло на загальний добробут населення нашої держави. Для ліквідації наслідків, які завдала пандемія COVID-19, та для стабілізації економічних показників в державі необхідним є, перезапустити роботу підприємств та організацій. Враховуючи ситуацію, що не кожне підприємство, готове і може самостійно впоратися, актуальним буде питання мікрокредитування малого і середнього бізнесу.

На даний час більшість підприємств, фізичних осіб підприємців, та простих громадян, які здійснюють підприємницьку діяльність, потребують обігових коштів, тому підприємства готові звертатися до банківських та не банківських фінансових установ за отриманням кредиту або мікрокредиту. Розглянемо детальніше поняття мікрокредиту.

Вартість мікрокредитів зазвичай в рази перевищує ставки за звичайними банківськими позиками.

В Україні поняття «мікропозика» та мікрокредиту з'явилося 2011 року. До 2015 року фінансові обороти галузі збільшилися на третину. З огляду на суворі вимоги банків і нестабільність курсу, ця послуга швидко стала набирати популярність. 2015 року мікрофінансові організації перевершили банки за обсягом позик, видавши позики на загальну суму 10 млрд гривень. Число клієнтів за поточний рік збільшилось на 40 % [1].

Онлайн-кредитування в Україні стало активно розвиватися зі збільшенням кількості власників пластикових карт. Згідно з оцінками експертів, в 2016 році ця цифра склала 41 млн людей [1]. При цьому кількість безготівкових операцій за два роки збільшилася в чотири рази. Цей фактор став вирішальним для активного впровадження інтернет-напрямку в сферу мікрокредитування.

Послуги мікрокредитування в Україні можуть надавати Банки та небанківські фінансові організації, що мають відповідну ліцензію Нацкомфінпослуг. Перевірити наявність ліцензії мікрофінансової організації можна у Державному реєстрі фінансових установ.

Діяльність мікрофінансових організацій регулюється нормами чинного законодавства України, зокрема законами [2]:

– Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг».

– Законом України «Про споживче кредитування».

– Законом України «Про захист прав споживачів».

– Нормами Цивільного права.

– Згідно з цими нормативними актами клієнти мікрофінансових установ мають:

– право на доступ до інформації;

– право отримати повний пакет послуг, передбачений укладеним договором;

– право відмовитись від мікрокредиту в протягом 14 днів після його оформлення в порядку та на умовах, визначених Законом України «Про споживче кредитування».

З вище наведеного можемо зробити висновок, що в Україні практично кожен громадянин користується мікропозикою, тобто мікрокредитом, це дозволяє забезпечувати безперервний потік грошових, та обігових коштів населення, а фінансовим установ так і банкам заробляти на цьому хороші доходи.

З огляду вище наведеного, що підприємства, організації, чи просто фізичні особи які користувалися «Мікропозикою» чи «мікрокредитом» в період пандемії Covid-19, значно довше могли протриматися на ринку та продовжують свою фінансову діяльність і на даний час, з врахуванням того, що мали резервні обігові кошти, що дозволяло їм частково робити відрахування в бюджет та виплачувати заробітною плато працівникам, та й дало можливість, даним організаціям втриматися на ринку. Відповідно, щодо фізичних чи юридичних осіб, які ще не скористалися даною програмою мікропозики, чи мікрокредитування актуальним буде це зробити, для того, щоб мати достатньо забезпеченні обігові кошти і не спричинити за жодних обставин зупинки їхнього бізнесу.

Список літератури

1. Gazeta.Ua. Мікрокредитування в Україні: доцільність державного врегулювання. URL: https://gazeta.ua/articles/promotion/_mikrokredituvannya-v-ukrayini-docilnist-derzhavnogo-vregulyuvannya/899687.

2. Король В. С., Данилейчук Р. Б. Проблеми функціонування суб'єктів малого підприємництва в умовах глобалізації економіки України. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2009. № 6. С. 22 – 34.

UDC 334

mgr Choma A.

Dyscyplina nauk ekonomicznych i finansów, doktorant
Wydział Ekonomii i Finansów
Katedra Finansów
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

mgr Sielicka E.

Dyscyplina nauk ekonomicznych i finansów, doktorant
Wydział Ekonomii i Finansów
Katedra Zarządzania Marketingowego
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

mgr Kowalczyk D.

Dyscyplina nauk o zarządzaniu i jakości
Wydział Zarządzania
Zarządzania Produkcją i Pracą
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ISTOTA RELACJI W ŁAŃCUCHU DOSTAW

Znaczenie relacji w łańcuchu dostaw odgrywa znaczącą rolę. Tworzenie efektywnych łańcuchów dostaw nie mogłoby odbywać się bez polegania na relacjach w poszczególnych jego ogniwach. Celem niniejszego opracowania jest przanalizowanie istoty i roli relacji w łańcuchu dostaw.

W celu zrozumienia istoty relacji w łańcuchu dostaw należy omówić znaczenie samych relacji. Relacje to ogólne pojęcia, które najprościej zdefiniować można jako związek, zależność pomiędzy co najmniej dwoma przedmiotami, pojęciami. Związek natomiast jest to zespół jednostek zorganizowanych, działających wspólnie i posiadających wspólne cele. Paradygmat koordynacji rynkowej opisuje wszystkie sytuacje w relacji dostawca-odbiorca występujące w łańcuchu dostaw. Skupia się na trzech elementach: kooperacji, konkurencji a także kontroli, rozumianej jako dążenie do zdobycia i wykorzystania przeważającej siły przetargowej [1].

Kooperacja jest to układ partnerski pomiędzy podmiotami w łańcuchu dostaw. Obejmuje najczęściej co najmniej dwa różne typy przedsiębiorstw na różnych etapach łańcucha dostaw. Wielu badaczy i naukowców zastępuje termin partnerstwa terminem «związki podobne do partnerstwa» argumentując to stwierdzeniem, że nie ma relacji, która byłaby czystą relacją partnerską, bez jakiegokolwiek skazy rywalizacji czy konfliktów interesów [2].

Korzyści wynikające ze zintegrowanej współpracy w relacji dostawca-odbiorca występują u obu stron. Niewątpliwą korzyścią dla odbiorców jest redukcja ich niepewności związana z kosztami materiałów, jakością, okresami realizacji zamówień oraz szybkością reakcji. Współpraca zmniejsza również niepewność dostawców dotyczącą rynku, zrozumienia i zaspokojenia potrzeb konsumentów a także specyfikacji produktów [2]. Niepewność u obu stron wiąże się także ze zmniejszeniem oportunistyki, zwiększeniem komunikatywności, dzieleniem się nagrodami i ryzykiem. Integracja działań w relacji dostawca-odbiorca przynosi również wymierne korzyści w postaci oszczędności

związanych z ekonomią skali w procesach zamówień, produkcji czy transportu, obniżeniem kosztów administracji, integracji procesów i technologii. Czynniki, które mają wpływ na partnerstwo to: zgodność, koordynacja, wzajemna zależność, równowaga władzy, zaufanie, podział zysków i ryzyka, zaangażowanie, wspólne działanie, dzielenie się informacjami [1].

Według G. Hamel, Y.L. Doz i C.K. Prahalad „nawet partnerskie relacje między dostawcą i odbiorcą są swoistym przekładańcem konkurencji i kooperacji”. Według autorów współpraca jest jedną z form konkurencji, ma swoje granice a harmonia nie jest główną miarą sukcesu [3]. Wszelkie formy partnerstwa są przejawem walki konkurencyjnej z pozostałymi podmiotami i jednocześnie prowadzą do rywalizacji z partnerem. Rywalizacja ta obejmuje walkę negocjacyjną. Warto więc zastanowić się, czy korzyści z kooperacji różnią się stopniem wrażliwości na poziom walki negocjacyjnej. Walka ta jest czynnikiem utrudniającym osiągnięcie korzyści ze współpracy. Rosnące korzyści osiągnięte w logistyce łączą się z rosnącą wygraną w walce negocjacyjnej. Jednocześnie wzrost ten wymaga coraz większego zaufania, wymiany informacji i ostatecznie prowadzi do partnerstwa. Istotne jest, aby znaleźć punkt, w którym konkurencja nie będzie szkodziła kooperacji i odwrotnie [2].

Trzecim elementem paradygmatu jest kontrola. W.C. Benton do głównych barier w efektywnym zarządzaniu łańcuchem dostaw zalicza takie czynniki jak: niepowodzenie w dzieleniu się informacjami, obawa przed utratą kontroli, brak satysfakcji z łańcucha dostaw, brak zrozumienia idei łańcucha dostaw, krótkowzroczne strategie i niedostateczna wzajemność [4]. Bariery te ściśle wiążą się z brakiem porozumienia między stronami relacji dostawca-odbiorca co do egzekwowania i podziału władzy. Równowaga władzy między partnerami, jak zakłada kooperacja, nie zawsze ma zastosowanie w praktyce. Dostawcy przedsiębiorstw, które mają silną pozycję przetargową są od nich zależni. Firmy w możliwości egzekwowania władzy upatrują swoją siłę i zyski. Dominująca pozycja stawia ich w lepszej sytuacji niż w przypadku, gdyby władzę tę mieli podzielić między partnerów. Silne przedsiębiorstwa uznają partnerstwo tylko w takim stopniu, jaki dyktuje równowaga sił [2].

Podsumowując niniejsze rozważania układ relacji pomiędzy poszczególnymi członkami łańcucha dostaw wpływa na sposób jego funkcjonowania oraz jego skuteczność. Należy rozważyć wady i zalety różnego rozkładu sił członków łańcucha dostaw, zarówno w przypadku relacji partnerskich jak i relacji opartych na dominacji. W zależności od pozycji poszczególnych członków łańcucha dostaw, ich siły i roli oraz planowanych rezultatów osiągniętych przez cały układ łańcucha dostaw należy rozważyć odpowiedni układ relacji w nim obowiązujących [5].

Bibliografia

1. Łupicka – Szudrowicz A., Zintegrowany łańcuch dostaw w teorii i praktyce gospodarczej, wyd. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2004
2. Ciesielski, M., Długosz, J., Strategie łańcuchów dostaw, wyd. PWE, Warszawa 2010
3. Hamel, G., Doz, Y.,L., Prahalad, C.,K., 1989, Collaborate with Your Competitors and Win, Harvard Business Review, nr 1/1989, s. 135.
4. Benton, W.C., Malonii, M., 2005, The influence of power driver buyer/seller relationships on supply chain satisfaction, Journal of Operations Management, (23), pp. 2 - 4.
5. Christopher M., 2000, Logistyka i zarządzanie łańcuchem dostaw, Wydawnictwo PCDL, Warszawa, s. 17.

УДК 339.1

Зубко В. В.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
4 курсу факультету фінансів та обліку,
Київський національний торговельно-економічний університет

Науковий керівник:

Ромашко О. М.

канд. екон. наук, доц. кафедри обліку та оподаткування,
Київський національний торговельно-економічний університет

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ В ТОРГІВЛІ

Сучасне життя важко уявити без купівлі чи продажу товарів та послуг. Торгівля як складова економічної системи країни забезпечує зайнятість населення, збалансування виробництва та споживання, задоволення попиту споживачів на різні товари, сприяє збільшенню економічних зв'язків між секторами народного господарства, сприяє валютній стабільності та активно бере участь у формуванні державного бюджету [1].

Проблеми обліку торговельних запасів в умовах реформування економіки набувають особливої актуальності у зв'язку з потребою отримання точної та достовірної інформації. Враховуючи це, багато науковців розглядають проблеми організації обліку на підприємстві для забезпечення:

- виконання плану товарообігу, підготовка інформації, необхідної для управління всіма процесами підприємства;
- перевірка правильності документального забезпечення, законності та цілеспрямованості операцій, своєчасне та повне їх відображення на рахунку;
- правильність списання товарних затрат і втрат;
- дотримання правил інвентаризації, своєчасного виявлення та відображення їх результатів [2].

Однією із проблем обліку в торгівлі є те, що багато часу витрачається на облікову обробку товарно-транспортних накладних та виписаних на основі їх приймальних квитанцій, оскільки типові форми накладних містять багато недоліків. Так, зокрема, дані щодо тари наводяться двічі, строки «відпустив» та «прийняв» розміщуються на зворотній стороні вказаного документа, в результаті чого бухгалтер має переписувати їх на лицьову сторону. Слід ліквідувати ці недоліки в типових формах товарно-транспортних накладних [3].

Науковці Мірошниченко О.В., Попович А.О. також визначили наступні проблеми обліку торгівлі, зокрема:

- недостатність інформації про витрати для встановленої номенклатури витрат;
- обмежена система класифікації доходів в П(С)БО 15 «Дохід»;
- нарахування суми доходу за умови, що знижка надається покупцеві, коли дебіторська заборгованість погашається протягом встановленого терміну [2].

Одночасно, вищезгадані автори визначають, що для вирішення завдань організації обліку торгівельної діяльності пропонується використовувати відповідні методичні рекомендації, які дозволять автоматизувати процес обліку товарів як на складах оптових підрозділів, так і в роздрібній мережі. Для мінімізації витрат на оплату праці при обліку торгівлі варто розробляти програмні продукти, які зменшать кількість працівників та, відповідно, витрати на оплату праці, а також максимізують автоматизацію бухгалтерського обліку [2].

Багато проблем виникає під час обліку запасів. Насамперед це пов'язане з тим, що на багатьох підприємствах облік запасів ведеться паралельно трьома підрозділами з різною метою:

- на складі в натуральному виразі враховується все, що там фізично знаходиться. Основна мета складського обліку – збереження запасів;

- у торговому відділі формується й аналізується інформація про рух і залишки товарів з метою ефективного продажу;

- у бухгалтерії облік запасів ведеться з використанням встановлених П(С)БО 9 «Запаси» [4] методів для формування фінансової та податкової звітності.

Виходячи з вищезазначеного, часто виникають ситуації, коли за даними одного підрозділу залишок запасів є (наприклад, у торговому відділі), а в обліку іншого (наприклад, бухгалтерії) – залишків немає.

Кашена Н.Б., Носач Н.М. у результаті досліджень зробили висновки, що на практиці найбільш поширені дві причини розбіжностей в обліку:

- по-перше, пересортування, яке може бути викликане як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами. До суб'єктивних причин належить і людський фактор, тобто помилки співробітників, викликані не недостатньою кваліфікацією бухгалтера чи комірника, а браком знань у галузі товарознавства. Через це інформація з одного й того ж документа може бути неоднаково відображена в обліку різних підрозділів;

- по-друге, некоректний облік переходу права власності. Наприклад, товар проданий, але й далі знаходиться на складі підприємства на відповідальному зберіганні. У бухгалтерії та торговому відділі він списаний, а на складі продовжує враховуватись у картках складського обліку без змін [1];

Ще одна причина розбіжностей була визначена авторами Щегловим О. П., Яковишиною Н. А., які зазначили що використання різних програмних забезпечень різними підрозділами в межах одного підприємства. Наприклад, у бухгалтерії використовується програма «1С: Підприємство», яка охоплює всі ланки обліку на торгівельному підприємстві – від обліку товарних запасів до формування фінансової звітності, у той час коли на складі часто використовують більш спрощене та дешевше програмне забезпечення, за допомогою якого ведеться виключно облік товарних запасів і лише в натуральному вимірнику. При такому методі організації обліку відсутня централізована система обліку в результаті чого бухгалтерія не може оперативно реагувати на виникнення помилок в процесі ведення складського обліку. Іншою стороною даної проблеми є розбіжності у номенклатурному найменуванні одиниць товарних запасів. Наприклад, у бухгалтерському обліку товар іменується як «циліндричні елементи», а в складському обліку даний товар зазначений як «труби» [5].

Таким чином, передумовою для подальшого розвитку обліку торгівельної діяльності є перш за все:

- роз'яснення та дотримання в умовах активного розвитку різних облікових систем концептуальних основ і методологічної бази бухгалтерського обліку;
- уніфікація методології визначення даних обліку і показників звітності;
- гармонізація на основі міжнародних стандартів фінансової звітності та з урахуванням внутрішніх потреб і можливостей методології обліку діяльності.

Отже, кожне підприємство вибирає форму управління товарними запасами, виходячи з особистих потреб і потреб споживчого ринку. Торговельна діяльність підприємств забезпечує безперервний процес руху активів у формі товарів від виробничих підприємств різних форм власності до безпосередніх споживачів.

Для забезпечення торговельної діяльності підприємства здійснюють операції купівлі-продажу товарів.

Правильне управління товарними запасами суттєво впливає на фінансовий стан торговельного підприємства.

Список літератури

1. Кащена Н. Б., Носач Н. М. Облік реалізації товарів в підприємствах торгівлі. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/154.pdf.
2. Мірошніченко О. В., Попович А. О. Проблеми та перспективи обліку торговельної діяльності. *Молодий вчений*. 2018. № 10 (62) жовтень, С. 5.
3. Ярошенко А. С. До питання обліку товарів на підприємствах. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstreamdownload/123456789/60096/5/Yaroshenko_Do_pytannia.pdf;jsessionid=1BDF367E21BF5F7F2E998E2E09259F9C.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20.10.99 № 246. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text>.
5. Щеглов О. П., Яковишина Н. А. Проблеми обліку та управління товарними запасами на підприємствах торгівлі. URL: http://www.rusnauka.com/21_NNP_2010/Economics/70603.doc.htm.

СЕКЦІЯ 6 ||| ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ
SECTION 6 ||| ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND EXCHANGE ACTIVITIES

УДК 663.221:663.258:620.2-047.44

Мельник І. В.

канд. техн. наук, доцент,
доцент кафедри товарознавства та митної справи,
Одеська національна академія харчових технологій,

Луцькова В. А.

канд. техн. наук, ст. викл.,
ст. викладач кафедри товарознавства та митної справи,
Одеська національна академія харчових технологій

**АНАЛІЗ ХВОРОБ І ДЕФЕКТІВ ПРИ ТОВАРОЗНАВЧІЙ
ОЦІНКИ БІЛИХ СУХИХ ВИН**

Будь-який товар повинен задовольняти потреби споживача. Але в процесі оцінки якості продовольчих товарів, як правило, виявляються дефекти, які різняться за значенням, виду та походженню. Порушення технологічних процесів або використання неякісної сировини при виробництві білих сухих вин призводить до хвороб і дефектів.

Хвороба вина – це такий його стан, за якого в результаті життєдіяльності мікроорганізмів відбуваються глибокі зміни його хімічного складу, що призводить до псування продукту [1].

До основних груп мікроорганізмів – шкідників виноробства відносять різні види спорогенних дріжджів родів *Saccharomyces*, *Hansenula*, *Pichia*, *Zygosaccharomyces*, а також оцтовокислі, молочнокислі та інші бактерії [2, 3].

Хвороба вина звичайно протікає в три стадії:

1) розмноження мікроорганізмів, при цьому на поверхні вина утворюється плівка або вино мутніє;

2) незначні зміни в хімічному складі вина, які ще можна виправити; перша ознака захворювання – підвищення у вині летких кислот, особливо оцтової;

3) глибокі зміни в хімічному складі вина, коли лікування вже неможливе.

Залежно від умов зберігання в вині розвиваються аеробні і факультативні анаеробні мікроорганізми, які викликають такі хвороби, як оцтове скисання, молочнокисле бродіння, прогіркання, ожиріння та ін. Погіршення якості вина при захворюванні відбувається в результаті використання мікроорганізмами окремих компонентів вина, аж до повного їх знищення.

Дуже важливо своєчасно виявити захворювання, звертаючи увагу на зовнішні прояви і проводячи дегустацію. Кінцеве заключення про хвороби вина робиться на основі технохімічного і мікробіологічного контролю.

Хвороби вин викликані аеробними бактеріями. Аеробними мікроорганізмами, які викликають хвороби вин, є плівчасті дріжджі і оцтовокислі бактерії.

Цвіль вина – це захворювання, що найбільш часто ушкоджує столові вина. Хвороба викликається плівчастими дріжджами роду *Candida*, *Pichia*, *Hansenula* при зберіганні вина в неполивних ємностях при доступі до нього кисню повітря. У сприятливих умовах названі дріжджі протягом декількох діб утворюють на поверхні вина плівку і викликає глибокі хімічні зміни, які шкодять смак вина. Плівка спочатку тонка, гладка, борошняно-білого або білого кольору. З часом вона потовщується, стає пухкою, обривки її осідають на дно, вино мутніє [4].

Плівчасті дріжджі здатні до отримання енергії в процесі аеробного дихання і в меншій мірі – до спиртового бродіння. Дріжджами споживається, перш за все, етиловий спирт, який вони окислюють до CO_2 і H_2O . При цьому утворюються проміжні продукти окислення (ацетальдегід, оцтова кислота), накопичується

етиловий ефір оцтової кислоти. Вміст спирту при цвілях вина може знизитись до 0,1 – 1,0 %. Після повного споживання спирту плівчасті дріжджі починають руйнувати цукри, органічні кислоти (крім винної), гліцерин.

Окислення починається з верхніх шарів вина, потім поширюється в нижні шари. Цвіль вина є сприятливим фоном для бактеріального зараження, наприклад, оцтового скисання.

Оптимальна температура для розвитку плівчастих дріжджів 24 – 28 °С, мінімальна 4 °С, максимальна 34 °С. За низької температури вина, які містять 10 % спирту, рідко хворіють, а вина, які містять 12 % спирту, стабільні в відношенні плівчастих дріжджів. За оптимальної для плівчастих дріжджів температури окремі їх штами вражають сухі вина, які мають 13 – 14 % спирту.

В анаеробних умовах (у повній закупореній пляшці) плівчасті дріжджі утворюють осад і муť. При утворенні осаду помітних відхилень в складі і смаку не спостерігається: дріжджі використавши весь кисень пляшці, швидко відмирають, однак пошкоджується товарний вигляд.

Важливим профілактичними засобами проти цвілі вина є ретельне дотримання всіх технологічних правил переробки винограду, регулярне і ретельне доливання ємностей здоровим вином, зберігання вина при низькій температурі, зберігання ємностей для вина в чистоті.

Оцтове скисання – це досить небезпечна хвороба, яка важко піддається лікуванню як молодих, так і старих вин. Збудниками цього захворювання є оцтовокислі бактерії роду *Acetobacter*. Захворюванню піддаються столові, особливо білі вина при високих температурах зберігання (більше 22 – 24 °С).

Обов'язковою умовою виникнення оцтового скисання є доступ до вина кисню повітря, що найчастіше відбувається при зберіганні вина в неповних ємностях.

На початку захворювання на поверхні вина з'являється тонка плівка, звичайно білуватого кольору. З розвитком хвороби плівка може опуститися на дно, утворюючи оцтову матку (оцтові гнізда). Вино набуває запах і смак оцтової кислоти і її ефірів, за органолептичної оцінки відчувається жгучість, виникає колоче і шкрябаюче відчуття у горлі [4].

Оцтовокислі бактерії окислюють етиловий спирт в оцтову кислоту. Крім етилового спирту, оцтовокислі бактерії окислюють одноатомні спирти: пропиловий – в пропіонову кислоту, бутиловий – в масляну, ізобутиловий – в ізомасляну; вуглеводи – в цукрокарбоніві кислоти. Органічні кислоти, які утворюються, змінюють хімічний склад вина. Хвороби вин викликаються факультативно анаеробними мікроорганізмами – молочнокислими бактеріями. Як факультативно анаеробні, вони можуть розвиватись у вині як за доступу до нього кисню, так і за його відсутності. Так як молочнокислі бактерії спиртостійкі, вони можуть розвиватись у всіх типах вин. Залежно від складу вина, величини рН, виду молочнокислих бактерій та ряду інших умов, у вині можуть розвиватись різні хвороби.

Молочнокисле скисання – хвороба ця широко поширена, небезпечна і приносить велику матеріальну шкоду, особливо в південних районах виноробства. Молочнокислому бродінню піддаються всі типи вин: сухі, з залишком цукрів (недоброди), напівсухі і напівсолодкі, десертні, міцні, ароматизовані.

Мишачий тон або мишачий присмак – захворювання, яке може проявитись у всіх типах вин. Швидше хворіють малоспиртуозні і низькокислотні вина.

Навіть за слабого розвитку хвороби смак і запах вина набуває неприємного тону, схожого на запах приміщення, у якому багато мишей. Мишачий тон робить вино непридатним як для споживання в натуральному вигляді, так і для дистиляції.

За зовнішнім виглядом хворе вино не має помітних відхилень від нормального, здорового вина. Мишачий тон зустрічається як в повністю прозорих, в яких відсутні

мікроорганізми, так і в непрозорих, які містять різні мікроорганізми. Його можна зустріти в молодих винах і розлитих в пляшки, в столових, кріплених, а іноді ігристих винах.

Дефекти вин виникають внаслідок порушення технологічних процесів або використання неякісної сировини. До них належать касові помутніння: залізний (чорний і блакитний) кас, який виникає за підвищеного вмісту у вині окисного заліза; білий кас – посивіння вина через випадання в осад фосфорнокислого заліза; мідний кас – утворюється осад колоїдної сірчистої міді; оксидазний кас (побуріння вин) – виникає під впливом ендоксидази на дубильні речовини і барвники [5].

Основна причина виділення кристалічних осадів – стан перенасичення виннокислими солями внаслідок зміни хімічного складу під час оброблення, витримання і зберігання вина. Водночас зменшується вміст заліза. У винах воно зв'язане в комплекси, велика частка яких припадає на винну кислоту.

Використане у промисловості оброблення сусла бентонітом разом із сульфатацією знижує активність оксидаз на 70-90 %. Виготовлені з такого сусла виноматеріали не піддаються оксидазному касу, містять більше фенольних речовин і мають високу стабільність до кристалічних помутнінь.

Оброблення вина холодом вважають найбільш дієвим прийомом для надання йому стабільності. Гарячий розлив, пастеризація, теплове оброблення вин підвищують стабільність до кристалічних помутнінь, поліпшують органолептичні властивості і біологічну стабільність вин.

Для білих вин завжди існувала проблема потемніння, зумовленого окисненням поліфенолів. Для усунення цього пропонують застосовувати адсорбцію поліфенолів на полімерних добавках (хітозан, полімолочна кислота). Кращі результати отримують з використанням хітозану, який відновлює поліфеноли і стабілізує білі вина.

Якість вина контролюють за вмістом спирту, цукру, кислот (всіх і летких), сірчистої кислоти, свинцю, міді, олова, ціаністих сполук, станом мікрофлори і за результатами органолептичної оцінки. Різнобічну оцінку вина дають тільки органолептично, тобто внаслідок його дегустації.

Список літератури

1. Загоруйко В. О., Бобров О. Г., Виноградов В. О. Техніка безпеки у виноробній промисловості: підручник. Сімферополь: Тавріда, 2005. 384 с.
2. Павлоцкая Л. Ф., Дуденко Н. В., Евлаш В. В. Пищевая, биологическая ценность и безопасность сырья и продуктов его переработки: Учебник. К.: Фирма «ИНКОС», 2007. 287 с.
3. Никифорова Н. С., Прокофьева С. А. Товароведение продовольственных товаров: Рабочая тетрадь. М.: «Пищ. пром-сть», 2004. 214 с.
4. Шепелев А. Ф., Печенежская П. А. Товароведение и экспертиза продовольственных товаров. М., 2004.
5. Валушко Г. Г., Домарецький В. А., Загоруйко В. О. Технологія вина. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 592 с.

УДК 339.1

Чаюн М. Р.

здобувач вищої освіти,

Київський національний торговельно-економічний університет,

Комаха О. С.

канд. техн. наук, доцент кафедри товарознавства та митної справи,

Київський національний торговельно-економічний університет

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА БІРЖОВУ ТОРГІВЛЮ В УКРАЇНІ

Діяльність бірж посідає особливе місце в інфраструктурі сучасної економіки будь-якої країни. Цей вид торгівлі бере свій початок ще з 13 – 14 століття, але і зараз

є одним з основних організаційних форм торгівлі. Перша біржа в Україні була створена ще в 1796 році. На 2015 рік в Україні було зареєстровано 555 бірж. Вони є важливим елементом розвитку ринкового середовища сьогодні. Біржі виступають індикатором економічного розвитку, стану ринкової кон'юнктури, рівня конкурентоспроможності національного виробника, а також відіграють важливу інституційну роль у розширенні зовнішньоекономічного співробітництва країни [1]. Обсяги біржової торгівлі, порівняно з іншими країнами, в Україні є незначними. Щорічне зростання вартості біржових угод відбувається не стільки за рахунок розширення біржових торгів, скільки завдяки стрімкому подорожчання товарів, тобто інфляційним процесам [2, с. 252]. І також цей вид торгівлі не є дуже популярним, як в інших країнах, наприклад, Німеччині чи Америці. Це зумовлено багатьма негативними факторами, які ми розглянемо далі.

По-перше, відсутність гарантій виконання укладених у біржовій залі угод. Навіть на Українській аграрній біржі рівень виконання укладених угод у найкращі місяці її роботи ледь досягав 40%. Крім того, висока вартість біржового місця (початкова – 20000 дол. США) без забезпечення оптимальних умов для виконання угод не забезпечує високого ступеня довіри, а від так і використання послуг бірж сільськогосподарськими виробниками і потужними торговцями, комерційними структурами, передусім, зарубіжними [2, с. 253].

По-друге, недосконалість українського законодавства, що регулює біржову діяльність. Як і в інших сферах, в регулюванні біржової торгівлі існують численні неточності в законах. Також наразі відсутні законодавчо встановлені правила поведінки на біржовому ринку. Прийняття численних нормативно-правових актів, одні з яких сприяли розвитку біржової торгівлі, а інші, навпаки, запроваджували обмеження, які загрожували існуванню біржової діяльності, свідчить про відсутність в Україні послідовного й ефективного державного регулювання біржової діяльності [3, с. 3].

По-третє, відсутність необхідних знань та недостатня поінформованість товаровиробників щодо технології та переваг біржової діяльності. Наприклад, можна проводити електронні біржові торги. Такий вид торгівлі має низку переваг: допоможе заощадити кошти на проведення операцій, а також дозволить трейдерам безпосередньо здійснювати операції, слідкувати за інформацією в режимі реального часу.

Наступним фактором є вузькість правового поля діяльності товарних бірж. Через недостатнє державне регулювання, про яке ми згадували раніше, торгівля багатьма товарами є неможливою. Візьмімо для прикладу те, що після прийняття Закону України «Про затвердження Типових правил біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією» збільшилась кількість аграрних бірж, а після прийняття Закону України «Про схвалення Концепції переходу на біржову форму продажу вугілля» збільшилась кількість товарних бірж, а також операцій з торгівлі вугілля [4, с. 644].

Вагомим фактором є відсутність конкуренції на біржовому ринку України. Високий рівень конкуренції змушує суб'єктів розвиватись, удосконалюватись, переглядати цінову політику здійснення продажів, тощо. А якщо її немає, то ніхто не боїться втратити свої позиції, що також сповільнює розвиток економіки країни загалом.

Також до причин, що сповільнюють розвиток біржової торгівлі в Україні, можна віднести відсутність загальнонаціональної системи фондової торгівлі, яка б об'єднувала на уніфікованій основі всіх учасників ринку, низька активність населення, що пов'язана із загальним низьким рівнем його фінансової грамотності України, слабка технічна оснащеність бірж [5].

Отже, на даному етапі розвитку біржової торгівлі в Україні спостерігається низька ефективність. А так як біржова діяльність відіграє значну роль в формуванні економічно-фінансової системи держави, то уряду необхідно звернути увагу на вищезазначені фактори, провести низку реформ та прийняти закони і нормативно-правові акти. Це сприятиме збільшенню обсягів біржової торгівлі і зменшенню кількості позабіржових операцій.

Список літератури

1. Бондарчук Т. Л. Становлення та розвиток біржової торгівлі в Україні: ретроспективний аналіз вітчизняного досвіду. *Інфраструктура ринку*. 2019. 9 – 17. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/33_2019_ukr/4.pdf.
2. Томчук О. В. Сучасний стан, особливості функціонування та перспективи розвитку біржової діяльності в Україні. *Збірник наукових праць ВНАУ Серія: Економічні науки*. 2013. № 4 (81). URL: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/2154.pdf>.
3. Білоконь Т. М., Коханко П. О. Сучасний стан та перспективи розвитку біржової торгівлі в Україні. URL: <https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/29058/9174.pdf?sequence=3&isAllowed=y>.
4. Кобеля З. І., Сироїжко К. В. Особливості біржової торгівлі в Україні. *Young Scientist*. 2018. № 12 (52). 2018. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/12/148.pdf>.
5. Пехота А. В. Біржова торгівля як пріоритетний напрям модернізації ринку цінних паперів України. *Бізнес Інформ*. 2018. № 7. С. 216 – 220. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_7_32.

UDC 338

mgr Choma A.

Dyscyplina nauk ekonomicznych i finansów, doktorant
Wydział Ekonomii i Finansów
Katedra Finansów
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

mgr Sielicka E.

Dyscyplina nauk ekonomicznych i finansów, doktorant
Wydział Ekonomii i Finansów
Katedra Zarządzania Marketingowego
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

mgr Kowalczyk D.

Dyscyplina nauk o zarządzaniu i jakości
Wydział Zarządzania
Zarządzania Produkcją i Pracą
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

KLUCZOWE ASPEKTY NEGOCJACJI W BIZNESIE

Negocjacje stanowią nieodłączny aspekt podczas podejmowania wszelkiego rodzaju działań biznesowych. Negocjacje kojarzone są ze sztuką prowadzenia rozmów, dyskusji oraz pertraktacji pomiędzy stronami. Pożądanym rezultatem negocjacji jest osiągnięcie takiego porozumienia, które umożliwi realizację uzasadnionych interesów obu stron w maksymalnym stopniu. Celem niniejszego przeanalizowanie kluczowych czynników prowadzenia negocjacji w biznesie.

Negocjacje są integralną częścią procesu komunikacji, zarówno międzyludzkiej, jak i marketingowej, który jest nierozzerwalnie powiązany z prowadzeniem rozmów, sporów oraz uzgodnień. R. Fischer i W. Ury określają negocjacje jako «dwustronny proces komunikowania się, którego celem jest osiągnięcie porozumienia, gdy niektóre przynajmniej interesy zaangażowanych stron są konfliktowe» [1].

Na przebieg negocjacji wpływa wiele czynników. Do najważniejszych można zaliczyć cenę, czas, termin, ilość oraz organizację, a także cechy osobowości rozmówców oraz przyjęte założenia strategiczne [2].

Negocjacje należy podejmować, gdy:

- Obie strony są wyrażają gotowość do zawarcia umowy,
- Istnieją: zgodność i konflikt między stronami,
- Strony dysponują wystarczającymi kompetencjami decyzyjnymi,
- Strony są przygotowane do prowadzenia negocjacji.

Styl w negocjacjach jest efektem postawy negocjatora oraz podmiotu, który reprezentuje, w stosunku do drugiej osoby. Jest to elastyczność reagowania na rozwijającą się sytuację. O wyborze danego stylu najczęściej decyduje zasada symetrii, czyli różnic pomiędzy siłą negocjacyjną obydwu stron. Wyróżniamy negocjacje o układzie symetrycznym, gdy strony mają podobny status oraz asymetrycznym, gdy jedna strona ma znacznie wyższy status niż druga [3].

Strony negocjacji mogą kooperować bądź rywalizować między sobą, a ich wzajemne relacje mogą być następujące:

- nastawienie przegrana – przegrana,
- nastawienie przegrana – wygrana,
- kooperacja wygrana – wygrana.

Proces negocjacji składa się z trzech etapów, tzw. 3P:

- planowania,
- przedstawienia (rozgrywki negocjacyjnej),
- przeprowadzenia (realizacji wynegocjowanej umowy).

Planowanie negocjacji składa się z:

• czasu przygotowań – powinien trwać dwa razy dłużej niż etap rzeczywistych negocjacji,

- etap przygotowań, czyli:

✓ prognozowanie: przewidując przebieg negocjacji cenowej, im szybciej zaczniemy rozważać możliwe wahania ceny w trakcie negocjacji, tym lepiej. Da to czas na poszukanie konkurencyjnych ofert lub ewentualną redukcję kosztów, co wzmocni pozycję konkurencyjną kupujących.

✓ gromadzenie danych, czyli ustalanie faktów dotyczących rynku.

✓ analiza danych, czyli analiza wartości i kosztów,

✓ opracowanie strategii, czyli ustalenie jaki jest cel negocjacji, kto posiada kartę atutową, kto będzie w składzie grup negocjacyjnych, jakie potrzeby negocjatorów mają być zaspokojone, stylu negocjacji, problemów, ustępstw oraz taktyki.

Warto także przeprowadzić próbę negocjacji. Taka próba może odsłonić nowe perspektywy oraz możliwości w kwestii ustępstw oraz strategicznych negocjacji. Należy także dokonać oceny mocnych oraz słabych stron oraz ustalić, jak można umocnić bądź osłabić swoją pozycję [4].

Po negocjacjach należy zrealizować uzgodnienia dokonane w trakcie negocjacji oraz podsumować negocjacje notatkami z ich przebiegu bądź sprawozdaniami.

Podsumowując negocjacje to dyskusje mające na celu osiągnięcie porozumienia. Niezależnie od tego, którego obszaru biznesowego dotyczą: czy umowy, harmonogramu realizacji, modyfikacji specyfikacji, proces ten zawsze obejmuje dyskusję, która powinna doprowadzić do porozumienia, a w ostatecznym rezultacie do sukcesu [5].

Bibliografia

1. Fisher, R., Ury, W. 1991, Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE.
2. Nęcki, Z., 2000, Negocjacje w biznesie, Drukarnia Antykwa
3. Rosa, G., 2009, Komunikacja i negocjacje w biznesie, wyd. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.
4. Kałużna-Drewnińska, U., 2006, Negocjacje w biznesie: kluczowe problemy
5. Hamel, G., Doz, Y.,L, Prahalad, C.,K., 1989, Collaborate with Your Competitors and Win, Harvard Business Review, nr 1/1989, s. 135.

Багмут М. О.

здобувач вищої освіти,

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,

Науковий керівник:

Непрядка Н. В.

канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародних
економічних відносин імені Артура Голікова,

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ФІНАНСУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ФОНДУ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄС В ПЕРІОД 2014 – 2020 Р.

На сьогоднішній день Європейський фонд регіонального розвитку інвестує мільярди євро на рік в економіки країн Європейського Союзу. Ці кошти йдуть на різноманітні проекти заплановані в бюджеті ЄС. Вектори фінансування проектів включає в себе дослідження та інновації, конкурентоспроможність малих та середніх підприємств, низьковуглецеву економіку, захист навколишнього середовища та багато іншого. Ці вектори являють собою «маркери» завдяки яким можливо відстежувати реальні результати виконаних проектів, та побачити недоліки минулих років для запобігання цих проблем в наступних семирічних або десятирічних стратегіях.

Кінець 2020 року характеризується початком нового часу для Європейського Союзу по трансформації структурних та інвестиційних фондів. Вже можна підбити підсумки минулого десятиліття, починається будівництво нових планів на стратегію «Європа 2030», Європейський фонд регіонального розвитку має ряд пріоритетних векторів, які висвітленні в даній статті, вони стосуються – впровадження нових проектів, оптимізація електронного бізнесу та електронної комерції, ринкове балансування, а також перехід до низьковуглецевої економіки.

Фонд в найближчі 10 років буде схильний до змін в зв'язку з новими викликами суспільства в тому числі, в зв'язку із загостренням проблеми пандемії COVID-19.

Це тема дуже нова і актуальна, тому що в кінці цього року підводяться підсумки програми бюджету ЄФРР 2014 – 2020 років. В Україні тема мало вивчена, але при цьому, оскільки Україна прагне вступити до Європейського Союзу, їй потрібно знати як працюють, в яких обсягах, які проекти фінансують Європейські структурні фонди на прикладі Європейського фонду регіонального розвитку.

Метою роботи стало висвітлити результати фінансування Європейського фонду регіонального розвитку за пріоритетними напрямками. Вивчення статистичних даних з сайту Європейської комісії. Визначення 7 країн з найбільшим фінансуванням. А також, визначити ступінь реалізації досягнення проектів.

У роботі використовувався метод аналізу та синтезу, метод статистичної обробки інформації.

Було виділено 7 країн-членів ЄС (Польща, Італія, Іспанія, Німеччина, Франція, Португалія, Чехія) які, витратили найбільшу кількість коштів зазначених у табл. 1.

Було виявлено, що всі країни не витратили заплановані і виділені гроші на зареєстровані проекти. Найбільший бюджет ЄФРР з країн Європейського Союзу було виділено Польщі [3; 4]. Але, варто зауважити що з 100 % запланованого, фактично на проекти було виділено 98 %, а витрачено 46 %. І все ж, сума витрачених грошей було в кілька разів вище країн-союзників. З обраних країн, можна також

відзначити, Португалію, виділений бюджет перевищив запланований більш ніж на 4 млрд євро. Це єдина країна Союзу в якій виникли такі відмінності. Іспанія, Німеччина, Франція і Чехія витратили приблизно однакову кількість коштів.

Таблиця 1

**Статистичні дані Європейського фонду регіонального розвитку
по 7 країнам з найбільшими витратами на фінансування**

Країна	Заплановано євро	Виділено євро	Витрачено євро
Польща	47 513 257 839	46 330 073 026	21 925 113 255
Італія	31 399 119 045	30 696 019 095	10 903 064 179
Іспанія	29 270 458 554	20 704 675 224	7 706 510 446
Німеччина	17 780 597 367	17 090 629 540	7 624 203 346
Франція	17 619 085 701	17 864 282 592	7 846 482 885
Португалія	14 940 938 691	18 667 981 673	8 923 543 752
Чехія	17 112 169 441	14 759 387 916	7 193 705 999

Джерело: таблиця складена автором за даними [3]

Італія займає другу сходинку рейтингу в Таблиці 1, та витратила майже 11 млрд євро з понад 30 млрд виділених і 31 млрд запланованих на реалізацію проектів. Тобто, було застосовано лише 35 % з всього запланованого потенціалу фонду для країни. Це може свідчити про непослідовність дій та прийняття рішень владою, яка розпоряджається бюджетом. Також, це може свідчити про погано наладжений зв'язок між організаціями, які планують інвестиції та виконавчою владою.

Насамперед, треба зазначити, що влада кожної країни намагається направляти інвестиційні потоки фондів саме в свою країну, для реалізації проектів зазначених національними інститутами влади. Доказом цих фактів може слугувати табл. 1 в якій наведено, що жодна з країн не може реалізувати бюджет в назначений термін – 7 років.

Нами були зроблені висновки, що бюджет Європейського фонду регіонального розвитку настільки високий, що країни-члени не встигає його реалізувати за період дії програма бюджету 2014 – 2020 [1; 2]. При цьому більше половини програм, які було вирішено фінансувати не досягли своєї мети [1; 4]. В якості рекомендації Європейської Комісії варто реально оцінювати трудові можливості країн для яких виділяються гроші. Для того, щоб можливості Європейського Союзу співпали з їх потребами, необхідно більш активно залучати робочу та інтелектуальну силу з інших країн, наприклад, з України, де існує дисбаланс між рівнем отриманої освіти та можливістю держави гідно платити за виконану роботу. Оскільки саме в українських університетах є змога отримати гарну освіту за кошти державного бюджету та переїхати працювати за високу заробітну плату в європейські країни. Це стало зробити легше завдяки отриманню безвізового проходження митного контролю, що стимулювало відтік людського капіталу за України в ЄС.

Список літератури

1. EUROPEAN STRUCTURAL AND INVESTMENT FUNDS. ESIF 2014-2020 Achievement Details: [website]. URL: <https://cohesiondata.ec.europa.eu/2014-2020/ESIF-2014-2020-Achievement-Details/aesb-873i>.

2. EUROPEAN STRUCTURAL AND INVESTMENT FUNDS. ESIF 2014-2020 Finance Implementation Details: [website]. URL: <https://cohesiondata.ec.europa.eu/2014-2020-Finances/ESIF-2014-2020-Finance-Implementation-Details/99js-gm52>.

3. EUROPEAN STRUCTURAL AND INVESTMENT FUNDS. ESIF 2014-2020: Implementation by country for European Regional Development Fund - total cost of selection and spending as % of planned (bullet chart, excluding multi-thematic allocations): [website]. URL: <https://cohesiondata.ec.europa.eu/funds/erdf>.

4. EUROPEAN STRUCTURAL AND INVESTMENT FUNDS. European Regional Development Fund: [website]. URL: <https://cohesiondata.ec.europa.eu/funds/erdf>.

УДК 331.215.53:349.232 (043.2)

Бондаренко О. М.

доцент кафедри обліку та аудиту,
Національний авіаційний університет,

Сердюкова Б. М.

здобувач вищої освіти,
Національний авіаційний університет

ВПЛИВ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА РОЗМІР ШТРАФІВ ЗА ПОРУШЕННЯ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Мінімальна заробітна плата – один із найважливіших видів соціального забезпечення у світі. Тому, заробітна плата один із найважливіших інструментів забезпечення трудових відносин між людьми, підприємствами і державами. Незважаючи на універсальність природи та існування міжнародних законів і норм, цей важливий показник рівня життя не завжди відповідає їхнім фактичним потребам [1]. Практика останніх років показує, що заробітна плата в Україні перестала виконувати одну із своїх функцій – відтворювальну, і все більше громадян відчувають нестачу коштів. Варто сказати, для того щоб досягти економічного процвітання країни без збільшення продуктивності праці неможливо, а головним стимулом виступає заробітна плата. Тому питання дослідження та аналізу мінімальної заробітної плати завжди залишається актуальним.

Як відомо з 01.09.2020 в Україні було збільшено розмір мінімальної заробітної плати до 5000 грн. Разом з мінімальною зарплатою з вересня 2020 автоматично зросла максимальна база ЄСВ, мінімальний розмір ЄСВ з заробітної плати та доходів ФОП, мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства, штрафи за порушення законодавства про працю. Водночас, є деякі показники, які залежать від мінімальної зарплати станом на 1 січня поточного року і залишилися незмінними. Зокрема, до таких показників належить: розмір податкової соціальної пільги; граничний розмір зарплати, до якої застосовується податкова соціальна пільга; граничні норми добових на відрядження; розмір єдиного податку для платників єдиного податку 2 групи.

На перший погляд здається, що підвищення заробітної плати має лише позитивні наслідки. Серед таких можна виділити: поповнення державного бюджету за рахунок сплати податків, зростання споживчого попиту, детінізація «сірих» зарплат, зростання бюджету Пенсійного фонду, перехід України до європейських стандартів, коли мінімальна зарплата повинна бути не менше 50 відсотків від середньої зарплати в країні.

Основним негативним наслідком від підвищення розміру мінімальної заробітної плати є збільшення податкового тиску на суб'єктів господарювання. Підвищення заробітної плати суттєво вплине на малий бізнес, говорячи про і так не простий 2020 рік, коли більшість підприємств через карантин змушені були тимчасово призупинити діяльність і понести збитки. Шукаючи шляхи порятунку, підприємства змушені будуть скорочувати штат і як наслідок зросте безробіття, або піддаватись ризику і намагаться уникнути збільшення оподаткування шляхом тінізації зайнятості. В свою чергу податкова служба контролює діяльність всіх суб'єктів господарювання і регулярно проводить перевірки. Інформація щодо штрафів, які будуть застосовані у разі виявлення порушення трудового законодавства, починаючи з вересня 2020, наведено у табл. 1 [2].

Штрафи за порушення трудового законодавства

№	Порушення	Розрахунок	Сума, грн
1	Неоформлення працівника та «сіра» зарплата	10 мінімальних заробітних плат	50000
2	Оформлення працівника на неповний робочий час у разі фактичного виконання роботи повний робочий час, установлений на підприємстві	10 мінімальних заробітних плат	50000
3	Недопущення до проведення перевірки:		
3.1	з питань додержання законодавства про працю	3 мінімальні заробітні плати	15000
3.2	з питань виявлення неоформлених працівників та «сірої» зарплати	16 мінімальних заробітних плат	80000
4	Порушення строків виплати зарплати	3 мінімальні заробітні плати	15000
5	Виплата зарплати без нарахування та сплати ЄСВ і податків	10 мінімальних заробітних плат	50000
6	Недотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці	2 мінімальні заробітні плати	10000
7	Недотримання гарантій та пільг мобілізованим працівникам та строковикам	4 мінімальні заробітні плати	20000
8	Інші порушення трудового законодавства, щодо яких не має окремого види штрафу	1 мінімальна заробітна плата	5000

Хочеться вірити, що позитивні економічні та соціальні результати, зумовлені підвищенням мінімальної заробітної плати в Україні, значно перевершать можливі негативні наслідки і в найближчому майбутньому українські зарплати зможуть повною мірою забезпечувати потреби громадян і підвищать загальний рівень життя в країні.

Список літератури

1. Полуяктова О. В. Проблеми безробіття в Україні. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 2.
2. Кодекс законів про працю України : закон України від 10.12.1971 № 322-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>.

УДК 330.112.2

Свирида О. В.

викладач кафедри обліку і оподаткування,
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж,

Коркушко О. Н.

канд. екон. наук, доцент,
викладач кафедри обліку і оподаткування,
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж

ПРИБУТОК ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

Отримання позитивного фінансового результату – прибутку – неодмінна умова та мета будь-якого суб'єкта господарювання. Уся діяльність підприємства спрямована на те, щоб забезпечити зростання величини прибутку або принаймні стабілізувати її на певному рівні, оскільки саме за прибуткової діяльності створюються необхідні умови для розширення виробництва та відкриваються перспективи щодо подальшого розвитку суб'єкта підприємницької діяльності. Як головна рушійна сила ринкової економіки, прибуток забезпечує інтереси і власників, і працівників підприємств.

Прибуток є центральною категорією в економіці кожного підприємства, а тому навколо цього питання завжди точилися дискусії як серед економістів, так і серед бухгалтерів. Проблема визначення терміна "прибуток" належить до найскладніших, важких і виключно гострих проблем економічної теорії та бухгалтерської практики. Спочатку стверджувалось, що прибуток є категорією виключно капіталізму. Пізніше вчені дійшли висновку, що прибуток - необхідна умова успішного ведення господарства [1, с. 198].

Характеризуючи сутність прибутку необхідно виділити такі основні його ознаки:

1. Прибуток являє собою форму доходу підприємця, що здійснює певний вид діяльності.

2. Прибуток є формою доходу підприємця, що вклав свій капітал з метою досягнення певного комерційного успіху.

3. Прибуток не є гарантованим доходом підприємця, що вклав свій капітал у той чи інший вид бізнесу. Він є результатом тільки вмілого здійснення цього бізнесу.

4. Прибуток характеризує не весь дохід отриманий в результаті підприємницької діяльності, а тільки ту частину доходу, яка очищена від понесених витрат на здійснення цієї діяльності.

5. Прибуток є вартісним показником вираженим у грошовій формі. Така форма оцінки прибутку пов'язана із практикою узагальненого вартісного обліку всіх пов'язаних з ним основних показників – вкладеного капіталу, отриманого доходу, понесених витрат, а також з діючим порядком податкового його регулювання.

Такі вчені, як Е. С. Хендріксен та М. В. Ван Бред зазначають, що прибуток – це надлишок після підтримки матеріального добробуту фірми на досягнутому рівні, визначеному на початок та кінець звітного періоду, до його використання чи розподілу [2, с. 154].

У сучасних умовах вітчизняні та зарубіжні вчені також мають різні точки зору щодо поняття «прибуток».

Б. М. Литвин та М. В. Стельмах стверджують: «Прибуток є основним джерелом фінансування витрат на виробничий та соціальний розвиток підприємства, найважливішим джерелом формування державного бюджету» [3, с. 37].

На думку професора С. Ф. Покропивного, «прибуток – це кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, що являє собою різницю між загальною сумою доходів і витрат на виробництво і реалізацію продукції. При цьому автор констатує той факт, що підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набуде грошової форми.

В. П. Завгородній трактує, що прибуток – це економічна категорія, різниця між валовим вибором (без податку на додану вартість і акцизного збору) та витратами на виробництво і реалізацію продукції [4, с. 124].

Потрібно зазначити, що передусім прибуток – це частина грошових накопичень, що створюється підприємством будь-якої форми власності. Тому М. Я. Коробов вважає, що прибуток підприємства – це взагалі єдина форма його грошових накопичень.

Одні економісти віддають безумовний пріоритет прибутку як цілі функціонування виробничого підприємства, підкреслюючи, що він є «найвищою метою підприємницької діяльності», інші вважають, що таким пріоритетом є забезпечення зростання добробуту власників підприємств прибуток є лише важливою умовою розв'язання цього завдання. Деякі навіть стверджують, що основна мета діяльності підприємства – зробити максимальний внесок, на який воно здатне, в благоустрій суспільства. Проте між наведеними твердженнями немає суттєвих суперечностей, вони розглядають категорію прибутку як головну мету діяльності підприємств, лише з різним ступенем узагальнення.

Слід зазначити, що у фінансовому менеджменті розрізняють поняття економічного та бухгалтерського прибутку підприємства. Поняття економічного прибутку визначає прибуток як «чисті грошові потоки та зміни вартості активів компанії».

Поняття бухгалтерського прибутку більш вузьке – воно визначається сумою перевищення отримуваних підприємством доходів над його витратами. В бухгалтерському обліку відображаються лише ті доходи і витрати, які можуть бути точно визначені й обчислені.

Отже, прибуток як облікова категорія відображає кінцеву грошову оцінку роботи підприємства та є найважливішим показником фінансових результатів підприємницьких структур, їх фінансового стану.

Тенденція до виявлення фінансових результатів в бухгалтерському обліку бере свій початок з італійської факторної бухгалтерії. З XIV ст. бухгалтерський облік почали розглядати як інструмент для визначення результатів діяльності підприємства. Протягом століть вчені намагалися визначити роль та значення фінансових результатів в діяльності окремого підприємства, і, відповідно, їх відображення в бухгалтерському обліку. Розвивалися і співіснували різні теорії, які відображали підходи до визначення фінансових результатів діяльності в системі бухгалтерського обліку. Для одних вчених (Е. Дегранжа, Д. Л. Кріппа, Ф. Шера) вони склали зміст предмету бухгалтерського обліку, для інших (Ф. Беста, Ж. Б. Дюмарше) – лише різницю між грошовими надходженнями і грошовими виплатами або додану вартість, створену працею робітників унаслідок господарської діяльності (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс) [5, с. 115].

Визначення фінансових результатів в нашій країні тривалий час підлягало суворій державній регламентації і в усіх без винятку випадках проводилося за однаковою методикою.

З розвитком поняття фінансових результатів змінювалися і методики його визначення. Так, фінансовий результат (прибуток/збиток) визначається як різниця між доходами і витратами за певний звітний період. В літературі також розрізняють різні підходи до визначення фінансового результату. Наприклад, Гаращенко О. В. [6, с. 8] під фінансовими результатами розуміє різницю між доходами та витратами або приріст (зменшення) власного капіталу підприємства, створений в процесі підприємницької діяльності за звітний період за виключенням зміни капіталу за рахунок внесків або вилучення власниками; Мелушова І. Ю. [7, с. 8] – бухгалтерську оцінку різниці між поточними доходами, в процесі їх формування, розподілу та використання, та відповідними їм елементами витрат підприємства за всіма видами діяльності протягом певного періоду часу і відповідно до нормативної бази складання фінансової звітності.

Еволюція теоретичних підходів до з'ясування сутності прибутку засвідчує його складність і багатомірність. Все ж таки, прибуток, як економічна та бухгалтерська категорія є найважливішим показником фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності. У загальному вигляді прибуток – це різниця між доходами від певної діяльності й витратами на її здійснення та є визначальним критерієм ефективності діяльності.

Список літератури

1. Кучеркова С. О. Сутність прибутку та методика визначення фінансового результату діяльності підприємства. *Економіка АПК*. 2016. № 4. С.12 – 16.
2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік. Конспект лекцій: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності «Облік і аудит». Житомир: ПП «Рута», 2005. 320 с.
3. Литвин Б. М., Стельмах М. В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. К.: «Хай-Тек Прес», 2008. 336 с.
4. Завгородній В. П. Бухгалтерський облік в Україні. К.: А.С.К., 2002. 420 с
5. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підручник. Тернопіль: Економічна думка, 2001. 454 с.

6. Гарашенко О. В. Облік і аналіз формування фінансових результатів і розподілу прибутку: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / Київ. нац. екон. ун-т. К., 2004. 23 с.

7. Мелушова І. Ю. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібно торгівлі: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.05 / Харків. держ. ун-т. Харків., 2007. 24 с.

UDC 336

mgr Choma A.

Dyscyplina nauk ekonomicznych i finansów, doktorant
Wydział Ekonomii i Finansów
Katedra Finansów
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

mgr Sielicka E.

Dyscyplina nauk ekonomicznych i finansów, doktorant
Wydział Ekonomii i Finansów
Katedra Zarządzania Marketingowego
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

mgr Kowalczyk D.

Dyscyplina nauk o zarządzaniu i jakości
Wydział Zarządzania
Zarządzania Produkcją i Pracą
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

IDENTYFIKACJI INFORMACJI FINANSOWYCH I ROLA FIRM AUDYTORSKICH W KONTEKŚCIE ASYMETRII INFORMACJI NA RYNKACH FINANSOWYCH

Na rynku występuje asymetria informacji finansowych, w związku z tym firmy audytorskie powinny przyczyniać się do ograniczania tej nierówności. Zmiany regulacji prawnych uwidaczniają, tę potrzebę nakładając więcej restrykcji i obowiązków wobec audytorów. Ponadto występuje luka pomiędzy oczekiwaniami interesariuszy, a audytorami. W celu sprostania wymaganiom interesariuszy i regulacji prawnych firmy audytorskie wprowadzają do zastosowania zaawansowane metody do identyfikacji i analizy danych finansowych. Obecnie zachodzące zmiany regulacyjne i technologiczne na rynku audytorskim w Polsce podkreślają istotę oceny roli firm audytorskich na rynku finansowym. Celem artykułu jest ukazanie roli firm audytorskich na rynkach finansowych w kontekście asymetrii informacji przy wykorzystaniu narzędzi do identyfikacji informacji finansowych.

Analizując dotychczasowo przeprowadzone badania, zauważać można rosnące zainteresowanie naukowców rolą audytora, a większość badań wskazuje iż tematyka ta nadal posiada luki badawcze. Istotnym problemem na który zwraca uwagę znaczna część badaczy są luki pomiędzy oczekiwaniami interesariuszy wobec audytorów a ich rolą. Firmy audytorskie chcąc sprostać tym wymaganiom wprowadzają narzędzia do zaawansowanej analizy i monitoringu informacji finansowych. Dokonana analiza literatury oraz przeprowadzone badania podkreśliły istotność podejmowanej tematyki badawczej oraz uwidoczniły problem, iż na rynku występuje asymetria informacji finansowych, w związku z tym firmy audytorskie i doradcze powinny przyczyniać się do ograniczania tej nierówności [1]. W celu ograniczenia asymetrii informacji na rynek audytorski nakładane są coraz bardziej restrykcyjne uregulowania prawne. Analizując sytuację na rynku polskim, wskazać można na restrykcje nakładanych przez Unię Europejską i opracowane na ich podstawie ustawy, m.in. ustawę z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym [2], która weszła w życie w Polsce w związku z dyrektywą Unii Europejskiej 2014/56/UE w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych [3] oraz rozporządzenia 537/2014 w sprawie

szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań sprawozdań finansowych jednostek interesu publicznego [4]. Zainteresowanie ustawodawców wprowadzających regulacje prawne na rynek audytorski dowodzą fundamentalnego znaczenia podjętego tematu badawczego. Zmiany regulacji prawnych podkreślają, tę potrzebę nakładając więcej restrykcji i obowiązków. W celu sprostania wymaganiom interesariuszy i regulacji prawnych firmy audytorskie i doradcze mogą wprowadzać do zastosowania zaawansowane metody do identyfikacji i analizy danych finansowych, przyczyniając się również do rozwoju innowacyjnej gospodarki. Rozwój gospodarczy w dobie XXI wieku oparty jest na informacji i technologii, a identyfikacja i monitoring informacji finansowych wspiera ten proces [5]. Ponadto wzrost wydajności gospodarki jest jednym z głównych celów ekonomicznych. Podążając w kierunku skoku cywilizacyjnego zakłada się odchodzenie od dotychczasowej struktury gospodarki. Identyfikacji informacji finansowej oparta na innowacyjnych narzędziach informacyjnych stworzy wartość dodaną dla interesariuszy, przyczyniając się tym samym do rozwoju gospodarki opartej na wiedzy i innowacyjności [5]. Wnioskując z przeprowadzonej analizy literatury adaptacja i zastosowanie nowych rozwiązań informacyjnych w innowacyjnej gospodarce czyni ją bardziej efektywną i konkurencyjną poprzez wzrost konkurencyjności na rynku międzynarodowym oraz pobudza transfer innowacji. Analiza literatury oraz dokonane prace badawcze wskazują, iż wprowadzenie innowacyjnych rozwiązań przez firmy audytorskie wpływa pozytywnie na funkcjonowanie rynku, ponadto dostarcza dodatkowych informacji interesariuszom i przyczynia się do wzrostu wartości dodanej odbiorców sprawozdań finansowych oraz ich przepływów finansowych [6]. Poprzez mechanizmy budowy innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstwo wdrażające systemy identyfikacji i monitoringu informacji finansowych, firmy audytorskie, jakością swoich usług i wdrażaniem nowych rozwiązań wywierają również istotny wpływ na rozwój gospodarki [7].

Podsumowując rozważania, przegląd dotychczasowej literatury oraz przeprowadzone badania podkreślają istotę podjętego problemu badawczego. Badacze w rozważaniach teoretycznych podkreślają znaczącą rolę firm audytorskich oraz jakości świadczonych przez nich usług na rynku finansowy. Ponadto na rynek finansowy nakładane są liczne restrykcje. Audytorzy zewnętrzni chcąc sprostać wymaganiom stawianym przez interesariuszy wprowadzają narzędzia do identyfikacji informacji finansowych i zaawansować analizy danych. Przyczyniają się tym samym nie tylko do ograniczania skutków asymetrii informacji na rynkach finansowych lecz również do rozwoju gospodarczego i podążania w kierunku innowacyjnej gospodarki.

Bibliografia

1. Abad, D., Sánchez, B. J. P. and Yagüe, J. (2017) 'Audit opinions and information asymmetry in the stock market', *Accounting & Finance*, 57(2), pp. 565–595.
2. Ustawa z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym, Dz.U. 2017 poz. 1089, <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20170001089> [online: 21.09.2020].
3. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/56/UE z dnia 16 kwietnia 2014 r. zmieniająca dyrektywę 2006/43/WE w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych, *Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej*, L 158/196, <https://www.pibr.org.pl/assets/file/1033,dyrektywa-2014-56-UE-PL.pdf> [online: 21.09.2020].
4. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) NR 537/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań sprawozdań finansowych jednostek interesu publicznego, uchylające decyzję Komisji 2005/909/WE <https://www.pibr.org.pl/assets/file/1024,rozporzadzenie-537-2014-PL.pdf> [online: 21.09.2020].
5. Griffin P. A., Wright M. A., 2015, *Commentaries on Big Data's Importance for Accounting and Auditing*, *Accounting Horizons*, Volume 29 N.2, pp 277-379.
6. ICAEW, 2016, *Data analytics for external auditors: international auditing perspective, an international accounting, auditing and ethics initiative*, ICAEW, London.
7. Karim E. K., Tang J., 2017, *Big Data in Business Analytics: Implications for the Audit Profession*, *The CPA Journal*, (06) 2017.

Баранцева К. І.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

Науковий керівник:

Глущенко А. С.

канд. екон. наук, професор,
кафедра фінансів, банківської справи та страхування,
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

БЮДЖЕТНИЙ ДЕФІЦИТ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ

В умовах інтеграції та глобалізації світогосподарських зв'язків, що супроводжуються посиленням конкуренції у всіх сферах господарської діяльності, неможливо досягти стійкого економічного зростання без збалансованого державного бюджету, який повністю зможе забезпечувати виконання всіх функцій держави. Але не кожна країна може «похвалитися» збалансованим бюджетом, і в більшості випадків спостерігається, навпаки, дефіцит державного бюджету.

Бюджетний дефіцит – це перевищення видатків бюджету над його доходами. Цей фінансовий стан бюджету впродовж всієї історії зазнали всі держави світу. Кожна з них хоча б раз за всю історію свого існування мала справу з дефіцитом бюджету та шляхами його подолання.

На сьогодні країна с бюджетним дефіцитом не рідкість, а скоріше навпаки – звичне явище. Багато економічно розвинених держав «живуть в борг» і при цьому гарно себе почувають. Але все ж таки дефіцит бюджету – це негативне становище, яке призводить до падіння економіки держави. Тому пішла тенденція його усунення.

Слід зауважити, що розмір бюджетного дефіциту, який перевищує 3 % ВВП, призводить до зниження інвестиційної активності та розвитку інфляції в країні. Хронічні бюджетні дефіцити гальмують економічне зростання держави, підвищують ризик економічної діяльності та несуть в собі потенційний ризик монетизації і дефолту [1, с. 63].

Україна також входить до складу тих держав, які впродовж багатьох років не можуть позбутися бюджетного дефіциту. Початок бюджетного дефіциту спостерігався в Україні починаючи з 80 – 90-х років.

Бюджетний дефіцит України обумовлено такими причинами:

- різким скороченням ефективності виробництва, що призвело до суттєвого зменшення національного доходу і ВВП;
- малоефективність і розрив економічних зв'язків, в першу чергу зовнішньоекономічних;
- збільшенням видатків без супроводу збільшення доходів і їх нераціональна структура;
- неефективна діяльність бюджетного механізму, що призводить до спаду в економічній і соціальній сфері;
- зростання «тіньового» сектору економіки;
- недосконалість фінансового законодавства та його часті зміни, що сприяло невпевненості виробників у кількості випущених товарів та послуг, доцільності розширення виробництва та відтоку капіталу з України.

Ці та інші причини призвели до дестабілізації економіки, скорочень надходжень до бюджету, як наслідок, збільшення бюджетного дефіциту, що сприяло появі інфляційних процесів, росту цін, зниження купівельної спроможності населення та погіршення рівня життя.

На рис. 1 показана динаміка зміни рівня дефіциту бюджету України протягом 2008 – 2019 років.

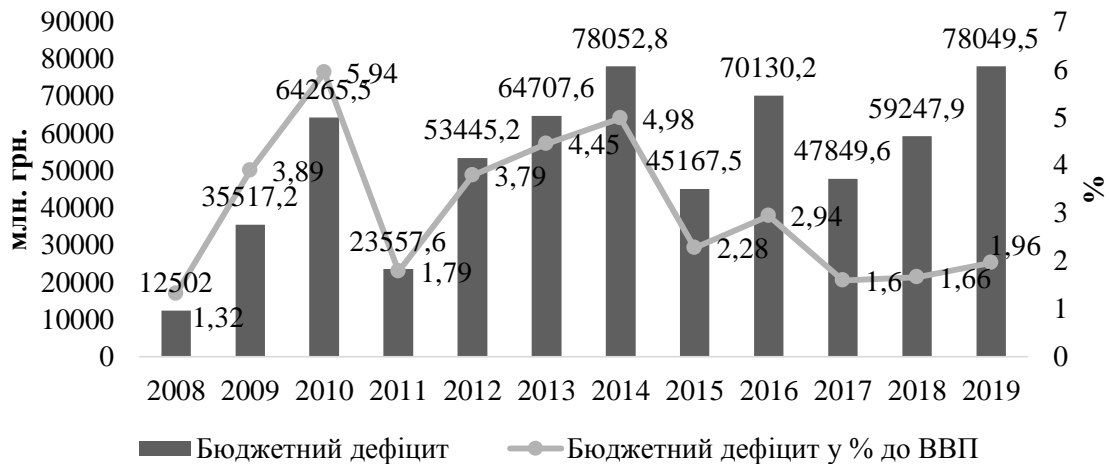


Рис 1. Динаміка фактичного дефіциту державного бюджету України, млн. грн
Джерело: створено автором за даними Міністерства фінансів України [2]

Відповідно до рис.1, очевидно, що протягом аналізованого періоду дефіцит державного бюджету зростає. Також можна стверджувати, що динаміка є циклічною – 2008 – 2010 роки, 2011 – 2014 роки, 2015 – 2016 роки та 2017 – 2019 роки. Максимальний дефіцит державного бюджету у 5,94 % до ВВП спостерігався у 2010 році та 4,98 % у 2014 р.

Проте з іншого боку, концептуальні підходи до бюджетного дефіциту, вироблені західними науковцями, а також практичний досвід державного фінансового менеджменту розвинутих країн свідчать, що він є значно складнішим явищем. Зокрема, багато в чому завдяки бюджетному дефіциту і за його допомогою вдалося подолати негативні наслідки Великої депресії 1930-х років. Аналогічний досвід використання бюджетного дефіциту як інструменту антикризового регулювання повторився в 2008 – 2010 рр. [3, с. 59].

Тому бюджетний дефіцит властивий і розвинутих країнам. Так, після 2008 р. бюджет більшості країн ЄС завжди зводився з дефіцитом (табл. 1).

Таблиця 1

**Відносні показники бюджетного дефіциту (-) / профіциту (+)
європейських країн в 2008 – 2019 рр., % до ВВП**

Країни	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Велика Британія	-5,1	-10,1	-9,3	-7,5	-8,2	-5,5	-5,6	-4,6	-3,3	-2,5	-2,2	-2,1
Ірландія	-7	-13,8	-32,1	-12,8	-8,1	-6,2	-3,6	-2	-0,7	-0,3	0,1	0,4
Греція	-2	-5,5	-4,2	-2,7	-3,9	-1,2	-2,1	-0,6	0,7	1,5	0,9	0,3
Іспанія	-4,6	-11,3	-9,5	-9,7	-10,7	-7	-5,9	-5,2	-4,3	-3	-2,5	-2,8
Італія	-2,6	-5,1	-4,2	-3,6	-2,9	-2,9	-3	-2,6	-2,4	-2,4	-2,2	-1,6
Німеччина	-0,1	-3,2	-4,4	-0,9	0	0	0,6	0,9	1,2	1,2	1,9	1,4
Франція	-3,3	-7,2	-6,9	-5,2	-5	-4,1	-3,9	-3,6	-3,6	-2,9	-2,3	-3

Джерело: [4]

Роблячи висновки можна сказати, що Україна потребує кардинальних змін у бюджетній політиці держави. Для того що б зменшити дефіцит бюджету України потрібно впроваджувати механізми регулювання бюджетного дефіциту іноземних країн, які мали позитивні наслідки. А саме: удосконалити податкову систему; створити сприятливі умови для підприємницької діяльності, збільшивши при цьому валовий випуск товарів і послуг; скоротити обсяги видатків; збільшити інвестування в провідні галузі економіки, які будуть приносити найбільший прибуток; заохочувати вклади капіталу зарубіжних країн в розвиток економіки; покращити стан бюджетного законодавства.

Список літератури

1. Шевчук І. Л., Черепанова В. О., Ставерська Т. О. Бюджетна система: навч. посіб. Друге видання, перероблене і доповнене. Харків, 2015. 284 с.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk> (дата звернення: 26.09.2020).
3. Климаш Н. І., Багацька К. В., Дем'яненко Н. І. та ін. Бюджетна система: навч. посіб. Львів, 2014. 296 с.
4. Офіційний сайт Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home> (дата звернення: 27.09.2020).

УДК 336.7

Пуртак І. І.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування», Львівський національний університет імені Івана Франка

Науковий керівник:

Андрущак Є. М.

канд. екон. наук,

доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІРТУАЛЬНОГО БАНКІНГУ В УКРАЇНІ

Банківська система є важливою складовою розвитку економіки країни. Розвиток інформаційних та цифрових технологій, глобальне використання мережі Internet та мобільного зв'язку, змінили комунікаційну політику банків та пріоритети споживачів. Завдяки розвитку комп'ютерних технологій надання та отримання банківських послуг стало більш легким та доступним усім споживачам. Вже декілька років поняття «необанк» або «віртуальний банк» не є новими для активних користувачів мережі Інтернет.

Необанки – це фінансово-кредитні інститути, які здійснюють свою діяльність виключно через мережу Internet, вони не мають фактичних відділень, як звичні традиційні банківські установи. Популярність необанків зумовлена низкою переваг, серед яких:

- використання новітніх інструментів (P2P-кредитування, краудфандінгові платформи, фінансові роботи консультанти та криптовалюта);
- відсутність паперового документообігу;
- зручний інтерфейс мобільного банкінгу;

- можливість швидкої оплати рахунків і встановлення, за бажанням клієнта, тижневих лімітів витрат за картами;
- низький рівень комісій або їх відсутність;
- можливість зняття та внесення готівки в будь-якому банкоматі, який приймає Visa або MasterCard по всьому світу без комісій [1, с. 35 – 38].

Згідно законодавства, банк може здійснювати банківську діяльність лише при наявності банківської ліцензії. Сьогодні існує два шляхи отримання необанком відповідної ліцензії: оперування на базі вже існуючого банку (віртуальний банк фактично купує послуги оптом у йде про АТ «Універсал Банк»/«Monobank», який почав свою діяльність 22 листопада 2017 року. Необанк створений на базі «UniversalBank», тобто операції, які здійснюють клієнти Monobank по суті здійснює UniversalBank, який є фінансовим партнером Monobank і саме він оперує грошима клієнтів.

Monobank практично одразу став популярним. На сьогодні послугами банку користується 2,7 млн клієнтів. Банк пропонує вигідні умови, серед яких:

- пільговий період – до 62 днів;
- відсоткова ставка на місяць – 3,1%;
- зняття готівки – 0,5% на власні кошти і 4% – кредитні;
- поповнення – безкоштовно;
- відсоток на залишок – 7% річних;
- кешбек – 20%.

Одним з найбільших привілеїв Monobank є кешбек. Банк пропонує найвищий кешбек по всій Україні. Щомісяця клієнти банку можуть обирати до двох категорій покупок, розраховуватися картою і їм повертається до 20% покупок. А також нараховується 10% річних на залишок коштів на карті [2].

Головною перевагою необанків є простота та зручність їх використання. У сучасному суспільстві найбільшої популярності набуває продукт, на використання якого йде найменше часу. Проте незважаючи на значну популярність необанків, їх розвиток гальмується наступними чинниками:

- великі початкові вкладення коштів;
- низький рівень фінансової грамотності в країні та світі;
- недостатність інвестиційного капіталу;
- затрати на розробку і впровадження надійного захисту від кібер-злодіїв та вірусних програм;
- при наявності проблем з серверами, робота з рахунками та документами може зупинитися на невизначений термін до її усунення;
- законодавче регулювання.

Отже, швидкі темпи розвитку фінансових технологій практично змушують банківську систему запроваджувати інноваційні технології, щоб бути конкурентоспроможними на ринку. Поява необанків сприяла підвищенню рівня економіки в країні, тому їх розвиток є надважливим. Для України основними перешкодами є недосконалість законодавчої бази, необхідність значних початкових вкладень, висока конкуренція та низький рівень фінансової грамотності. У перспективі для появи необанків в Україні необхідно усунути дані проблеми.

Список літератури

1. Майбутнє банкінгу: сучасні виклики та перспективи розвитку: зб. матеріалів II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції; 15 червня 2017 року, м. Київ. К.: КНЕУ, 2017. 110 с.
2. Офіційний сайт Monobank. URL: <https://www.monobank.com.ua>.

UDC 336

mgr Choma A.

Dyscyplina nauk ekonomicznych i finansów, doktorant
Wydział Ekonomii i Finansów
Katedra Finansów
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

mgr Sielicka E.

Dyscyplina nauk ekonomicznych i finansów, doktorant
Wydział Ekonomii i Finansów
Katedra Zarządzania Marketingowego
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

mgr Kowalczyk D.

Dyscyplina nauk o zarządzaniu i jakości
Wydział Zarządzania
Zarządzania Produkcją i Pracą
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

SYTUACJA INWESTORÓW W KONTEKŚCIE ASYMETRII INFORMACJI NA RYNKACH FINANSOWYCH

Rynki finansowe objęte są nadzorem instytucji regulujących i nadzorujących. Różnorodne regulacje są stosowane na rozwiniętych rynkach finansowych, ponieważ pomimo ich długoletniej działalności i rozbudowanej struktury nie funkcjonują w pełni poprawnie ze względu na działanie czynników, których nie da się całkowicie zniwelować [1]. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie pozycji inwestorów w kontekście występowania asymetrii informacji na rynkach finansowych.

Inwestorzy podejmują decyzje w warunkach niepewności, nie posiadając dostępu do pełnych informacji dotyczących aktywów w które planują ulokować środki. Można wyróżnić główne determinanty przyczyniające się do nierównej pozycji inwestorów na rynkach finansowych: asymetria informacji, efekty zewnętrzne oraz monopol. Pojęcie asymetrii informacji stanowi istotną rolę podczas analizy sytuacji na rynkach finansowych. Ze względu na występowanie asymetrii informacji na rynkach finansowych nabywcy usług i produktów finansowych nie posiadają pełnej wiedzy odnośnie ich jakości, a zdobycie jej jest utrudnione i kosztowne [2]. Nabywcy indywidualni znajdują się w wyjątkowo trudnej sytuacji, ponieważ ze względu na fakt, iż nie posiadają należytej wiedzy, doświadczenia i zasobów, nie mogą należycie ocenić kondycji finansowej spółki, w której akcje planują zainwestować. Z tego względu są narażeni na wybór nierentownych inwestycji i utratę kapitału własnego w przypadku bankructwa spółki [2], [3].

W celu podjęcia decyzji inwestycyjnych poza standardowym finansowym zestawem dokumentów podanym do wiadomości publicznej przez spółki giełdowe dużą wartość przynoszą wszelkiego rodzaju informacje dodatkowe umożliwiające ocenę kondycji spółki [1]. Szczegółowej analizę poddawane zostają zarówno dane bieżące jak i historyczne pochodzące od rozpoczęcia działalności przedsiębiorstwa, jego powstanie wraz z przebiegiem jego rozwoju [4]. Ocenie podlega oferta produktów lub usług wprowadzona na rynek wraz z ich mocnymi i słabymi stronami. Analizując rynek szczególną uwagę zwraca się również na zachowania klientów, ich segmentację oraz rozmiar i charakterystykę rynku na którym działa przedsiębiorstwo, koncentrację graczy rynkowych wraz barierami wejścia nowych konkurentów. Dodatkowo należy zwrócić uwagę na trendy

rynkowe oraz prognozy rozwoju, plany wprowadzenia nowych produktów lub usług przez spółkę czy wejścia na nowe rynki wraz z oceną perspektyw potencjalnej zyskowności podejmowanych i planowanych działań przedsiębiorstwa [4]. Analizowane są również kwestie biznesowe dotyczące procesów operacyjnych i produkcyjnych, w tym posiadane systemy i narzędzia technologiczne, surowce i ich dostępność, moce produkcyjne wraz ze stopniem ich wykorzystania i możliwościami zwiększenia w przyszłości oraz skutki tych procesów wywoływane w środowisku naturalnym. Podejmując decyzje inwestycyjne warto przyrzeć się również systemom zarządzania i sposobom sprawowania funkcji zarządczych wraz z aspektami dotyczącymi zarządzania ryzykiem. Dodatkową wartość dodaną przynosi analiza wrażliwości wpływu zmian cen i ilości sprzedanych produktów i usług oraz poziomu marży na dochody spółki. Obszerne opracowanie tych informacji pozwala na oszacowanie kondycji spółki wraz z oceną potencjalnej zyskowności dokonywanej inwestycji [4], [5].

Podsumowując rozważania, przegląd dotychczasowej literatury oraz przeprowadzone badania podkreślają istotę występowania asymetrii informacji na rynkach finansowych. Badacze w rozważaniach teoretycznych podkreślają jej wpływ na podejmowanie decyzji i sytuację inwestorów [1]. Tworzone są zalecenia i rekomendacje mające na celu ograniczenie efektów asymetrii informacji na rynkach finansowych. Ponadto na rynek finansowy nakładane są liczne restrykcje w celu niwelowania negatywnych skutków asymetrii informacji. Regulator poprzez regulacje prawne starają się dostarczyć dodatkowych informacji inwestorom oraz chronić ich pozycję, a tym samym ograniczać wpływ asymetrii informacji na sytuację inwestorów na rynkach finansowych [5]. Niemniej jednak pomimo podejmowanych działań regulacyjnych i korzystania przez inwestorów z profesjonalnych analiz rynku niemożliwym jest całkowite wyeliminowanie występowania asymetrii informacji na rynkach finansowych, które w konsekwencji tego działają niedoskonale [3].

Bibliografia

1. Golden, J., 2018, The Effect of Shareholder Rights and Information Asymmetry on Stock-Option-Related Repurchase Activity, Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies, v. 21, iss. 2, pp. 1-41.
2. Zimny, A., 2013, Decyzje na rynkach Venture Capital / Private Equity, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
3. Issa, George., Jarnecic, E., 2019, Effect of Trading Relationships on Execution Costs in Low-Information-Asymmetry Over-the-Counter Markets. Journal of Financial & Quantitative Analysis, Vol. 54 Issue 6, p2605-2634.
4. Czekaj, J., 2017, Rynki, instrumenty i instytucje finansowe, Wydawnictwo Naukowe PWN.
5. Cerqueira, A., Pereira, C., 2017, Accruals Quality, Managers' Incentives and Stock Market Reaction: Evidence from Europe, Applied Economics, v. 49, iss. 16-18, pp. 1606-26.

УДК 336.1

Сидорчук А. А.

канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів ім. С. І. Юрія,
Західноукраїнський національний університет

ВПЛИВ СТАВКИ СТРАХОВИХ ЗБОРІВ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

Багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз оцінює ступінь впливу на досліджуваний результативний показник кожного із введених нами у модель факторів при фіксованому та середньому рівні інших факторів.

Розрахунок параметрів рівняння лінійної двофакторної регресії подано за допомогою рівняння [1, с. 120]:

$$y_x = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2, \quad (1)$$

де y_x – розрахункові значення результативної ознаки-функції;

x_1, x_2 – факторні ознаки;

a_0, a_1, a_2 – параметри рівняння, які можна розрахувати способом найменших квадратів, розв’язавши систему нормальних рівнянь [2, с. 78].:

$$\begin{cases} \sum y = na_0 + a_1 \sum x_1 + a_2 \sum x_2, \\ \sum yx_1 = a_0 \sum x_1 + a_1 \sum x_1^2 + a_2 \sum x_1x_2, \\ \sum yx_2 = a_0 \sum x_2 + a_1 \sum x_1x_2 + a_2 \sum x_2^2. \end{cases} \quad (2)$$

Кожний коефіцієнт рівняння показує ступінь впливу відповідного фактору на результативний показник при фіксованому положенні решти факторів, тобто як зі зміною окремого фактору на одиницю змінюється результативний показник.

У таблиці 1 наведено показники питомої ваги фонду оплати праці в економіці країни середнього розміру ставок страхових зборів на державне соціальне страхування та обсягом фінансових ресурсів державного соціального страхування за 2012 – 2018 рр. а також середні значення зазначених показників за досліджуваний період.

Таблиця 1

**Динаміка показників питомої ваги фонду оплати праці в економіці
у ВВП, середнього розміру ставок страхових зборів на державне
соціальне страхування за 2012 – 2018 рр. та їхнього впливу на обсяг
фінансових ресурсів державного соціального страхування**

Рік	Питома вага фонду оплати праці у ВВП, %, x_1	Середній розмір ставки страхових зборів на державне соціальне страхування, %, x_2	Обсяг фінансових ресурсів державного соціального страхування, млрд. грн., U_x	Перевірка $y_x = 106,66 + 2,57x_1 - 0,88x_2$
2012	50,2	37,5	188,6	202,457
2013	49,9	37,5	194,6	201,686
2014	46,3	37,5	193,9	192,442
2015	39,1	37,5	193,4	173,954
2016	36,6	22,0	134,2	181,218
2017	39,2	22,0	188,8	187,895
2018	41,3	22,0	239,4	193,287
Разом	302,6	216,0	1332,9	1332,9
Середнє значення за 2012 – 2018 рр.				
-	43,229	30,857	190,42	-

Джерело: розраховано автором на основі даних джерел [2: 5]

Шукане рівняння зв’язку, яке визначає залежність результативної ознаки від двох факторних ознак, матиме такий вигляд:

$$y_x = 106,66 + 2,57x_1 - 0,88x_2$$

Отже, зі збільшенням питомої ваги фонду оплати праці у ВВП на 1% фінансові ресурси державного соціального страхування зростають на 2,57 одиниці, а при зменшенні середнього розміру ставки зборів на державне соціальне страхування на 1% обсяги таких ресурсів скорочуються на 0,88 одиниць.

Для виявлення порівняльної сили впливу окремих факторів і резервів, закладених у них, статистика вираховує часткові коефіцієнти еластичності ε_i за такою формулою [6, с. 45; 7, с. 208 – 209]:

$$\varepsilon_i = a_i \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}}, \quad (3)$$

де a_i – коефіцієнт регресії при i -му факторі;

\bar{x}_i – середнє значення i -го фактора;

\bar{y} – середнє значення результативної ознаки.

Часткові коефіцієнти еластичності показують, на скільки відсотків у середньому зміниться результативна ознака при зміні кожного фактора на 1% та фіксованому положенні інших факторів.

Часткові коефіцієнти еластичності факторів питомої ваги фонду оплати праці у ВВП (x_1) та ставки страхових зборів на державне соціальне страхування (x_2) розраховані за формулою (3) дорівнюють:

$$\varepsilon_1 = 2,57 \frac{43,229}{190,42} = 0,58$$
$$\varepsilon_2 = -0,88 \frac{30,857}{190,42} = -0,14$$

Аналіз часткових коефіцієнтів еластичності показує, що за відносним приростом, позитивний вплив на обсяг фінансових ресурсів державного соціального страхування має підвищення питомої ваги фонду оплати праці у ВВП (фактор x_1) на 1% – відповідно дані ресурси збільшуються на 0,58%. Дія фактора x_2 (ставка страхових зборів на державне соціальне страхування) на збільшення обсягу фінансових ресурсів державного соціального страхування впливає негативно – при скороченні на 1% дані ресурси зменшуються на 0,14%.

Список літератури:

1. Вашків П. Г., Пастер П. І., Сторожук В. П., Ткач Є. І. Статистика підприємництва. К.: Слобожанщина, 1999. с. 120.
2. Бюджет Пенсійного фонду України за період 2012 – 2018 рр. *Пенсійний фонд України*. URL: <https://www.pfu.gov.ua> (дата звернення 30.08.2020).
3. Звіт про діяльність та виконання бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття у 2012–2018 рр. *Виконавча дирекція Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття України*. URL: <https://www.dcz.gov.ua> (дата звернення 12.09.2020).
4. Інформація про виконання бюджету Фонду соціального страхування 2012–2018 роки. *Фонд соціального страхування України*. URL: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/index> (дата звернення 24.09.2020).
5. Валовий внутрішній продукт. *Державний комітет статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 25.09.2020).
6. Кулинич О. І. Теорія статистики: підруч. К. : Вища школа, 1992. с. 45.
7. Статистика : підруч. / А. В. Головач, А. М. Еріна, О. В. ; под. ред. А. В. Головача. К. : Вища школа, 1993. с. 208 – 209.

УДК 659.4

Галушка К. А.
магістр менеджмента,
Учебно-Научный институт «Каразинская школа бизнеса»
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина
Глава PR- отдела Молодежного совета г. Харьков

ПИАР КАК ИНСТРУМЕНТ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМ МНЕНИЕМ И СОЗНАНИЕМ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Продвижение – это аспект маркетинга, который включает в себя доставку сообщений о компании, бренде или продукте целевым клиентам. Традиционные методы продвижения, такие как печатная и телевизионная реклама, в настоящее время дополняются новыми способами обмена сообщениями, которые стали возможны благодаря цифровым коммуникациям.

Сегодня для компании большая проблема, если она не известна или не получает признания. Потребители часто обнаруживают связь между изображением и экспозицией, и для компании всегда лучше быть заметной и поддерживать открытый диалог с обществом. Это сильно влияет на способность компании привлекать и удерживать клиентов.

Связи с общественностью могут быть одним из наиболее эффективных способов донести ценность компании до целевой аудитории и рынка. На всех людей влияют 24/7 новостные циклы. Последние новости в Facebook, Twitter и поиск в Google – это простой способ для потенциальных клиентов определить новых поставщиков услуг [1].

Связи с общественностью, или PR, – это практика создания и управления восприятием вашего бизнеса для привлечения новых клиентов и укрепления лояльности существующих клиентов. Восприятие клиентов может формироваться на основе непосредственного опыта, действий и наблюдений других, а также заявлений, которые вы делаете в СМИ и на рынке.

Хорошо спланированные PR-стратегии – мощные инструменты для бизнеса. В отличие от маркетинга и рекламы, PR использует неоплачиваемые каналы связи, такие как местные и региональные СМИ, Интернет, деловые сети, а также отношения с сообществом и клиентами. Обычно PR вызывает больше доверия, чем оплачиваемые маркетинговые усилия, поскольку конечный результат обычно создается третьей стороной [1].

PR включает в себя общение с вашим рынком для повышения осведомленности о бизнесе, создания и управления репутацией компании и бренда, а также налаживания отношений с потребителями. В то время как маркетинг фокусируется на продвижении реальных товаров и услуг, связи с общественностью нацелены на повышение осведомленности, изменение отношения и поведения.

Основными инструментами эффективного PR являются:

1. Связи со СМИ. Медиа-стратегии сосредоточены на распространении сообщений по медиаканалам, чтобы управлять тем, как данная компания представлена в СМИ. Медиа-инструменты могут включать в себя публикацию

заявлений для СМІ и в информационных бюллетенях, предложения медийных туров на местах, чтобы побудить журналистов сообщать положительные сообщения о компании, и использование социальных сетей для привлечения внимания журналистов и отслеживания журналистов, которые освещают данный рынок.

2. Рекламные материалы. Рекламные объявления позволяют связать рекламу товара с авторитетом газеты. Многие компании нанимают специалистов по рекламе или маркетингу, чтобы помочь им разрабатывать телевизионные рекламные ролики, которые обычно используются в качестве формы рекламы и размещения продукта [3].

3. Социальные медиа. Социальные сети позволяют обойтись без средств массовой информации и сразу обратиться к своим клиентам. Использование сайтов социальных сетей, таких как Facebook и Instagram, позволяет вам следить за журналистами и им за вами, управлять веб-трафиком, решать проблемы, быстро реагируя на критику или негативное восприятие, и повышать узнаваемость бренда компании.

4. Информационные рассылки. Распечатанные или рассылаемые по электронной почте информационные рассылки – это хороший способ продвижения бизнеса, общения с клиентами и информирования их о новых продуктах и услугах. Регулярные информационные рассылки могут укрепить личные связи с потребителем и отразить бренд и его индивидуальность [3].

5. Деловые мероприятия. Мероприятия – это возможность для деловых людей привлечь внимание к своему бизнесу, продвигать новые продукты или услуги и обеспечивать получение точной информации целевых клиентов. С точки зрения продаж, мероприятия – это шанс развеять сомнения клиентов и укрепить их доверие. Они также могут помочь изучить рынок и конкурентов.

6. Выступления. Выступления на мероприятиях, которые, вероятно, будут посещать клиенты, помогут позиционировать вас как лидера или новатора в своей области. Как владелец или руководитель бизнеса, создание репутации эксперта также укрепляет репутацию бизнеса, бренда и привлекает новых клиентов.

7. Спонсорство или партнерство. Партнерство и спонсорство хороши для бизнеса. Поддержка некоммерческого дела может помочь укрепить чувство доброй воли и лояльности по отношению к компании. Партнерские отношения с местными сообществами могут включать обмен денежными средствами или неденежными выгодами для развития местной общественной организации в обмен на выгоды, способствующие укреплению вашей деловой репутации [3].

Связи с общественностью (PR) подразумевают публичное общение, что означает, что компания будет зависеть от ряда этических и юридических соображений. При передаче информации или выражении концепций или идей к компании будут применяться законы о диффамации, конфиденциальности и авторских правах.

Необходимо помнить, что каждое сообщение от бренда влияет на мнение потребителей о нем. Публичные заявления должны соответствовать товару и ключевым сообщениям.

Однако в некоторых случаях PR-усилия могут быть сосредоточены на кризисных коммуникациях, когда компания управляет своей репутацией из-за возникшей проблемы или ситуации. Возможно, в этом случае потребуется выпустить пресс-релиз или дать интервью для СМІ, чтобы отреагировать на ситуацию, чтобы защитить деловой имидж и прояснить любые факты [2].

Эффективная работа с сфере связей с общественностью, безусловно, могут привлечь внимание к компании в СМИ, где ее заметят потенциальные клиенты и потребители. Но помимо этой видимости, другие преимущества включают в себя то, что компания усиливает то, кто она есть и что делает, люди замечают, что она активна на рынке, улучшает имидж и репутацию своей компании, сотрудники получают гордость и чувствуют себя признанными, и компания даже можете произвести впечатление на клиентов и инвесторов.

Список литературы

1. Behar M. The Global PR Revolution: How Thought Leaders Succeed in the Transformed World of PR. Allworth, 2019. 312 p.
2. Burson H. The Business of Persuasion: Harold Burson on Public Relations. RosettaBooks, 2017. 400 p.
3. Scott D. M. The New Rules of Marketing and PR: How to Use Social Media, Online Video, Mobile Applications, Blogs, News Releases & Viral Marketing to Reach Buyers Directly. Willey, 2017. 448 p.

УДК 339.1

Штанова А. Л.

аспірант кафедри маркетингу,

Київський національний торговельно-економічний університет

**АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО МАРКЕТИНГОВОГО
СЕРЕДОВИЩА МЕРЕЖ КІНОТЕАТРІВ**

Ринок мереж кінотеатрів динамічно змінюється. В Україні, станом на перший квартал 2020 року, налічувалось дванадцять мереж кінотеатрів – Баттерфляй [2], KinoLand [3], Кінопалац [4], Кіно тема [5], Київкінофільм [6], Лінія Кіно [8], Multiplex [9], Одеса Кіно [10], Оскар [11], Планета Кіно [12], Cinema City [13], та Wizzoria [14]. Кожна з них налічує різну кількість кінотеатрів, кінозалів, розрахована на різну кількість глядачів.

Комунальні кінотеатри, переважно одно-дво зальники у Києві об'єдналися у комунальне підприємство КП Київкінофільм. Старі мережі кінотеатрів, такі як Одеса-кіно зменшують кількість своїх кінотеатрів. Натомість Планет кіно, Multiplex продовжують відкриватись у великих містах. Проведений розрахунок індексу Гарфінда-Гіршмана [1] показав, що останні три роки ринок мереж кінотеатрів можна охарактеризувати як концентрований.

Аналіз зовнішнього маркетингового середовища проводився методом експертних оцінок макро-середовища мереж кінотеатрів, цей аналіз є базисом для обрання їх маркетингової стратегії. Тому необхідно провести аналіз кожної мережі кінотеатрів за методами PEST [7]. Особливість такого типу аналізу полягає у поділі факторів зовнішнього середовища на групи: політико-правові; економічні, соціально-культурні та демографічні; технологічні та природо-географічні.

В стандартну методологію ми обрали наступні фактори: державне регулювання, економічний рівень розвитку держави, платоспроможність населення, сезонність, демографію, естетико-культурний розвиток споживачів. Для зручності проведення аналізу, розмежуємо позитивні та негативні фактори.

Як висновок до проведеного PEST-аналізу визначаємо, що рівень чутливості до змін у зовнішньому середовищі для мереж кінотеатрів високий. Негативні фактори мають більший вплив на невеликі мережі.

З групи політико-правових факторів негативну роль для невеликих мереж Одеса кіно, Кінопалац та Кіно-тема, відіграє квотування українського кіно через обов'язки включення навіть низькоякісного фільму до прокату, жертвуючи сеансами, які б могли заробити значно більше. У багатозальників таких проблем немає. Для них актуальніше встановлення вікових обмежень. Цільова аудиторія деяких фільмів не співпадає з встановленими обмеженнями. Наприклад, дуже популярні серед підлітків фільми «Дедпул 2», «Воно-2», «Хижі пташки..» мають вікове обмеження 18+, а це означає що ледь не 15% прокату ці стрічки не змогли заробити через це. Але з іншого боку позитивні фактори цієї групи, такі як державне регулювання та правове регулювання взаємодій з дистриб'ютором шляхом тільки підписання договорів, отримання прокатних посвідчень на кожен фільм та повна підконтрольність процесу юридичному полю забезпечує мережі кінотеатрів від негативних впливів і забезпечує безперебійну роботу.

Економічні фактори негативно впливають в першу чергу також на маленькі мережі. Кінопалац та Кінотема, що розташовані значною мірою в невеликих містах особливо чутливі до рівня платоспроможності населення. До них приєднується і Київкінофільм, тому що цільова аудиторія державних кінотеатрів зокрема також чутлива до ціни за квиток і мережа кінотеатрів Одеса кіно, адже вони притримуються стратегією найнижчої ціни і також мають аудиторію, для яких зменшення доходів буде означати зменшення витрат на розваги у першу чергу. Інфляція впливає на всі мережі кінотеатрів однаково та фактор є не дуже вагомим.

Соціально-культурні та демографічні фактори не дуже вагомі і здебільшого позитивно впливають на усі кінотеатри.

А технологічні та природно-географічні фактори мають значний вплив. Найбільше сезонність в негативному плані позначається на Одеса-кіно та Кінотема.

Провівши діагностику зовнішніх факторів впливу на мережі кінотеатрів, було визначено рівень спрямування та ступінь важливості різних груп показників. Було виявлено, що вагомою групою є економічні фактори і найбільший негативний вплив вони чинять на мережі кінотеатрів, що мають не велику кількість залів. Водночас найбільш позитивно на всі мережі впливають соціально-культурні фактори такі як традиції відвідувати кінотеатри на свята та вихідні дні.

Список літератури

1. Крамченко Л. І. (2006) Статистика ринку товарів та послуг : навч. посібн. [друге видання, випр. і доповн.], Львів : «Новий світ» – 2000, 296 с.
2. Офіційний сайт мережі кінотеатрів Батерфляй. URL: <https://www.kino-butterfly.com.ua>.
3. Офіційний сайт мережі кінотеатрів Kinoland. URL: <https://kinoland.com.ua>.
4. Офіційний сайт мережі кінотеатрів Кінопалац. URL: <http://kinopalace.lviv.ua>.
5. Офіційний сайт мережі кінотеатрів Кінотеама. URL: <https://cinema.dp.ua>.
6. Офіційний сайт мережі кінотеатрів КП Київкінофільм. URL: <https://www.kinokiev.com>.
7. Kotler Armstrong Principles of marketing / P. Kotler N. Y.: Pearson 2017, 736 p.
8. Офіційний сайт мережі кінотеатрів Лінія кіно. URL: <https://liniakino.com/discounts>.
9. Офіційний сайт мережі кінотеатрів Multiplex. URL: <https://multiplex.ua/ua>.
10. Офіційний сайт мережі кінотеатрів Одеса кіно. URL: <http://kiev.kinoodessa.com>.
11. Офіційний сайт мережі кінотеатрів Оскар. URL: <https://oskar.kyiv.ua>.
12. Офіційний сайт мережі кінотеатрів Планета кіно: <https://planetakino.ua>.
13. Офіційний сайт мережі кінотеатрів Cinema city. URL: <https://cinemaciti.ua>.
14. Офіційний сайт мережі кінотеатрів Wizoria. URL: <https://wizoria.ua>.

РЕОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СЕРЕДНІМ МЕДИЧНИМ ПЕРСОНАЛОМ

Категорія середніх медичних працівників складає найчисленнішу групу в кадровій структурі будь-якого лікувально-профілактичного закладу (ЛПЗ). Так за даними державної служби статистики України в установах охорони здоров'я за станом на 01.01.2020 р. Працювало 527 тисяч медичний робітників, з них середніх медичний робітників 350 тисяч чоловік (66,4 %).

Таким чином, сестринська справа – найважливіша складова системи вітчизняної охорони здоров'я, що володіє значними кадровими ресурсами та реальними потенційними можливостями для задоволення потреб населення в доступній і якісній медичній допомозі. Як зазначає Всесвітня організація охорони здоров'я, зміцнення і розвиток сестринської справи повинні підтримуватися за допомогою розробки стратегії планування трудових ресурсів і підготовки сестринських кадрів; створення нормативно-правової бази для розвитку сестринської справи; забезпечення умов для ефективної діяльності сестринського персоналу, можливості повної реалізації його професійного потенціалу у співпраці з іншими категоріями медичних працівників.

В даний час практичну охорону здоров'я не має єдиним методологічним підходом, що дозволяє організувати діяльність медичних сестер нової формації. Отже, проведення серйозних наукових досліджень в справах сестринського медичного персоналу (СМП) сприятиме інноваційному, заснованому на глибоких знаннях підходу до управління сестринським персоналом ЛПУ, реформування і вдосконалення його діяльності.

Медичний персонал – найбільш важливий людський ресурс ЛПУ. Вищі керівники, завідувачі відділеннями, старші медичні сестри відділень, вищий, середній і молодший медичний персонал та працівники допоміжного складу включені в єдину і складну систему організаційних взаємин [2, с. 9 – 10].

В рамках здійснення інноваційної діяльності робота з управління персоналом набуває дещо іншу спрямованість. Тепер це управління людськими ресурсами. Ці два поняття мають ряд відмінностей: на відміну від управління персоналом управління людськими ресурсами переорієнтовано з потреб медичних працівників на потреби самої сестринської служби в кваліфікованих медичних сестер; в цій ситуації пріоритети кадрового управління визначаються в першу чергу результатами функціонального аналізу наявних і проєктованих робочих місць сестринської служби, а не існуючим медсестринським кадровим потенціалом; управління людськими ресурсами має стратегічну спрямованість, що робить кадрову політику більш активної на відміну від пасивної і реактивної політики, характерної для традиційних моделей управління персоналом; кадрова робота проводиться на всіх рівнях управління сестринської службою, це сприяє інтеграції системи кадрового менеджменту, яка реалізує ефективну політику управління людськими ресурсами; система кадрового менеджменту, що реалізується в сестринській службі нової формації, переорієнтується на індивідуальну роботу з сестринським персоналом; технологія управління

людськими ресурсами в сучасних умовах націлена на підвищення ефективності інвестицій в людський потенціал, що забезпечують постійне професійне зростання медичних сестер і поліпшення умов їх праці [1, с. 14 – 16].

Необхідною сьогодні є нова постановка задач регулярного менеджменту у сфері охорони здоров'я:

- управління на основі прописаних процедур, прив'язка базових регламентів до місії установи охорони здоров'я забезпечують зближення організаційної та індивідуальних цінностей, тобто оформлення організаційної культури;

- в міру освоєння нових алгоритмів дій співробітники відчують задоволення від відчуття прогнозованості наслідків своєї поведінки, тобто формалізація уявлень про результати, терміни та способи виконання завдань знижує вплив негативного впливу невизначеності;

- можливість вільно планувати власну діяльність, розподіляти енергетичні витрати протягом дня, тижня сприяє підвищенню працездатності і збереження здоров'я медичних працівників;

- в особистісній сфері активно формуються такі якості, як: організованість, відповідальність, дисциплінованість;

- чітка регламентація діяльності створює основу для прояву конструктивної наднормативної активності особистості та інші.

Комплексний характер завдань постановки регулярного менеджменту сформував технологію реорганізації управлінської діяльності на основі використання інформаційних технологій (ІТ).

Застосування ІТ для вирішення проблем організаційного проектування, вдосконалення управління діяльністю медичного персоналу, реалізації ресурсозберігаючих технологій та інших завдань є пріоритетом для вітчизняних і зарубіжних систем охорони здоров'я. Сьогодні необхідно враховувати, що інформаційні та телекомунікаційні технології, будучи однією з основних рушійних сил сьогодні в торгівлі, економіці і політиці, мають рівноважне значення для охорони здоров'я. Можна стверджувати, що інформаційна революція радикально впливає на технологію медичного обслуговування.

Так, в нашій країні основними напрямками розвитку сестринської справи з застосуванням ІТ є:

- моделювання діяльності фахівців сестринської справи з урахуванням реструктуризації стаціонарної допомоги, розширення амбулаторно-поліклінічної мережі з поетапним переходом до загальної лікарської (сімейної) практики і зміни співвідношення лікарів і сестринського персоналу в бік збільшення останніх;

- поетапне проведення атестації робочих місць спеціалістів сестринської справи відповідно до стандартів їх професійної діяльності; Розробка та поетапне впровадження автоматизованих робочих місць, що дозволить ефективно управляти сестринської діяльністю і забезпечить контроль якості медичної допомоги, що надається сестринським персоналом; створення інформаційних систем і розширення комунікативних зв'язків в справах СМП.

Завершальним етапом реорганізації системи управління середніми медичними кадрами, заснованої на комплексному моделюванні організаційно-функціональної структури, лікувально-діагностичних і сестринських процесів, є використання новітньої комп'ютерної і телекомунікаційної техніки і формування на її базі високоефективних інформаційно-аналітичних систем управління, що охоплюють по вертикалі і горизонталі всі види діяльності сестринського персоналу і все інформаційно-аналітичні процеси управління: зв'язок, збір, зберігання і доступ до необхідної інформації, підготовку тексту, підтримку індивідуальної діяльності, інтелектуалізацію прийнятих рішень і ін. [3, с. 12].

В основу інформаційно-аналітичної системи управління діяльністю середнього медичного персоналу покладена концепція розподілених систем управління, в яких здійснюється локальна, досить повна і значною мірою закінчена обробка інформації на різних рівнях ієрархії. На більш високий рівень передається тільки та інформація, в якій існує потреба.

Таким чином, використання ІТ в справах СМП веде до значного поліпшення якості, доступності та економічності медичної допомоги, раціонального використання ресурсів в охороні здоров'я, тобто поліпшенню показників ефективності та якості роботи сестринського персоналу ЛПУ, а з оцінки цих показників буде складатися медична та економічна ефективність пропонуваніх заходів.

Список літератури

1. Гордєєва О. І., Похмура С. М., Дулова І. А. Удосконалення системи управління середнім медичним персоналом лікувально-профілактичного закладу. *ІТЛ*. 2003. № 11. С. 14 – 16.
2. Стратегія розвитку медичної освіти в Україні. Схвалено розп. КМ України № 95-р від 27.02.2019 р. *Урядовий кур'єр*. 2019. № 42. С. 9 – 10.
3. Політика та публічне управління у сфері охорони здоров'я: підручник: у 2 т. / Під ред. В. М. Князевича. К.: НАДУ 2017.

УДК 658.8

Грязних Є. Д.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ЗБУТУ У ГАЛУЗІ ВИДАВНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Основною метою видавничого підприємства, як і інших видів діяльності, є отримання прибутку. Це є основним питанням на підприємстві та у вирішенні такого питання виступає збутова діяльність, що представляє собою завершальний етап діяльності видавництва у створенні, виробництві, а особливо, доведення до своїх кінцевих споживачів видавничої продукції. Збутова політика підприємства виступає комплексом заходів, який спрямований на організацію ефективної та результативної збутової мережі з метою підвищення ефективності продажу продукції.

Особливістю видавничої галузі є поєднання виробничої і нематеріальної сфер діяльності. Виготовленим продуктом у видавництві є газети або книги, які являють собою товар підприємства. Однак, на ринку газети або книги служать для отримання нової інформації, також задоволення духовних потреб споживачів.

Друкуючи газету (книгу) та її випуск на ринок, видавнича редакція вирішує спочатку до якого сегменту буде віднесена. Після чого, підприємство відразу розпочинає вивчати сегмент, аби переконатись в правильності та обґрунтованості вибору даного сегменту. При цьому до уваги приймаються кількісні (уявлення про кількість потенційних споживачів) та якісні (вивчення та аналіз споживачів видавничої продукції) характеристики сегменту.

Формування цін на книгу є складним і багатофакторним процесом, до якого залучена значна кількість учасників. Визначальним рівнем у цьому процесі є видавництво, від його ціни залежить політика ціноутворення інших учасників товароруху [1, с. 335].

Видавничі підприємства, на відміну від інших видів діяльності, рекламують свій товар методом інформування оптових і роздрібних покупців, також потенційних читачів, розклеюють свої афіші в книжкових магазинах або на книжкових ярмарках,

у потягах метро, на сайтах видавництва книг або редакції газет тощо. Розклеюють афіши, на яких великим шрифтом пишеться назва видавництва, помітний слоган, кольорові зображення обкладинок книг, реквізити видавництва. Також використовуються всім відомі засоби реклами, як радіо, телебачення, преса, листівки, каталоги, бюлетені, Інтернет-реклама тощо.

Метою збутової політики видавничого підприємства є розробка шляху руху книги або газети, від видавництва або редакції до потенційного читача. Підприємство видавничої діяльності має інші збутові канали своєї продукції (рис. 1).



Рис. 1. Варіанти просування книжкової продукції

Джерело: [2, с. 100]

З даної схеми можна побачити, що варіанти 1-3 представлені збутом за допомогою комівояжера, який є агентом торгової організації та, в свою чергу, пропонує покупцям товари за зразками та каталогами. Інші варіанти схожі на основні шляхи збуту товарів. Також зі схеми можна побачити, що у видавничій діяльності збут за каналом нульового рівня (прямий збут) взагалі відсутній, це є однією із характеристик видавництв або редакцій.

Якість видавничої продукції визначає міру задоволення потреб читачів у інформаційному, художньо-естетичному, ергономічному аспектах. Визначається якість видавничої продукції сукупністю змістових техніко-технологічних, ергономічних, естетичних, економічних параметрів.

Для видавничої продукції виділяють п'ять рівнів якості:

1) внутрішня якість – інформаційна насиченість видання, якість редакційно – художньої підготовки авторського оригіналу до друку.

2) матеріальна якість – папір, формат, якість поліграфічного виконання тощо.

3) ринкова якість – відповідність попиту і потребам споживачів.

4) якість обслуговування – доступність і достовірність рекламних акцій, добір послуг при обслуговуванні покупців.

5) суспільна якість – відповідність потребам інформаційного забезпечення соціально – економічного розвитку суспільства [3, с. 202].

Список літератури

1. Маркетинг: бакалаврський курс : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. Суми : Університетська книга, 2009. 1134 с.

2. Мельник Ю. М., Драчук О. В. Аналіз комплексу маркетингу книговидавничої справи. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2010. № 1. С. 90–101.

3. Швайка Л. А. Розвиток і регулювання видавничого підприємництва : монографія. Львів : УАД, 2005. 432 с.

Дудка В. І.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
4 курс 19 група факультет міжнародної торгівлі та права,
Київський національний торговельно-економічний університет

Науковий керівник:

Стукач Т. М.

канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту,
Київський національний торговельно-економічний університет

ЛОГІСТИЧНІ ЗАДАЧІ НА РИНКУ ОНЛАЙН-ТОРГІВЛІ

Для споживчої онлайн-торгівлі наступили важкі часи. В загальному ринок онлайн-торгівлі постійно зростає, але кількість гравців на ньому зменшується: невеликі компанії не витримують жорсткої конкуренції з флагманами ринку, виникає ситуація поглинання менших магазинів більшими. При цьому рівень конкуренції стабільно росте за рахунок виходу в інтернет офлайн-підприємств [1, с. 1357 – 1366].

Логістика – одна з трьох складових основи життєздатності інтернет-магазину (поруч із закупками і маркетингом). Для новачків це одна з найскладніших частин бізнес-процесу. Це спричиняє закриття багатьох дрібних інтернет-магазинів.

В онлайн-торгівлі логістика поділяється на три основні частини: рух товарів від виробника, зберігання на складі і переміщення зі складу до клієнта (так звана «остання миля до клієнта»). У кожному з них потрібно робити вибір: реалізовувати все самостійно або скористатися аутсорсинговими послугами (частково або повноцінно).

Відповідь на це питання залежить від цілого ряду факторів: розмір бізнесу, чим торгує магазин, який бюджет наразі має магазин, яка політика підприємця тощо. Маленький інтернет-магазин з незначними обсягами продажів намагається впоратися з логістикою власними силами. Проте коли кількість замовлень починає обчислюватися в сотнях, з'являється потреба в логістичних послугах на стороні. У випадку коли магазин сягає рівня гіганта в обсягах продажів, йому вигідніше вибудувувати власну логістичну систему і навіть купувати логістичних операторів.

Якщо виникає потреба повноцінної передачі логістичних операції на сторону, то на допомогу прийде фулфілмент, який є комплексом послуг, згідно з яким оператор бере на себе прийом товарів, їх зберігання, комплектацію, пакування, організацію доставки до клієнта, прийом грошей від покупців і обробку повернень. Завдяки такому аутсорсингу інтернет-магазин має можливість максимально зосередитись на ефективному маркетингу та зростанні обсягів продажів.

В онлайн-торгівлі є два можливих варіанта взаємовідносин з постачальниками – оптова закупівля або пряма поставка (дропшипінг). Перший варіант представляє собою закупку онлайн-магазином товарів партіями і доставку їх на склад, у другому – прийом товару зі складу вже після оформлення і отримання замовлення [2]. Обидві схеми мають свої недоліки. При оптових закупівлях необхідно платити за оренду складу, мати грошові запаси для закупівлі оптових партій продукції і у випадку необхідності нести збитки при падінні попиту на куплений товар. При дропшипінгу можуть виникнути проблеми з наявністю, термінами доставки і кількістю необхідного товару [3].

Оскільки схема дропшипінгу працює досить ефективно та викликає менше ризиків (дані про наявність завжди правильні, і товар можна забирати невеликими партіями), то ця ніша досить заповнена, проте і це не зупиняє невеликих підприємців постійно відкривати нові онлайн-магазини.

Головна проблема дропшипінгу полягає в актуальності даних про наявність необхідного товару на складі. Продавши товар, якого зараз немає в наявності, підприємець втрачає довіру клієнта і маркетинговий бюджет, витрачений на його залучення.

Отже, в онлайн-торгівлі найсильнішим буде той підприємець, який краще впорається з проблемою оптимального розподілу функцій між власною логістикою і аутсорсингом. Найскладнішим, але і найцікавішим, тут є формалізація та правильна постановка завдань в умовах української економіки та нових реалій життя.

Список літератури

1. Болтянська Л. О., Андрєєва Л. О., Лисак О. І. Сучасні тенденції розвитку підприємництва в Україні. *ADVANCES OF SCIENCE*. Proceedings of articles the international scientific conference Czech Republic, Karlovy Vary. 28 September 2018. С. 1357 – 1366.

2. Дропшипінг – що це таке? URL: <http://shtefan.com.ua/dropshipping-shho-ce-take/> (дата звернення: 25.09.2020).

3. Дропшипінг – як заробляти вдома на продажі одягу? URL: <http://www.volynpost.com/news/130321-dropshypping-iakzarobliaty-vdoma-na-prodazhi-odiagu> (дата звернення: 26.09.2020).

УДК 330.3

Могіль О. А.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти 4 курсу,
Київський національний торговельно-економічний університет

ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЇ ІНТЕРНЕТУ ДРОНІВ НА МАЙБУТНЄ ЛОГІСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

На поточному етапі розвитку міжнародної економіки Інтернет речей (Internet of Things, IoT) є важливою технологією, яка суттєво впливає на всі суспільні системи. Логістика – одна з галузей, які зазнали значних інноваційних змін за останні кілька десятиліть саме завдяки розвитку інформаційних технологій. Пов'язані з Інтернетом речей інновації дозволяють логістичним службам генерувати великі обсяги даних та різноманітну інформацію, яку можна зберігати та аналізувати з високим рівнем точності. Це призведе до того, що ланцюги поставок кардинально зміняться у недалекому майбутньому. Аналітики прогнозують, що середньорічний приріст глобального логістичного ринку після 2020 року складе близько 30 % [1, с. 74].

Активно розвиваючи напрямок використання Інтернету речей, стартапи почали досліджувати напрямок безпілотників, інакше кажучи, дронів, які навіть отримали окрему назву – Інтернет дронів (Internet of Drones, IoD).

Internet of Drones - це багатошарова архітектура управління мережею, розроблена в основному для координації доступу безпілотних літальних апаратів до контрольованого повітряного простору та надання навігаційних послуг між місцями, які називаються вузлами. IoD може надавати загальні послуги для різних безпілотних програм, таких як доставка посилок, нагляд за дорожнім рухом, пошук та порятунок тощо [2, с. 1148].

Один з найбільш помітних трендів сьогодення – використання дронів в логістичних цілях. Тут превалюють два напрямки: складські дрони, які зчитують штрих-коди на упаковках, і дрони для доставки «останньої милі».

Поки комерційне майбутнє використання безпілотників в даний час є досить невизначеним, ми можемо проаналізувати їх потенційний вплив на майбутнє

логістичної галузі. Скептицизм щодо доцільності та законності включення безпілотників у логістичні бізнес-моделі є загальним і зрозумілим. Однак лідери логістичної галузі, такі як Amazon і DHL, вже експериментують із цією новою технологією, тому виникає потреба проаналізувати, чи може технологія безпілотних апаратів забезпечити конкурентну перевагу в майбутньому. Тож розглянемо, які переваги та недоліки має концепція Інтернету дронів на сьогоднішній день.

Першою і найочевиднішою перевагою ІoD є скорочення транспортних та експлуатаційних витрат. Перевага для глобальної логістичної мережі очевидна, оскільки безпілотники можуть відкрити нову еру доставки і стати достатньо конкурентоспроможними порівняно з наземною доставкою. Тобто основна вигода полягає у перевезенні останньої милі невеликих посилок, особливо в сучасних умовах, коли обсяги електронної комерції зростають.

У міру розширення ринку комерційних безпілотників оператори останньої милі та невеликі компанії з доставки пакетів можуть стати ідеальним сегментом логістичного бізнесу для зльоту безпілотників. Завдяки характеристикам цих компаній та сучасним технологічним обмеженням безпілотників (приблизно відстань до 10 миль та упаковки до 5 фунтів) компанії, що займаються останньою милею та невеликими доставками, можуть бути першими в галузі, які зможуть застосувати цю технологію. DHL прогнозує, що на цьому ринку, дрони могли б забезпечити полегшення внутрішньоміської доставки, зменшення заторів, скоротити час доставки, здебільшого у категорії дрібних посилок [3].

Іншою перевагою може стати оптимізація внутрішньої логістики підприємства. Транспортування деталей між різними майданчиками всередині підприємства або групи підприємств - завдання складне і недешево. Чим більше територія заводу і чим складніше процес виробництва, тим вище ризик перебою в поставках і зриву термінів. Деякі сучасні безпілотники, включаючи літальні апарати, здатні перевозити багатокілограмові вантажі. Якщо логістика їх маршрутів вибудована правильно, вони в строк доставлять продукцію на склади і в інші пункти призначення.

Але при всій перспективності використання дронів є деякі невирішені питання. Перше - питання зі страховкою: хто буде відшкодувати збитки, якщо посилку вкрадуть або пошкодять? Якщо дрон зазнає аварії, хто несе відповідальність за вартість заміни виробу? Або що сказати про безпілотник, який впав з неба і когось поранив через технічну або операційну помилку. Друге – Wi-Fi, який є в багатоповерхівках, буде викликати збій навігації, заважати дронам знайти потрібну адресу. Третє – відсутність оснащених місць, куди можна доставити посилку з гарантією, що її звідти забере тільки той, кому вона призначена.

Окрім цього, як і будь-яка нова технологія, багато аспектів розробки безпілотників все ще перебувають у стадії розробки. Зараз дрони не мають асортименту, щоб ефективно задовольнити всі логістичні потреби компанії. В даний час обмежені невеликими посилками та короткими відстанями, сьогоднішні безпілотники все ще досить крихкі і потребують висококваліфікованих техніків та операторів, що збільшує виробничі та експлуатаційні витрати. Як машини, керовані комп'ютером, вони також вразливі для хакерів, які хочуть викрасти або знищити матеріали, довірені їм. Але не дивлячись на це, розробники безпілотних літальних апаратів перебувають у процесі управління та вирішення таких питань. Розвиток цивільної технології безпілотних літаків йде темпами для досягнення або перевищення темпів просування розвитку мобільних телефонів [4].

Але окрім технічних питань, не слід забувати про юридичні. На сьогодні ніде в світі не прийнятий повноцінний пакет законів, який би регулював їх діяльність. Тому це питання буде залишатися відкритим, поки не набуде критичної маси.

Тож підсумовуючи, можемо зробити висновок, що застосування досягнень робототехніки в сфері транспорту і логістики спонукає традиційну логістичну галузь звернутися до інновацій. Наприклад, роботи і дрони допоможуть знизити потреби в людських ресурсах, а результатом стане зниження витрат і вигода для кінцевих споживачів. Безпілотники, швидше за все, відіграватимуть значну роль у логістичних операціях у всьому світі, але їх загальний потенціал для вдосконалення логістичних операцій ще належить побачити. У міру того, як майбутнє безпілотних літальних апаратів розгортається, застосовність та можливість використання цієї технології у логістичних операціях, швидше за все, буде більш економічно вигідною для операторів останньої милі. А короткостроковій перспективі, навіть з урахуванням нових можливостей, безпілотники не зможуть вплинути на глобальну логістику. Швидше за все, в найближчому майбутньому дрони і традиційні види транспортних засобів будуть використовуватися спільно.

Список літератури

1. Гринчак Н. А. Аналіз впливу технологій Інтернету речей на розвиток ринку транспортно-логістичних послуг. *Науковий вісник національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2019. № 4.
2. Mirmojtaba Gharibi, Raouf Boutaba, And Steven L. Waslander, Internet of Drones. *IEEE Access*. 2016. V. 4.
3. How Drones Will Affect the Logistics Industry in the Next 10 Years. cyzerg.com: веб-сайт. URL: <https://articles.cyzerg.com/how-drones-will-affect-the-logistics-industry-in-the-next-10-years/> (дата звернення 18.09.2020).
4. Применение дронов в логистике: проблемы и перспективы. Состав и техника: веб-сайт. URL: <https://sitmag.ru/article/24444-primenenie-dronov-v-logistike-problemy-i-perspektivy> (дата звернення 19.09.2020).

UDC 338

mgr Choma A.

Dyscyplina nauk ekonomicznych i finansów, doktorant
Wydział Ekonomii i Finansów
Katedra Finansów
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

mgr Sielicka E.

Dyscyplina nauk ekonomicznych i finansów, doktorant
Wydział Ekonomii i Finansów
Katedra Zarządzania Marketingowego
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

mgr Kowalczyk D.

Dyscyplina nauk o zarządzaniu i jakości
Wydział Zarządzania
Zarządzania Produkcją i Pracą
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

KONCEPCJA ŁAŃCUCHA DOSTAW W LOGISTYCE

Łańcuch dostaw to pojęcie w logistyce, które na przestrzeni lat doczekało się wielu definicji i interpretacji. Część autorów określa go jako ciąg czynności, wykonywanych kolejno przez różne przedsiębiorstwa. Niektórzy definiują łańcuch dostaw jako koncepcję czy nawet swoistą filozofię. Jeszcze inni używają określenia: proces, zbiór czy sieć. Aby zrozumieć istotę łańcucha dostaw warto wrócić do źródła jego ukształtowania. Celem niniejszego artykułu jest przeanalizowanie istoty łańcucha dostaw w logistyce.

Współpraca między przedsiębiorstwami istniała niemal od zawsze. Mimo wielu form

powiązań między nimi cel był jeden- efektywne dostarczenie produktu na rynek. Początkowo przedsiębiorstwa ograniczały swoją współpracę do zwykłych transakcji wymiany. Niewiele później, współpraca ta przybrała formę technologicznego łączenia odrębnych faz produkcji, dystrybucji, sprzedaży i innych procesów w obrębie jednego przedsiębiorstwa. Niezależnie od podejmowanych działań integracyjnych poszczególne podmioty występowały jako samodzielne jednostki, które realizowały swoje własne działania. Szybko okazało się, że współpraca przedsiębiorstw w formie integracji pionowej nie spełnia w pełni oczekiwań i wymogów rynku. Pojawił się więc nowy pomysł współpracy w formie łańcucha wartości [1].

Według M.E. Portera źródłem przewagi konkurencyjnej jednostki nie jest sprawne funkcjonowanie całości, lecz efektywność działań, jakie podejmuje w celu dostarczenia produktu na rynek [2]. Te właśnie działania tworzą łańcuch wartości. Każdy podmiot współpracujący ma swój wkład w tworzeniu wartości produktu. Fakt ten spowodował, że firmy coraz częściej zaczęły dostosowywać własne działania do działań swoich dostawców i odbiorców. W wyniku postępującego procesu likwidacji barier pomiędzy przedsiębiorstwami zaczęły powstawać pierwsze formy powiązań, które nazwano łańcuchem dostaw.

Definicji łańcucha dostaw jest wiele. Według European Committee for Standardisation – «łańcuch dostaw jest sekwencją procesów wnoszących wartość dodaną do produktu w trakcie jego przepływu i przetwarzania od surowców, przez wszystkie formy pośrednie, aż do postaci zgodnej z wymaganiami ostatecznego klienta» [3]. Organizacja APICS natomiast definiuje łańcuch dostaw jako procesy zachodzące od momentu zaopatrzenia do konsumpcji ostatecznego produktu, łączące dostawcę i odbiorcę, przy uwzględnieniu warunków występujących wewnątrz i poza organizacją, jako umożliwiające wytworzenie i dostarczenie produktów do klienta. Z kolei A. J. Battaglia i G. Tyndall definiują go jako strategiczną koncepcję, która polega na zrozumieniu i zarządzaniu sekwencją działań dodających wartości produktom a według M.C. Cooper i L.M. Ellrama łańcuch dostaw to nic innego jak integrująca filozofia zarządzania całym przepływem w kanale dystrybucji od dostawcy do ostatecznego odbiorcy [4]. M. Christopher traktuje te pojęcie jeszcze szerzej. Według jego definicji tworzy on «sieć powiązanych i współzależnych organizacji, które działając na zasadzie wzajemnej współpracy, kontrolują i usprawniają przepływy rzeczowe i informacyjne od dostawców do ostatecznych użytkowników» [5].

Podsumowując niniejsze rozważania niektórzy autorzy twierdzą nawet, że łańcuchy dostaw zastępowane są organizacjami, w których przepływy materiałowo-informacyjne przybierają coraz bardziej złożoną postać i nazywają je sieciami. Dla ujednoczenia definicji i opinii wielu autorów i specjalistów w polskim środowisku naukowym przyjęto jedną definicję łańcucha dostaw, która rozumiana jest jako przepływ rzeczy i informacji przez sieć przedsiębiorstw, które względem siebie są dostawcami i odbiorcami. Może on obejmować zarówno wszystkie przepływy jak również ich mniejszy zakres, np. od jednego ogniwa do drugiego [6].

Bibliografia

1. Łupicka – Szudrowicz A., Zintegrowany łańcuch dostaw w teorii i praktyce gospodarczej, wyd. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2004.
2. Porter, M. E., 1985, Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior performance, The Free Press, New York, s. XV.
3. European Committee for Standardisation, 1997, CEN/TC, Logistics – Structure, basic terms and definitions in Logistics, Brussels.
4. Cox, J. F., Blackstone, J. H., Spencer, M. S., 1995, APICS Dictionary (8 ed.), American Production and Inventory Control Society, Falls Church.
5. Christopher M., 2000, Logistyka i zarządzanie łańcuchem dostaw, Wydawnictwo PCDL, Warszawa, s. 17.
6. Ciesielski, M., Długosz, J., Strategie łańcuchów dostaw, wyd. PWE, Warszawa 2010.

РОЛЬ СОВЕТА ЕВРОПЫ В ЗАЩИТЕ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА

Права человека – главная и неотъемлемая ценность каждого индивида. Каждое государство наделяет своих граждан определёнными правами, не зависимо от расы, цвета кожи, пола, социального статуса и других критериев. Некоторые права, например, личные, культурные, социально-экономические, человек получает с рождения, а некоторые приобретает в течение жизни, такие как политические. В реализации прав в различных сферах не должно допускаться никакой дискриминации, все граждане должны быть равны перед законом и иметь равные возможности реализации своих прав в жизни, а не только на бумаге. Каждое государство должно стремиться к содействию и уважению этих прав. Безусловно, для контроля за осуществлением прав человека, необходимы соответствующие органы, которые будут правомочны защищать права человека. Именно такой организацией является Совет Европы.

Совет Европы – это одна из самых старейших организаций на территории Европы, которая является международно-правовым институтом, формирующим единое культурно-правовое европейское пространство [1].

Главные цели и задачи Совета Европы закрепляются в Уставе Организации. Наиважнейшей задачей международной организации выступает защита прав человека. Все 47 государств, которые объединяет в себе Совет Европы, направляют свои усилия на защиту прав человека, демократии и верховенства закона во всех сферах: социальной, экономической, политической и духовной.

Согласно ст. 1 Устава Совета Европы главной целью организации является достижение единства между его членами во имя защиты и осуществления идеалов и принципов, являющихся их общим достоянием, и содействие их экономическому и социальному прогрессу [2].

Безусловно, Совет Европы представляет собой чёткую структуру, состоящую из нескольких основных органов: Комитет министров, Парламентская Ассамблея, Европейский Суд по правам человека, консультативные органы, Секретариат Совета Европы.

Европа имеет хорошо отлаженную систему защиты прав человека, созданную в рамках Совета Европы, а краеугольным камнем этой системы является Европейская конвенция о правах человека и ее инструмент – Европейский Суд по правам человека, который ещё называют Страсбургским Судом, ввиду географического расположения.

Давайте рассмотрим роль Европейского Суда по правам человека. Данный Суд приобрел известность по множеству причин, но, пожалуй, прежде всего, потому, что он вдохнул жизнь в текст Европейской конвенции о правах человека и придал ему смысл. Одно из главных преимуществ конвенции – ее система обязательной юрисдикции, означающая, что, как только государство ратифицирует конвенцию или присоединяется к ней, оно автоматически отдает себя под юрисдикцию

Страсбургського Суда. Європейський Суд по правам людини, перше за все, контролює виконання конвенції. Конвенцію доповнюють Соціальна хартія Європи, Європейська конвенція по попередженню катувань і бесчеловічного або принижуючого гідності звернення або покарання і рамочна конвенція по захисті національних меншин. Даними конвенціями Рада Європи регулює реалізацію прав громадянами.

Таким чином, з моменту ратифікації проти держави може бути порушено справа о порушенні прав людини. Ще одна причина успіху суду – це юридична сила його рішень. Держави зобов'язані виконувати остаточні рішення Суду. За цим слідить Комітет міністрів Ради Європи.

В Європейський Суд по правам людини може звернутися будь-яка людина, яка вважає, що учасник конвенції (держави) порушив гарантовані їй конвенцією права або обмежив свободи. Рішення Суду є для держави обов'язковими, і нагляд за їх виконанням здійснює комітет міністрів. Європейська Конвенція по захисті прав і основних свобод людини і протоколи к ній гарантують права, якими наділені люди.

Таким чином, конвенція має велике значення в справі о захисті прав людини. Конвенція забороняє різного роду катування, жорстоке звернення з громадянами, висилку своїх громадян за межі країни. Найголовнішим заборотою є заборона смертної казні.

Для того щоб вступити в Рада Європи, необхідно скасувати смертну казнь в країні. Нарешті, це великий прорив в захисті прав людини, бо ніхто не може бути позбавлений життя. А смертна казнь – це жорстоке звернення з людьми, а також порушення особистих прав людини. Рада Європи, накладаючи заборони на кожного роду жорстокого звернення з людьми, здійснює всі можливі заходи для захисту прав людини. Рада Європи, перше за все, захищає право на особисте життя людини, а це право супроводжує кожного людини з моменту його народження і зберігається навіть після смерті.

Таким чином, країни, які є учасниками Ради Європи, прагнуть досягти демократії в своїх державах, а також в країнах-учасницях Ради Європи інтереси громадян ставляться вище за все, внаслідок чого створюються сприятливі умови для повноцінної реалізації прав людини.

Головним умовою вступлення в Рада Європи є скасування смертної казні. Рада Європи призначена захищати права людини, тому діє суворий заборона на смертну казнь, закріплений в Європейській Конвенції о захисті прав людини. Бо смертна казнь – це позбавлення життя. Реалізуючи смертну казнь, порушується одне з основних прав людини – право на життя. Членство в Раді Європи – це один з кроків до захисту прав громадян. Так як Рада Європи направляє всі сили на захист прав громадян. На сьогоднішній день нормативна база Ради Європи сприяє врегулюванню великої кількості конфліктів. К даним конфліктам відносяться проблеми расової або статевий дискримінації, насильство дітей і жінок. Зусилля, направлені на їх ліквідацію – один з засобів формування основних цінностей в сучасному суспільстві.

Список літератури

1. Калашнікова Н. В. Образование Совета Европы, его структура и основные направления деятельности : дис. канд. ист. наук : 07.00.03. Ставрополь, 2004. 255 с.
2. Устав Совета Европы: принят в г. Лондон, 5 мая 1949 г. URL: <http://hrlibrary.umn.edu/russian/euro/Rets1.html>.

Мартюк А. С.

канд. юрид. наук,

доцент кафедри цивільного права,

Державний університет інфраструктури та технологій

ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ІНОЗЕМЦІВ ТА ОСІБ БЕЗ ГРОМАДЯНСТВА В УКРАЇНІ ТА ГРОМАДЯН УКРАЇНИ ЗА КОРДОНОМ

Трудова міграція є одним із способів перерозподілу ринку праці. В зв'язку з цим надзвичайно важливим є питання детального правового визначення статусу іноземців в Україні як працівників та громадян України за її кордоном.

Відповідно до Конституції України (ст. 26) іноземці, що перебувають в Україні на законних підставах, користуються тими самими правами і свободами, а також несуть такі самі обов'язки, як і громадяни України, – за винятками, встановленими Конституцією, законами чи міжнародними договорами України [1].

Однією із таких законних підстав є працевлаштування іноземця на території України. Задеклароване Конституцією України право громадянина іншої держави на користування тими самими правами і свободами, що належать громадянам України, а також виконання відповідних обов'язків, які виходять із цих прав, виникають з моменту оформлення трудових відносин [5].

У Законі України «Про зайнятість населення» визначено особливості прийому на роботу іноземців та осіб без громадянства. У ст. 8 цього Закону передбачено, що роботодавці мають право на використання праці іноземців та осіб без громадянства на умовах трудового договору лише за наявності виданого роботодавцю державною службою зайнятості дозволу на використання праці іноземців та осіб без громадянства, якщо інше не передбачено міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України [4].

Громадяни України, які працюють за кордоном та іноземці, які бажають працювати в Україні, мають отримати дозвіл на працевлаштування. Порядок та умови отримання такого дозволу відрізняються і залежать від внутрішнього законодавства конкретної держави.

Наприклад згідно із ст. 341-2 Кодексу праці Франції, для в'їзду до Франції з метою працевлаштування за наймом іноземець, окрім документів і віз, які вимагаються згідно з чинними міжнародними договорами і правилами, повинен подати трудовий договір, що завізований адміністративними владними органами, або дозвіл на роботу та медичний сертифікат.

У Франції іноземні працівники мають ряд обмежень щодо допуску до певного роду занять, зокрема іноземець не може очолювати приватний навчальний заклад, обіймати ряд посад на повітряному та морському транспорті тощо. За порушення

порядку працевлаштування іноземців у Франції для працедавців встановлено значні адміністративні штрафи та кримінальні покарання (наприклад, від 3 місяців до 1 року тюремного ув'язнення, при повторному порушенні – до 3 років).

На громадян України, які працюють за кордоном, розповсюджується трудове законодавство іноземної держави та міжнародні договори, які регулюють ці правовідносини. Відповідно до Конституції, Україна гарантує піклування та захист своїм громадянам, які перебувають за її межами (ст. 25) [1].

Трудові відносини громадян України, які працюють за кордоном, регулюються правом України у разі, якщо:

1) громадяни України працюють у закордонних дипломатичних установах України;

2) громадяни України уклали з роботодавцями – фізичними або юридичними особами України трудові договори про виконання роботи за кордоном, у тому числі в їх відокремлених підрозділах, якщо це не суперечить законодавству держави, на території якої виконується робота;

3) це передбачено законом або міжнародним договором України (ст. 53 Закону України «Про міжнародне приватне право» [3]).

Щодо трудової діяльності іноземців в Україні діє принцип «національного режиму». Однак права іноземців на території України також підлягають визначенням законодавством обмеженням, які стосуються призначення на певні посади, зокрема, державних службовців, та провадження окремих видів трудової діяльності.

Україна, проголосивши себе суверенною, незалежною, демократичною, соціальною, правовою державою, встановила принцип рівності всіх людей у їх гідності та правах (ст. 21 Конституції України) [1]. Так, іноземці та особи без громадянства, що перебувають в Україні на законних підставах, користуються тими самими правами і свободами, а також несуть такі самі обов'язки, як і громадяни України, – за винятками, встановленими Конституцією, законами чи міжнародними договорами України.

Список літератури

1. Конституція (Основний закон) України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. К.: Юрінком, 1996.

2. Закон України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства» від 04.02.1994 № 3929-ХІІ. *Відомості Верховної Ради України*. 1994. № 23. ст. 161.

3. Закон України «Про міжнародне приватне право» від 23 червня 2005 року № 2709-ІV.

4. Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 № 5067-VI.

5. Бойко М. Д. Трудове право України. К.: Атіка, 2006.

УДК 351.7

Мельниченко Д. О.
аспірант,

Одеський національний політехнічний університет

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ВЗАЄМОДІЇ ОРГАНІВ ВЛАДИ І ЗАСОБІВ МАСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

З початку двадцятого століття моделі взаємодії влади і засобів масової інформації в СРСР і незалежної України постійно змінювалися. У Радянському Союзі засобам масової інформації відводилася роль інструменту партійної політики. Сьогодні спостерігається фінансова залежність засобів масової інформації від засновників і капіталу. По-справжньому незалежні засоби масової інформації – це нереальне завдання. Як правило, основне джерело тиску на ЗМІ – матеріальне забезпечення. Для забезпечення матеріальної незалежності ЗМІ вони потребують державних програмах сприяння їх діяльності. Незважаючи на існування розвиненого ринку засобів масової інформації та книговидавництва, здійснюється різнобічна державна протекціоністська політика, що виражається в прямих фінансових асигнувань засобам масової інформації і видавцям.

З розвитком ринкових механізмів, преса шукає нові форми свого існування, що нерідко призводить до конфліктів з органами влади. Справа не тільки в висвітленні інформації, але і в залежності засобів масової інформації від установ, видавців. Проблема, перш за все в тому, що засоби масової інформації в життєдіяльності сучасного суспільства є елементом системи «політика – влада – суспільство» [1, с. 311]. Але місце і роль цього елемента різними політиками і журналістами бачаться по-різному. Одні розглядають засоби масової інформації як орган влади, інші – як орган громадянського суспільства. В основі оцінки діяльності засобів масової інформації лежить реальна суперечність між двома основними функціями. З одного боку – вони покликані забезпечити інформаційне обслуговування функціонування владних структур, з іншого – інформаційне забезпечення процесу реалізації інтересів соціальних слоїв населення (рис. 1).

Дана схема показує те, наскільки активно задіяні ЗМІ (медіа підприємства) в процесі комунікації зазначених громадських груп. Так, органи влади мають п'ять входять комунікаційних потоків, з них три – за допомогою ЗМІ можна відзначити, що приблизно така ж частка залежності від ЗМІ існує і у суспільства. Мало прямих комунікацій мають громадські організації, вони контактують з іншими групами, в основному, через ЗМІ. Найменш залежним від комунікаційних особливостей медіа підприємств залежить бізнес-структури, які, як правило, мають прямі комунікаційні потоки.

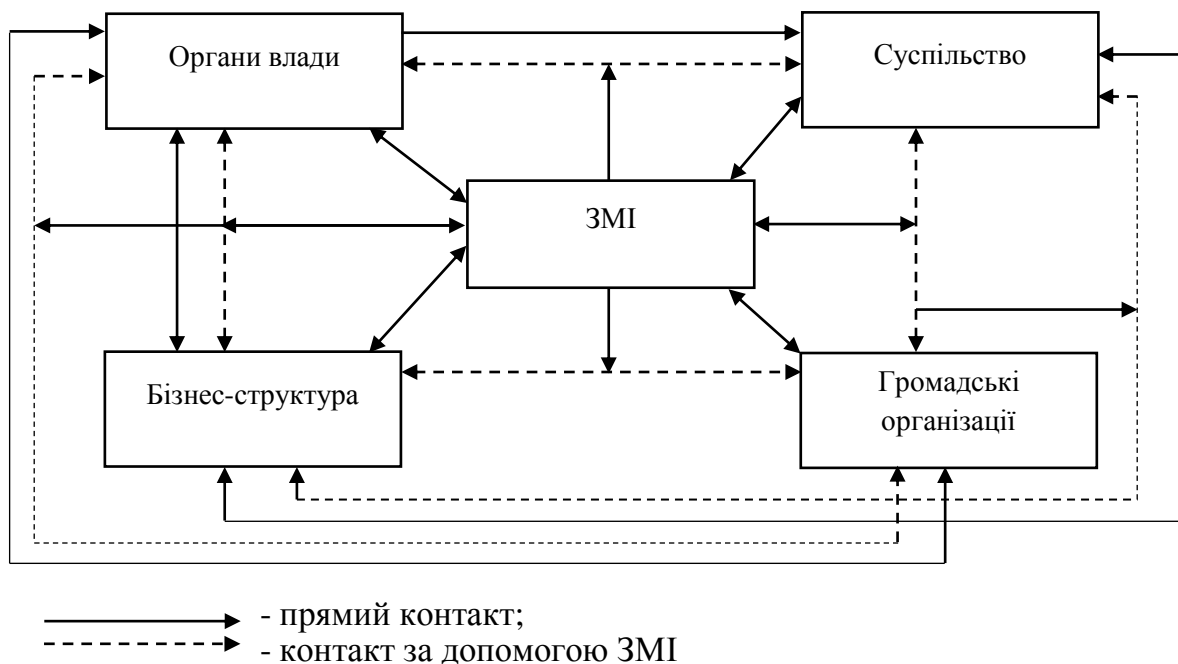


Рис. 1. Взаємозв'язок ЗМІ з суб'єктами цивільного суспільства

Джерело: розробка автора

Взаємодія між громадськими структурами відбувається за допомогою діяльності, що лежить в спільній площині даних структур. Так, зокрема, комунікаційний потік від влади до бізнесу виглядає наступним чином:

– нормотворчість: законодавчі акти, позитивно і негативно впливають на діяльність підприємництва.

– створення і функціонування фінансових і економічних інститутів, що впливають на розвиток бізнесу.

– спільний прямий діалог представників влади і бізнесу. Даний діалог може будуватися в рамках проведених самітів, форумів, конференцій та інших офіційних зустрічей.

– пайова участь держави в капіталі бізнес-структур [1, с. 312 – 313].

Комунікаційний процес, організований за допомогою ЗМІ, тобто побічно, істотно відрізняється від прямого процесу, виконуючи, багато в чому, допоміжну функцію в організації прямого комунікаційного процесу між владою і бізнес-структурами і виглядає наступним чином: публікація нормотворчих ініціатив влади, висловлення думки за даними законодавчим ініціативам думки окремих зацікавлених осіб або груп осіб, представників влади та бізнесу, а також громадську думку. Вивчення форм взаємодії влади і засобів масової інформації показало, що органи влади і медіа підприємства взаємодіють на основі трьох моделей: конфліктної, консенсуальної і конфліктно-консенсусної.

1. Конфліктна модель передбачає протистояння влади і ЗМІ. У такій ситуації медіа підприємства є громадським контролером, який виконує своєрідну роль наглядача за владою. Дана форма взаємодії характерна для країн, що переходять від тоталітарного до демократичного ладу.

2. Консенсуальна модель заснована на взаємному співробітництві влади та ЗМІ. В даному випадку засоби масової інформації виступають рупором дій влади. При такому співвідношенні ЗМІ, як правило, знаходяться під повним або майже повним контролем влади. Така модель характерна для країн, схильних до авторитарного стилю управління.

3. Конфліктно-консенсуальна модель є проміжною між конфліктною і консенсуальною моделями. Характерна для держав зі змішаним або з несформованим стилем державного управління. Багато в чому забезпечується великою кількістю діючих на ринку медіа підприємств. Є найбільш позитивною з точки зору поступального розвитку моделлю.

У взаємодії державної влади і засобів масової інформації в сучасному політичному процесі України можна виділити дві складові: співпраця і конфронтація. З одного боку, в умовах несформованого демократичного ладу і проголошення свободи слова в Україні намітилася тенденція до налагодження конструктивного діалогу між владою різних рівнів і засобами масової інформації. З іншого боку, в умовах політизації медіа підприємств і медіатизації політики актуалізуються протиріччя, що виникають між владою і пресою. ЗМІ можуть висловлювати політичні амбіції кін, що прагнуть до влади і володіють достатнім капіталом для реалізації своїх намірів. При цьому конфлікт буде виглядати не як суперництво влади і опозиції, а як протистояння владних структур і ЗМІ,

Сучасні політичні реалії в Україні такі, що держава змушена шукати нові підходи у відносинах із засобами масової інформації. З огляду на досвід Заходу, українська влада в якості одного з методів регулювання своїх відносин зі ЗМІ обрали абсолютно новий інструмент – прес-службу. Сьогодні прес-служба не тільки офіційний рупор влади, а й реальний гравець на інформаційному полі, формує через вплив на ЗМІ необхідне владі громадську думку, використовуючи для цього як фінансові важелі, так і інші способи впливу на прийняття рішень редакціями.

Механізм взаємодії органів влади та засобів масової інформації варіюється від країни до країни. В даний час в багатьох країнах створені різні поради і організації щодо дотримання норм етики в матеріалах засобів масової інформації. Наприклад, Національна Рада з новин (США), Рада у справах преси (Великобританія). Головною функцією цих органів є створення діалогу між засобами масової інформації та органами влади.

Список літератури

1. Пенькова Є. В. Взаємозв'язок ЗМІ з іншими громадськими структурами і групами в процесі комунікації. *Сучасні аспекти економіки*. 2009. № 6 (143). С. 311 – 314.

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЙ АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВОЇ ОХОРОНИ ПРАВ ДІТЕЙ З ІНВАЛІДНІСТЮ

Адміністративно-правова охорона прав і свобод дітей з інвалідністю, які виступають частиною суспільства нашої держави, включає в себе систему правових норм, що закріплюють право таких дітей на безбар'єрне середовище, на освіту, на охорону здоров'я тощо, та передбачає і регламентує напрямки діяльність органів публічної влади щодо забезпечення реалізації таких прав.

Основними напрямками впливу права на суспільні відносини, які виникають у сфері адміністративно-правової охорони, з метою їх упорядкування є втілення в життя спеціально-юридичних функцій: регулятивної та охоронної [1, с. 31].

Регулятивна функція – це функція упорядкування суспільних відносин, у зазначеній сфері, визначення лінії поведінки людей, наділення їх певними правами та обов'язками [2, с. 226].

Вона впливає із соціального призначення права – регулювати суспільні відносини. Ця функція спрямована на закріплення суспільних відносин, забезпечення або гальмування їх розвитку [3, 155].

Таким чином, регулятивна функція адміністративно-правової охорони прав дітей з інвалідністю спрямована на регламентування і вдосконалення суспільних відносин у сфері реалізації та охорони прав таких дітей, визначення напрямів і способів поведінки учасників публічних правовідносин у сфері охорони прав дітей з інвалідністю, з метою їх захисту.

Охоронна функція забезпечує встановлення та гарантування державою заходів юридичного захисту та юридичної відповідальності, яка має на меті витіснення шкідливих для суспільства відносин та охорону позитивних [2, с. 226].

Її завданням є здійснення впливу на суспільні відносини шляхом поступового витискування тих явищ, які є небажаними для суспільства. Ця функція здійснюється заради охорони особистості і суспільної безпеки з допомогою встановлення заборон та негативних наслідків порушень, шляхів виконання прийнятих щодо правопорушників рішень і т. ін. [4, с. 45].

Таким чином, охоронна функція адміністративно-правової охорони прав дітей з інвалідністю спрямована на попередження їх порушень з боку інших учасників суспільних відносин шляхом встановлення певних заборон, приписів та заходів примусу і негативних наслідків у вигляді відповідальності за їх недотримання та порушення.

Механізм реалізації регулятивної функції права можна представити як систему послідовних елементів: встановлення міри можливої і належної правил поведінки в правових нормах (формування права); норма права як результат і форма вираження відповідного правила поведінки; правосвідомість людини; правовідносини; правопорядок як кінцевий результат регулятивної функції. Кожен наступний елемент обумовлений наявністю попереднього [5, с. 26].

Таким чином можна визначити, що механізм реалізації регулятивної функції адміністративно-правової охорони прав дітей з інвалідністю, представляє собою систему наступних елементів: встановлення чи санкціонування правил поведінки учасників суспільних відносин щодо реалізації і дотримання прав, свобод та інтересів дітей з інвалідністю, у вигляді правових норм; правосвідомість громадян, яка має формуватися з урахуванням соціальної моделі розуміння інвалідності; правовідносини, обов'язковим учасником яких виступають діти з інвалідністю, позбувшись соціальних та фізичних бар'єрів на шляху реалізації гарантованих державою прав, свобод та інтересів; дотримання встановлених норм (правопорядок), як результат реалізації попередніх елементів регулятивної функції адміністративно-правової охорони.

За умови не дотримання правопорядку за допомогою засобів регулятивної функції адміністративно-правової охорони, застосовуються елементи охоронної функції. Відновлення правопорядку є важливим елементом у змісті охоронної функції, оскільки її стратегічна, генеральна мета полягає не тільки і не стільки в покаранні винних, скільки в досягненні оптимального рівня організованості, впорядкованості соціального життя, необхідного для існування і нормального функціонування суспільства [6, с. 159].

Реалізація охоронної функції передбачає: встановлення обов'язків, заборон, запобіжних заходів, заходів примусу; фіксацію негативних санкцій-покарань і процедури їх реалізації. Вона здійснюється в межах регулятивних й охоронних правовідносин, у процедурно-процесуальній формі, шляхом дотримання, виконання, використання і застосування нормативно-правових приписів. Її властиві специфічні методи, що реалізують владно-зобов'язуючі, попереджувальні вимоги, наприклад, припинення небажаних дій [7, с. 192].

Таким чином можна визначити, що механізм реалізації охоронної функції адміністративно-правової охорони прав дітей з інвалідністю, представляє собою систему наступних елементів: встановлення на законодавчому рівні заборон щодо вчинення суспільно небажаних дій щодо прав, свобод та інтересів дітей з інвалідністю; встановлення правових санкцій за вчинення дії, що унеможливають адаптацію дітей з інвалідністю до суспільства та перешкоджають нормальній реалізації їх прав та інтересів (або бездіяльність у створенні безбар'єрного середовища для таких учасників суспільних відносин); визначення на рівні нормативних актів процедурних особливостей правовідносин, які матимуть місце у разі вчинення правопорушення щодо прав дітей з інвалідністю; юридична відповідальність осіб, визнаних винними у порушенні прав даної категорії учасників правовідносин.

Список літератури

1. Єшук О. М. Адміністративно-правова охорона в інформаційному суспільстві. *Інформація і право*. 2014. № 2 (11) С. 30 – 33. URL: <http://ippi.org.ua/sites/default/files/14eomois.pdf>.
2. Скакун О. Ф. Теорія держави і права : підручник / О.Ф. Скакун ; [пер. з рос.]. Харків : Консум, 2001. 656 с.
3. Загальна теорія держави і права : підруч. для студ. юрид. вищих навч. закладів / [М. В. Цвік, О. В. Петришин, Л. В. Авраменко та ін. ; за ред. М. В. Цвіка, О. В. Петришина]. Харків, 2009. 584 с.
4. Ісаєва В. В. Функції права: теоретико-правовий аналіз. *Часопис Київського університету права*. 2013. № 1. С. 45 – 48. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chkup_2013_1_12.
5. Зварич Р. В., Гривнак Б. Л. Регулятивна функція права у системі функцій права. *Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького. Серія: Право*. 2017. № 4. С. 20 – 28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nivif_2017_4_5.
6. Ботвінов Р. Особливості реалізації правоохоронної функції держави в сучасному українському суспільстві. *Ефективність державного управління*. 2016. Вип. 4 (49). Ч. 1. С. 156 – 163. URL: http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/edu_49/fail/19.pdf.
7. Тимошенко В.. Вступ до курсу «функції права». *Право України*. 2017. № 2. С. 185 – 195.

Гафурова О. В.

д-р. юрид. наук, професор,
професор кафедри аграрного, земельного та
екологічного права імені академіка В. З. Янчука,
НУБіП України,

Бсліков Д. В.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти 2 курсу,
НУБіП України

РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬ

Розвиток земельного законодавства незалежної Української держави розпочинається з прийняття 16 липня 1990 року Декларації про державний суверенітет України, яка проголошувала, зокрема, самостійність Української РСР у встановленні порядку організації охорони природи та використання природних ресурсів [2].

Підписання Головою Верховної Ради України 18 грудня 1990 року постанови «Про земельну реформу», яка набула чинності 15 березня 1991 р., започатковувало нову систему земельних відносин. Усі українські землі визнавалися об'єктом земельної реформи, першочерговою метою якої було створення умов для рівноправного розвитку різних форм господарювання на землі і формування багатокладної економіки, раціонального використання та охорони земель.

Крім того, аналізована постанова зобов'язала місцеві ради та Ради Міністрів Української РСР «провести інвентаризацію земель усіх категорій, визначивши ділянки, що використовуються не за цільовим призначенням, нераціонально або способами, які призводять до зниження родючості ґрунтів, їх хімічного і радіоактивного забруднення, погіршення екологічної обстановки».

Отже, положення щодо раціонального використання та охорони земель було закріплене в загальній формі в названій постанові в якості самостійної мети земельної реформи. Але цей аспект не дістав подальшого належного розвитку ні в цій постанові, ні в наступних нормативно-правових документах, присвячених регламентації земельної реформи. Крім того, на думку О. О. Родік, проголошувати земельну реформу постановою, та ще й за відсутності земельного кадастру, без знань про стан родючих ґрунтів, було великою помилкою, яка призвела до непоправних наслідків – втрати родючих чорноземів [1].

Наступний етап реформаторських кроків щодо вказаного питання потребував іншого змісту, спрямованого на збереження верхнього родючого шару ґрунту. Проте наступні укази Президента України, серед них такі, як: «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» від 10 листопада 1994 р.; «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям» від 8 серпня 1995 р.; «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 3 грудня 1999 р. лише ускладнювали ситуацію. Зазначені укази деякі науковці характеризують, як «розстріляні» для земельно-аграрного ладу України, такі, що не тільки не сприяли вирішенню проблеми власності на землю як засобу аграрного виробництва, а й породили ряд нових проблем, зокрема у сфері охорони ґрунтів. Слід зазначити, що значно пізніше, 26

лютого 2004 р. наказом Міністерства аграрної політики України № 51 затверджено Положення про моніторинг ґрунтів на землях сільськогосподарського призначення, яке також має поверхневий характер.

На основі вищезазначеного можна зробити висновок, що за майже 30 років незалежності Україна не спромоглася забезпечити потужну систему правових, економічних та організаційних заходів у сфері охорони земель та ґрунтів, що призвело до існування численних екологічних проблем, зокрема посилення деградаційних процесів ґрунтів, їх забруднення та ураження ерозією, що має закономірним наслідком зниження родючості земель.

Список літератури

1. Скакун О. Ф. Теорія держави і права: підручник URL : <http://politics.ellib.org.ua/pages-1649.html>.

2. Сухонос В. В. Теорія держави і права: навчальний посібник URL : <https://lawbook.online/ukraine-gosudarstva-prava-teoriya/sistema-zakonodavstva-72659.html>.

УДК: 349.6

Головко Л. С.

канд. юрид. наук, доцент, кафедра міжнародного
права та порівняльного правознавства,

НУБіП України,

Сергієнко Б. Б.

здобувач другого (магістерського) рівня

вищої освіти 2 року,

НУБіП України

**НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «ВІДХОДИ» ЗА
НАЦІОНАЛЬНИМ ЗАКОНОДАВСТВОМ ТА ЗАКОНОДАВСТВОМ ЄС**

За роки незалежності в Україні, досить гостро постало питання щодо розробки дієвої політики поводження з відходами.

Невтішність екологічної ситуації, в результаті відсутності чіткого механізму дій, фактично призводить до появи кризових явищ в екологічній сфері, а також зумовлює необхідність перейняття позитивного досвіду світової спільноти у вирішенні ключових екологічних проблем.

Дієва державна політика в екологічній сфері – це основа для захисту навколишнього природного середовища. Тому, вбачаємо за необхідне проаналізувати систему норм, що існує в Україні для врегулювання екологічних відносин, зокрема зміст та значення поняття «відходи».

Зміст поняття «відходи» є розкритим як на науковому, так і на законодавчому рівні. Так, наприклад, Б.О. Горлицький вбачає під поняттям «відходи» речовини та матеріали, що під впливом стихійних лих, або техногенних аварій, стали забрудненими токсинами в небезпечних концентраціях, і, відповідно є небезпечними та непридатними до використання [2, с. 41]. Однак, на нашу думку, поняття, яке наводить Б.О. Горлицький є вузько спеціалізованим, оскільки не розкриває всю специфіку утворення відходів, зокрема таких як, побутові, промислові, медичні тощо, а тому ми не можемо розглядати його для себе як основне або ж таке, що характеризує поняття «відходи» з урахуванням всіх його фізико-хімічних, екологічних, економічних властивостей тощо.

Не менш цікавим з наукової точки зору є поняття Л. Я. Шубова, який розглядає відходи як побічний, безкорисний продукт, утворений в результаті виробничої або невиробничої діяльності людини, і який підлягає утилізації, захороненню чи

переробці. Однак, вищезгадане визначення теж не відображає нашу думку, оскільки відходи не потребують самостійного утворення – їх можна розглядати лише як вторинний елемент людської діяльності. Натомість, Н. О. Корнякова, влучно зазначає про те, що поняття «відходи» повинно розглядатися на підставі різних наукових підходів, зокрема, в розрізі фізико-хімічних властивостей, екологічних чи економічних ознак тощо [1, с. 46].

Так, наприклад, В. В. Пікінер акцентує увагу саме на екологічній та економічній складовій: «...з економічної точки зору важливим є врахування напрямів подальшого використання відходів, можливостей отримання майбутніх економічних вигід від їх використання або понесення витрат задля їх видалення, знешкодження тощо. Майбутні економічні вигоди можуть бути отримані підприємствами, на яких утворюються певні види відходів» [1, с. 47].

На нашу думку, найбільш повним є законодавчо закріплене тлумачення досліджуваного поняття.

Відповідно до норм чинного законодавства, відходами вважається будь-які речовини, матеріали і предмети, що утворилися у процесі виробництва чи споживання, а також товари (продукція), що повністю або частково втратили свої споживчі властивості і не мають подальшого використання за місцем їх утворення чи виявлення і від яких їх власник позбувається, має намір або повинен позбутися шляхом утилізації чи видалення [4].

У порівнянні з нормами права Європейського Союзу дане поняття є ширшим і розкриває всі його загальні ознаки. Зокрема:

- 1) зазначено, що може бути відходами – будь-які речовини або предмети;
- 2) визначено власника – суб'єкта, що має намір або повинен позбутися відходів;
- 3) встановлено шляхи утворення відходів – у процесі виробництва чи споживання;
- 4) визначено форми поводження з відходами – утилізація або видалення;
- 5) вказано на кінцеву ціль переробки відходів – їх повторне використання.

Окрім, визначення закріпленому в Законі України «Про відходи», нами було виділено ще два. Подібне за змістом поняття закріплене в Державному класифікаторі відходів. Відповідно до норм вищезгаданого нормативно-правового акту, відходами є будь-які речовини та предмети, утворювані у процесі виробництва та життєдіяльності людини, внаслідок техногенних чи природних катастроф, що не мають свого подальшого призначення за місцем утворення і підлягають видаленню чи переробці з метою забезпечення захисту навколишнього середовища і здоров'я людей або з метою повторного їх залучення у господарську діяльність як матеріально-сировинних і енергетичних ресурсів, а також послуги, пов'язані з відходами [3].

В цьому ж нормативно-правовому акті є ще одне законодавчо закріплене визначення відходів. Відходами вважаються будь-які речовини, матеріали і предмети, що утворюються у процесі людської діяльності і не мають подальшого використання за місцем утворення чи виявлення та яких їх власник позбувається, має намір або повинен позбутися шляхом утилізації чи видалення [3].

З нашої точки зору не зрозуміло, чому законодавець наводить два визначення поняття відходів в одному нормативно-правовому акті.

Ми вбачаємо, що перше визначення є ширшим за змістом, оскільки включає в себе не лише роз'яснення, що можна вважати відходами, але й чітко ідентифікує шляхи їх утворення, а також вказує на можливість надання послуг в сфері поводження з відходами, а тому вбачаємо за необхідне виключити друге поняття зі змісту вищезгаданого нормативно-правового документу з метою однакового та всебічного тлумачення поняття відходів.

Таким чином, нами проаналізовано поняття відходів на науковому рівні та за законодавством України.

Ми дійшли до висновку, що питанню розкриття змісту поняття відходів присвячено значну кількість наукових досліджень у сфері екології. Однак, ті, над якими ми здійснили аналіз, на жаль, не відображають нашу наукову думку в даному питанні.

Досить ґрунтовним з наукової точки зору є законодавче визначення поняття відходів. Воно не суперечить Європейській концепції розуміння змісту поняття відходів, і більш того, є ширшим, оскільки надає відповідь на ряд питань, зокрема, що вважати відходами, хто є їх власником, які шляхи утворення та утилізації відходів, а також кінцеву мету поводження з відходами.

Список літератури

1. Антонова Т. Л. Адміністративно-правове регулювання поводження з відходами: дис. к. ю. н. : 12.00.07 / Київ. НАВС. Київ, 2017. 244 с.
2. Горлицький Б. О. Деякі проблемні питання поводження з небезпечними відходами. Проблеми утилізації відходів : матеріали наукового семінару : Київ, 2000. 22 с.
3. Державний класифікатор України ДК 005 – 96: Державний класифікатор відходів від 29. 02. 1996 № 89. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0089217-96#Text>
4. Про відходи : Закон України від 05.03.1998 № 187/98-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0089217-96#Text>

УДК 347.7

Мельник Н. І.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Національний університет біоресурсів і
природокористування України

Науковий керівник:

Гафурова О. В.

д-р. юрид. наук, проф.,
доцент кафедри аграрного, земельного
та екологічного права імені академіка В.З. Янчука,
Національний університет біоресурсів і
природокористування України

ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ У СФЕРІ ОХОРОНИ СОРТІВ РОСЛИН У СПІВВІДНОШЕННІ З УГОДОЮ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС

В умовах процесу інтеграції України з міжнародним співтовариством, зокрема з ЄС, необхідна уніфікація підходів і гармонізація законодавства України у сфері правової охорони нових різновидів рослин із законодавствами основних геополітичних і економічних партнерів (насамперед країн ЄС), беручи до уваги визнані на міжнародному рівні принципи законодавчого регулювання у сфері права інтелектуальної власності [1].

Сорти рослин є особливим різновидом об'єктів патентно-правової охорони. Законодавство України у сфері охорони прав на сорти рослин є комплексним [2, с. 14]. Основою розвитку рослинництва будь-якої аграрної країни є формування сортових ресурсів, а сортові ресурси України – це сукупність сортів культурних видів рослин, що занесені до Державного реєстру сортів рослин, придатних до поширення в Україні, і становлять основу технології виробництва та переробки рослинної продукції, здатні забезпечити харчову та сировинну безпеку країни, тому нормативно-правове регулювання реєстрації й обігу сортів рослин є надзвичайно важливим [2, с. 33].

Аналіз процесу наближення українського законодавства у сфері інтелектуальної власності до правової системи ЄС дає змогу виявити проблеми, що потребують нагального розв'язання, та запропонувати підходи до підвищення ефективності цього процесу. Після того, як Європейська Комісія вивчила законодавство України, вона була невдоволена рівнем захисту прав інтелектуальної власності в нашій державі. Так, ґрунтовний аналіз положень Акта Конвенції, законів України «Про охорону прав на сорти рослин», «Про насіння і садивний матеріал», глави 42 «Право інтелектуальної власності на сорт рослин, породу тварин» Цивільного кодексу України, низки підзаконних нормативно-правових актів дозволяє дійти висновку, що норми українського законодавства формувалися за принципами законодавства колишнього СРСР та повторювали його помилки.

На сьогоднішній час, у зв'язку з останніми євроінтеграційними процесами, що відбуваються в Україні, (а саме з набуття чинності 01.09.2017 року Угоди про асоціацію України з ЄС), викликало у фахівців занепокоєння та багато запитань щодо подальшого забезпечення правової охорони сортів рослин. Вважаємо, що потрібно навести деякі особливості таких колізій. Так, відповідно до чинного законодавства України (п. 3, ст. 10 Закону України «Про охорону прав на сорти рослин») в Україні правова охорона сорту забезпечується патентом [3].

Однак п. 4 ст. 221 Угоди про асоціацію з ЄС передбачено, що: «Патентуванню не підлягають: а) сорти рослин та породи тварин». Вивчаючи й аналізуючи далі текст Угоди про асоціацію з ЄС, натрапляємо на таке визначення цієї статті, в якій п. 10 закріплюється, що «Поширення та умови цього часткового скасування узгоджуються з умовами, передбаченими в національних законах, постановах та практиках Сторін щодо прав на сорти рослин» [4].

Отже, така законодавча розбіжність може стати серйозною перешкодою для охорони прав на сорти рослин, особливо в момент виникнення правових спорів. Також це є негативним фактором для співпраці в сільському господарстві та галузі селекції, а також в секторі забезпечення конкурентного середовища в сільськогосподарському виробництві. Тож необхідно усунути цю правову прогалину та привести у відповідність визначені нормативно-правові акти. Варто також зауважити, що більше ніж 90 % патентів у світі на конструкції генів, що можуть бути «вмонтовані» в ДНК трансгенних рослин, належать транснаціональним корпораціям (ТНК): Monsanto Company (США), Syngenta Seeds Inc. (Швейцарія, Франція), Dupont Company & Pioneer Hi – Bred International (США). Решта – таким ТНК, як Dow AgroSciences LLC (США), Limagrain (Франція), Land O'Lakes (США), KWS AG (ФРН), Bayer CropScience LP (ФРН), BASF Plant Science (ФРН), Sakata (Японія), DLF – Trifolium (Данія), Такіі (Японія). Усі вони також є виробниками та контролюють світовий ринок сільськогосподарських хімікатів та насіння генномодифікованих рослин [5].

Список літератури

1. Дегтяренко Ю.В. Актуальні та проблемні питання законодавства України у сфері охорони сортів рослин у співвідношенні з угодою про асоціацію з ЄС. Теорія і практика інтелектуальної власності. 2018. URL: uran.inprojournal.org.

2. Дегтяренко Ю. В. Реєстрація та правова охорона сортів рослин за національним та міжнародним законодавством: магістерська робота КНУ ім. Тараса Шевченка. К. 2016.

3. Про охорону прав на сорти рослин: Закон України від 21.04.1993 року № 3116. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3116-12> (дата звернення 22.05.2020).

4. Угода про асоціацію. URL: https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/ugoda-pro-asociaciyu/TITLE_IV.pdf. (дата звернення 18.07.2020).

5. Компанії – виробники ГМО. URL: http://voleyoured.clan.su/news/vsja_pravda_o_monsanto_patenty_na_bolee_90_vsekh_geneticheskii_modifitsirovanykh_semjan_v_mire_prinadlezhat_trem_ko/2014-08-14-59 (дата звернення 18.07.2020).

СЕКЦІЯ 18

SECTION 18

**КРИМІНАЛЬНЕ ПРАВО, КРИМІНАЛЬНО-ВИКОНАВЧЕ
ПРАВО, КРИМІНОЛОГІЯ, КРИМІНАЛЬНИЙ ПРОЦЕС,
КРИМІНАЛІСТИКА
CRIMINAL LAW, CRIMINAL EXECUTIVE LAW, CRIMINOLOGY,
CRIMINAL PROCEDURE, CRIMINALISTICS**

УДК 343.133

Бублик Н. С.

старший викладач кафедри кримінального процесу,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

ПРОБЛЕМНІ СИТУАЦІЇ НАБУТТЯ ПРОЦЕСУАЛЬНОГО СТАТУСУ ПІДОЗРЮВАНОВОГО

Існує ряд проблемних ситуацій в кримінальному провадженні. Зокрема, це стосується і моменту набуття процесуального статусу підозрюваного. Відповідно до Кримінального процесуального кодексу (далі – КПК) України це пов'язано з наступними обставинами:

– особа, яка затримана за підозрою у вчиненні кримінального правопорушення, повідомлено про підозру;

– 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 [1].

Регулюючи порядок повідомлення про підозру, ч. 1 ст. 42 КПК України відсилає до положень статей 276-279 КПК України, тобто до глави 22 «Повідомлення про підозру». Безпосередньо порядок вручення повідомлення про підозру врегульований у ст. 278 КПК України, відповідно до якої письмове повідомлення про підозру вручається в день його складення слідчим або прокурором, а у випадку неможливості такого вручення – у спосіб, передбачений КПК України для вручення повідомлень [1].

Таким чином, закон пов'язує момент набуття особою процесуального статусу підозрюваного не зі складенням процесуального документу – повідомлення про підозру, а з моментом вручення цього документу особі (у разі неможливості вручення – вжиття передбачених законом заходів для вручення).

Що характерно, у ст. 42 та ст. 278 КПК України йдеться про два способи повідомлення особі про підозру. Перший – вручення письмового повідомлення про підозру в день його складання. Другий – вручення письмового повідомлення про підозру у спосіб, передбачений для вручення повідомлень. Однак зазначені способи не є альтернативними, адже повідомляти про підозру у другий спосіб можна тільки у разі, коли здійснити це у перший спосіб неможливо.

Складність, яка в ряді випадків виникає при спробах вручення повідомлення про підозру, полягає в необхідності організувати зустріч з відповідною особою. Для цього слід або викликати її до органу досудового розслідування або прибути за місцем її знаходження.

Крім того, згідно з ч. 1 ст. 278 КПК повідомлення про підозру вручається в день його складення слідчим або прокурором [1]. Однак, відповідно до ч. 8 ст. 135 КПК, 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 [1]. Так, далі у цій нормі передбачена можливість відступати від правила отримання виклику за три дні у випадку, коли КПК України встановлює менші строки для проведення процесуальних дій.

Однак доставлення повістки поштою упродовж одного дня в абсолютній більшості випадків є неможливим. Доставлення повістки про виклик слідчим закон не забороняє, однак раціональнішим було б врученні особі не повістки, а повідомлення про підозру (за винятком випадків, передбачених ст. 471 КПК, коли окремій категорії осіб повідомлення про підозру має вручати не слідчий, а відповідний прокурор).

Але й для того, щоб прибути до особи, необхідно володіти інформацією про її місцезнаходження саме у день вручення повідомлення про підозру. У даному випадку слід зауважити, що особа не обов'язково буде знаходитися за місцем своєї реєстрації. Вона може постійно чи тимчасово проживати за іншою адресою, гостювати у родичів чи знайомих, виїхати у відрядження чи на відпочинок. Або вона, знаючи чи припускаючи, що їй планують вручати підозру, може ухилитися від слідства під виглядом відрядження, туризму або лікування.

Виникає питання, чи слід фіксувати відсутність особи за тими адресами, які відомі стороні обвинувачення? Якщо треба, то як саме? Для підтвердження відсутності особи у місці проживання можна допитати як свідків присутніх осіб, однак якщо особа може бути не згодна дати показання «тут і зараз», а подальший допит може ускладнюватися її небажанням надати свої анкетні дані, які необхідні для виклику.

Крім того, особа може уникати зустрічі: не відповідати на телефонні дзвінки, не відчиняти двері, говорити неправду про своє дійсне місцезнаходження тощо.

В окремих випадках місцезнаходження особи можна встановити в результаті негласних слідчих (розшукових) дій: візуальне спостереження, встановлення місцезнаходження радіоелектронного засобу (її мобільного телефону), зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж (розмови про місцезнаходження). Однак, по-перше, більшість негласних слідчих (розшукових) дій дозволено проводити тільки у кримінальних провадженнях щодо тяжких та особливо тяжких злочинів, по-друге, проведення вищезазначених негласних слідчих (розшукових) дій потребує відомостей про номер телефону чи місце, з якого можна почати візуальне спостереження. А ці відомості не завжди є в розпорядженні сторони обвинувачення.

Також проблемною є ситуація, коли особа через стан здоров'я не може отримати повідомлення про підозру. Приміром, практиці відомі випадки, коли повідомлення про підозру зачитували та залишали особі, яка знаходилася без свідомості (або вдавала, що знаходиться без свідомості).

Підсумовуючи, зазначимо, що існує ряд можливих шляхів для реформування зазначеної процедури. Але в будь-якому випадку для уникнення негативних ситуацій

під час процедури набуття процесуального статусу підозрюваного необхідно спростити закріплений порядок. Адже органи досудового розслідування та прокуратури не повинні витратити значний ресурс на вручення повідомлення про підозру всіма можливими способами. В свою чергу, під час судових розглядів клопотань слідчими суддями та справ по суті у суді не витратити час на дослідження питання належного вручення цього документа про підозру.

Список літератури

1. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13.04.2012 № 4651-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>.

УДК 343.1

Хоптюк О. В.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Міжрегіональна академія управління персоналом
Житомирський інститут

**ПРОВЕДЕННЯ ДОПИТУ СЛІДЧИМ СУДДЕЮ НА
СТАДІ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ**

Нині діючий кримінальний процесуальний закон запровадив новий інститут допиту свідка, потерпілого слідчим суддею під час досудового розслідування. Запровадження даного інституту є винятком із загального правила безпосередності дослідження доказів, згідно з яким суд досліджує докази безпосередньо. Частина 4 статті 95 КПК встановлює, що суд може обґрунтовувати свої висновки лише на показаннях, які він безпосередньо сприймав під час судового засідання або отриманих у порядку, передбаченому статтею 225 КПК. Суд не вправі обґрунтовувати судові рішення показаннями, наданими слідчому, прокурору або посилатися на них. Інститут допиту свідка, потерпілого слідчим суддею в Україні діє нещодавно, проте в багатьох зарубіжних країнах даний інститут практикується протягом тривалого часу і має назву «депонування показань».

Згідно з ст. 225 КПК, допит свідка, потерпілого під час досудового розслідування в судовому засіданні може бути проведений у виняткових випадках, пов'язаних із необхідністю отримання показань свідка чи потерпілого під час досудового розслідування, якщо через існування небезпеки для життя і здоров'я свідка чи потерпілого, їх тяжкої хвороби, наявності інших обставин, що можуть унеможливити їх допит в суді або вплинути на повноту чи достовірність показань, сторона кримінального провадження, представник юридичної особи, щодо якої здійснюється провадження, мають право звернутися до слідчого судді із клопотанням провести допит такого свідка чи потерпілого в судовому засіданні, в тому числі одночасний допит двох чи більше вже допитаних осіб. У цьому випадку допит свідка чи потерпілого здійснюється у судовому засіданні в місці розташування суду або перебування хворого свідка, потерпілого в присутності сторін кримінального провадження з дотриманням правил проведення допиту під час судового розгляду.

Аналізуючи підставу для проведення допиту під час проведення досудового розслідування яка унеможливує допит осіб, як правило є тяжка хвороба, зокрема підозрюваних.

Якщо вести мову про тяжку хворобу, яка є підставою для проведення допиту за процедурою передбаченою статтею 225 КПК, то доцільно було б проаналізувати такі рішення слідчих суддів, які прийняті за результатами розгляду клопотання поданого сторонами кримінального провадження.

Так, ухвалою Корольовського районного суду м. Житомира було задоволено клопотання слідчого про допит свідка ОСОБА_2 під час досудового розслідування відповідно до ст.225 КПК. Суд встановив, враховуючи, що клопотання про допит свідка під час досудового розслідування в судовому засіданні мотивоване наявністю обставин, передбачених ст. 225 КПК України (тяжка смертельна невиліковна хвороба), дійшов висновку про обґрунтованість клопотання [1]. Ухвалою Вознесенського міськрайонного суду Миколаївської області клопотання прокурора ОСОБА_1 про допит свідка під час досудового розслідування було задоволено з наступних причин, відповідно до довідки Вознесенської ЦРЛ ОСОБА_2 13.01.2016 року госпіталізована до інфекційного відділення з приводу мультирезистентного туберкульозу обох легенів. Потребує стаціонарного лікування в Миколаївському протитуберкульозному диспансері. Тяжкість хвороби ОСОБА_2 може унеможливити допит її в ході судового розгляду кримінального провадження [2].

В першому випадку, на нашу думку, необґрунтовано було задоволено клопотання, адже тяжкість хвороби нічим не була підтверджена. Кожен оцінює тяжкість своєї хвороби по різному тому, необхідно надавати суду відповідні документи, які б підтвердили факт існування загрози для здоров'я. Наприклад, у рішенні Херсонського міського суду Херсонської області суд відмовив в клопотанні слідчого через те, що не було долучено до матеріалів клопотання докази на підтвердження незадовільного стану здоров'я потерпілої ОСОБА_2, у зв'язку з чим клопотання слідчого було визнано необґрунтованим та таким, що не підлягає задоволенню [3].

До підстави, яка унеможливує допит особи, практика відносить похилий вік. Як бачимо, інститут проведення допиту свідка, потерпілого на стадії досудового розслідування в судовому засіданні для України є досить новим, проте як показує практика попри те, що застосовується як виняток із загального правила безпосередності дослідження доказів, цей інститут функціонує досить активно. В практиці правозастосування існує ряд проблем, які є досить актуальними.

Список літератури

1. Ухвала Корольовського районного суду м. Житомира від 14.12.2014р., справа № 296/10344/16-к. *Єдиний державний реєстр судових рішень*. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/63857140>.

2. Ухвала Вознесенського міськрайонного суду Миколаївської області від 20.01.2016р., справа № 473/128/16-к. *Єдиний державний реєстр судових рішень*. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/55208439>.

3. Ухвала Херсонського міського суду Херсонської області від 22.08.2018р., справа №766/10903/18. *Єдиний державний реєстр судових рішень*. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/76073466>.

СЕКЦІЯ 19

SECTION 19

**МІЖНАРОДНЕ ПУБЛІЧНЕ ПРАВО ТА
МІЖНАРОДНЕ ПРИВАТНЕ ПРАВО
PUBLIC INTERNATIONAL LAW AND
PRIVATE INTERNATIONAL LAW**

УДК 342.7

Родченко Д. А.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти 2 курсу
навчально-наукового інституту «Юридичний інститут
ДВНЗ «Київськи національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

**БАЛАНС МІЖ ПРАВОМ НА ЗАХИСТ ПЕРСОНАЛЬНИХ ДАНИХ ТА
ПРАВОМ НА СВОБОДУ ВИРАЖЕННЯ ПОГЛЯДІВ В РАМКАХ ЄС**

Право на приватне життя та захист особистих даних є фундаментальним правом людини, а забезпечення його реалізації – завданням кожної демократичної держави. Проте, воно не є абсолютним і потребує узгодження з іншими фундаментальними правами. Одним із найбільш значущих прав особи є свобода вираження поглядів. Встановлення взаємозв'язку та гармонії між двома зазначеними правами викликає багато питань на практиці, а отже потребує наукового дослідження.

Питання захисту персональних даних висвітлюється в публікаціях Дарії Опришко, Уляни Шадської, Кардаш Анни Вячеславівни. Критерії дотримання балансу між правом на захист персональних даних та свободою вираження поглядів наводяться у Посібнику з європейського права у сфері захисту персональних даних за редакцією Агенції ЄС з питань основоположних прав та ЄСПЛ.

Метою дослідження є дослідження практичних питань наявності балансу між правом на захист персональних даних та свободою вираження поглядів.

Право на захист персональних даних є одним із фундаментальних. Воно закріплюється у таких міжнародних актах як Конвенція про захист прав людини та основоположних свобод 1950 р. (далі – ЄКПЛ/Конвенція) [1], Конвенція про права дитини 1989 р., Міжнародний Пакт про громадянські та політичні права 1996 р., Хартія фундаментальних прав Європейського Союзу 2000 р. (далі – Хартія) [2], Договір про функціонування Європейського Союзу (далі – ДФЄС). В рамках Європейського Союзу у 2018 році було прийнято Загальний регламент захисту даних (далі – GDPR/Регламент) [3], який найбільш детально врегульовує правовідносини у сфері захисту персональних даних на даний час.

Регламент визначає «персональні дані» як будь-яку інформацію, що стосується фізичної особи, яку ідентифіковано чи можна ідентифікувати («суб'єкт даних») [7, с. 1].

Поняття є досить широким і включає в себе будь-які відомості про людину, що відображають її фізичну, фізіологічну, генетичну, економічну, соціальну або культурну ідентичність. Вони діляться на дві категорії: загальні та особливі (чутливі) [7, с. 1].

Крім того, аби інформація про особу вважалася персональними даними вона повинна мати прямий або непрямий зв'язок із конкретною фізичною особою та давати змогу її ідентифікувати.

Проте, право на захист персональних даних не є абсолютним і повинно існувати у балансі з іншими правами людини [4, с. 24]. Так, ст. 85 Регламенту закріплює норму, відповідно до якої «держави-члени повинні на законодавчому рівні узгодити право на захист персональних даних відповідно до цього Регламенту з правом на свободу вияву поглядів та свободу інформації...» [3].

У ЄКПЛ право на захист персональних даних закріплюється у ст. 8 (право на повагу до приватного і сімейного життя). Відповідно до ст. 8 (2) ЄКПЛ «органи державної влади не можуть втручатись у здійснення цього права, за винятком випадків, коли втручання здійснюється згідно із законом і є необхідним у демократичному суспільстві ... для захисту прав і свобод інших осіб» [1].

Право на свободу вираження поглядів є одним із фундаментальних прав, що потребують кореляції із правом на захист персональних даних. Воно закріплюється, зокрема, у Загальній декларації прав людини (ст. 19), Міжнародному пакті про громадянські і політичні права (ст. 19), Конвенції, Хартії та ДФЄС [4, с. 24].

Відповідно до ст. 11 Хартії це право включає «свободу дотримуватись своїх поглядів, отримувати і розповсюджувати інформацію та ідеї без втручання органів державної влади та незалежно від державних кордонів» [2].

Ст. 11 Хартії відповідає ст. 10 ЄКПЛ. За ст. 52 (3) Хартії у тій мірі, у якій Хартія містить права, що відповідають правам, гарантованим ЄКПЛ, «їх зміст та сфера застосування збігаються зі змістом та сферою застосування, що встановлені вказаною Конвенцією» [2]. Таким чином, обмеження, які можуть встановлюватися законом на здійснення гарантованого у статті 11 Хартії права, мають відповідати ст. 10 (2) ЄКПЛ. Зважаючи на це, важливою для вивчення є практика ЄСПЛ щодо співвідношення ст.8 та ст.10 Конвенції [1].

У своїх рішеннях ЄСПЛ визначає три критерії балансу права на свободу вираження поглядів та права на повагу до приватного життя в контексті розповсюдження персональних даних особи: 1. подія, яку опубліковано у статті повинна викликає суспільний інтерес; 2. особа, відомості про яку публікуються, має бути публічною особою; 3. береться до уваги спосіб отримання інформації та визначення того, чи є він надійним [4, с. 26].

Так, на основі наведених критеріїв Судом було винесено рішення у справі *Axel Springer AG v. Germany*. ЄСПЛ постановив, що накладення національним судом заборони на власника газети, який хотів опублікувати статтю про арешт і засудження відомого актора, порушувало статтю 10 ЄКПЛ, оскільки: інформація, викладена у статті, викликала суспільний інтерес; особа була актором настільки відомим, що могла вважатися публічною; достовірність інформації не викликала сумнівів у сторін.

ЄСПЛ визнав, що накладені на компанію обмеження не були переконливо пропорційними законній меті захисту приватного життя заявника. Тому Суд був вимушений констатувати факт недотримання балансу між правом на захист персональних даних та правом на свободу вираження поглядів [6, с. 1].

У справі «Бірюк проти Литви» заявниця вимагала від щоденної газети відшкодування збитків за публікацію у статті інформації про те, що вона було ВІЛ-

позитивною. Цю інформацію нібито підтверджували лікарі місцевої лікарні. ЄСПЛ не вважає цю статтю такою, яка сприяє будь яким публічним дискусіям. Крім того, заявниця не була публічною особою. Таким чином, не було дотримано два з трьох критеріїв балансу [4, с. 28].

Натомість, у справі «Фон Ганновер проти Німеччини» ЄСПЛ не визнав факту порушення права на повагу до приватного життя за ст.8 ЄКПЛ, коли принцесі Монако Кароліні було відмовлено у накладенні судової заборони на публікацію фотографії з її зображенням та зображенням її чоловіка, яку було зроблено під час відпочинку на лижах. Фотографія супроводжувалась статтею, у якій, між іншим, також повідомлялося про поганий стан здоров'я князя Реньє.

ЄСПЛ дійшов висновку, що національними судами було точно дотримано балансу права видавничих компаній на свободу вираження поглядів та права заявників на повагу до їхнього приватного життя [4, с. 27].

Персональні дані – це інформація, що стосується фізичної особи, яку ідентифіковано чи можна ідентифікувати.

Право особи на захист персональних даних є одним із основоположних прав і закріплюється в низці міжнародних актів. Дане право має гарантуватися державами, проте воно не є абсолютним і може бути обмежено у відповідності із нормами міжнародних договорів.

Право на захист персональних даних має існувати у взаємозв'язку з іншими фундаментальними правами, зокрема, правом на свободу вираження поглядів, яке полягає у свободі дотримуватись своїх поглядів, отримувати і розповсюджувати інформацію та ідеї без втручання органів державної.

Для дотримання балансу між зазначеними правами, ЄСПЛ визначає три критерії, яких має бути дотримано під час розповсюдження персональних даних про особу: інформація повинна викликати суспільний інтерес; особа, відомості про яку публікуються, має бути публічною; інформація, що публікується повинна бути достовірною та отриманою із надійних джерел.

Список літератури

1. Європейська конвенція про захист прав людини та основоположних свобод / ратифіковано Законом № 475/97-ВР від 17.07.97 / Редакція від 02.10.2013.
2. Хартія фундаментальних прав Європейського Союзу від 07.12.2000.
3. Регламент Європейського Парламенту і Ради (ЄС) 2016/679 від 27 квітня 2016 року про захист фізичних осіб у зв'язку з опрацюванням персональних даних і про вільний рух таких даних, та про скасування Директиви 95/46/ЄС.
4. Агенція Європейського Союзу з питань основоположних прав; Рада Європи – Європейський суд з прав людини: Посібник з європейського права у сфері захисту персональних даних. К.: К.І.С., 2015. 216 с.
5. Кардаш А.В. Конституційно-правовий захист інформації про особу (порівняльно-правовий аспект): дис. на здобуття наукового ступеня к. ю. н.: 12.00.02 Харків, 2019.
6. Опришко Д. Баланс між правом на свободу вираження і правом на приватність в контексті публікації персональних даних особи: Інтернет ресурс Центр демократії та верховенства права. URL: <https://cedem.org.ua/articles/balans-mizh-pravom-na-svobodu-vyrazhennya-i-pravom-na-privatnist-v-konteksti-publikatsiyi-personalnih-danyh-osoby/> (дата публікації: 18.08.2015).
7. Шадська У. Захист персональних даних за правилами GDPR: Експертний центр з прав людини. URL: <https://ecpl.com.ua/news/zakhyst-personal-nykh-danykh-za-pravylamy-gdpr/> (дата публікації: 13.02.2020).

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ, ОБЛІК І ПРАВО В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**Збірник тез доповідей Міжнародної
науково-практичної конференції
(30 вересня 2020 р.)**

Українською, англійською, польською та російською мовами

Відповідальний за випуск: Загородний І. Д.

Технічний редактор: Нестеренко В. О.

Художній редактор: Михайленко К. В.

Коректор: Остаповець Н. М.

Дизайнери й верстальники: Артеменко А. А, Григоренко Л. О.

Підписано до друку 28.09.2020 р. Формат 60x90/16

Папір офсетний. Друк – ризографія. Умовн. друк. арк. 6,1

Гарнітура Times New Roman.

Наклад 500 примірників. Зам. № 9995

Надруковано у ФОП Сидоренко А. В.

Свідоцтво про державну реєстрацію серія В01 № 710364 від 07.01.2007 р.

36000, м. Полтава, вул. Дмитра Коряка, 3

Всі права захищені.

Відповідальність за зміст матеріалів несуть автори.

Редакційна колегія може не поділяти думок авторів.



Офіційний сайт: <http://www.economics.in.ua>

