

Міністерство освіти і науки України

Херсонський державний університет



UMCS

МАТЕРІАЛИ

Міжнародної науково-практичної конференції

**«СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ, МЕНЕДЖМЕНТУ, СФЕРИ
ОБСЛУГОВУВАННЯ ТА ПРАВА В УМОВАХ
ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ»**

м. Івано-Франківськ

2022р.

УДК 330.34:332.135 (477)

Затверджено відповідно до рішення вченої ради Херсонського державного університету (протокол від 20.12.2022 р. №6)

Редакційна колегія:

- Соловійов А.І.** – д.е.н., професор, декан факультету бізнесу і права, Херсонський державний університет.
Andreea Muntean – Professor, Vice-principal of University «1 December» in Alba Iulia (Romania);
Beata Jezynska – dr. Hab, Professor, Head of the Department of the Agricultural Law and Land Management, Institute of Legal Studies, Maria Curie-Sklodowska University, Lublin, (Poland).
Topor Ioan Dan – Professor, Dean of the Faculty of Economics of University «1 December» in Alba Iulia (Romania);
Sebastian Stepień – Associate Professor, Institute of Economics, Department of Macroeconomics and Agricultural Economics, Poznan University of Economics and Business, Poznan, (Poland);
Radosław Pastuszko – PhD, Assistant Professor, Department of the Agricultural Law and Land Management, Institute of Legal Studies, Maria Curie-Sklodowska University, Lublin (Poland);
Жартай Жанибек Маратулы - PhD, асоційований професор, заведуючий кафедрою економіки і міжнародного бізнесу, Карагандинський університет імені академіка Е.А. Букетова, г.Караганда, (Республіка Казахстан);
Ушкаренко Ю.В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки, менеджменту та адміністрування, Херсонський державний університет;
Орленко О.В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу, Херсонський державний університет;
Петренко В.С. – д.е.н., професор, в.о. завідувача кафедри фінансів, обліку та підприємництва Херсонський державний університет.
Гавловська А.О. - к.ю.н., доцент, в.о. завідувача кафедри національного, міжнародного права та правоохоронної діяльності Херсонський державний університет;
Стратонов В.М. – д.ю.н., професор, професор кафедри національного, міжнародного права та правоохоронної діяльності, Херсонський державний університет, заслужений юрист України, почесний член спілки "Союз юристів", керівник Південно-регіонального центру "Конгрес криміналістів";
Тюхтенко Н.А. – д.е.н., професор, професор кафедри економіки, менеджменту та адміністрування, Херсонський державний університет, заслужений працівник освіти України, Академік Академії економічних наук України;
Паска М.З. – д.в.н., професор, завідувач кафедри готельно-ресторанного бізнесу, Львівський державний університет фізичної культури ім. Івана Боберського, Академік Академії наук вищої освіти України.
Корчевська Л.О. – д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту, маркетингу та туризму, Херсонський національний технічний університет, Академік Академії економічних наук України;
Гарафонов О.І. – д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана;
Транченко Л.В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Уманський національний університет садівництва;
Наумов О.Б. – д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств, Національний авіаційний університет;
Ненько С.С. – к.ю.н., професор, ректор ЗВО «Міжнародний університет бізнесу і права»;

Упорядник:

Адвокатова Н.О., к.е.н., доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування

Рецензенти:

- Лопушинський І.П. - д.н. держ.упр., професор, завідувач кафедри державного управління і місцевого самоврядування Херсонського національного технічного університету, заслужений працівник освіти;
Пристемський О.С. - д.е.н., професор, професор кафедри обліку і оподаткування Херсонського державного аграрно-економічного університету;
Кучер В.А. - к.н. держ.упр., член Національного агентства кваліфікацій.

ISBN 978-617-7090-88-4

У збірнику містяться матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, МЕНЕДЖМЕНТУ, СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ ТА ПРАВА В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ». Для наукових працівників, викладачів, студентів, працівників фінансово-кредитних установ, державних службовців та підприємницьких структур.

За додержання норм авторського права, достовірність наведених фактичних даних, посилань на джерела, імена та назви несе відповідальність автор матеріалів.

УДК 330.34:332.135 (477)

©ХДУ, 2022

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ФІНАНСИ, ОБЛІК ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

Автори	Найменування тез	С.
Бринза М.О.	ОПОДАТКУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ВИДИ ТА ТИПИ.....	9
Винтовкіна В.В.	ФІНАНСУВАННЯ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	11
Карнаушенко А.С.	ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА УКРАЇНСЬКИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	14
Ковальов В.В.	ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ»	18
Кондратенко С.В.	ОБЛІК ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ	21
Крапівнікова А.В.	АГРОПРОМИСЛОВЕ ОПОДАТКУВАННЯ В НІМЕЧЧИНІ ТА ЙОГО ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ	26
Мельникова К.В.	ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В АСПЕКТІ ЕВОЛЮЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА ДО «ІНДУСТРІЇ 4.0»	29
Могильна Е.Є., Пристемський О.С.	ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	33
Музичук О.В.	ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА	35
Ніколаєнко А.В.	КАПІТАЛ, ЯК МАТЕРІАЛЬНА ОСНОВА ПІДПРИЄМСТВА	39
Овод Л.В., Гольонко В.М.	АНАЛІЗ КОШТОРИСНОГО ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДУ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ м. ЛЬВОВА	42
Оглобліна В.О.	ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ МІЖНАРОДНОЇ КООПЕРАЦІЇ У ВДОСКОНАЛЕННІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ	45
Петренко В.С.	ПРОБЛЕМИ ПОВІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ ВІДКРИТОГО ТИПУ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ	50
Пристемський О.С., Себро О.О.	ФОРМУВАННЯ СТІЙКОГО ПОТЕНЦІАЛУ БЕЗЗБИТКОВОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	52
Сереветник О.В., Лопатовський В.Г.	ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ В УПРАВЛІННІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯМИ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМКИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ	55
Слідзінський О.В.	РИЗИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ВИДИ, МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА ЗАХОДИ ПОДОЛАННЯ РИЗИКУ	59
Мохненко А.С., Стрела Ю.П., Виговська А.С.	ХАРАКТЕРИСТИКА ТИПІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ	62
Федорчук О.М., Петренко Д.О.,	ЩОДО ПИТАНЬ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ВІЙНИ	65

Холодняк В.С.	АУДИТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	68
Чайковська-Кобалія В.М., Лоханова Н. О.	ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ	72
Шевченко Ю.В.	МЕХАНІЗМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ	74

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА, МЕНЕДЖМЕНТ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Stepień S., Smędzik-Ambroży K.	ARE SMALL FARMS SUSTAINABLE AND TECHNOLOGICALLY SMART AT THE SAME TIME? EVIDENCE FROM POLAND, ROMANIA AND LITHUANIA	79
Аблаєва Е.Т., Чмут А.В.	СТАТИСТИКА ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ	83
Адвокатова Н.О., Повод Т.М.	ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	85
Баліцька Н.І.	ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ОДИН ІЗ ПРИКЛАДНИХ АСПЕКТІВ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ "B2G"	89
Белобородова М.В., Чуприна Н.Ю.	АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА: РИЗИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ	93
Біла О.Р.	ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: СТРУКТУРА ТА ПРИЗНАЧЕННЯ	98
Boboshko A., Belinska G.	MANAGEMENT OF THE INFORMATION AND COMMUNICATION SPHERE	101
Бойко Б.О.	РОЛЬ МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ	104
Братанчук Д.О., Чебанова Т.Є.	ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В РИНКОВИХ УМОВАХ	107
Воробйова Ю.М., Стоянець Н.В.	УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ В АДМІНІСТРАТИВНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	110
Гарафонова О.І., Кузічкіна А.Д., Яценко І.В.	ФУНКЦІЇ БРЕНДИНГУ ЯК ЗАСОБУ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ	112
Грущинська Н.М.	СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ СВІТУ	115
Данилевич Н.С., Рудакова С. Г., Щетініна Л.В.	РОЛЬ МЕНЕДЖЕРА ПЕРСОНАЛУ В ЕФЕКТИВНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ	119
Євстратова К.О.	ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ У ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ	122
Камбурова Ю.І.	РОЛЬ КРЕДИТНИХ СПЛОК В ЕКОНОМІЦІ США	127
Кір'янова Д.О.	СУТНІСТЬ ПОКРАЩЕННЯ КОНВЕРСІЙНИХ ПРОДАЖІВ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ	132
Клименко А.О.	ПРАКТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ РЕФОРМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В ПОЛЬЩІ ТА ЇЇ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ	134
Козішкурт В. О., Чебанова Т. Є.	ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ	138

Козловський Д.О., Гарафонова О.І.	ВИБІР АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ ПІД ЧАС ПІДГОТОВКИ ДО КРИЗ В БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЯХ ...	140
Корчевська Л.О., Адвокатова Н.О.	ОСНОВНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ	144
Крапівнікова А.В.	ЕЛЕКТРОННЕ ВРЯДУВАННЯ ЯК ФАКТОР ПОСИЛЕННЯ УЧАСТІ ГРОМАДЯН: ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ	147
Крупський С.С.	АНАЛІЗ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ ІНВЕСТИВАННЯ ..	151
Кудінова Л.В., Стоянець Н.В.	УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬО ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	155
Курах В.М.	ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ	157
Mokhnenko A., Antonov R., Chmut O.	ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FOR THE DEVELOPMENT OF AN ENTERPRISE IN THE IT-SPHERE	160
Петросян Д.А., Смирнова Т.А.	ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТЕОРІЙ І ПРАКТИК В МЕНЕДЖМЕНТ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	164
Пікуль О.О.	МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ ВІДКРИТОСТІ ТА ДОСТУПНОСТІ У ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ	167
Полівеса А.О.	СУЧАСНИЙ СТАН КНИЖКОВОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ	171
Порокіна Н.В., Стоянець Н.В.	СУЧАСНЕ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ ЧЕРЕЗ ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК	174
Романчук О.С.	АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТОРГІВЕЛЬНОГО БАЛАНСУ СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ АМЕРИКИ ТА КИТАЙСЬКОЇ НАРОДНОЇ РЕСПУБЛІКИ	176
Самойленко А.В.	СПІВПРАЦЯ МОЛОДІЖНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ З МІСЦЕВИМИ ОРГАНАМИ ВЛАДИ	179
Славкова О.П., Бордюгов М.В.	ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ВЕТЕРАНІВ ВІЙНИ	184
Soloviov A.I.	CURRENT PROBLEMS IN THE MANAGEMENT OF ENTREPRENEURIAL FORMATIONS	187
Сорокіна А.М.	ВПЛИВ ВІЙНИ НА КОНДИТЕРСЬКУ ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ	190
Стасюк Т.М.	МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСТУПУ ДО ПУБЛІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В ОРГАНАХ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ	194
Степасюк Л.М., Васюченко А.О.	ПРИБУТОК ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	199
Тюхтенко Н.А., Бессарабова Н.-К. А.	СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	202
Пащенко М.С.	АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ	205
Наумов О.Б., Наумова О.В.	ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ АВІАТРАНСПОРТНОГО СЕКТОРУ ТА ДОПОМІЖНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ	209
Ushkarenko I.V.	STRATEGIC GOALS AND OBJECTIVES OF THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL CREDIT COOPERATION	213

Федорчук О.М., Шпак Ю.В., Дегтяренко М.А.	РОЛЬ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО ЧАСУ	217
Форосенко С.Ю.	КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ У МАГАЗИНАХ ПОБУТОВОЇ ТЕХНІКИ ТА ЕЛЕКТРОНІКИ	222
Khilchenko D.A.	FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF THE LOCAL GOVERNMENT SYSTEM IN GERMANY	227
Юнусов Д.А.	ПОДОЛАННЯ БЮРОКРАТИЗМУ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ	230
Янковой Р.В.	ІННОВАЦІЙНО-ЦИФРОВА ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ КРЕАТИВНОЇ ІНДУСТРІЇ	235
Ярошенко І.В., Семигуліна І.Б.	АНАЛІЗ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ВИЗНАЧЕННЯ ВИДІВ ТЕРИТОРІЙ ПРИ ФОРМУВАННІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС	239

СЕКЦІЯ 3. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Андренко І.Б., Шестірко А.А.	МІСЦЕ ГОТЕЛЬНИХ МЕРЕЖ НА ГОТЕЛЬНОМУ РИНКУ СВІТУ	244
Берчук К.Я.	СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ	247
Косаренко А.О.	ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОТЕЛЮ	249
Кувіка Г.О.	СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ. ВПРОВАДЖЕННЯ ERP-СИСТЕМИ В СФЕРІ ГОСТИННОСТІ	252
Літвінова М.	ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ КАФЕ-КОНДИТЕРСЬКИХ ЗА РАХУНОК ВПРОВАДЖЕННЯ НОВОГО МЕНЮ	256
Радіонова О.М.	СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЛОВИХ ІВЕНТІВ У ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	259
Харченко Д.А.	СТРАТЕГІЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РИНКУ ПОСЛУГ ГОСТИННОСТІ	263
Цанга А.Р.	СУЧАСНИЙ СТАН ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ	266
Яковенко А.	ТЕНДЕНЦІЇ ЗДОРОВОГО ХАРЧУВАННЯ В ІНДУСТРІЇ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	271

СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК СТАЛОГО ТУРИЗМУ ТА СУЧАСНІ ТУРИСТИЧНІ ТРЕНДИ

Барон В.В.	ХОРСТ ШУЛЬЦЕ – ШЛЯХ ГОТЕЛЬЄРА	275
Бистра К.І.	ВИДИ КООПЕРАЦІЇ В ТУРИЗМІ	279
Влащенко Н. М.	МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ЗАКЛАДІВ	282
Домуз О.О.	ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ В ТУРИСТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	286
Клопот Є. М., Смирнова Т.А.	СВІТОВІ ТРЕНДИ ГАСТРО-ТУРИЗМУ	290

Кравець Д.В.	ПАРАДИГМА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ, ЙОГО СУТНІСТЬ, ПРИНЦИПИ, КРИТЕРІЇ	293
Куриленко Ю.	РОЗВИТОК МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ І СВІТІ	298
Невечеря Г.С.	ОРГАНІЗАЦІЯ СЛУЖБИ ХАУСКІПІНГ	300
Несторишен І.В., Журба І.Є., Матюх С.А.	ВИМОГИ ДО ПРОЄКТ-МЕНЕДЖЕРІВ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ В СФЕРІ ТУРИЗМУ	303
Нещеретний Б.С., Поколодна М.М.	КРУЇЗНИЙ ТУРИЗМ – СУЧАСНИЙ ТРЕНД СВІТОВОГО ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ	308
Опанасець А., Макієнко О.	ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ СЕРВІСУ ГАСТРОНОМІЧНОГО ТУРИЗМУ	313
Павлик І.Я.	СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ВИННОГО ТУРИЗМУ	317
Топал Д.Д.	ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ СПІВРОБІТНИЦТВА У СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСАХ	322
Транченко Л.В.	РОЗВИТОК КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЧЕРКАЩИНИ	325
Цвілий С.М., Зайцева В.М.	ОЦІНКА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ	328

СЕКЦІЯ 6. РЕФОРМУВАННЯ ПРАВОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Kararulin Y.	DECLARATION OF THE VERKHOVNA RADA OF UKRAINE "ON THE GENOCIDE COMMITMENT BY THE RUSSIAN FEDERATION IN UKRAINE": HISTORICAL AND LEGAL ASPECTS OF CONTENT ...	333
Jamali J.A., Kozlová K.A.	GAME OVER FOR RUSSIAN ATHLETES?: HUMAN RIGHTS ASPECTS OF MEASURES ADOPTED BY INTERNATIONAL SPORTS ORGANISATIONS AS A RESPONSE TO THE RUSSIAN INVASION OF UKRAINE	334
Kerikmäe T., Antonov A., Shumilo O.	CONCEPTUALIZING ETHICAL CHALLENGES IN DEVELOPMENT AND USAGE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE SYSTEMS: TOWARDS 'ETHICS BY DESIGN'	335
Алябов Ю.В.	ДЕЯКІ ПИТАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СИСТЕМИ ЮРИДИЧНИХ КЛІНІК В УКРАЇНІ	339
Bereznikov O.V.	CRIMINAL RESPONSIBILITY FOR DESECRATION OVER THE GRAVE, OTHER PLACE OF BURIAL OR OVER THE BODY OF THE DEAD: PROBLEMS OF IMPROVEMENT AND CORRELATION	342
Biblenko V.S.	CRIMINAL RESPONSIBILITY FOR ILLEGAL HUMAN RESEARCH: A COMPARATIVE STUDY	347
Бітюкова О.В.	ЗАХИСТ ТА ДОТРИМАННЯ ПРАВ ДІТЕЙ В УКРАЇНІ ПІД ЧАС ВІЙСЬКОВОГО КОНФЛІКТУ ПЕРІОД 2014 р. ПОЧАТОК 2022 р.	350
Гавловська А.О.	«ВБИВСТВО ЧЕСТІ» ЯК ФОРМА ГЕНДЕРНОМОТИВОВАНОГО КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВОПОРУШЕННЯ	353
Головань Т.Г.	РЕФОРМУВАННЯ СФЕРИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ	357

Гладенко О.М.	ПЕРСПЕКТИВИ ВІДНОВЛЕННЯ ЯДЕРНОГО СТАТУСУ УКРАЇНИ	362
Кірін Р.С.	ЮРИДИЧНА ТЕРМІНОЛОГІЯ У СФЕРІ ВІДКРИТОСТІ МІСТА ПІД ВПЛИВОМ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	366
Масько І.В., Жовтяк Я.І., Кривопис О.Г.	КРИМІНАЛІСТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗЛОЧИНІВ ПРОТИ ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ ПІД ВПЛИВОМ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	370
Пільков К. М.	ПРОЦЕСУАЛЬНА МОДЕЛЬ ПЕРЕГЛЯДУ СУДОВИХ РІШЕНЬ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ МОДЕЛЕЙ	374
Sotula O.S.	CONDITIONAL EARLY RELEASE FROM SERVING A SENTENCE IN THE FORM OF DEPRIVATION OF LIBERTY IN THE LEGISLATION OF POLAND: FEATURES OF REGULATION	379
Стратонов В.М., Бриков В.М.,	ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПЕРЕКЛАДАЧА В КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОВАДЖЕННІ	382
Саїнчин О.С.	ПРАВОВІ НОВЕЛИ У КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ ЩОДО ВИПРОВОДУВАННЯ ЗБРОЙНОЇ АГРЕСІЇ РФ ПРОТИ УКРАЇНИ	387
Сиводєд І.С.	ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ГЛОРИФІКАЦІЇ ЯК ВИПРАВДОВУВАННЯ ЗБРОЙНОЇ АГРЕСІЇ ПРОТИ УКРАЇНИ В ПОРЯДКУ СТ.436-2 КК УКРАЇНИ	392
Ковтун О. О.	ПРИЧИНИ ТА УМОВИ, ЯКІ СПРИЯЮТЬ СКОЄННЮ ВБИВСТВ МАТЕР'Ю СВОЇ НОВОНАРОДЖЕНОЇ ДИТИНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ УСУНЕННЯ	394
Колібабчук М.О.	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕМОВИН ТА РОЛЬ МЕДІАЦІЇ ПІД ЧАС ВОЄННИХ КОНФЛІКТІВ	399
Христюк В.В.	ЗАГАЛЬНА ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КРИМІНАЛЬНИХ ПРАВОПОРУШЕНЬ, ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ СЕКСУАЛЬНОЮ ЕКСПЛУАТАЦІЄЮ ЛЮДИНИ ЗА КРИМІНАЛЬНИМИ КОДЕКСАМИ УКРАЇНИ ТА ЛИТОВСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ	407
Серга Д.О., Наливайко Л.Р.	ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ РІШЕНЬ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СУДУ З ПРАВ ЛЮДИНИ В АДМІНІСТРАТИВНОМУ СУДОЧИНСТВІ УКРАЇНИ	411
Іванова М.А.	АДАПТАЦІЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО ЗАКОНОДАВСТВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ	414
Поліщук М.Р., Степаненко К.В.	ОСНОВНІ ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ПРАВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	418
Припутень Д.С., Давидова Є.О.	ЕВОЛЮЦІЯ ТА МІСЦЕ ПРАВ ЛЮДИНИ У ПРАВІ ЄС	421
Шакало Л.С., Ільков В.В.	ПЕРСПЕКТИВИ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО ЄВРОСОЮЗУ	424

СЕКЦІЯ 1. ФІНАНСИ, ОБЛІК ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

Бринза М.О.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти 4 курсу спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування,

Херсонський державний університет

Науковий керівник: д.е.н. доцент Петренко В.С.

ОПОДАТКУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ВИДИ ТА ТИПИ

Оподаткування є важливою ланкою суспільних фінансових відносин, і як форма фінансових відносин воно виникло одночасно з виникненням держави. З розвитком товарно-валютних відносин оподаткування в основному здійснюється у валютній формі.

Податки — це платежі, що сплачуються обов'язково, які встановлює держава фізичним і юридичним особам..

Обов'язкові платежі перераховуються до державного бюджету, а також до інших цільових державних фондів. Вони можуть бути реалізовані в багатьох формах: податки, збори за ресурси, цільові відрахування.

Оподаткування – процес, що встановлює та утримує податки у державі. Податкова система - це сукупність податків , що стягуються з бюджетів усіх рівнів і державних цільових фондів у порядку, встановленому відповідними законами штатів.

Як макроекономічний метод контролю податкова політика має ознаки ринкової економіки і тільки почала формуватися в Україні. Більшість науковців вважають, що «складність цього процесу зумовлена головним чином відсутністю виваженої та реалістичної концепції виходу України з економічної кризи, розробленої на основі певної економічної теорії» [1]. Правда полягає в тому, що одна податкова політика має бути прийнята, якщо основним способом виходу економіки з кризового стану є стимулювання пропозиції, і інша, якщо фокус

зосереджений на фінансовій стабільності, головним чином низький рівень дефіциту державного бюджету. Невирішеність проблем на концептуальному рівні, «по-перше, призводить до нестабільності податкової політики, що дестабілізує економіку, по-друге, призводить до оподаткування не як засобу мобілізації доходів державного бюджету, тобто у його фіскальній функції. сума або її зростання є основним критерієм для визначення ставки податку» [1].

Закон про податкову систему передбачає такі важливі принципи побудови:

- Зобов'язання, пропорційність, рівність та недопущення будь-яких форм податкової дискримінації, соціальна справедливість, економічна ефективність, рівномірність оплати, єдиний підхід, доступність;
- Стимулювати підприємницьку виробничу та інвестиційну діяльність;
- Сприяти науково-технічному прогресу, оновлювати технологію виробництва, виводити вітчизняних товаровиробників зі світового ринку високотехнологічної продукції.

Крім того, виділяють прямі (direct taxes) і непрямі податки (indirect taxes) :

Прямі податки — це податки, що стягуються державою безпосередньо з доходів або майна платника податків, у тому числі: прибутковий податок з підприємств і організацій, прибутковий податок з доходів громадян.

Непрямі податки — це податки, що стягуються з ціни продукції у вигляді надбавок, які сплачують споживачі під час купівлі та включають, зокрема, податок на додану вартість та акцизний податок.

Суб'єкти господарювання повинні платити державні та місцеві податки.

«Державні податки включають в себе:

- прямі податки (податок на прибуток, плата за землю, податки з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, податки на нерухоме майно);
- непрямі податки (податок на додану вартість , акцизний податок, мито);
- витрати (обов'язкове державне пенсійне страхування, загальнообов'язкове соціальне страхування, орендна плата)» [1].

До місцевих податків належать:

- податок на використання;
- податок на рекламу;
- різноманітні збори.

Якщо інше не встановлено законодавством України, суми місцевих податків і зборів справляються до бюджету місцевого самоврядування за місцезнаходженням платника.

Список використаних джерел

1. Господарський Кодекс України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

Винтовкіна В.В.

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти 4 курсу спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування, Херсонський державний університет
Науковий керівник: к.е.н. доцент Ковальов В.В.

ФІНАНСУВАННЯ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Децентралізація – це невелика частина реформи, яка передбачає абсолютну зміну характеру зв'язків у структурах влади держави. Її суть полягає у делегуванні повноважень, відносно яких державна влада раніше використовувала безпосередньо пряме адміністративне управління. У Франції, це описують висловом “faire–faire”, так би мовити, «спонукання до раціональної дії».

Загальноосвітні навчальні заклади, з огляду на соціальну значимість середньої освіти, обсяг бюджетних коштів, які в них вкладають, є, мабуть, найбільш показовими для оцінки ефективності децентралізації. Умовам передачі

повноважень місцевому самоврядуванню відповідає саме загальна середня освіта. Насамперед, як споживачі – учні, так і надавачі освітніх послуг – навчальні заклади – рівномірно розміщені по території. Місцеві органи управління, як у обласних центрах, так і в об'єднаних територіальних громадах, загалом спроможні для надання освітніх послуг. Освітній процес – чітко визначений, тобто можливо визначити відповідні характеристики його виконання чи порушення. Впроваджено показник оцінювання якості надання освітніх послуг у вигляді ЗНО. [1].

Від початку впровадження формульного розрахунку видатків на різноманітні галузі в 2001 році, почало поставати питання, щодо достатньої кількості фінансових ресурсів. Відповідно до макрорівневих розрахунків та існуючого фінансового ресурсу держави фіксувався норматив бюджетної забезпеченості на одного учня. Тим, кому було об'єктивно важко, як правило, наприкінці року додавали коштів через обласний бюджет. Вимога «формування бюджету знизу» трансформувалась у так звану «Фіскальну децентралізацію 2014 року». Після впровадження даної фіскальної реформи та впровадження передбачених нею змін, освітня субвенція залишилась, проте розрахунок базувався не обчислення вартості освітнього процесу, а не на видатках на утримання шкіл, а саме на базі освітнього процесу. Відповідно, заробітна плата вчителів, канцтовари належать до розрахунку нормативу бюджетної забезпеченості, а утримання технічного персоналу та господарська частина – ні, дані витрати делегуються на місцевий бюджет ОТГ. А також, держава зафіксувала за бюджетами місцевого самоврядування загальнодержавний фінансовий ресурс – податок на доходи фізичних осіб (ПДФО). Розрахунок відсотку від даного податку базується саме на усій масі видатків, що умовно мають назву «делеговані» і до 2014 року враховувалися при розрахунках трансфертів [2].

У 2014 році загальний обсяг делегованих видатків дорівнював частці ПДФО, що для бюджетів міст обласного значення, бюджетів районів становила 55%. Для бюджетів області - 15%, для м. Київ - 40%. Також 5% ПДФО було

додано до бюджетів базового рівня, обласних бюджетів - 10% податку на прибуток [3].

Що ж до алгоритму розрахунку видатків на середню освіту. Спочатку дані розрахунки для бюджету 2018 року проводилися «знизу», тобто оцінюючи кількість фінансових ресурсів для забезпечення освітнього процесу. Базовим показником був клас, в якому навчається 25 учнів, що є оптимальною кількістю для здобуття якісної середньої освіти. Також враховувалася необхідна кількість вчителів (враховуючи їх нормативне навантаження) і їх заробітна плата, що розраховується за їх категоріями та типами класів (початкові, середні, випускні). Застосовувалися також коригуючі коефіцієнти - густота населення, сільська чи міська місцевість і т.д. [4]. Але й тут були недоліки. Коригуючі коефіцієнти ефективно використовувати окремо для кожного типу класу, таким чином, для середніх та випускних класів доцільно розраховувати відповідно до максимальної наповнюваності, а початкові – із середньостатистичної в сільській місцевості. Слід враховувати поділ на групи з вивчення іноземної мови, інформатики, трудового навчання і т.д.

Оскільки середня освіта належить до делегованих повноважень, то держава повинна забезпечити контроль ефективності витрачання фінансових ресурсів, що були безпосередньо делеговані до бюджетів місцевого самоврядування місцевих бюджетів через освітні субвенції, чи зафіксованих саме як загальнодержавні податки податків.

Список використаних джерел

1. Кобченко Л. С. Бюджетне фінансування загальної середньої освіти України. *Економіка та держава*. 2008. № 6. С. 97–98.
2. Про стан і перспективи розвитку загальної середньої освіти в Україні : Постанова Верхов. Ради України від 09.01.2007 р. № 536-V. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/536-16#Text> .
3. Христюк В. Р. Формування місцевих бюджетів України в умовах децентралізації : Diplomas. 2019. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/10972>.

4. Kuznietsov K. Sources and effectiveness assessment of secondary education financing. *Educational analytics of ukraine*. 2017. No. 1. P. 70–84. URL: <https://doi.org/10.32987/2617-8532-2017-1-70-84>.

Карнаушенко А.С.

к.е.н., доцент кафедри економіки та фінансів,
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
м. Кропивницький, Україна

ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА УКРАЇНСЬКИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Стимулювання, підтримка та розвиток аграрних підприємств є одним із найпотужніших методів для посилення продовольчої безпеки, подолання безробіття в сільській місцевості та забезпечення продуктами харчування прогнозованих до 2050 р. 9,7 мільярдів людей на планеті. Частка аграрного сектору займає вагомe місце в розвитку кожної країни, так як в загальній структурі світового ВВП становить біля 4%, а в країнах, що розвиваються, може становити більше 25% [1].

Але сьогоднішні події в світі: війна в Україні, яка являється «світовим гарантом продовольчої безпеки» [1; 2], загострення конфліктів між державами, подолання наслідків пандемії COVID-19 [1; 3; 4], несприятливі погодні умови [1; 5] порушили логістичні потоки сільськогосподарської продукції та впливають на стабільність продовольчої системи [1; 5], в результаті чого відбувається зростання цін на харчові продукти та зростання ймовірності настання голоду. Багато міжнародних організацій виділяє чимало фінансових та дипломатичних ресурсів на подолання продовольчої кризи, так Світовий банк виділив до 30 млрд дол. США для вирішення цієї проблеми [1].

Аналізуючи ВВП України в 2021 р. встановлено, що частка сільського господарства була понад 10%, що являється найбільшою серед інших секторів

економіки [6]. Розглядаючи структуру українського експорту встановлено, що на експорт сільськогосподарської продукції припадає найвагоміша частка, більше 40% в рік. Варто також пам'ятати про 13 млн. сільських жителів, яких аграрні підприємства забезпечують роботою та формують їх добробут [6; 7].

В 2022 р. українські виробники аграрної продукції зібрали майже 31 мільйон т. зерна. Згідно офіційних даних Міністерства аграрної політики та продовольства України «За три місяці роботи “Зернового коридору” з портів Одеса, Чорноморськ та Південний вийшли 423 кораблів з 9.8 млн тонн аграрних вантажів (зерно, олійні та продукти переробки). Пшениці коридором було реалізовано 2.9 млн тонн, з яких до країн Африки пішло 772 тис. тонн (26,86%)» [6]. Так, в межах Всесвітньої продовольчої програми ООН тільки за 31 жовтня та 1 листопада 2022 р. Україна експортувала 136 тис. т. сільськогосподарської продукції, які були відправлені в африканські країни [6].

Зараз коли в нашій країні триває війна, кожне підприємство потерпає від несприятливих умов ведення господарської діяльності. Особливо це стосується окупованих територій, які через обстріли не змогли зібрати врожай зернових та технічних культур 2022 р., а на разі під загрозою, навіть, посівна компанія 2022-2023 р. Тому підтримка сільськогосподарських виробників дуже важлива для забезпечення продовольчої безпеки країни та світу загалом.

Чимало міжнародних організацій пропонують програми для сільськогосподарських виробників, які відображені в табл. 1.

Таблиця 1

Підтримка сільськогосподарських підприємств

№ з/п	Організація	Назва програми	Період	Загальна вартість	Примітки
1.	USAID	Програма з аграрного сільського розвитку (АГРО)	на 5 р. (до 2024 р.)	35 млн. дол. США	Аграрним виробникам, які найбільше постраждали від війни
		Проект «Кредитні ресурси для с/г виробників»	на 7 р. (до 2023 р.)	8,9 млн. дол. США	Кредитним спілкам, які в подальшому надають кредити мікро та малим аграрним виробникам

		«Ініціатива стійкості сільського господарства в Україні»	-	100 млн. доларів.	Направлена на експорт української сільськогосподарської продукції
2.	ФАО спільно з українським урядом	Гуманітарна допомога від ФАО - тимчасові засоби для зберігання зерна	до 03.11.2022 р.	30000 шт рукавів для зберігання зерна	Аграрним виробникам видаються полімерні рукави для зберігання зерна
3.	Український уряд	Закон № 2445-IX від 27.07.2022 р.	-	-	Аграрні виробники, які купують товари, що використовуються для забезпечення зберігання зернових та/або олійних культур звільняються від оподаткування ввізним митом
		постанова КМУ від 8 липня 2009 р. № 694. з урахуванням змін від 12.04.2022 р. № 434)	-	-	Спрощена процедура реєстрації сільськогосподарської техніки
		Державна програма «Доступні кредити 5-7-9 %»	-	до 60 млн грн на одного аграрного виробника	Аграрні виробники, які мають рухоме та нерухоме майно, та потребують фінансових ресурсів
		Програма «єРобота»	12 місяців на впровадження проекту	Не більше 7 млн грн на один проект	Грантові заявки на будівництво однієї модульної теплиці орієнтовною площею 2 гектари (від 1,6 до 2,4 га) відповідно до типового проекту, або на висадку садів (до 400 тис. грн за 1 га)
	ЄС спільно з українським урядом	програми підтримки, що фінансуються коштами ЄС	до 15.11.2022р. але в зв'язку з великою к-тю заявок програму призупинено 16.08.2022 р.	1 млрд грн	Мікро та малі аграрні виробники отримують кошти на одиницю оброблюваних земель або на ВРХ
4.	Європейський Союз	Рішення Європейського Парламенту № 2022/870	до 5.06.2023р.	-	Відмінено тарифні квоти для аграрної продукції та антидемпінгові мита на товари з України.

*Джерело [6; 8; 9; 10]

Проаналізувавши наявні програми підтримки для українських аграрних виробників варто відмітити наступне: в такий складний час всі заходи підтримки, не залежно від їх розміру, є позитивним діями уряду та організацій. По деяким програмам Міністерства аграрної політики та продовольства України вже звітується. Так, наприклад, в межах Гуманітарної допомоги від ФАО - тимчасові засоби для зберігання зерна визначено 1497 отримувачів рукавів для зберігання зерна місткістю 200 тонн кожен. А по проекту «єРобота» визначено першого переможця гранта, яким стало сільськогосподарське підприємство із Дніпропетровської області, загальна сума проекту - 7 млн грн, площа на якій будуватиметься теплиця - 1,6 га. ЄС спільно з українським урядом по програмі підтримки, що фінансуються коштами ЄС виплатить 13960 українським малим сільськогосподарським виробникам допомогу в розмірі більше 900 млн грн [6].

Проте, автор дослідження не знайшов жодної програми, яка б запускала переробну промисловість української економіки. Тому українському уряду варто звернути увагу саме на державну підтримку переробки сільськогосподарської продукції та відправляти товари з доданою вартістю на світовий продовольчий ринок. Адже ціна на сировину набагато дешевша ніж на готову продукцію і в Україні є позитивний досвід з переробки соняшника на олію після запровадження експортного мита.

Список використаних джерел

1. Agriculture and Food. The World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/agriculture/overview> (дата звернення 01.11.22)
2. Боровік Л. В. Методологічні аспекти побудови системи економічної безпеки формування інвестиційного потенціалу аграрного підприємства. *Фінансовий простір*. 2020. №3. С. 94-100.
3. Петренко В.С. Конкурентоспроможність функціонування аграрних підприємств з іноземними інвестиціями. *Проблеми економіки*. № 1. 2018. с. 168-176.
4. Боровік Л.В. Аналіз впливу домогосподарств населення на інвестиційну привабливість галузі. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. Вип. 4(66). С. 33–38.

5. Адвокатова Н.О., Карнаушенко А.С. Пріоритетні та стратегічні напрями розвитку аграрних підприємств України. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. 2019. №34. с. 45–49.
6. Міністерство аграрної політики та продовольства України: офіційний сайт. URL: <https://minagro.gov.ua> (дата звернення 01.11.22)
7. Танклевська Н.С. Сучасні тенденції розвитку кредитної політики в аграрній сфері економіки. *Науковий вісник НУБіП*. 2010. Вип. 145. с. 387–395
8. Підтримка аграрного сектору в умовах воєнного стану: що варто знати? URL: https://jurliga.ligazakon.net/analitycs/213396_pdtrimka-agrarnogo-sektoru-v-umovakh-vonnogo-stanu-shcho-varto-znati (дата звернення 01.11.22)
9. Державна підтримка АПК трансформується під час воєнного стану. URL: <https://pigua.info/uk/post/derzavna-pidtrimka-apk-trasformuetsa-pid-cas-voennogo-stanu> (дата звернення 01.11.22)
10. Мармуль Л.О., Петренко В.С. Стратегічне позиціонування підприємств з іноземними інвестиціями в аграрній сфері економіки. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2017. № 4 (40). с. 43-48

Ковальов В.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та підприємництва, Херсонський державний університет

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ»

Капітал є економічною категорією, що відображає суспільні відносини у виробництві. Важливою складовою джерел формування ресурсів суб'єктів господарювання є власний капітал. Він необхідний для того, щоб суб'єкт господарювання безперервно функціонував, розвивався та є гарантам кредиторам.

На сьогодні однозначного підходу до трактування та самого трактування «власний капітал» не існує. Підходи то трактування цього поняття наведені на рис.1.

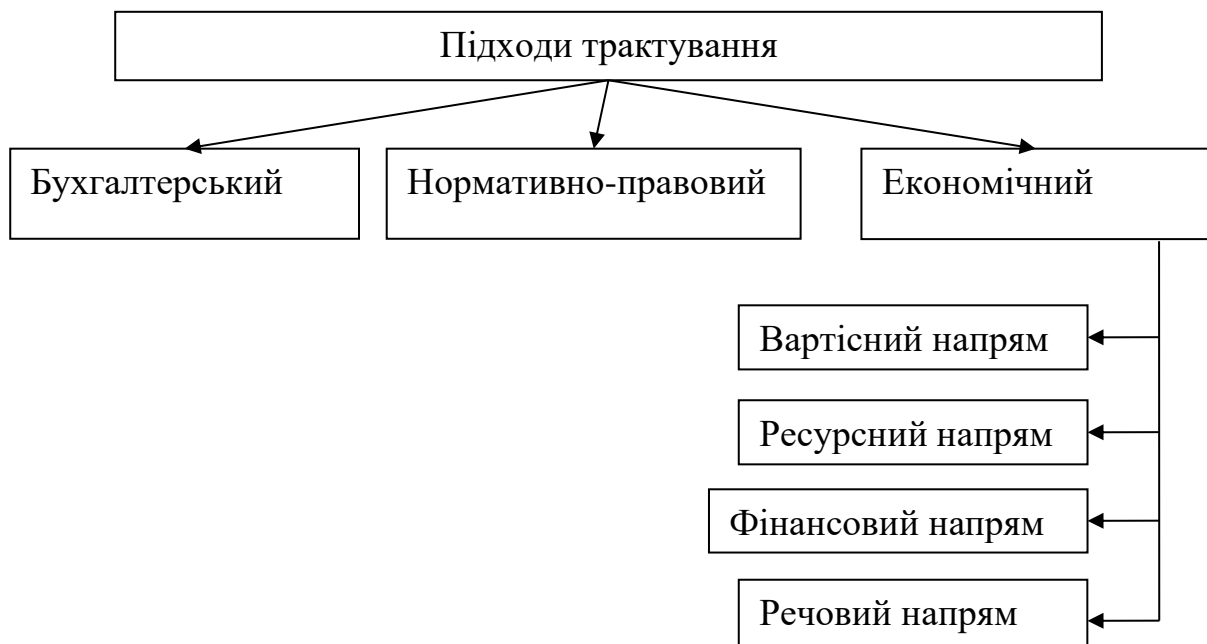


Рис. 1. Підходи до трактування поняття «власний капітал»

Так, згідно з Національним положенням (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» «власний капітал - різниця між активами і зобов'язаннями підприємства» [7].

В Законі України «Про акціонерні товариства» зазначене наступне визначення цього поняття «власний капітал (вартість чистих активів) товариства - різниця між сукупною вартістю активів товариства та вартістю його зобов'язань перед іншими особами» [3].

Розглядаючи ці два визначення можливо акцентувати увагу на тому, що вони майже ідентичні.

У зв'язку з цим необхідно зосередитися на розгляді цього поняття з економічного підходу трактування.

Так, Хмелевська А.В. та Незборецька Г.М. визначають власний капітал як «модифіковану величину заборгованості підприємства його засновникам у розмірі вартості активів, які ним забезпечуються» [9, с.193].

Горбатенко А.А. трактує, це поняття наступним чином «власний капітал – загальна величина коштів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, вкладених в активи (майно) підприємства» [4, с. 195].

Голов С.Ф. та Костюченко В.М. вказують таке, як формується власний капітал «власний капітал формується акціями, тобто коштами інвесторів (власників) в обмін на реалізовані їм акції» [3, с. 803].

Бутинець Ф.Ф. вказує на те, що «власний капітал – частина фінансових ресурсів, грошові кошти, вкладені в підприємницьку діяльність із метою отримання прибутку» [2, с. 317].

Іщенко Я.П. та Галайда Л.В. вказують на те, що власний капітал «власний капітал – необхідний фактор виробництва, він включає компоненти боргу, нерозподілений прибуток, привілейовані акції і звичайні акції» [6, с.147].

Безкоровайна Л.В. трактує власний капітал, наступним чином «власний капітал, це власні джерела підприємства, внесені його засновниками, або суми реінвестованого чистого прибутку, які використовуються для формування активів підприємства у грошовій або матеріальній формі» [1, с. 950].

Нужна О.А. вказує на те, що «власний капітал – це загальна вартість власних засобів підприємства, які належать йому на правах власності і використовуються ним для формування його активів» [4].

Шура Н.О. та Шатило М.В. розглядають це поняття, як «власний капітал – загальна вартість засобів підприємства, інвестованих його власниками з метою отримання доходу на такі інвестиції, які належать йому на правах власності і поряд із позиковим капіталом використовуються ним для формування активів [10, с. 52].

Виходячи з зазначеного можливо зазначити, що власний капітал господарюючого суб'єкта, це вартість яка авансована засновниками або власниками в господарську діяльність суб'єкта для безперервного ведення господарської діяльності.

Список використаних джерел

1. Безкоровайна Л.В. Особливості обліку власного капіталу на підприємствах. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 4. С. 950 - 954.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / за ред. Ф.Ф. Бутинця. 8-е вид., доп. і перероб. Житомир: Рута, 2009. 912 с.

3. Голов С.Ф., Костюченко. В.М. Фінансовий облік. К. : Лібра, 2005. 976.с.
4. Горбатенко А.А. Особливості формування власних фінансових ресурсів підприємств в Україні. *Економічний вісник Переяслав-Хмельницького ДПУ імені Григорія Сковороди*. 2010. Вип. 15/1. С. 195 - 201.
5. Законі України «Про акціонерні товариства» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17#Text>
6. Іщенко Я.П., Галайда Л.В. Теоретичні основи формування власного капіталу підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 15. Ч. 1. С. 146–148
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
8. Нужна О.А. Власний капітал сільськогосподарських підприємств: трактування, класифікація, структура. *Економічні науки. Серія: Облік і фінанси : збірник наукових праць Луцького національного технічного університету*. 2012. Вип. № 9(33). Ч. 2. С. 498–507.
9. Хмелевська А.В., Незборецька Г.М. Власний капітал за атрибутами об'єкту бухгалтерського обліку. *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 4. С. 192–194.
10. Шура Н.О., Шатило М.В. Європейський погляд на категорію "власний капітал" підприємства та його складові. *Агросвіт*. 2015. №7. С. 50 - 54.

Кондратенко С.В.

здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти 2 курсу
спеціальності 071 Облік і оподаткування,

Науковий керівник: д.е.н. доцентка Петренко В.С.

Херсонський державний університет

ОБЛІК ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

В умовах становлення міжнародної економіки, глобалізаційних процесів, розширення зовнішньоторговельних зв'язків підприємств машинобудівної, металургійної, та інших напрямів промисловості, збільшення обсягів безпосереднього іноземного інвестування стає необхідним адаптувати наш облік до МСФЗ. МСФЗ або Міжнародні стандарти фінансової звітності (англ. International Financial Reporting Standards — IFRS) — це набір стандартів, що

зумовлюють правила фінансової звітності.

На сьогоднішній день підприємства із зарубіжними інвестиціями зобов'язані вести неодмінний контроль за трьома напрямками:

1. Фінансовий за національними стандартами – для створення звітності для вітчизняних користувачів;
2. Податковий - звітність, що використовуються за розрахунками з державними фондами;
3. Контроль за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку – де звітність для іноземних користувачів.

Згідно з П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та п. 39-42 Концептуальної основи МСБО (3), «користувачі повинні мати змогу порівнювати фінансові звіти підприємства за різні періоди для того, щоб визначити тенденції і його фінансовому стані та результатах діяльності. Також користувачі повинні мати змогу порівнювати фінансові звіти різних підприємств» [1].

Матеріали, зазвичай, є значною частиною активів підприємства, вони займають значне місце у складі майна і чільні позиції у структурі витрат підприємств; щодо підсумків виробничої діяльності підприємства і надання інформації про його фінансовий стан. Виробничі запаси відносять до складу оборотних активів, оскільки може бути перетворені на гроші протягом одного операційного циклу.

Підприємство може зберігати різні види оборотних цінностей на своїх складах. Таким чином утворюється потреба у створенні матеріальної відповідальності за їх безпеку.

Таким чином «облік наявності і руху запасів в Україні здійснюється лише на рахунках у системі постійного обліку запасів. Виробничі запаси складаються з сировини, основних і допоміжних матеріалів, купованих напівфабрикатів і комплектуючих виробів, будівельних матеріалів, тари й тарних матеріалів, відходів основного виробництва, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й

адміністративних потреб» [2].

Для систематизації інформації про наявність та рух запасів сировини, палива, матеріалів, виробів комплектуючих та ін. планом рахунків передбачено рахунок номер 20 "Виробничі запаси".

За кордоном до способів аналітичного обліку матеріальних запасів належать:

- спосіб періодичного обліку;
- метод поточного (безперервного) обліку.

Згідно методики періодичного обліку запасів «детальний облік матеріальних запасів протягом року не ведеться, а в кінці року має проводитися інвентаризація наявних запасів для встановлення рівня запасів на кінець звітної періоду. Собівартість реалізованих запасів не може бути визначена доти, доки не буде завершена інвентаризація, оскільки розрахунок собівартості визначають так: нетто-вартість покупок плюс рівень запасів на початок звітної періоду мінус рівень запасів на кінець звітної періоду» [3].

Згідно методу поточного (безперервного) обліку «ТМЦ полягає в тому, що систематично з надходженням і рухом матеріальних запасів їх кількість і вартість строго документуються. Метод забезпечує контроль за операціями руху ТМЦ, сигналізує про необхідність нових замовлень матеріалів на поповнення запасів, формує інформацію про оптимальний обсяг замовлення. У результаті цього протягом усього звітної періоду відомий обсяг наявних запасів» [4].

В інших державах облік товарно-матеріальних цінностей регламентує стандарт міжнародного значення № 2 „Оцінка та відображення матеріально-виробничих запасів у контексті утворення фактичної собівартості”, діє з 1.01.1976 р. Даний стандарт визначає собівартість та методи оцінювання.

Університет присяжних бухгалтерів США вважає, що собівартість є

первинною основою обліку запасів, до складу відносять наступні елементи:

- сума рахунку-фактури, за вилючуванням знижок при купівлі;
- сума страхування товарів при дорозі;
- тарифи та необхідні податки.

Інші витрати, пов'язані з отриманням, прийманням і т.п., в тезі, також повинні входити в собівартість матеріальних запасів. Втім на ділі так важко поділити ці витрати між окремими видами, що вони здебільше враховуються витратами звітного періоду, а не елементом собівартості матеріальних запасів.

Продовж року ціна на значну кількість товарів змінюється. Ідентична кількість товарів може бути здобута зовсім за різними цінами. Отже бухгалтерів більше хвилює рух цінностей, а чи не фізичне переміщення товарів під час діяльності фірми чи виробництва, оскільки саме ціна дозволяє вірніше визначити виручку.

Значне значення для правильного контролю на підприємствах має порядок запасів згідно національних стандартів. Відповідно до Положення бухгалтерського контролю № 9 "Запаси" Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. №246 «придбані або вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первинною вартістю, чистою вартістю реалізації» [5].

Початкова вартість – це ціна якою зараховуються на баланс підприємства отримані чи вироблені запаси.

Чиста вартість реалізації - це очікувана ціна реалізації резервів в умовах звичайної діяльності за мінусом очікуваних витрат на закінчення їх виробництва і збут.

У іноземних країнах застосовують різні способи оцінки матеріальних

запасів:

- метод ФІФО;

(англ. First In, First Out – першим прийшов – першим пішов);

- метод ЛІФО;

(англ. Last In, First Out – останнім прийшов – першим пішов);

- метод специфічної ідентифікації;

- метод середньої вартості.

Національні стандарти обліку зведені на підставі Міжнародних стандартів, але відповідно до особливості національної системи є протиріччя обліку в Україні і зарубіжних країнах. Відтак слід відмовитися від жорсткого регламентування обліку, а саме: удосконалювати національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку та гармонізувати їх із міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, а ще надати належне професійне та якісне навчання практикуючих бухгалтерів.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 (МСБО 2). Запаси. Електронний ресурс] Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021#Text
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси" [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: <https://data.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text>
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] . Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
4. Талайло О.О., Чернікова Є.Г. Особливості організації обліку запасів за міжнародними та національними стандартами [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.rusnauka.com/21_DSN_2013/Economics/7_141684.doc.htm.
5. Малютяк С. Облік запасів: деякі нюанси застосування П(С)БО та МСБО. Режим доступу: <https://www.pspaudit.com.ua/files/malutak.pdf>

Крапівнікова А.В.

здобувачка 2 курсу магістратури факультету бізнесу і права

Херсонський державний університет

Науковий керівник: д.е.н., доцентка Петренко В.С.

АГРОПРОМИСЛОВЕ ОПОДАТКУВАННЯ В НІМЕЧЧИНІ ТА ЙОГО ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Агропромисловий податок застосовується в багатьох країнах Європейського Союзу і є елементом податкової системи, що діє в певній країні. Характерною особливістю агропромислового податку є те, що він пов'язаний не з потенційним чи фактичним доходом, а з діяльністю.

У законодавстві ЄС існує безліч різних визначень сільськогосподарської діяльності, але посилення на концепцію економічної діяльності та пов'язування її із землею, що використовується для сільського господарства, є їх спільною рисою.

Структури оподаткування сільськогосподарської діяльності, які використовуються в ЄС, мають різний характер:

- податок на прибуток;
- податок на багатство;
- податок на дохід;
- податок на виробництво;
- змішана форма.

Загальний принцип полягає в тому, щоб розглядати агропромисловий податок як інструмент економічної та фіскальної політик, серед іншого, шляхом формування рівня доходу, створюваного фермерами [1].

У більшості країн ЄС системи оподаткування сільського господарства не відокремлені від інших систем, що діють у певній країні. Доходи від сільськогосподарської діяльності підлягають оподаткуванню. Зважаючи на

специфіку сільського господарства, для зменшення податкового тягара фермерів часто використовуються певну конструкцію оподаткування.

В ЄС дохід фермерів спочатку оподатковувався згідно зі схемою багатства, причому середній дохід визначався на підставі їхньої площі чи поголів'я тварин. Така система оподаткування відповідала самобутньому характеру сільського господарства. Нині сільськогосподарські підприємства (ферми) трансформувалися у спеціалізовані виробничі компанії, що сприяло відмові від структури майна сільськогосподарського податку. Агропромисловий податок відрізняється прийняттям різних правил для визначення бази оподаткування або різними визначеннями доходів і витрат.

У країнах ЄС існує дві моделі оподаткування сільського господарства:

1) британська – характеризується оподаткуванням сільськогосподарської діяльності, в принципі, податком на прибуток, таким же чином, як оподатковується несільськогосподарська економічна діяльність. Ця модель діє в країнах з високою концентрацією землі невеликою групою суб'єктів. За цією моделлю можна застосовувати окремі правила, що впливають на остаточну форму податкової бази (наприклад, різне визначення вартості запасів). Слід зазначити, що земля, яка використовується виключно для ведення сільськогосподарської діяльності, не підлягає оподаткуванню податком на майно;

2) континентальна – характеризується оподаткуванням сільськогосподарської діяльності за допомогою одного внеску у формі податку на багатство або податку на прибуток. Модель надає перевагу стягненню єдиного податку як на багатство (активи), що використовується в сільськогосподарському виробництві, так і на дохід, отриманий від сільськогосподарського виробництва [2].

У податковій системі Німеччини існує конструкція агропромислового податку на основі категорії доходу. Податкові преференції, що стосуються сільського господарства, стосуються, серед іншого, ведення бухгалтерського обліку, виключення та зниження ставок податків.

Законодавство Німеччини нараховує сім основних джерел доходу, які обкладаються податком на доходи фізичних осіб, включаючи сільськогосподарську та лісгосподарську діяльність. Для того, щоб сільськогосподарська діяльність платника податку вважалася об'єктом оподаткування податком на доходи фізичних осіб, вона повинна здійснюватися з метою отримання прибутку, на основі індивідуальної підприємницької діяльності, бути безперервною та бути пов'язаною з участю в загальногосподарських операціях [3].

Дохід, отриманий платником податку, вважатиметься таким, що надходить від сільськогосподарського виробництва, коли діяльність полягатиме в освоєнні земель як частини основного виробництва (з використанням природних факторів, тобто землі та природних сил). Під виробництво платник податку повинен отримати продукцію сільськогосподарського походження, призначену для реалізації або подальшого виробництва (корми).

Коли мова йде про структуру німецького податку на прибуток від сільськогосподарської діяльності, умовою оподаткування доходу, отриманого від вирощування чи тваринництва, є зв'язок між виробництвом і сільськогосподарськими землями. Наявність стільки сільськогосподарських угідь, щоб мати можливість забезпечити достатню кількість корму для утримуваної кількості тварин в обов'язковому стані.

Законодавство також визначає обмеження в розмірі податку на прибуток, вказуючи, що – залежно від площі сільськогосподарського підприємства (ферми) платник податку може вирощувати певну кількість тварин, виражену в так званих одиницях худоби. Перевищення цих лімітів призведе до визнання його несільськогосподарською діяльністю.

Доходи від сільськогосподарського та лісового виробництва включають, серед іншого, дохід від вирощування садових рослин, плодових культур, винограду, розведення худоби та землекористування. У Німеччині податок на прибуток, який сплачують фермери, є складовою оподаткування, заснованою на прогресивних ставках [4].

Німецька система оподаткування має прогресивну шкалу оподаткування і ставки податку коливаються від 0% до 45%. Діє неоподатковувана сума, яка поширюється на всіх платників податку, включаючи фермерів, але її рівень різниться залежно від категорії платника податку. У сільському господарстві Німеччини також застосовуються пільгові системи заохочень, що базуються, серед іншого, на дозволі власникам ферм відраховувати витрати, пов'язані з бухгалтерськими послугами.

Список використаних джерел

1. Краєвська А. Оподаткування в Європейському Союзі. Режим доступу: <https://gnpje.sgh.waw.pl/Opodatkowanie-konsumpcji-pracy-i-kapitalu-w-krajach-Unii-Europejskiej,108610,0,2.html>
2. Андерсон Ф. Оподаткування сільського господарства в окремих країнах. Режим доступу: <https://www.esiweb.org/pdf/bridges/kosovo/4/14.pdf>
3. Податкова система в Німеччині у 2022 році. Режим доступу: <https://migrant.biz.ua/nimechina/biznes-de/podatky-v-nimechchyni.html>
4. Hybka, M. (2022). Opodatkowanie dochodów osób fizycznych w Republice Federalnej Niemiec (The taxation of personal income in the Federal Republic of Germany). Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Режим доступу: <https://www.poczytaj.pl/ksiazka/opodatkowanie-dochodow-osob-fizycznych-w-republice-federalnej-niemiec-malgorzata-m-hybka,20978>

Мельникова К.В.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та підприємництва

Херсонського державного університету

ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В АСПЕКТИ ЕВОЛЮЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА ДО «ІНДУСТРІЇ 4.0»

Глобальна хвиля інновацій, яка базується на еволюції промислового сектора до «Індустрії 4.0», потребує підтримки інвестицій, що підвищують показники цифровізації, автоматизації та роботизації промислових підприємств.

Саме тому, один із найважливіші сучасні виклики, з якими стикаються підприємства в контексті «Індустрії 4.0», це пошук джерел фінансування для підтримки інноваційної діяльності.

Інновації в усіх формах є ключовим фактором, який дозволяє продовжувати забезпечувати процвітання своїх громадян і протистояти майбутнім викликам. Впровадження інновацій потребує системного, наскрізного та багатогранного підходу. На цьому ґрунтується економічний прогрес, суспільний добробут і якість життя, здатність підвищувати продуктивність виробництва і зростання, що, значною мірою залежить від його інноваційності. Інновації в широкому розумінні мають вирішальне значення для планування розвитку будь-якої країни. В цей час інноваційність відзначається значним зростанням у використанні нових технологій, а також зміни в продуктивності та ефективності.

Інноваційна політика є сполучною ланкою між дослідженнями та технологіями, політикою розвитку та промисловою політикою та включає такі аспекти, як:

- зміцнення зв'язків у системі інновацій;
- формування та розвиток здатності до впровадження інновацій;
- оптимальне використання інновацій як базового фактора економічного зростання;
- підвищення кількості стабільних робочих місць, що здійснюють структурні зміни технічного, технологічного та якісного характеру в межах промисловості.

В останні роки інноваційна політика зазнала еволюції, під час якої цілі були переосмислені та були створені інструменти впливу. Реалізація інноваційної політики, а отже, втручання в дослідження та розвитку та інновацій, традиційно виправдовується провалами ринку.

Однак сьогодні системні збої, які стоять на шляху переходу до нових технологічних структур, дають опору інноваційній політиці. Інноваційна політика є складною та багатогранною, це, в свою чергу, потребує розробки

(підготовка) і використання широкого спектра інструментів, які, виходячи з їх функції, можна розділити на сприяння поширенню інновацій та допоміжні механізми. Аналізуючи інноваційну політику ЄС можна виділити певну перевагу — це передусім створення інтегрованої системи для стимулювання інновацій та їх поширення між наукою та бізнесом.

За останні десятиліття з'явилися нові ринки глобального охоплення для охорони здоров'я, ЗМІ, розваг, комунікації та роздрібною торгівлі завдяки проривним інноваціям у ІКТ, біотехнологіях, зелених технологіях, Інтернет і економіка платформ. Це означає нову глобальну хвилю проривних інновацій, які базуватимуться на більш просунуті технології (такі як «deep tech»), серед яких: технологія блокчейн, штучний інтелект, геноміка/мультиоміка, робототехніка та інші технології, які також можуть бути створені окремими інноваторами або громадянами.

Спільним знаменником таких інновацій є те, що вони перетинаються з різними науковими дисциплінами, технологічні рішення та економічні сектори, пропонуючи радикально нові комбінації продуктів, процеси, послуги та бізнес-моделі; вони також мають потенціал для відкриття абсолютно нових ринків навколо.

Метою Четвертої промислової революції є робота на вищій рівень автоматизації, досягнення вищого рівня продуктивності роботи шляхом зв'язку фізичного з віртуальним світом і оцифрування різних виробничих процесів.

Ця нова революція відзначена трьома особливими характеристиками (Parroski 2016, с. 40):

- універсальне оцифрування та забезпечення постійного зв'язку (люди між собою, люди з пристроями та пристрої між собою);
- часте впровадження руйнівні інновації (що дозволяють швидко підвищити ефективність і результативність соціально-економічних систем);
- розробка покоління машин, здатних до автономної поведінки (через штучний інтелект використовується для керування ними).

Важливим джерелом фінансування проєкту Індустрії 4.0 є програми ЄС. Підтримка цих проєктів є одним із пріоритетів, визначених в політиці розвитку ЄС. Особливо варто відзначити такі ініціативи, як створення Європейського дослідницького простору (ERA) або Європейського інституту інновацій і технологій (EIT), виділення все більших коштів для дослідження та інновації в рамкових програмах, розвиток мобільності дослідників і студентів, створення європейських технологічних платформ, що підтримують розумні спеціалізації та галузевий підхід (кластери підприємств з усього ЄС), підтримуючи розвиток електронного адміністрування та єдиного цифрового ринку, просування відкритої науки та відкритих інновацій, стимулювання створення загальноєвропейського венчурного капіталу, підтримка розвитку галузевої інфраструктури (ІКТ, енергетичні та транспортні мережі), і, нарешті, прийняття правові норми, які захищають інтелектуальну власність і персональні дані, а також просувають європейську стандартизацію.

Посилення інноваційної діяльності в ЄС стає одним зі шляхів відновлення європейської економіки та підвищення конкурентоспроможності Європи в глобальній економіці.

Список використаних джерел

1. McKinsey Digital (2016). Industry 4.0 after the initial hype. Where manufacturers are finding value and how they can best capture it, from https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/business%20functions/mckinsey%20digital/our%20insights/getting%20the%20most%20out%20of%20industry%204%200/mckinsey_industry_40_2016.ashx.
2. Paprocki, W. (2016). Konceptcja Przemysłu 4.0 i jej zastosowanie w warunkach gospodarki cyfrowej [The Industry 4.0 concept and its application in the conditions of digital economy]. In J. Gajewski, W. Paprocki, & J. Pieriegud (eds), Cyfryzacja gospodarki i społeczeństwa – szanse i wyzwania dla sektorów infrastrukturalnych [Digitization of the economy and society - opportunities and challenges for infrastructure sectors] (pp. 39–57). Gdańsk: Publikacja Europejskiego Kongresu Finansowego, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową – Gdańska Akademia Bankowa. <https://depot.ceon.pl/handle/123456789/11162>.
3. Saniuk, S., & Saniuk, A. (2017). Analiza sytuacji polskich przedsiębiorstw w sieciach przemysłowych w dobie Industry 4.0 [Analysis of the Situation of Polish

Enterprises in Industrial Networks in Industry 4.0]. *Nauki o Zarządzaniu / Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*, 2 (31), 12–17. DOI: 10.15611/noz.2017.2.02.

4. Astor (2017). *Engineer 4.0® (Not) ready for changes?* Astor Whitepaper, from https://www.astor.com.pl/downloads/pliki/ASTOR_Whitepaper_Engineer40_Not_ready_for_changes_2019.pdf.

Могильна Е.Є.

здобувач вищої освіти,

Херсонський державний аграрно-економічний університет

Пристемський О.С.

доктор економічних наук, професор,

професор кафедри обліку і оподаткування

Херсонський державний аграрно-економічний університет

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Ефективність фінансової політики залежить від фінансового контролю. Він є спеціальною галуззю контролю, що здійснюється на державному і місцевому рівнях. Фінансовий контроль інспектує законність і доцільність дій і різних галузях, зокрема: мобілізації, розподілу та використання коштів місцевих державних фондів, який здійснюється органами державної влади, та місцевого самоврядування, а також іншими контролюючими органами за сприянням громадських організацій, за всіма встановленими правовими нормами порядку. Зараз, на жаль, і досі поширене нецільове використання державних фінансових ресурсів, що свідчить про недостатню ефективність існуючої системи фінансового контролю, особливо в умовах воєнного стану. Забезпечення економного й ефективного використання державних коштів потребує механізмів санкцій і заохочень, за неефективне та ефективне використання бюджетних ресурсів, запровадження системи їх виміру та оцінок, які повинні бути відображені в Бюджетному кодексі України

3 березня 2022 року Верховна Рада України прийняла Закон України «Про

захист інтересів суб'єктів подання звітності та інших документів у період дії воєнного стану або стану війни», яким відтермінувала строк подання фізичними особами документів, подання яких вимагається відповідно до норм чинного законодавства в документальній та/або електронній формі, на строк до трьох місяців після припинення чи скасування воєнного стану або стану війни за весь період обов'язку подати документи. Також перенесли строки подання повідомлень про відкриття валютного рахунку в банку-нерезиденті, або зміни в майновому стані, якщо обов'язок з їх подання виник під час дії воєнного стану. Їх також потрібно буде подати протягом трьох місяців після припинення чи скасування воєнного стану або стану війни.

Було також дозволено не вносити декларації, якщо у суб'єкта декларування не буде фізичної можливості подати документи вчасно через наслідки війни. Такий суб'єкт звільняється від адміністративної та кримінальної відповідальності. На нашу думку це неправильно, тому що тим самим на даний момент державні кошти можуть неконтрольовано витратитися, а в підсумку все спишеться на воєнний стан. На даний момент кошти можуть витікати на офшорні рахунки через відтермінування повідомлень про відкриття валютних рахунків.

Зрозуміло, що потрібно було змінити терміни подання фінансової звітності на початку повномасштабного вторгнення, можливо відтермінувати на 3 місяці з дня початку воєнної агресії. Тоді контроль за витрачанням коштів здійснювався би в повному обсязі, повністю поверталися б податки до бюджету і ще в більшому обсязі забезпечувалася б армія.

Національний банк України з 21 травня 2022 року скасовує обмеження на встановлення курсу, за яким уповноважені установи можуть продавати готівкову іноземну валюту клієнтам. Через це, на даний, момент ми бачимо постійні стрибки іноземної валюти на, вони провокують ріст цін на продукти харчування, паливо, медикаменти. Як правило ми помічаємо стрибок курсу обміну іноземної валюти, а за ним зріст ціни на товари. Потім курс знижується, але, на жаль, нечесні продавці не знижують цін.

На противагу цьому, відновлюється проведення перевірок контролюючими органами. Можна і потрібно проводити позапланові перевірки для запобігання неконтрольованому росту цін на товари першої необхідності. Відновлення контролю у цій галузі змушує недоброчесних підприємців знижувати прайс на продукцію. На нашу думку, після закінчення війни знадобиться багато часу на стабілізацію економіки. Після перемоги буде викрито багато фінансових злочинів, відповідальні люди понесуть покарання, буде чіткий та постійний фінансовий контроль, а виходячи з цього жодному суб'єкту господарювання не вдасться приховати реальні суми доходів і видатків.

Отже, з вищезазначеного слідує, що, по-перше, на даний момент дуже слабкий фінансовий контроль за витрачанням бюджетних коштів і сплатою податків, по-друге, контроль відновлюється, що потягне за собою більше стабілізування економічних процесів.

Список використаних джерел

1. <https://xreferat.com/105/1586-1-f-nansoviyy-kontrol.html>
2. <https://www.kmu.gov.ua/npas/deyaki-pitannya-zdijsnennya-derzhavnogo-finansovogo-kontrolyu-v-umovah-voyennogo-s561-070522>
3. <https://evp.tax.gov.ua/diialnist/zapobigannya-proyavam-koruptsii-/informatsiyi-materiali/582880.html>
4. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-polipshiv-umovi-roboti-gotivkovogo-valyutnogo-rinku-ta-zmenshiv-limit-na-znyattya-gotivkovoyi-grivni-zakordonom>

Музичук О.В.

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти 4 курсу спеціальності

072 Фінанси, банківська справа та страхування,

Херсонський державний університет

Науковий керівник: к.е.н. доцент Ковальв В.В.

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА

Фінансова звітність у державному секторі потрібна для того, щоб надавати

користувачам коректну та незалежну інформацію про фінансове становище певної установи та її господарську діяльність в цілому. Тому досить важливо чітко сформулювати уявлення про те, хто може користуватися даною звітністю, що ми можемо з неї дізнатися та для чого вона потрібна.

‘Користувачами фінансової звітності ми можемо вважати осіб, які наведені нижче[1] (рис. 1).



Рис. 1. Користувачі фінансової звітності: внутрішні та зовнішні

Одними з документів фінансової звітності є штатний розпис та відомість. Штатний розпис (табл. 1) поєднує в собі інформацію про кількість посад, оклади, надбавки [2].

Відомість (табл. 2, табл. 3) – це головний документ на який орієнтуються при видачі заробітної плати, адже у ньому відображається ситуація по кожній людині окремо, а саме оклади, премії, відпускні, лікарняні й інші нарахування та утримання [3].

Таблиця 1

Штатний розпис

Посади	Розряд	Кількість штатних посад	Оклад	Заробітна плата по окладам	Надбавки за пед.стаж/ доплата за біб.стаж	Надбавки	Доплати до мін. з/п	Шкідл. Наказ №38	Інші доплати	Фонд заробітної плати на місяць (грн)
Зас. директора по господарчій діяльності	17-10%	1	7811	7811,10						7811,10
Завідувач бібліотеки	9	1	5005	5005,00	1001,00	2502,50			750,75	9259,25
Секретар друк.	4	1	3674	3674,00			2826			6500,00
Приб. служ. приміщ.	1	9,75	2893	28206,75			35168,25	2256,54		65631,54
Лаборант	4	1	3674	3674,00			2826			6500,00
Сторож	1	6	2893	17358,00			21642		1456,64	40456,64
Робітник	1	1,5	2893	4339,50			5410,5			9750,00
Двірник	1	1	2893	2893,00			3607			6500,00
Водій	3	1	3414	3414,00		853,50	2232,5			6500,00
Машиніст кот.(газ.опал.)	2	1,5	3153	4729,50			5020,5	378,36	793,78	10922,14
Кухар	3	2	6828	6828,00			6172	819,36		13819,36
Підсобний робітник	1	1	2893	2893,00			3607	231,44		6731,44
Комірник	1	1	2893	2893,00			3607			6500,00
Всього по тех.прац.		28,75		93718,85	1001	3356	92118,75	3658,7	3001,17	196881,47

Таблиця 2

Перша частина відомості

###	Прізвище, ім'я, по батькові	Займана посада	Нарахування						
			кількість робочих днів	Основна зарплата 2021 рік	Надб. за пед. Стаж 20%	надбавка	доплата	надбавка 25%	
1	Лякова Галина Вікторівна	ЗДАГЧ	19/151	7 811,10					
2	Мирон Олена Василівна	секретар	19/151	3 674,00					
3	Співоча Наталя Миколаївна	завідувач бібліот.	19/151	5 005,00	1 001,00	2 502,50	750,75		
4	Треф'янова Олена Миколаївна	прибиральниця	19/151	2 893,00					
5	Кирилюк Наталія Анатоліївна	прибиральниця	19/151	2 893,00					
6	Ляшко Діана Сергіївна 2д.	прибиральниця	19/151	2 893,00					
7	Сірчук Вероніка Миколаївна од.	прибиральниця	19/151	2 893,00					
8	Ложенко Галина Михайлівна	прибиральниця	19/151	2 893,00					
9	Корпакова Світлана Миколаївна 2д.	прибиральниця 0,75	19/114	2 169,75					
10	Гудвіл Валентина Володимирівна	прибиральниця	19/151	2 893,00					
11	Пуляр Людмила Іванівна	прибиральниця	19/151	2 893,00					
12	Басова Наталія Володимирівна од.	прибиральниця	19/151	2 893,00					
13	Шаркіна Олена Сергіївна	двірник	19/151	2 893,00					
14	Клірчук Тетяна Миколаївна	лаборант	19/151	3 674,00					
15	Лозовий Геннадій Павлович	роб.обсл.буд.спор.0,75	19/114	2 169,75					

16	Нова Ольга Вікторівна	поміч.кухара	19/151	2 893,00					
17	Пірчук Любов Миколаївна	кухар 1ст.	19/151	3 414,00					
18	Фролова Яна Валентинівна Зд.	комірник 1ст.	19/151	2 893,00					
19	Бігла Аліна Олександрівна	кухар 1ст.	19/151	3 414,00					
20	Пасічник Олег Григорович	сторож	19/151	2 893,00					
21	Чернобаєв Юрій Сергійович	сторож	19/151	2 893,00					
22	Григорчук Юрій Андрійович	сторож	19/151	2 893,00					
23	Шутняков Олександр Георгійович	водій	19/151	3 414,00					853,50
24	Багрянний Михайло Михайлович	роб.обсл.буд.спор.0,75	19/114	2 169,75					
25	Васько Валентина Вікторівна	прибиральниця	19/151	2 893,00					
26	Баракін Олександр Іванович	сторож	19/151	2 893,00					
27	Писарев Олександр Сергійович	сторож	19/151	2 893,00					
28	Барчук Віктор Анатолійович	сторож	19/151	2 893,00					
29	Польський Дмитро Геннадійович	машиніст котельні	19/151	3 153,00					
30	Кийчук Дмитро Сергійович	машиніст котельні	19/151	3 153,00					
31	Сорокін Сергій Іванович	машиніст котельні	19/151	3 153,00					
					98 448,35	1 001,00	2 502,50	750,75	853,50

Таблиця 3

Друга частина відомості

святкові	Доплата до мзп	нічні35%	швідліві 8%-12%	Всього нараховано	Утримання						
					Прибутковий податок 18%	Профсоюзні внески 1%	Військовий збір 1,5%	Інше	Аванс	Всього утримано	До видачі
				7 811,10	1 406,00	78,11	117,17		3 000,00	4 601,28	3 209,82
	2 826,00			6 500,00	1 170,00	65,00	97,50		2 300,00	3 632,50	2 867,50
				9 259,25	1 666,67	92,59	138,89		3 500,00	5 398,15	3 861,10
	3 607,00		231,44	6 731,44	1 211,66	67,31	100,97		2 500,00	3 879,94	2 851,50
	3 607,00		231,44	6 731,44	1 211,66	67,31	100,97		2 500,00	3 879,94	2 851,50
	3 607,00		231,44	6 731,44	765,08	67,31	100,97		3 000,00	3 933,36	2 798,08
	3 607,00		231,44	6 731,44	876,72	67,31	100,97		2 500,00	3 545,00	3 186,44
	3 607,00		231,44	6 731,44	1 211,66	67,31	100,97		2 500,00	3 879,94	2 851,50
	2 705,25		173,58	5 048,58	462,16	50,49	75,73		2 000,00	2 588,38	2 460,20
	3 607,00		231,44	6 731,44	1 211,66	67,31	100,97		2 500,00	3 879,94	2 851,50
	3 607,00		231,44	6 731,44	1 211,66	67,31	100,97		2 500,00	3 879,94	2 851,50
	3 607,00		231,44	6 731,44	876,72	67,31	100,97		2 500,00	3 545,00	3 186,44
	3 607,00			6 500,00	1 170,00	65,00	97,50		2 300,00	3 632,50	2 867,50
	2 826,00			6 500,00	1 170,00	65,00	97,50		2 300,00	3 632,50	2 867,50
	2 705,25			4 875,00	877,50	48,75	73,13		1 500,00	2 499,38	2 375,62
	3 607,00		231,44	6 731,44	1 211,66	67,31	100,97		2 500,00	3 879,94	2 851,50
	3 086,00		409,68	6 909,68	1 243,74	69,10	103,65		2 500,00	3 916,49	2 993,19
	3 607,00			6 500,00	1 113,03	65,00	97,50		2 500,00	3 775,53	2 724,47
	3 086,00		409,68	6 909,68	1 243,74	69,10	103,65		2 500,00	3 916,49	2 993,19
	3 607,00	536,45		7 036,45	1 266,56	70,36	105,55		2 500,00	3 942,47	3 093,98
651,40	2 955,60	536,45		7 036,45	1 266,56	70,36	105,55		2 500,00	3 942,47	3 093,98
268,23	3 338,77	590,10		7 090,10	1 276,22	70,90	106,35		2 500,00	3 953,47	3 136,63
	2 232,50			6 500,00	1 170,00	65,00	97,50		2 300,00	3 632,50	2 867,50
	2 705,25			4 875,00	877,50	48,75	73,13		1 500,00	2 499,38	2 375,62
	3 607,00		231,44	6 731,44	1 211,66	67,31	100,97		2 500,00	3 879,94	2 851,50
651,40	2 955,60	590,10		7 090,10	1 276,22	70,90	106,35		2 500,00	3 953,47	3 136,63
	3 607,00	536,45		7 036,45	1 266,56	70,36	105,55		2 500,00	3 942,47	3 093,98
268,23	3 338,77	536,45		7 036,45	1 266,56	70,36	105,55		2 500,00	3 942,47	3 093,98
	3 347,00	584,66		7 084,66	1 275,24	70,85	106,27		2 500,00	3 952,36	3 132,30
292,33	3 054,67	643,13		7 143,13	1 285,76	71,43	107,15		2 500,00	3 964,34	3 178,79
709,95	2 637,05	584,66		7 084,66	1 275,24	70,85	106,27		2 500,00	3 952,36	3 132,30
				0,00	0,00	0,00	0,00			0,00	0,00
2 841,54	94 297,71	5 138,45	3 307,34	0,00	209 141,14	36 025,41	2 091,36	3 137,14	76 200,00	117 453,91	91 687,23

Розібравши усі поставлені питання, можна зробити висновок, що існують різні користувачі фінансової звітності та у кожного своя мета при її перегляді. Фінансова звітність поєднує в собі усі тонкощі інформації про стан підприємства, його діяльність та розподіл коштів.

Список використаних джерел

1. Кемарська Л. Г. Особливості аналізу фінансової звітності суб'єктів державного сектору / Л. Г. Кемарська // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 8. – С. 768-774.
2. Лукановська К. Р. Фінансова звітність бюджетних установ за новими правилами та стандартами / К. Р. Лукановська // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип. 22. – С. 209-212.
3. Свірко С. В. Бюджетний облік в Україні: Новації XXI ст. / С. В. Свірко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2017. – Вип. 1 (36). – 221-246.

Ніколаєнко А.В.

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти 4 курсу спеціальності

072 Фінанси, банківська справа та страхування,

Херсонський державний університет

Науковий керівник: д.е.н., доцентка Петренко В.С.

КАПІТАЛ, ЯК МАТЕРІАЛЬНА ОСНОВА ПІДПРИЄМСТВА

Важко уявити наше повсякденне життя без ресурсів. Вони включають в собі як засоби виробництва (наприклад: створення будівель, споруд також сировина, фінансові ресурси). Це все можна об'єднати одним словом – капітал. Капітал в різних підручниках, як визначення подається по різному. Кожен автор, має своє трактування про цей термін.

На мою думку, головна праця німецького економіста та політичного діяча, Карла Макса «Капітал», є найбільш точним дослідження слова капітал. Цій роботі та цьому дослідженню він присвятив багато часу, якщо подивитися то

робота таки достатньо об'ємна і не кожному вона підвладна до прочитання. Але я раджу прочитати його роботу, можливо і не всю роботу, але принаймні декілька томів. Це буде дуже корисно для розуміння нашого сьогодення та як влаштоване наше економічне життя.

Головним джерело прибутку, Макс вбачав в специфічному товарі – робочій силі. У сучасних капіталістичних державах здійснюється виключно шляхом купівлі та продажу товарів. Власниками люди стають, купуючи за гроші, а отже за капітал, що становлять їхній дохід. Він вважав, що існують різні види доходів, які можна звести в три великі групи: капітал приносить капіталісту з року в рік прибуток, земля землевласнику - земельну ренту, а робоча сила - за нормальних умов і поки вона залишається придатною до вживання - дає робочому заробітну плату. Таким чином, капітал для капіталіста, земля для землевласника та робоча сила чи, скоріш, саму працю для робітника представляються трьома різними джерелами їх доходів: прибутку, земельної ренти і зарплати. Доходи ці видаються як би щорічно споживаними плодами дерева, що ніколи не вмирає, або, вірніше, трьох дерев; вони утворюють щорічні доходи трьох класів: капіталістів, землевласників та робітників.

Як говорив Карл Макс : «Капітал боїться відсутності прибутку або занадто маленького прибутку, як природа боїться порожнечі. Але якщо є достатній прибуток, капітал стає сміливим. Забезпечте 10 відсотків прибутку — і капітал згоден на будь-яке застосування; при 20 відсотках він стає пошвавленим; при 50 відсотках, поза сумнівом, готовий зламати собі голову; при 100 відсотках він зневажає всі людські закони; при 300 відсотках немає такого злочину, на який він не ризикнув — навіть під загрозою шибениці». І це безумовно так і є. За ради прибутку людина готова на все і навіть більше, а на що готові піти ви?» [1]

Можна сказати, що капітал є невід'ємною частиною нашого життя, а тим паче як матеріальна основа підприємства. Розуміння капіталу більше краще можна пояснити та проявляється він в русі. Не можливо принести прибуток без постійного його руху. Капітал у процесі руху проходить стадії та набуває певних функціональних форм. Потік капіталу починається у формі грошей. Для

організації виробництва підприємці авансують певну суму грошей. Для цього необхідно придбати необхідні ресурси - засоби виробництва і робочу силу. Після їх придбання відбувається процес виробництва, у якому праця за допомогою засобів виробництва створює нові блага. Цей процес відбувається таким чином, що їх вартість перевищує передплачену вартість за ціною даної вартості. Після продажу вироблених товарів надлишок з'являється у формі грошей і проявляється як прибуток. Цикл потоків капіталу закінчується, і може початися новий цикл.

Рух капіталу, в цьому процесі, проходить кілька стадій і набуває певної функціональної форми, яка називається кругообігом капіталу. Це робиться за такою формулою:

$$\Gamma-T-\Gamma \quad (1)$$

де Γ - первісно авансова сума грошей; T - товар у вигляді робочої сили і засобів виробництва; P_e - робоча сила; Z_v - засоби виробництва; B - процес виробництва; T - знову створені товари з доданою вартістю; Γ - гроші, одержані від реалізації товарів.

Як видно з формули, процес циклу включає три стадії. По-перше, підготовка до виробничого процесу шляхом придбання необхідних засобів виробництва і робочої сили за рахунок авансованого капіталу. На цій стадії капітал виступає у формі грошового капіталу, головною функцією якого є підготовка умов виробництва. Другий етап – процес виробництва. У цей момент засоби виробництва поєднуються з працею, і в результаті виробничий процес призводить до виробництва нових товарів, вартість яких на додатну суму перевищує початково авансовану вартість. На цьому етапі капітал набуває форми виробництва, функцією якого є створення нових товарів і нових цінностей.

На завершальній стадії руху капіталу новостворений товар перетворюється на гроші, вартість яких перевищує початково авансовану вартість. Капітал на цій стадії виступає у формі товарів, і його функція полягає в

тому, щоб продати створений товар, щоб перетворити його вартість у форму грошей. Додана вартість набуває такої ж форми, як і прибуток.

Отже, обертаючись, капітал приносить прибуток своєму власникові. Для отримання прибутку не одноразово, а систематично, кругообіг капіталу повинен здійснюватися безперервно. Капітал, дуже важливий і відіграє значну роль в матеріальних основах підприємства. Без нього не буде руху.

Список використаних джерел

1. Карпюк Г.І. Основи підприємництва: Навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти 2021 рік. С. 35 – 37
2. Карл Макс «Капітал» (онлайн сайт) https://chtyvo.org.ua/authors/Marx_Karl/Kapital_Tom_1_Knyha_1_Protses_produktsii_kapitalu/

Овод Л.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування,
Хмельницький національний університет

Гольонко В.М.

здобувач ОС «Магістр» спеціальності «Облік і оподаткування»,
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ КОШТОРИСНОГО ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДУ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ м. ЛЬВОВА

Актуальність проблеми фінансового забезпечення освітньої галузі в Україні стає дедалі важливим питанням подальшого соціально-економічного розвитку країни, яке в умовах воєнного і повоєнного періодів потребує окремої уваги [1, с. 57]. Фінансове забезпечення освіти та професійно-технічної освіти, зокрема, є основною умовою забезпечення якості надання освітніх послуг, підтримки конкурентоспроможності навчальних закладів. Нові виклики

сьогодення, що постали перед сучасною системою освіти в Україні, зниження фінансування суттєво впливають на діяльність закладів освіти.

Сьогодні джерелами фінансового забезпечення закладів професійної (професійно-технічної) освіти в Україні є: кошти державного та місцевих бюджетів; кошти юридичних та фізичних осіб, громадських організацій та фондів, благодійні внески, пожертвування, кошти від надання навчальними закладами додаткових освітніх та інших послуг, кредити на розвиток навчальних закладів усіх рівнів та здобуття освіти, гранти, кошти від здійснення навчальними закладами економічної та господарської діяльності [1].

З метою детального дослідження стану системи фінансування закладів професійно-технічної освіти в Україні здійснено аналіз кошторисного фінансування на 2022 рік закладу професійно-технічної освіти «Міжрегіональний центр професійно-технічної освіти художнього моделювання і дизайну м. Львова» (МЦ ПТО ХМД) (табл.1) [2].

Таблиця 1

Аналіз кошторисного фінансування МЦ ПТО ХМД м. Львова у 2022 р.

Показники	Загальний фонд		Спеціальний фонд		Разом	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Надходження – усього, у т.ч.	42795,0	92,5	3466,3	7,5	46261,3	100
- плата за послуги	х	х	403,2	11,6	403,2	11,6
- від додаткової діяльності	х	х	3063,1	88,4	3063,1	88,4
Видатки – усього, у т.ч.	42795,0	92,5	3466,3	7,5	46261,3	100
Поточні видатки - усього, у т.ч.	42795,0	92,5	3216,3	7,0	46011,3	99,5
- оплата праці і нара-хування на зарплату	24734,5	53,5	1131,3	2,4	25865,8	55,9
- предмети, матеріали, обладнання та інвентар	100,0	0,2	583,0	1,3	683,0	1,5
- медикаменти та перев'язувальні матеріали	8,8	0,02	15,0	0,03	23,8	0,05
- продукти харчування	960,0	2,1	350,0	0,8	1310,0	2,9
- оплата послуг (крім комунальних)	1238,7	2,7	910,0	2,0	2148,7	4,7

- видатки на відрядження	4,2	0,01	6,0	0,01	10,2	0,02
- оплата комунальних послуг та енергоносіїв	3822,1	8,2	199,0	0,4	4021,1	8,6
- дослідження і розробки	4,0	0,01	20,0	0,04	24,0	0,05
- соціальне забезпечення	11922,7	25,8	-	-	11922,7	25,8
Інші поточні видатки	-	-	2,0	0,004	2,0	0,004
Капітальні видатки	-	-	250,0	0,5	250,0	0,5

Аналіз кошторисного фінансування МЦ ПТО ХМД дозволив виявити, що у 2022 році переважну частину надходжень центру сформовано за рахунок загального фонду місцевого бюджету Львівської міської територіальної громади, які становили 92,5 %. Частка доходів спеціального фонду в загальній сумі доходів закладу складає 7,5 %, а найбільшу питому вагу надходжень – кошти від додаткової (господарської) діяльності.

Основну частину серед усіх видатків, у тому числі щодо загального та спеціального фондів складають поточні видатки центру. Найбільшу питому вагу займає оплата праці (55,9 %) та соціальне забезпечення (25,8%). Така ситуація є типовою для усіх закладів освіти, адже зазначені видатки належать до категорії захищених статей бюджету. Частка витрат на придбання предметів споживання, оплата усіх послуг та інших видатків є незначною, адже на такі напрямки виділяється з кожним роком все менше коштів.

Військова агресія російської федерації проти України, розпочата 24 лютого 2022 р., стала суттєвим викликом для держави, у тому числі й у сфері освіти. Серед інших наслідків вона спричинила істотне зменшення видатків державного та місцевих бюджетів на освіту, оскільки всі можливі ресурси необхідно спрямувати для задоволення оборонних і гуманітарних потреб країни.

Список використаних джерел

1. Гандзюк С.М., Брежнева-Єрмоленко О.В. Параметричний аналіз бюджетно-кошторисного фінансування закладу професійно-технічної освіти міста Кам'янського. *Економічний вісник Дніпровського державного технічного університету*. № 1(4). 2022. С. 56-67.

2. Кошторис на 2022 рік «Міжрегіонального центру професійно-технічної освіти художнього моделювання і дизайну м. Львова»: публічна інформація. URL:<https://mcptoxmd.lviv.ua/wp-content/uploads/2022/04/%D0%9A%D0%BE%D1%88%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%812022.pdf> (дата звернення: 24.10.2022).

Оглобліна В.О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів, Інженерний навчально-науковий інститут ім. Ю.М. Потебні Запорізького національного університету, м. Запоріжжя

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ МІЖНАРОДНОЇ КООПЕРАЦІЇ У ВДОСКОНАЛЕННІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Сьогодні весь світ знаходиться у стані енергетичного переходу, тому інвестиціям та підтримці енергетичних проектів приділяється окрема увага. Однією із цілей енергетичного переходу є більшість ВДЕ енергетики в загальній структурі генерації.

Загалом, сфера енергетики та енергетичного ринку доволі складна, та багатогранна, як із технічної, так і економічної точки зору. Кожен проект енергетичної галузі, навіть малої потужності, це значна кількість фінансування, помітні ризики та складні умови прогнозування результату. Проте через це та низьку конкуренцію в галузі, енергетичні проекти привертають до себе все більше уваги як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів.

Гарні географічні, кліматичні, технологічні, економічні та кадрові умови України, приваблюють все більше ресурсів та інвесторів на наш енергетичний ринок, а інтеграція із системою ENTSO-E значно прискорить цей процес, зробивши наш ринок більш доступним та зрозумілим для європейських інвесторів.

Такі умови одночасно потребують інноваційних підходів до інвестування, та сприяють їх появі. Однією з таких форм інноваційного інвестування є енергетична кооперація, що використовує надзвичайно багато різних нестандартних фінансових інструментів інвестиційного менеджменту.

До початку повномасштабного російського вторгнення 24-го лютого 2022-го року у Європі працювало 2 великі енергетичні системи: ENTSO-E (європейська інтеграційна система, що об'єднувала 43 енергетичних оператори у 36 країнах Європи) та Інтегрована система електромереж Росії, Білорусі та України, як зрозуміло із назви, так історично склалося, що до останньої входила і українська енергосистема.

З початком військової агресії РФ, Україна була вимушена екстрено трансформувати власну енергосистему та шукати альтернативи. Так енергосистему України було від'єднано від російської, проте залишився зв'язок із енергосистемою білорусі; для задоволення власних потреб Україна почала нарощувати власні енергетичні потужності, особливо у атомній галузі та ВДЕ. В 2017 оператор української енергомережі ДП «Укренерго» підписує контракт про інтеграцію із системою ENTSO-E у 2023-му році.

Економічний спад 2014-2016 років призвів до значного сповільнення розвитку енергетичної сфери в Україні, особливо у сфері ВДЕ. Тому, багато міжнародних партнерів тим чи іншим чином вирішили підтримати розвиток української енергосистеми і запустили відповідні програми.

Глобальне такі програми можна класифікувати за 2-ма напрямками:

1. Спрямовані на розвиток енергетичної безпеки та незалежності;
2. Спрямовані на підвищення енергоефективності.

Нас цікавлять обидва напрямки, бо енергетичні проекти ВДЕ відповідно до моделі роботи можуть покривати як обидва напрямки одночасно, так і кожний окремо. Програми можна класифікувати за напрямками роботи:

1. Навчального спрямування – організують чи підтримують профільні освітні заходи у енергетичній галузі (Наприклад «Проект енергетичної безпеки» від USAID).

2. Підтримка та розвиток інновацій – підтримують освітні та виробничі ініціативи із впровадження та виходу на ринок інновацій у сфері енергетики (Наприклад «Інноваційні ваучери» від ЄБРР та Greencubator).

3. Пряма фінансова та ресурсна підтримка проектів енергетичної сфери. Проаналізуємо останній напрямок. На сьогодні в Україні діє достатня кількість програм міжнародної кооперації та підтримки в енергетичній сфері, часто сфокусовані на енергетиці ВДЕ. Розглянемо детальніше деякі з них [1]:

«Програма фінансування альтернативної енергетики в Україні» ЄБРР (USELF) – це пряма кредитна лінія відкрита Міжнародною фінансовою організацією Європейським банком реконструкції та розвитку, для сприяння реалізації проектів з використання відновлюваних джерел енергії в Україні. В рамках USELF надаються кредити і допомога в розробці проектів, що відповідають фінансовим, технічним і екологічним критеріям Програми.

Структура USELF забезпечує фінансування малих і середніх проектів безпосередньо від ЄБРР за спрощеною і прискореною схемою видачі позики, що знижує операційні витрати. Програма передбачає фінансування всіх форм виробництва електроенергії з відновлюваних джерел, таких як: вода, вітер, біомаса, сонячна енергія.

Інвестиційні проекти оцінюються ЄБРР на підставі інформації, наданої компаніями (ТЕО, бізнес-план). Програма USELF є цільовою програмою фінансування та підтримки відновлюваної енергетики в Україні із бюджетом 140 млн євро. Для участі у програмі підприємства повинні мати документально підтверджену фінансову та кредитну історію, що включає фінансову звітність у відповідності зі стандартами звітності, а після підписання угоди повинні запровадити Міжнародні стандарти фінансової звітності впродовж двох років. Технічні консультанти готують аналіз проекту та подають в ЄБРР технічну, екологічну та фінансову оцінку перспективних проектів, а також надають юридичну підтримку компаніям.

Компаніям, зацікавленим в отриманні позики в рамках Програми, надається безкоштовна технічна підтримка, яка фінансується за рахунок гранту

Глобального Екологічного Фонду. Підтримка компаній-позичальників включає: отримання дозволу та ліцензування проекту, техніко-економічне обґрунтування, комерційні переговори, рекомендації щодо менеджменту проектів [2].

Програми фінансування «НЕФКО» – ініціатива з енергоефективності Норвегія-Україна спрямована на розширення використання зовнішнього місцевого фінансування для досягнення енергоефективності в громадських будівлях, зміцнення самоврядування та практики стійких за купівель. Програма передбачає змішане фінансування, що складається з кредитів та грантів, а також технічної допомоги та підтримки проекту.

Пріоритет для надання фінансування віддається малим та середнім інвестиційним проектам, що сприяють поліпшенню стану навколишнього середовища. Тож при оцінці проекту, окрім економічної доцільності та прийнятності, приділяється увага екологічному ефекту, який має бути вимірюваним [2; 3].

Програма фінансування від ЄІБ «Розвиток муніципальної інфраструктури» – Європейський інвестиційний банк активно фінансує енергетичні проекти в Україні через наявну кредитну лінію з Урядом України. Завдяки фінансовим ресурсам ЄІБ існує можливість залучити позики для реалізації великих енергетичних проектів, але механізм залучення фінансування є досить важким, зрегульованими та потребує безпосередньої участі Уряду України (детальніше див. звіт «Механізми фінансування заходів енергоефективності в Україні») [2;4].

Програма кредитування від Українсько-Німецького фонду через банківські установи – скористатися кредитом за програмою можуть фізичні особи-підприємці або підприємства з числом працівників не більше 250 чоловік і річним доходом не більше 10 млн євро в еквіваленті, які ведуть діяльність не менше 3 років, мають дохід за останні 4 квартали поспіль і позитивну кредитну історію в банку не менше 12 місяців, а також не належать великим компаніям. Максимальний термін інвестиційного кредиту – 5 років, а кредиту на поповнення оборотних коштів – 2 роки. В рамках програми фінансова підтримка підприємствам надаватиметься через банки-партнери НУФ в національній

валюти під відсоткову ставку нижче середньо ринкового рівня.

Фонд надає фінансування банкам-партнерам для подальшого кредитування мікро-, малих та середніх підприємств, що реалізують проекти, в тому числі, у сфері відновлюваної енергетики. Для залучення фінансування позичальник має звернутися до таких банків як Укргазбанк, Ощадбанк, Мегабанк, ПроКредит Банк та інші.

Кредитування від Укргазбанку – одним з українських банків, що спеціалізується на фінансуванні проектів з відновлюваної енергетики, є Укргазбанк. Укргазбанк обрав стратегію розвитку «Еко-кредитування» та пропонує підприємствам пільгові відсоткові ставки за кредитами, та підвищені ставки при розміщенні депозитів. Програми Укргазбанку з фінансування відновлюваної енергетики впроваджуються за підтримки проекту IFC, що була започаткована у травні 2016 року.

Отже, гарний потенціал України для реалізації проектів сонячної енергетики, війна та необхідність відновлення та реконструкції великою кількості електромереж, готовність міжнародної спільноти підтримувати та інвестувати в проекти українського походження, об'єднання із європейською енергосистемою, та багато іншого, усе це фактори, які сприяють створенню та запуску в Україні нових та перспективних енергетичних проектів, які за умови послідовного та якісного фінансового та управлінського менеджменту, можуть давати надприбутки.

Список використаних джерел

1. Ініціатива з енергоефективності Норвегія-Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nefco.int/wp-content/uploads/2020/02/NEFCO_Norway-Ukraine-Energy-Efficiency-Initiative_UA.pdf
2. Інвестуємо в майбутнє України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.eib.org/attachments/country/eib_in_ukraine_uk.pdf
3. Як Європейський інвестиційний банк підтримує українські міста [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://auc.org.ua/sites/default/files/library/14-20_oleksandr_antonyuk.pdf

4. Solar PV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iea.org/reports/solar-pv>.

Петренко В.С.

д.е.н., доцентка, в.о. завідувачки кафедри фінансів, обліку та підприємництва,
Херсонський державний університет

ПРОБЛЕМИ ПОВІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ ВІДКРИТОГО ТИПУ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ

В Україні підприємства оподатковується на державному та місцевому рівнях і ставка податку частково залежить від його організаційної структури. Дохід даних підприємств, також відомих як «спільні» або «корпорації», оподатковується один раз на корпоративному рівні відповідно до системи корпоративного оподаткування, а потім другий раз на рівні фізичних осіб-акціонерів відповідно до індивідуальних ставок податку під час виплати дивідендів або визнається приріст капіталу. Це призводить до так званого «подвійного оподаткування» доходів підприємств. Підприємства, які обирають будь-яку іншу форму організації, як правило, не підлягають оподаткуванню податком на прибуток підприємств. Натомість дохід від цих підприємств переходить до їхніх власників і оподатковується відповідно до індивідуальних ставок прибуткового податку. Приклади цих альтернативних «наскрізних» організаційних форм включають іноземні підприємства, акціонерні підприємства відкритого та закритого типу та товариства з обмеженою відповідальністю.

Популярною бізнес-структурою є акціонерна форма, яка буває двох типів: відкриті, які саме ми досліджуємо та закриті. Відкриті акціонерні товариства, також відомі як звичайні корпорації, оподатковуються за Податковим кодексом, який детально описує їх податковий режим. Компанії реєструються відповідно до законодавства. Як правило, для реєстрації компанія повинна спочатку подати

статут на державному рівні. Корпорація вважається юридичною особою, яка є окремою від своїх власників (акціонерів) для юридичних цілей [1]. Як наслідок, акціонери, як правило, не несуть юридичної відповідальності за дії корпорації. Корпоративна форма організації дозволяє бізнесу скористатися рядом переваг, недоступних для інших форм організації. Зокрема, акціонерне товариство відкритого типу не обмежене кількістю акціонерів, які воно може мати, класами акцій, які вона може випускати, типами акціонерів, які вона може мати, або громадянство його акціонерів. Це на відміну від акціонерних товариств закритого типу, які обмежені одним класом акцій, які вони можуть пропонувати, типами акціонерів. Акції також торгуються на добре розвинених біржах, що дозволяє легко передавати частки власності з низькими транзакційними витратами. У результаті корпорації С мають можливість залучати капітал у всьому світі від різних інвесторів [2].

Для цілей оподаткування відмінною рисою акціонерних товариств є те, що вони є платником податків. Прибуток від комерційної діяльності корпорації обкладається єдиним податком у розмірі 20% на корпоративному рівні. Будь-який дохід після оподаткування, який потім розподіляється між акціонерами у формі дивідендів або визнається як приріст капіталу, знову оподатковується за індивідуальними ставками. Цей додатковий рівень оподаткування породжує те, що відомо як «подвійне оподаткування» прибутків підприємств [3].

Оскільки саме акціонерне товариство є платником податків і несе пряму відповідальність за сплату податків, оподатковуваний дохід обчислюється на корпоративному рівні. Воно починається з агрегування всіх джерел дохід від бізнесу, щоб отримати загальний дохід. Джерела доходу включають дохід від продажу, дохід від інвестицій, роялті, орендну плату та приріст капіталу. Щоб отримати оподатковуваний прибуток, підприємство потім вираховує комерційні витрати та інші спеціальні відрахування. Відрахування включають такі речі, як заробітна плата, безнадійні борги, амортизація, витрати на рекламу та частину внутрішньої виробничої діяльності, серед іншого. Акціонерним товариствам даного типу також дозволено відраховувати, за умови обмеження, відсотки, що

виплачуються власникам облігацій (але не виплати дивідендів, що здійснюються акціонерам). У результаті дані підприємства можуть більше покладатися на боргове фінансування, що являється основною проблемою залучення іноземного капіталу в Україну.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про акціонерні товариства» URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T080514>
2. Андріанова Т. Бізнес з іноземною пропискою. URL: <https://eba.com.ua/biznes-z-inozemnoyu-propyskoju/>
3. ДФС про нюанси сплати податку на прибуток акціонерним товариством URL: <https://news.dtkk.ua/taxation/profits-tax/35886-dfs-pro-nyuansi-splati-podatku-na-pributok-akcionernim-tovaristvom>

Пристемський О.С.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку і оподаткування
Херсонський державний аграрно-економічний університет

Себро О.О.

здобувач вищої освіти,
Херсонський державний аграрно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ СТІЙКОГО ПОТЕНЦІАЛУ БЕЗЗБИТКОВОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах фінансової нестабільності, економічних суперечностей та об'єктивної неминучості процесів і явищ виникають передумови та потреби в джерелах фінансування сільського господарства, що характеризується специфікою взаємовідносин з фінансовими установами щодо посилення інвестиційної діяльності, покращення безпечного середовища сільськогосподарських підприємств. Водночас фундаментальні основи сучасної фінансової думки не дозволяють поставити крапку в дослідженні стану

нераціонального управління фінансами та фрактальності проблемних зон фінансового потенціалу суб'єктів господарювання в умовах зростання залежності держави від боргу [1].

З точки зору впливу зовнішнього середовища, потенціал беззбиткового розвитку сільського господарства формує систему фінансового захисту життєво важливих інтересів суб'єктів галузі (гарантована продовольча безпека в довгостроковій перспективі) через відтворюваний рівень фінансування (джерела фінансових ресурсів). ресурси). Це знижує рівень загрози суб'єктам господарювання в умовах ризику. Дестабілізація фінансування призводить до скорочення надходження фінансових ресурсів у сільське господарство та масового вилучення раніше вкладених інвестицій. Наслідком скорочення кредитних ресурсів є посилення вимог до стану та надійності позичальників. Цей зовнішній фактор зумовлює зниження кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств як найбільш ризикових. Водночас зростають кредитні ставки, що ще більше ускладнює позичальникам залучення джерел формування фінансових ресурсів [2].

Стійкий потенціал беззбиткового розвитку сільськогосподарських підприємств формує співвідношення аграрної та фінансової політики країни, забезпечує загальні та окремі принципи державної політики у сфері посилення економічного розвитку країни. До перших належать пріоритет прав і свобод людини і громадянина; пріоритет забезпечення національних інтересів; законність, єдність тощо; другий – подолання фінансових протиріч і збалансування індивідуальних і національних інтересів, формування ефективного розподілу фінансових ресурсів і капіталу та державного контролю за їх використанням, формування макро- і мікрофінансової стабільності [3; 4]. Методичні особливості забезпечення сталого потенціалу беззбитковості розвитку сільського господарства та його особливості прояву є тією об'єктивною основою, яку необхідно враховувати при оцінці безпечного середовища функціонування сільськогосподарських підприємств, обґрунтуванні економічних стимулів, визначенні форм фінансування та напрямів. інтенсивного

та ефективного використання фінансових ресурсів. Це положення є принципово важливим з точки зору підвищення потенціалу сільського господарства, зміцнення його позицій на світовому ринку з метою формування певного рівня стабільності, покращення умов використання наявних та накопичених фінансових ресурсів суб'єктів [3; 5].

За ідеальних умов економічного середовища та досягнення граничної інтенсивності кредитування для всіх однотипних користувачів сільськогосподарського ринку і, зокрема, сільськогосподарських підприємств, які виробляють валову сільськогосподарську продукцію та ведуть подібну діяльність для забезпечення джерел фінансування, повинні мати рівний доступ до кредиту та рівні відсоткові ставки [5].

Таким чином, формування стійкого потенціалу безбиткового розвитку сільськогосподарських підприємств має передбачати стратегічні напрями та механізм їх адаптації до змін зовнішнього середовища, превентивні та нейтралізуючі заходи для мінімізації ризиків і загроз, досягнення довгострокових фінансових результатів. Саме завдяки функціонуванню механізму забезпечення сталості потенціалу безбиткового розвитку, який ґрунтується на ефективній державній підтримці сільського господарства, вдасться відновити та зберегти на належному рівні продовольчу незалежність країни.

Список використаних джерел

1. Trusova N.V., Prystemskyi O.S. Ensuring the sustainability of the potential of the loss-free development of agricultural enterprises. «Приазовський економічний вісник» випуск № 1(24) 2021 р. С. 51-56.
2. Трусова Н. Дестабілізуючі процеси в системі забезпечення фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 2. URL-адреса: <http://www.global-national.in.ua>
3. Пристемський О. Потенціал фінансової безпеки розвитку сільського господарства. *Таврійський науковий вісник*. 2015. Вип. 91. С.313-317.
4. Танклевська, Н. Пристемський, О. Резерви для посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства. Харків: БізнесІнформ. 2017. С.274-280.
5. Natalia V. Trusova, Oksana V. Hryvkivska, Nataliya S.Tanklevska, Larysa A. Vdovenko, Oleksandr S. Prystemskyi & Svitlana V. Skrypnyk. Regionalaspekt of

formation: The potencialof financial safety in agrarian enterprises of Ukraine. *The Asian International Journal of Life Sciences*. 2019. Supplement 21 (1), P.169-186.

Серветник О.В.

студентка II курсу магістратури факультету економіки та управління,
Хмельницький національний університет

Лопатовський В.Г.

к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування,
Хмельницький національний університет

ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ В УПРАВЛІННІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯМИ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМКИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Однією з важливих передумов успішної діяльності будь-якого торгівельного підприємства є процес постачання, який тісно пов'язаний з розрахунковими операціями та в будь-якому випадку призводить до утворення зобов'язань. Від величини зобов'язань підприємства, утворених в процесі постачання, залежить його фінансова стійкість, незалежність та платоспроможність. Водночас сучасні ринкові умови, які продовжує нам диктувати коронавірусна інфекція COVID-19 та впровадження воєнного стану в країні, висувають нові вимоги до взаємодії вітчизняних підприємств з їх контрагентами у сфері розрахункових операцій, виконання яких забезпечить успішну та ефективну діяльність, а також формування достовірної інформації для внутрішніх та зовнішніх користувачів для прийняття управлінських рішень.

Якщо говорити про процес постачання товарів, робіт чи послуг на підприємство, то мова йде саме про виникнення кредиторської заборгованості. Причиною виникнення значної кредиторської заборгованості часто стає недосконалість розрахунків з постачальниками. Як наслідок – порушення фінансової та розрахункової дисципліни. Тому правильне, ефективне та своєчасне ведення розрахунків з постачальниками, достовірне відображення

облікової та аналітичної інформації набуває великого значення, що свідчить про необхідність їх вдосконалення.

Нормативно-правова база, яка регулює облік розрахунків з постачальниками, включає:

- Господарський кодекс України, Цивільний кодекс України, Податковий кодекс України, Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»;
- міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності та національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (МСБО 1 «Подання фінансової звітності», МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи», НП(С)БО 11 «Зобов'язання» та ін.);
- інструкції, методичні рекомендації, листи;
- внутрішні документи підприємства (наказ про облікову політику, накази керівництва, затверджений графік документообігу тощо).

Всі юридичні аспекти взаємодії підприємства з постачальниками визначаються господарськими договорами. Згідно з Господарським кодексом України [1] за договором поставки одна сторона – постачальник зобов'язується передати (поставити) в обумовлені строки (строк) другій стороні – покупцеві товар (товари), а покупець зобов'язується прийняти вказаний товар (товари) і сплатити за нього певну грошову суму. Основними видами договорів, які укладаються з постачальниками є: договір поставки, договір купівлі-продажу, бартеру тощо.

При цьому слід зауважити, що на етапі укладання договору виникає юридичне зобов'язання, яке ще не відображається на рахунках бухгалтерського обліку та в балансі. Його відображення в обліку розпочнеться у тому випадку, коли суб'єкти господарювання, що уклали договір, перейдуть до виконання взятих на себе обов'язків та за наявності умов відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання» [2]: оцінка зобов'язання має бути достовірно визначена; існуватиме ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок погашення зобов'язання.

Схематично бухгалтерський облік договірних відносин можна відобразити наступним чином (рис. 1).

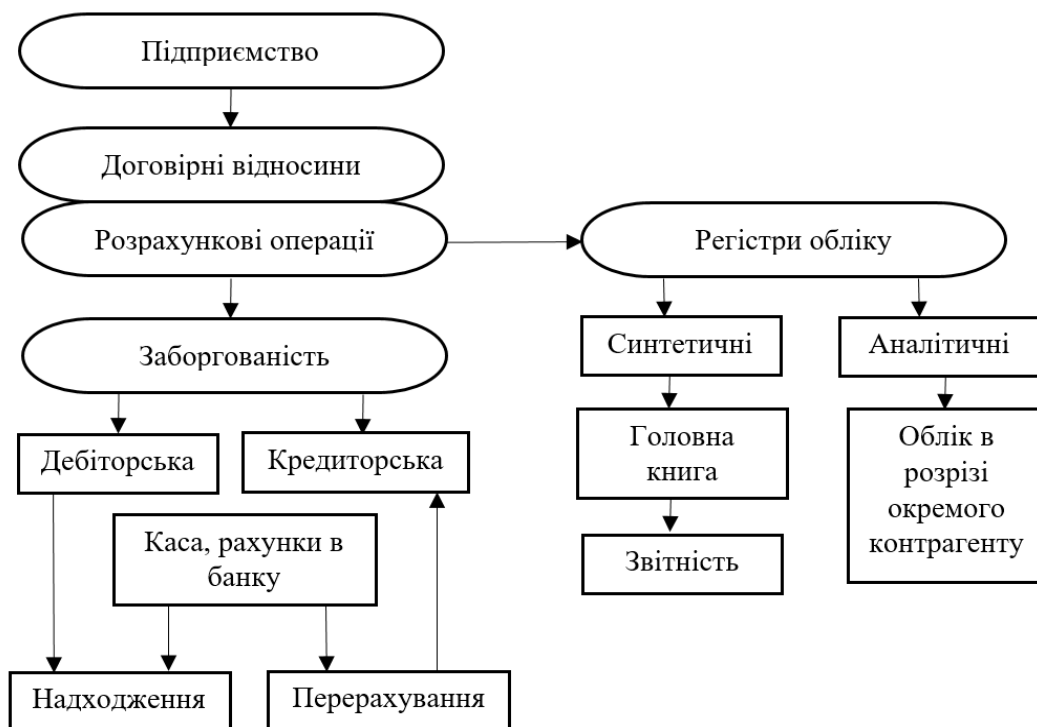


Рисунок 1 – Схема бухгалтерського обліку договірних відносин

Виконання своєчасної перевірки розрахунків з постачальниками, попередження прострочення кредиторської заборгованості повинні бути основою в організації обліку як з боку контрагентів, так і з боку самого підприємства з метою прийняття управлінських рішень та впровадження оперативних заходів.

Всі підприємства в обов'язковому порядку звіряють розрахунки, це дозволяє оперативно виявити помилки в обліку або підтвердити правильність та коректність даних взаємних розрахунків. Для цього в автоматизованій програмі створено документ «Акт звірки розрахунків». В акті звірки відображаються обороти за вказаний період і кінцевий результат за розрахунками.

Для обліку розрахунків з постачальниками за одержані товарно-матеріальні цінності, виконанні роботи чи надані послуги використовується рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками».

Дивлячись на цей рахунок у розрізі виділених субрахунків, які затверджені вітчизняним законодавством, можна зробити висновок, що така деталізація не є достатньо детальною, оскільки при цьому потрібно враховувати терміни погашення заборгованості, а також виконання умов погашення.

Для полегшення ведення обліку кредиторської заборгованості за конкретними договорами саме в розрізі термінів її погашення, доцільно було б робити поділ на субрахунках другого порядку до рахунка 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»:

631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»:

631.1 «Заборгованість перед вітчизняними постачальниками, термін сплати якої ще не настав»;

631.2 «Відстрочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками»;

631.3 «Прострочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками».

632 «Розрахунки з іноземними постачальниками»:

632.1 «Заборгованість перед іноземними постачальниками, термін сплати якої ще не настав»;

632.2 «Відстрочена заборгованість перед іноземними постачальниками»;

632.3 «Прострочена заборгованість перед іноземними постачальниками».

Застосування в обліку таких рахунків сприятиме контролю за кредиторською заборгованістю в розрізі за термінами її сплати, що дасть змогу більш правильно планувати розрахунки з постачальниками.

Інформація, отримана в аналітичному обліку, забезпечить формування бази даних для реалізації аналітичних процедур, зокрема аналіз класифікації заборгованості, вивчення умов договорів, визначення обсягів і оборотності кредиторської та дебіторської заборгованості, їх частки у валюті балансу, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, аналіз простроченої заборгованості тощо.

Важливим напрямом удосконалення стану розрахункових операцій з постачальниками є впровадження дієвої системи внутрішнього контролю, яка включатиме такі заходи, як перевірка відповідності інформації у розрахункових

документах, моніторинг постачальників, звірка даних облікових реєстрів з даними первинних документів, перевірка актуальності діючих договорів з постачальниками та підрядниками, аналіз негативних факторів і розробка плану заходів по їх усуненню [4, с.50].

Підсумовуючи вищенаведене можна сказати, що раціональна організація обліку і контролю розрахунків з постачальниками сприяє зміцненню договірної і фінансової дисципліни, виконання зобов'язань по поставках товарно-матеріальних цінностей, підвищенню відповідальності за дотриманням платіжної дисципліни, скорочення кредиторської заборгованості, прискоренню оборотності оборотних коштів і, отже, поліпшенню фінансового стану підприємства.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України, від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text>.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>.
4. Лобашова А. Д. Напрямки удосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємстві. Перспективи розвитку обліку, аналізу та аудиту в контексті євроінтеграції: матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції. Одеса: ОНЕУ, 2022. С.48-50.

Слідзінський О.В.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти 4 курсу спеціальності

072 Фінанси, банківська справа та страхування,

Херсонський державний університет

РИЗИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ВИДИ, МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА ЗАХОДИ ПОДОЛАННЯ РИЗИКУ

У сучасних умовах розвитку кожна компанія стикається з таким явищем, як ризик. Слід зазначити, що існують загальні ризики для всіх компаній та індивідуальні ризики для кожної сфери, що вимагає окремої оцінки цієї теми для кожної сфери. У сучасній літературі ми знаходимо багато трактувань терміну «ризик», тому дослідження цього явища є комплексним. Ризик - це ймовірність того, що існуючий результат буде відхилитися від очікуваного. Прийняття ризику - це наявність невизначеності та процес прийняття рішень компанією. При прийнятті рішення керівник має два альтернативних варіанти: ризиковий і надійний, що гарантує збереження отриманих результатів, тому ризики можна класифікувати за багатьма факторами.

Зупинимося на характеристиці деяких видів ризиків. Отже, валютний ризик полягає в тому, що від зміни курсу не буде отримано доходу. Цей ризик виникає при здійсненні промисловим підприємством зовнішньоекономічної діяльності, а саме: імпорт сировини, товарів, матеріалів та іншої продукції, необхідної для виробничого процесу, а також експорт готової продукції іноземним споживачам.

Фінансовий ризик — загальний термін, який характеризує ризики, пов'язані з фінансовою діяльністю промислової компанії, і становить портфель ризиків компанії [1, с. 75].

Процентний ризик - це несподівана зміна ринкової процентної ставки. Причиною його появи є насамперед зміна ринкової ситуації під впливом державного регулювання. Інфляційний ризик відображає можливість знецінення реальної вартості капіталу та очікуваних доходів від фінансових операцій через інфляційні умови. Інвестиційний ризик характеризує можливість фінансових втрат під час інвестиційної діяльності підприємства.

Ціновий ризик - вид ризику, з яким промислове підприємство може зіткнутися під час комерційної діяльності, характеризується можливістю фінансових втрат підприємства, які пов'язані зі зміною індексів цін на активи. Інноваційний ризик виникає, коли керівництво підприємства вирішує тимчасово інвестувати вільний капітал у виробництво нового виду продукції, яка навряд чи знайде попит на очікуваному підприємством ринку. Як правило, цей тип ризику виникає, коли у виробництво впроваджується більш дешевий метод виробництва, ніж той, який компанія вже використовує, якщо нові продукти виробляються без модернізації старого обладнання або виробництва нових продуктів.

Слід зазначити, що конкретний перелік видів ризиків у діяльності промислових підприємств не є вичерпним, оскільки він повинен враховувати: ризики стихійних явищ, кримінальний ризик, ризик несвоєчасного виконання розрахунково-казначейських операцій. і т.д. , промислові підприємства не враховують усі види ризиків у своїй діяльності та не визначають можливі наслідки їх наслідків. Тому слід враховувати можливий негативний вплив окремих видів ризику на господарську діяльність [2].

Варто зауважити, що основою управління діяльністю підприємств, їх розвитком та підвищенням економічної безпеки є аналіз видів ризиків та їх оцінка під час виникнення кризових ситуацій у галузі. Оцінка ризиків необхідна для прийняття ефективних рішень у господарській діяльності. Для оцінки ризиків використовуються якісні та кількісні аналізи. Якісний аналіз допомагає визначити фактори та сфери ризику, тоді як кількісний аналіз менш суб'єктивний і допомагає чітко визначити вплив певних видів ризику.

Вивчення ризиків у діяльності промислових підприємств є необхідним процесом через нестабільну фінансово-економічну ситуацію в країні. Промислові компанії у своїй діяльності піддаються певним ризикам і намагаються їх подолати [3, с.27].

Основною проблемою системи управління ризиками є відсутність комплексного та системного підходу, тому компаніям рекомендується

розробляти заходи та інструменти запобігання ризикам у своїй діяльності. Отже, для підвищення ефективності діяльності в сучасних умовах господарювання вітчизняним промисловим підприємствам необхідно впроваджувати системи управління ризиками для визначення причин їх виникнення та вибору комплексу заходів щодо мінімізації ризиків впливу або їх нейтралізації.

Список використаних джерел

1. Немченко В.В., Зеленьк В.В. Ризики інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Економіка харчової промисловості. 2015. Т. 7. Вип. 4. С. 73–79.
2. Семенова К. Д., Тарасова К. І. Ризики діяльності промислових підприємств: інтегральне оцінювання. Монографія .Одеса : ФОП Гуляєва В.М., 2017. 234 с
3. Карнаушенко А.С., Петренко В.С. Фактори підприємницького зовнішньоекономічного ризику в умовах глобалізації. Інтелект XXI. 2018 № 1. С. 24-28.

Мохненко А.С.

д.е.н., професор, професор кафедри фінансів обліку та підприємництва
Херсонський державний університет

Стрела Ю.П.

студентка 4 курсу, першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
освітньої програми "Фінанси, банківська справа та страхування
Херсонський державний університет

Виговська А.С.

студентка 4 курсу, першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
освітньої програми "Фінанси, банківська справа та страхування
Херсонський державний університет

ХАРАКТЕРИСТИКА ТИПІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ

Фінансовий стан є найважливішою характеристикою фінансової діяльності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства та

його потенціал у діловому співробітництві, є запорукою ефективною реалізації економічних інтересів усіх учасників фінансових відносин (у тому числі самого підприємства та його партнерів). Якщо компанія є фінансово стабільною, вона матиме переваги перед іншими подібними компаніями щодо залучення інвестицій, отримання кредитів, вибору постачальників, підбору талантів. Чим стабільнішим є бізнес, тим більш незалежним він від несподіваних змін ринкових умов.

"Фінансова стійкість підприємства є результатом ефективного управління повним комплексом виробничо-економічних факторів, що визначають результативність бізнесу. Поняття «стабільний фінансовий стан» необхідно розглядати не тільки як якісну характеристику, а й як кількісно вимірюване явище. Адже фінансова стійкість залежить від співвідношення вартості матеріальних ліквідних активів (запасів і витрат) до кількості власних і позикових джерел фінансування" [1, С. 188].

Існує декілька типів корпоративної фінансової стабільності залежно від того, якою мірою резерви та витрати покривають різні джерела:

- абсолютна стійкість фінансового становища, коли власні джерела формування ліквідності покривають резерви і витрати. При цьому, чи є на балансі підприємства джерела власних оборотних засобів, що є різницею між сумою власних та прирівняних до них джерел капіталу та сумою вартості основних фондів та не- оборотні активи;
- фінансовий стан нормальний і стабільний, а резерви і збитки формуються за рахунок джерела власних оборотних коштів і джерела довгострокових запозичень;
- нестійке фінансове становище, з резервами і витратами, що покриваються сумою власних джерел формування оборотних коштів, джерел довгострокових позик, короткострокових кредитів і позик;
- фінансові кризові ситуації, коли резерви і витрати не покриваються всіма можливими джерелами постачання (власними, позиковими тощо), бізнес знаходиться на межі банкрутства.

При проведенні фінансового аналізу бізнесу важливо визначити запас фінансової стійкості (зону безпеки), який є обсягом продажів, який забезпечує фінансову стійкість бізнесу.

На сьогодні головною проблемою ефективного функціонування українського бізнесу є відсутність комплексної системи оцінки фінансової стійкості, яка реально допоможе керівництву підприємства визначити «больові точки» та прийняти управлінські рішення.

"Для впровадження в процес аналізу та контролю поняття «фінансова стійкість» має бути формалізовано у вигляді системи показників. Вони є важливими інструментами для оцінки, планування та управління бізнес-діяльністю" [2, с.24].

На основі дослідження та узагальнення різних методичних підходів до оцінки фінансового стану підприємства виокремлено три основні підходи:

- визначити рівень забезпеченості запасами в складі оборотних активів підприємства за джерелом утворення;
- розрахувати певну кількість коефіцієнтів і зробити певні висновки про фінансовий стан підприємства на основі їх динамічного вивчення та порівняння з нормативними значеннями;
- застосувати зведений показник, що складається з кількох найважливіших коефіцієнтів, що визначають певні межі його значення, для визначення фінансового стану бізнесу.

Список використаних джерел

1. Мохненко А.С. Підвищення економічної ефективності підприємств в умовах євроінтеграційних процесів / А.С. Мохненко // Теорія, методологія і практика обліку, оподаткування й аналізу виробничо-економічної діяльності суб'єктів агробізнесу та сільських територій: нові реалії та перспективи в умовах інтеграційних процесів: колективна монографія. – Херсон: Айлант, 2020. – С. 187-200.
2. Ярошенко Ю. Конкурентні позиції та фінансова стійкість виробничо-економічних систем. // Банківська справа. – 2005. – №2. –С. 24.

Федорчук О.М.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів, обліку і підприємництва
Херсонський державний університет

Петренко Д.О.,

студентка 3-го курсу, кафедра фінансів, обліку та підприємництва,
Херсонський державний університет

ЩОДО ПИТАНЬ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ВІЙНИ

З початком повномасштабного вторгнення змінилося життя кожного українця. 24 лютого 2022 року на території України було введено воєнний стан як особливий правовий режим, що вводиться у наслідок збройної агресії, загрози нападу чи порушення територіальної цілісності. Воєнний стан певним чином обмежує права та свободи людини. До цих обмежень відноситься: комендантська година, обмеження вибору місця проживання, особливий режим роботи важливих об'єктів економіки, особливий режим щодо виїзду та в'їзду, особливий контроль над призовниками та військовозобов'язаними, обмеження свободи пересування, вилучення майна державних підприємств та ін. [3].

Звичайно ті обмеження, що почали діяти на території України вплинули як на військовослужбовців та держслужбовців, так і на цивільне населення, зокрема найманих працівників, а також юридичних осіб та фізичних осіб підприємців. Кожен з цих категорій працював у мирний час за певними договорами, маючи соціальні гарантії та дохід.

Згідно із Указу Президента України № 64/2022 від 24 лютого 2022 року, до переліку конституційних прав, які обмежуються при введенні воєнного стану включено “право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом, державний захист конкуренції у підприємницькій діяльності” і “право на працю, що включає можливість заробляти на життя працюю, яку вільно обрано або на яку вільно дано згоду, гарантії рівних можливостей у виборі професії та роду трудової діяльності, право на належні, безпечні і здорові умови праці, на

заробітну плату, не нижчу від визначеної законом, право на своєчасне одержання винагороди за працю” [6].

У зв’язку з даними обмеженнями намагається функціонувати бізнес в Україні, головною ціллю якого зараз є не сам факт отримання прибутку, як можливість надавати та утримувати робочі місця, виплачувати заробітну плату, сплачувати податки та допомагати економіці країни та армії. Тому можна сказати, що малий та великий бізнес більшою мірою мотивований ніж до війни і намагається знайти рішення, щодо відновлення чи продовження роботи.

Як відомо, ведення підприємницької діяльності завжди пов’язане з ризиками. Під час війни ризики максимізуються, з’являються нові проблеми, які практично неможливо вирішити за даних умов. До таких ризиків, зокрема, належать: ризик втрати майна (через руйнування, окупацію); особистісна небезпека на всій території України; відтік робочої сили (масовий виїзд з території України, мобілізація, вступ до тероборони та ін.); економічні обмеження, як зовнішні так і внутрішні; заборона ведення бізнесу на деяких територіях чи певного виду; ризик втрати ресурсів необхідних для ведення діяльності та унеможливлення отримання їх; ризик неправдивої інформації (напр. наклеп зі сторони конкурентів); логістичні ризики та ін. [4].

Весь масив ризиків неможливо прорахувати проте кожен з них варто звести до мінімуму. Звичайно, що перевезення бізнесу на умовно безпечні території України є шляхом який здатен значно зменшити певні ризики, проте перевезення виробництва, персоналу – це дуже важкий процес, що потребує фінансових вкладень та можливостей. Тому більшість підприємств, що знаходились на окупованих територіях зупинили роботу, а якщо й переїхали до інших регіонів – то мають проблеми з логістикою та нестачею сировини.

Зазначимо, що якщо піднімати питання щодо функціонування підприємств аграрного бізнесу – то віно прямо залежить від місцезнаходження, що унеможлиблює їх переміщення в безпечні зони. Також аграрні підприємства, що працювали більшою мірою на експорт, наразі не мають можливості до повноцінної логістики та нездатні реалізувати свій потенціал [1].

Підприємницька діяльність – це завжди відповідальність: за сплату податків, за персонал, за зобов'язання перед постачальниками, за виконання обов'язків щодо забезпечення ринку продукцією та ін. В умовах війни підприємство також відповідає за організацію проведення евакуації персоналу та відвідувачів до укриття під час повітряної тривоги. Також відповідальність за подання усіх даних, щодо кількості потрібних підприємству працівників, які підлягають мобілізації [2].

Підприємство завжди несе відповідальність за належну сплату податків. На початку війни уряд зменшив податкові навантаження на ведення підприємницької діяльності. Проте зараз фактично поновлено податкові дії фіскальними органами, тому кожне підприємство має керуватися чинними змінами в податковому законодавстві та вчасно реагувати на виклики і сплачувати податки.

Війна торкнулася кожної галузі економіки. Майже без змін продовжують функціонувати ІТ компанії. Хоча на їх діяльність і впливають актуальні реалії, щодо економії електроенергії та відключень світла, проте більшість компаній свої сервери та частину співробітників перемістила закордон. Проте промисловість, аграрний сектор, виробництво – тобто тих галузей, що мають територіальну прив'язку до місця, ресурсів, персоналу, виробничих потужностей та сировини війна торкнулася більш за все.

В той же час існують логістичні проблеми, проблеми з паливом, енергоресурсами тощо. Це подекуди обмежує можливості або унеможлиблює роботу бізнесу, і як наслідок навіть на умовно спокійних територіях підприємства припиняють свою роботу. Так як більша частина портів України знаходиться під окупацією – проблема логістики колосальна. Залежні від імпорту продукції підприємства теж не можуть надалі працювати. І, звичайно, проблема експортування продукції з України через блокування портів також сьогодні на часі.

Сьогодні ми говоримо про те, що не існує такого підприємства в Україні, діяльності якого б не торкнулася війна. Підприємства, що функціонували на

окупованих територіях практично повністю припинили свою діяльність – а це масовий вихід з ринку значної частини фірм. Також багато підприємств на де окупованих територіях, які пошкоджено чи зруйновано. Або ж є ті, що припинили свою діяльність через відтік робочої сили та зниження доходності [5].

Проте вважаємо, що варто знаходити можливості для того, аби долати кризи та ризики і робити усе можливе заради відновлення економічної стійкості країни. Адже війна передбачає основним чинником – війну економік. Тому ведення господарської діяльності під час війни з підтримкою з боку держави та міжнародних партнерів це вклад у стабільність та перемогу України.

Список використаних джерел

1. Володимир Рихліцький. Сайт «Економічна правда»: Бізнес в умовах війни: хто зазнав найбільших втрат та як відновлюються підприємства. 23.03.22. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/03/23/684549/>
2. Господарський кодекс України, стаття 417 «Порядок здійснення господарської діяльності в умовах воєнного стану»
3. Закон України «Про правовий режим воєнного стану», 2015, № 2, ст. 250
4. Євген Ріяко. Сайт «LIGA ZAKON» : Безпека бізнесу під час війни: топ 10 порад керівнику. 25.08.22. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://biz.ligazakon.net/analytics/212816_bezpeka-bznesu-pd-chas-vyni-top-10-porad-kerivniku
5. Сайт «РБК-Україна»: Що турбує бізнес в Україні під час війни. 22.06.22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.rbc.ua/ukr/news/glavnaya-zadacha-vystoyat-bespokoit-biznes-1655831867.html>
6. Указ Президента України «Про проведення воєнного стану в Україні» {Указ затверджено Законом №2102-IX від 24.02.2022} із змінами №573/2022 від 12.08.2022

Холодняк В.С.

студентка Херсонського державного університету

Науковий керівник: Ковальов В.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку та підприємництва
Херсонський державний університет

АУДИТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Важливою умовою діяльності суб'єктів господарювання вважаються є основні засоби. Їх структура визначає вид діяльності та виробнича потужність суб'єкта господарювання.

На думку Агрес О. Г., «Основні засоби є засобами праці у формі матеріальних активів, які утримує підприємство для того, щоб використати під час виробничого процесу або, здійснюючи адміністративні чи соціально-культурні функції, протягом терміну, який становить більше одного року, не змінюючи своїх форм та розмірів, вартість яких не менше, ніж законодавчо встановлений розмір, а також поступово переноситься за фізичним спрацюванням та (або) моральним старінням вартості готової продукції шляхом проведення амортизаційних відрахувань» [1, с. 7].

Бабіч В. стверджує, що «основні засоби є частиною майна, яку використовують як засоби праці, займаючись виробництвом продукції, виконанням робіт, наданням послуг або управлінням організацією протягом того періоду, який перевищує один рік, або звичайний операційний цикл, якщо він перевищує один рік» [2, с. 11].

Баб'як Н. Д. вважає, що «основні засоби є засобами праці, що є матеріально-речовими елементами, грошове вираження яких – основні виробничі і невиробничі фонди [3, с. 178].

Домбровська Н. Р. наголошує на тому, що «Основні засоби є матеріальними активами підприємства будь-якої форми власності, які неодноразово здійснюються у виробництві, як вплив на предмети праці та їх перетворення на продукти придатні до споживання» [5, с. 342].

Гарантія ефективності управління переважно залежить від раціональної

організації контролю, тому що управлінські рішення приймаються в умовах невизначеності, зміни потенціалу економічного розвитку підприємства, дестабілізуючих факторів і ризику.

На відміну від бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю, які здійснюють на підприємстві його працівники, (зовнішній) аудит – це контрольна діяльність, яка здійснюється на підприємстві незалежними суб'єктами господарювання – аудиторами.

Радіонова Н.Й. вказує на те, що «аудиту основних засобів належить важлива місія серед загального аудиту підприємства, саме тому за деякий час до того, як починати проводити аудит основних засобів, потрібно сформулювати мету перевірки» [7, с. 101].

Аудит основних засобів – невід'ємна частина загального аудиту підприємства, так як основні засоби, зазвичай, займають більшу частку серед майна підприємства, аніж інші необоротні активи. Тож аудитором при проведенні аудиторської перевірки основних засобів може бути витрачена велика кількість часу для того, щоб отримати інформацію про основні засоби.

Перед проведенням аудиту основних засобів формується мета та завдань перевірки.

Основними етапами аудиту основних засобів є: підготовчий етап, аудит наявності основних засобів, документально-аналітична перевірка надходження, використання (руху), відтворення, реалізації та вибуття основних засобів, перевірка достовірності даних про основні засоби, що відображені у звітності, завершальний етап, підсумковий етап [4, с. 5].

Під час перевірки основних засобів аудитор може знайти деякі відхилення від законів, найтипівішими є такі: не своєчасне оприбуткування основних засобів; не закріплення за матеріально відповідальними особами; модернізація відображається у вигляді ремонту; відсутність документів, що підтверджує переоцінку основних засобів; не оприбутковані матеріальні ресурси при ліквідації основних засобів та інше [6, с. 290].

Неточність та порушення, виявлені під час перевірки, зазначаються

аудиторами в робочих документах.

За загальним планом аудиту, для забезпечення належної роботи, аудитором розробляється та документується програма аудиту, яка повинна деталізувати пункти плану.

У зв'язку з тим, що основні засоби впливають на результати діяльності суб'єкта господарювання, то контроль повинен бути точним, повним, достовірним і відповідати чинному законодавству.

У наш час аудит як вид контролю є важливим і виправданим, оскільки наявність достовірної інформації є умовою успішної роботи промислових підприємств. Аудит операцій з основними засобами є елементом аудиту активів підприємства і слугує вчасному знаходженню помилок і шахрайств, підвищенню ефективності використання основних засобів і гарантом належної якості ведення обліку.

Список використаних джерел

1. Агрес О. Г. Економічна ефективність використання основних засобів сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к. е. н.: спец. 08.00.04 / НАН України / О.Г. Агрес. Л., 2013. 20 с.
2. Бабіч В. Витрати на ремонт та поліпшення основних засобів: обліковий і податковий аспекти. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2012. № 8. С. 10-13.
3. Бабяк Н. Д. Амортизаційні відрахування як фінансове джерело відтворення основних засобів підприємств. *Вісник Сумськ. держ. ун-ту. Серія «Економіка»*. 2005. № 10 (82). С. 177-185.
4. Бутинець Т.А. Основні засоби: точка зору економіста. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. № 2(23). С. 22-36.
5. Домбровська Н. Р. Економічна сутність основних засобів та їх класифікація. *Економічні науки*. 2012. № 9 (1). С. 340-349.
6. Макаренко А.П., Меліхова Т.О., Бескоста Г.М. Організація і методика аудиту: навчально-методичний посібн. З.: ЗДІА, 2015. 190 с.
7. Радіонова Н. Й., Бунда О. М. Удосконалення методології аудиту основних засобів. *Регіональна бізнес-економіка та управління*. 2015. № 3 (47). С. 100-111.

Чайковська-Кобалія В.М.

аспірантка кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту

Лоханова Н. О.,

д.е.н., професор, професор кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту

Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Україна сьогодні знаходиться в рамках глобального тренду боротьби з ухиленням від сплати податків та розмиванням податкової бази. Законодавче регулювання діяльності ТНК сьогодні реформується в напрямку гармонізації з відповідними директивами ОЕСР та інших міжнародних організацій. Одним із найважливіших питань в цьому контексті є питання трансфертного ціноутворення. Регулювання ТЦУ, за опитуванням податкових консультантів, є найскладнішим питанням в сфері податкового обліку [1, с.3]. Водночас ТЦУ є ефективним інструментом оптимізації податку на прибуток в корпоративному податковому плануванні.

Інструментарій міжнародного податкового планування дає транснаціональним групам широкі можливості для оптимізації податкових витрат завдяки відсутності і, напевно, неможливості повної гармонізації податкового законодавства різних держав [2, с.150].

Сьогодні Україна бере участь у програмі протидії BEPS, що реалізується в рамках діяльності ОЕСР. В зв'язку з цим у вітчизняне законодавство активно впроваджуються зміни в Податковий кодекс та інші нормативно-правові акти, які вимагають від корпорацій більш повного розкриття інформації щодо контрольованих операцій, участі в міжнародних групах компаній та обґрунтування трансфертних цін.

Обґрунтування вибору методу або комбінації методів трансфертного ціноутворення є обов'язковою складовою звітної документації з ТЦУ і

здійснюється шляхом відображення процесу і результатів функціонального аналізу. Питання вибору методу ТЦУ є одним із найважливіших, оскільки є предметом посиленого контролю з боку податкових органів. Наявність недоліків в обґрунтуванні методів підвищують ризик проведення додаткових перевірок контролюючими органами та застосування фінансових санкцій до платника податку.

Аналізуючи відповідні норми вітчизняного законодавства, вчені приходять до висновку про недостатньо чітке формулювання методів визначення трансфертної ціни та визнають необхідність приведення вітчизняного законодавства у відповідність до міжнародних норм. Необхідно визнати, що Податковий кодекс України не регулює відносини, що виникають у сфері трансфертного ціноутворення повною мірою [3, с.170].

Вітчизняне законодавство в сфері ТЦУ не задовольняє в повній мірі потреб користувачів. Виникає необхідність застосування міжнародних норм і стандартів, таких як Практичне керівництво ООН з ТЦУ для країн, що розвиваються та Рекомендації ОЕСР щодо ТЦУ.

Отже, можна зробити висновок, що ефективне застосування різних методів ТЦУ в податковому плануванні дає можливість досягти значного зниження податкових витрат фірми. Водночас складність та недостатня деталізованість законодавства підвищує ризиковість заходів податкового планування для фірми. В зв'язку з цим у корпорації виникає необхідність залучення додаткові матеріально-технічних та інформаційних ресурсів для управління даними ризиками.

Список використаних джерел

1. Global MNC Tax Complexity Survey 2020. Accounting for Transparency. URL: <https://www.accounting-for-transparency.de/de/publication/2020-global-mnc-tax-complexity-survey/>
2. Греца Я.В. Вплив законодавства про трансфертне ціноутворення на процес податкового планування / Я.В. Греца // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер.: Право. - 2014. - Вип. 26. - С. 149-151.

3. Бондаренко О.М. Трансфертне ціноутворення з огляду на податкове планування./ Бондаренко О.М. // Проблеми законності. - 2018. - Вип. 143. - С.160-172.

Шевченко Ю.В.

здобувачка 2 курсу магістратури рівня факультету бізнесу і права,
Херсонський державний університет
Науковий керівник: к.н. держ. упр., доцент Ключевський В.І.

МЕХАНІЗМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Податкова політика – один із багатьох, але найважливіших важелів участі держави у соціально-економічних процесах, що є наслідком постійно зростаючої ролі держави в економіці та суспільному житті, які потребують певних фінансових ресурсів. У розвинутих країнах світу рівень перерозподілу валового внутрішнього продукту через податки є дуже суттєвим, а тому податкові інструменти здійснюють значний вплив на економічний розвиток як окремого ринкового агента, так і держави в цілому [1].

На сьогодні питання розвитку податкової політики належать до найактуальніших в економічному та соціальному житті України, що зумовлено новими явищами у вітчизняній економіці, її спрямуванням на ринкові відносини, де фіскальні інструменти є одним з найефективніших методів державного регулювання економіки. Ефективна розбудова української економіки неможлива без здійснення прогнозованої, обґрунтованої та дієвої податкової політики, адже загальновідомо, що у ринкових економіках виважена і збалансована фіскальна політика є одним із ключових факторів зростання виробництва, інвестиційної активності та зайнятості. [2]. До того ж, гостро стоїть питання післявоєнної розбудови держави та реформування державної податкової системи з урахуванням реалій створення сприятливого середовища для підтримки підприємництва й стимулювання інвестиційно комфортного клімату в Україні.

Адже агресія російської федерації на сьогодні створила ряд проблемних питань, які призвели до розривів у податкових надходженнях на окупованих територіях Сходу і Півдня нашої держави і, як наслідок, унеможливили ефективне функціонування податкових органів.

На нашу думку, податкова політика – це сукупність правових, економічних і організаційних заходів держави у сфері оподаткування щодо регулювання податкових відносин, за допомогою яких держава встановлює умови оподаткування та які направлені на забезпечення надходжень податків до централізованих фондів грошових ресурсів держави й стимулювання економічного зростання за допомогою податкової системи. Головною метою податкової політики є пошук оптимального співвідношення між фінансовими можливостями держави та обсягом видаткових статей соціально-економічного характеру за певних умов розвитку країни.

Із проголошенням незалежності Україна стала на шлях радикальних економічних реформ. Це був період становлення податкової системи, в основу якої було покладено класичну схему оподаткування, характерну для економічно розвинутих країн. Система оподаткування – це продукт діяльності держави, її важливий атрибут. Кожна держава формує свою систему оподаткування з урахуванням досвіду інших країн, стану економіки, розвитку ринкових відносин, необхідності вирішення конкретних економічних і соціальних завдань, власних національних особливостей.

На сьогодні основним нормативно-правовим документом, що регулює і забезпечує функціонування податкової системи України – є Податковий Кодекс України. Так, на думку Т.Н. Корнієнко: «Податковий кодекс України передбачає глибоке перетворення багатьох аспектів економічного життя: структури виробництва, галузевої і професійної структури зайнятості, структури доходу з точки зору факторів виробництва, чисельність, віковий склад і територіальний розподіл населення, міждержавні потоки товарів, капіталу, робочої сили та знань, організації промисловості і державного регулювання. Ці зміни є

необхідною умовою сукупного зростання, що формують, стримують або підтримують економічний розвиток України» [3, с.148].

Останній період новітньої історії ознаменувався безпрецедентними дискусіями та податковими реформами в зарубіжних країнах. Результати цих податкових перетворень ще не повною мірою осмислені науковою громадськістю, платниками податків і податковими адміністраціями. Незважаючи на те, що сталася серйозна уніфікація податкових систем, податкові системи навіть усередині країн Європейського Співтовариства серйозно різняться. [4, с. 15].

Міжнародний досвід пропонує і такий вид збирання податків, який здійснюється за принципом національної належності платника податку. Розподіл платників податків за цим принципом дає можливість уникнути подвійного оподаткування, але тут стикаються часто національні інтереси різних країн. Країни, в економіці яких найбільша питома вага належить іноземним капіталам, зацікавлені натомість у критерії юрисдикції на принципах нерезидентства. Сьогодні у деяких державах існують відмінності в правилах визначення резидентства для різних компаній. У більшості з них ці негаразди усуваються за допомогою такого критерію, як визначення місцезнаходження центру фактичного керівництва» [5, с. 95 – 96].

Цікавими для аналізу та врахування в подальшій роботі щодо реформування податкової політики в Україні є системи оподаткування, зокрема, у Німеччині та Франції.

За результатами уважного вивчення податкової системи європейських країн, їх реформи та принципів, можна зауважити на те, що у системі оподаткування кожної окремої країни є свої особливості, які можна і потрібно враховувати при проведенні реформування податкової системи України. Адже будувати податкову систему самостійно дуже не просто, тому доцільно використовувати позитивний досвід інших країн Європейського союзу, концепції їх проведення та результати цих реформ, враховуючи, що Україна вже отримала статус кандидата для вступу до ЄС і надалі має формувати стратегію

реформування податкових органів у відповідності до принципів євроінтеграції. Дослідження еволюції податкової системи повинно використовуватись для створення ефективної системи оподаткування, з метою запобігання повторення помилок і прорахунків, які вже не раз негативно впливали на економічний розвиток держав.

Однією з провідних складових податкової системи є система податків. Відповідно до положень Податкового кодексу України види податків і зборів (обов'язкових платежів), що справляються на території України, поділяються на загальнодержавні та місцеві.

Важливо, що територіальним громадам у процесі децентралізації надано додаткові можливості наповнювати місцеві бюджети шляхом оподаткування певних дій. Так, місцеві ради обов'язково установлюють єдиний податок та податок на майно (в частині транспортного податку та плати за землю, крім земельного податку за лісові землі). Місцеві ради в межах повноважень, визначених Кодексом, вирішують питання відповідно до вимог Кодексу щодо встановлення податку на майно (в частині податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки) та встановлення збору за місця для паркування транспортних засобів, туристичного збору та земельного податку за лісові землі. Зарахування місцевих податків та зборів до відповідних місцевих бюджетів здійснюється відповідно до Бюджетного кодексу України [6].

Державна податкова служба України (далі – ДПС) – центральний орган виконавчої влади у сфері податків в Україні, створений у сьогоdnішньому форматі у 2019 році шляхом поділу Державної фіскальної служби, та спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Мінфін [7]. Основна функція ДПС – це контроль за правильністю і своєчасністю надходження податкових коштів, боротьба з порушниками податкового законодавства. Поряд з цим, з урахуванням стратегії інтегрування України до ЄС стоять питання й зміни основних функцій ДПС, ставлячи за пріоритет створення сервісності для розвитку бізнесу та підтримки підприємництва.

Також важливою складовою удосконалення податкової роботи є повному вибудований організаційний потенціал, компетентність і професіоналізм працівників податкових органів з урахуванням європейських стандартів.

Вважаємо, що оптимізація державної податкової політики та підвищення її ефективності за різними напрямками можлива лише за умови вирішення низки структурно- функціональних проблем, характерних як для неї безпосередньо, так і для чинної податкової системи України.

Радикальні політичні зміни, які відбулися в Україні на початку 2014 року, сформували передумови для початку нового етапу реформ податкової системи. Однак, для цього необхідно вирішити низку проблем, які безпосередньо впливають на формування та реалізацію податкової політики, а також функціонування податкової системи.

Крім цього, вважаємо, що російська військова агресія та кандидатство України щодо вступу до Європейського Союзу призведуть до прискорення вирішення питань реформування податкової системи в Україні.

Список використаних джерел

1. Веремчук Д.В. Сутність податкової політики та її роль у державному регулюванні економіки. URL:<http://www.dspace.uabs.edu.ua> .
2. Бабійчук А.Б. Напрямки вдосконалення системи оподаткування в Україні. Фінанси України, 2016, 12 с.
3. Корнієнко Т.Н., Корнієнко С.А. Податковий кодекс і стратегія розвитку економіки України. Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: Економічні науки, 2010.
4. Литвіцька Н. Ю. Історія виникнення податків. Державне регулювання економікою, 2010. URL: <http://www.rusnauka.com> .
5. Юрченко В.В. Сучасні тенденції розвитку та гармонізації податкових систем країн Європейського Союзу. Вектори для України. Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання, 2013.
6. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> .
7. Положення про Державну податкову службу України. URL: <https://tax.gov.ua/pro-sts-ukraini/pologennya/>.

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА, МЕНЕДЖМЕНТ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Stępień S.

PhD in Economics, Associate Professor of the
Department of Macroeconomics and Agricultural Economics
Poznań University of Economics and Business

Smędzik-Ambroży K.

PhD in Economics, Associate Professor of the
Department of Macroeconomics and Agricultural Economics
Poznań University of Economics and Business

ARE SMALL FARMS SUSTAINABLE AND TECHNOLOGICALLY SMART AT THE SAME TIME? EVIDENCE FROM POLAND, ROMANIA AND LITHUANIA

Sustainable agricultural development, as defined by FAO in 1987, consists of using natural resources and orienting technologies and institutions in such a way as to meet current human needs and those of future generations [1, pp. 142-162]. This mode of agricultural development does not degrade the environment, ensures the conservation of soil, water resources, plants and animals, while meeting production targets and ensuring a decent quality of life for rural communities [2, pp. 34-39]. Sustainable development is an objective of strategic importance in the European Union. To date, many publications have been produced on the impact of agricultural practices on rural sustainability [3, 357-360; 4; 5]. These publications point to the beneficial effects of modern agricultural technologies on increasing land productivity and labour productivity, improving the quality of natural resources, ensuring food security, poverty reduction, among others [6, pp. 1-6; 7, pp. 4377-4383; 8, pp. 1-16]. It can be assumed that the application of modern technology using artificial intelligence (AI) contributes to the economic, social and environmental sustainability of farms. The implementation of such innovations is justified in the case of small

farms, which, depreciated in the food supply chain as a result of the market mechanism, which leads to an income disparity in relation to large farms [9; 10; 11]. The use of artificial intelligence solutions can improve their financial performance. On the other hand, some authors indicate that the adaptation of innovative solutions in small farms may be hampered by the lack of knowledge, skills and capital [12; 13; 14].

The aim of the study was to assess the level of use of modern technologies (artificial intelligence) in smallholder farms in Poland, Romania and Lithuania. These are three European Union countries, belonging to the so-called post-Soviet block, with a fragmented agrarian structure as a result of a similar path of systemic transformation. The study included units with a relatively high index of economic, social and environmental sustainability. Thus, the authors asked whether there is a synergy between sustainability and the degree of adaptation of modern technologies. At the same time, the rationale for using innovative solutions and the barriers associated with it were indicated. This made it possible to formulate recommendations for agricultural policy regarding the implementation of artificial intelligence in the smallholder sector. The study used a rare qualitative research approach - in-depth interviews with farm owners - which is a kind of contribution to the analysis of the phenomenon. The questions and statements found in these interviews fit into the theory of reasoned action (TRA), which is a psychological theory that links beliefs to behaviour. This approach includes the following components of human behaviour: knowledge, subjective norms and individual's behavioural intention. It was assumed that behavioural intention is the most proximal determinant of human behaviour [15, pp. 11-39; 16]. To the best of our knowledge, there are no similar studies for Central and Eastern European countries, hence it was reasonable to conclude that the paper fills a research gap in this area.

Small-scale farms from three countries – Poland, Lithuania and Romania – were included in the analysis. For this research, the following criteria were adopted to select these units: utilized agricultural area up to 20 ha UAA, standard output up to EUR 25,000 and at least 75% of the family members' labour input involved in agriculture

activity. In the first stage, the analysis was based on surveys conducted in Poland in 2018 and in 2019 in two other countries. The samples numbered 710 farms in Poland, 1000 in Lithuania and 900 in Romania. A purposeful and random selection of the research sample was applied. Data were collected in the form of direct interviews by agricultural advisors. Questions concerned four areas: general farm features, economic and social issues, environmental aspects and connections with the market. In the second stage, using these data, we ordered farms according to the synthetic sustainability measure. From each country, we selected the 20 most sustainable farms (the so-called 'Top-20'). Among these entities, direct in-depth interviews were conducted. The interviews took place in 2020 and involved authors and agricultural advisors. Therefore, in total, detailed information was collected from 60 farms from Poland, Romania and Lithuania.

The conducted research proved that the level of use of modern technology in small farms, even those with a high sustainability index, was in practice zero. Thus, it can be stated that small-scale sustainable farms in Poland, Romania and Lithuania are not technologically smart at the same time. This fact manifests the necessity of dedicating artificial intelligence-based solutions to small farms. This is especially true for countries with a high share of smallholder agriculture and a fragmented agrarian structure, as the low scale of production and land area, in addition to high acquisition costs, are considered as the main barriers to the application of AI. Therefore, instruments for subsidising the purchase of technology are recommended, in the case of EU countries these may be targeted funds under the second pillar of the Common Agricultural Policy. The barrier of too small scale of production and lack of capital can also be reduced by developing systems of cooperation in the purchase and use of innovative machinery and equipment (e.g. creating and disseminating a model of a kind of technology co-ownership agreement). It is also postulated that rural areas should be covered by broadband Internet and that farmers should be guaranteed access to powerful computers connected to Cloud and data. Last but not least, it is crucial to organise (e.g. at the headquarters of agricultural advisory centres, chambers of agriculture, village halls) a series of training courses on the application of artificial

intelligence in agriculture, with particular emphasis on small farms. This process should involve representatives of companies producing the technology, IT specialists, scientists, social partners and, finally, farmers using such solutions.

List of references

1. Bastan R., Khorshid-Doust R., Sisi S.D., & Ahmadvand A. Sustainable development of agriculture: a system dynamics model. *Kybernetes*, 47(1), 2018, pp 142-162. doi.org/10.1108/K-01-2017-0003
2. Allen P., Van Dusen D., Lundy J., & Gliessman S. Integrating social, environmental, and economic issues in sustainable agriculture. *American Journal of Alternative Agriculture*, 6(1), 1991, pp. 34-39. doi:10.1017/S0889189300003787
3. Diamond J. The rise and fall of the third chimpanzee. *Journal of Social and Evolutionary Systems*, 16(3), 1993, pp. 357-360. [https://doi.org/10.1016/1061-7361\(93\)90040-X](https://doi.org/10.1016/1061-7361(93)90040-X)
4. Foley J.A., De Fries R., Asner G.P., Barford C., Bonan G., Carpenter S. R., & Chapiet F.S. *Global Consequences of Land Use*. *Science*, 309(5734), 2005. <https://doi.org/10.1126/science.1111772>
5. Siqueira T.T., Gallian D., Nguyen G., & Bánkuti, F.I. Organizational Forms and Agri-Environmental Practices: The Case of Brazilian Dairy Farms. *Sustainability*, 13(3762), 2021. <https://doi.org/10.3390/su1307376>
6. Zha J. Artificial Intelligence in Agriculture. *Journal of Physics: Conference Series*, 1693(012058), 2020, pp. 1-6. doi:10.1088/1742-6596/1693/1/012058
7. Eli-Chukwu N., & Ogwugwam E.C. Applications of Artificial Intelligence in Agriculture: A Review. *Engineering. Technology and Applied Research*, 9(4), 2019. pp. 4377-4383. DOI:10.48084/etasr.2756
8. Mhlanga D. Artificial Intelligence in the Industry 4.0, and Its Impact on Poverty, Innovation, Infrastructure Development, and the Sustainable Development Goals: Lessons from Emerging Economies? *Sustainability*, 13(5788), 2021. pp. 1-16. <https://doi.org/10.3390/su13115788>
9. Guth M., Smędzik-Ambroży K., Czyżewski B., & Stępień S. (2020). The Economic Sustainability of Farms under Common Agricultural Policy in the European Union Countries. *Agriculture*, 10(2), 2020. <https://doi.org/10.3390/agriculture10020034>
10. Smędzik-Ambroży K., Matuszczak A., Kata R., & Kułyk P. (2021). The Relationship of Agricultural and Non-Agricultural Income and Its Variability in Regard to Farms in the European Union Countries. *Agriculture*, 11(3), 2021. <https://doi.org/10.3390/agriculture11030196>

11. Czyżewski B., Czyżewski A., Kryszak Ł. The Market Treadmill Against Sustainable Income of European Farmers: How the CAP Has Struggled with Cochrane's Curse. *Sustainability*, 11(791), 2019. <https://doi.org/10.3390/su11030791>
12. Cook P., & O'Neil F. Artificial Intelligence in Agribusiness is Growing in Emerging Markets. *International Finance Corporation*, note 82, 2020.
13. Tanghe T. Boosting the use of Artificial Intelligence in Europe's micro, small and medium-sized Enterprises. Brussel: The European Economic and Social Committee, 2021.
14. Renda A., Reynolds N., Laurer M., & Cohen G. Digitising Agrifood: Pathways and Challenges. Brussels: CEPS&BCFN, 2019.
15. Ajzen I. From intentions to action: A theory of planned behavior. In: J. Kuhl & J. Beckman (Eds.), *Action control: From cognitions to behaviors*. New York: Springer, 1985, pp. 11–39.
16. Fishbein M., & Ajzen I. *Predicting and changing behavior: The reasoned action approach*. New York: Psychology Press, 2010.

Аблаєва Е.Т.

здобувачка вищої освіти 2 курсу СВО «Магістр»

Херсонський державний університет

Чмут А.В.

к.е.н, ст. викладач кафедри економіки, менеджменту та адміністрування

Херсонський державний університет

СТАТИСТИКА ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

На сучасному етапі розвитку економіки України постає питання про максимально ефективний розподіл державних коштів на всіх рівнях провадження господарської діяльності країни, у тому числі набуває особливого значення фінансова політика у сфері забезпечення потреб у товарах, послугах та роботах всіх інституційних об'єктів економічної системи. Тому одним з першочергових завдань сьогодення є дослідження проблем та напрямків вдосконалення фінансування сфери державних закупівель України, адже вони є

одним з найважливіших інструментів державного регулювання економіки та виконання поставлених країною соціально-економічних завдань.

Статистичний аналіз процесу публічних закупівель займає вагомe місце на сучасному етапі розвитку країни. Загальний аналіз публічних закупівель представлено на рис.1.

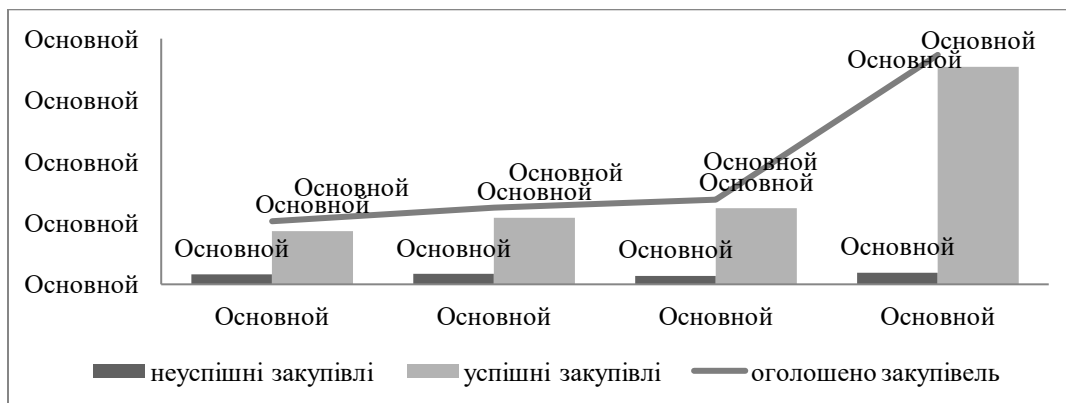


Рис. 1. Кількість оголошених та завершених публічних закупівель

Як свідчать представлені дані в період з 2017 по 2020 рр кількість оголошених публічних закупівель поступово зростала. Помітний стрибок був в 2020 році, коли цей показник зріс майже в 2,5 рази. Разом з тим значно зросла і кількість успішних закупівель, частка яких від оголошених становила 94%. Аналізуючи кількість укладених договорів із застосуванням законодавства про публічні закупівлі та без застосування процедур закупівлі треба відмітити, що в період з 2017 по 2020 роки кількість останніх значно зросла (рис. 2.)

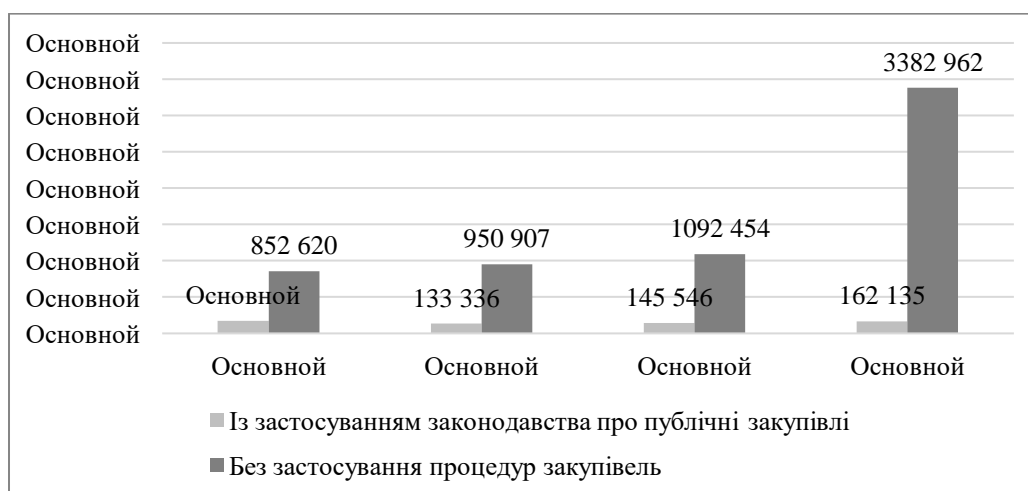


Рис. 2. Кількість укладених договорів із застосуванням законодавства про публічні закупівлі та без застосування процедур закупівель.

У 2020 році 95,4% договорів укладені без застосування процедури закупівель.

Список використаних джерел

1. Звіт про результати аналізу стану державних закупівель в Україні у 2015–2016 роках . Рахункова палата. 2017. URL: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16750872/Zvit_3-1_2017.pdf?subportal=main.

2. Чмут А.В. Ушкаренко Ю.В., Макаренко С.М. Статистико-економічне аналізування цін на молоко. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. 2021. Вип. 41. С. 85-90.

3. Чмут А. В. Сутність гармонізації як економічної категорії. Modern economics. 2017. № 1. С. 61-65.

Адвокато́ва Н.О.

к.е.н, доцент, доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування
Херсонський державний університет

Повод Т.М.

к.е.н, доцент, доцент кафедри економіки та фінансів
Херсонський державний аграрно-економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

В умовах посилення конкурентної боротьби для підприємств на перший план виходить завдання збереження та підвищення власної конкурентоспроможності.

Дедалі більше підприємств орієнтується досягти перемоги у конкуренції та намічених цілей у результаті постійних зусиль менеджменту у здійсненні ефективно конкурентної інноваційної стратегії розвитку.

У контексті світових кризових явищ та глобальної загрози голоду проблема формування стійкої конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості набула особливої актуальності.

У зв'язку з цим значну увагу приділено теорії конкуренції, статичної та динамічної її моделям, дослідженням інноваційних механізмів конкурентоспроможності як багаторівневої та багатоаспектної економічної категорії.

В економічній літературі ще не існує єдиного визначення конкурентоспроможності, яка могла б всебічно відобразити її сутність як економічну категорію. Не розроблено універсальних методик, застосування до оцінки конкурентоспроможності різних економічних об'єктів та суб'єктів.

Маючи економічний зміст поняття «конкуренція», багато хто авторів розкривають поняття «конкурентоспроможність», акцентуючи увагу на різних її аспектах. На сьогоднішній день надано різні визначення конкурентоспроможності (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення терміну «конкурентоспроможність»

№ п/п	Автор	Визначення терміну
1	2	3
1.	М. Портер	«Властивість товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами чи суб'єктами, що конкурують, ринкових відносин».
2.	Ж. – Ж. Ламбен	«Спроможність задовольняти потреби покупців краще, ніж це роблять суперники. Вона буде існувати до тих пір, поки підприємство тримає конкурентну перевагу, або завдяки особливим якостям, які відрізняють її від суперників, або з причини більш високої продуктивності, яка забезпечує їй перевагу у витратах».

1	2	3
3.	А. Ю. Юданов	«Це ступінь принадлиності цього продукту для споживача, який здійснює реальну купівлю. Розуміється можливості фірми запропонувати такий товар, який відповідає певним вимогам покупця, тобто певної якості, у потрібній кількості, у необхідні терміни і на більш вигідних умовах поставки, ніж у конкурентів».
4.	С. Ф. Покропивний	«Здатність до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості за умов конкурентного ринку».
5.	І. Астахова	«Комплексна характеристика діяльності підприємств, що базується на аналізі різних аспектів виробничо-господарської діяльності (виробничий потенціал, різні ресурси, забезпеченість матеріалами, фінансово-господарські результати діяльності) і дає змогу визначити сильні сторони підприємств у конкурентній боротьбі підприємства, знайти способи досягнення переваг над конкурентами».
6.	І.Б. Берегова	«Здатність фірми ефективно здійснювати свою діяльність та складається з конкурентоспроможності його елементів та їх організованості у досягнення мети».
7.	А.Н. Захаров	«Володіння властивостями, які створюють переваги для суб'єкта економічного змагання».

1	2	3
8.	М.В. Маракулін	«Здатність фірми працювати в динамічному конкурентному середовищі при утриманні наявних конкурентних переваг, як мінімум, в незмінному вигляді (краще - з позитивною динамікою)».
9.	І.Б. Яців	«Здатність здійснювати упродовж тривалого часу ефективну господарську діяльність, отримуючи прибутки від реалізації продукції на конкурентному ринку».
10.	Р. А. Фатхутдінов	«Здатність підприємств виробляти конкурентоспроможну продукцію, перевага одних підприємств над іншими, що працюють в одній галузі країни та за її межами».

+* Джерело: складено авторами на підставі [2,3,6,7]

Проблема забезпечення конкурентоспроможністю підприємств з використанням інноваційних механізмів актуальна і з практичної сторони набула сучасними методами оцінки конкурентоспроможності та інноваційними механізмами розробки конкурентоспроможних стратегії.

Забезпечення інноваційних механізмів конкурентоспроможності передбачає знання основних положень мікроекономіки, економіки харчової галузі та економіки галузевих ринків, насамперед щодо поведінки малих та середніх суб'єктів господарювання та особливостей галузевої організації.

Вирішення найважливіших проблем соціально-економічного розвитку України в сучасних умовах залежить від рівня забезпеченості конкурентоспроможності виробництва та послуг. Однак цей рівень порівняно з обсягом ВВП рік у рік скорочується, і за період воєнного стану в країні дуже скоротився.

Список використаних джерел

1. Thompson E. National competitiveness: A question of cost conditions or institutional circumstances. *British Journal of Management*. 2004. № 15(3). P. 197-218.
2. Науменко І. В. Оцінка рівня конкурентоспроможності в аграрному виробництві: практичні аспекти. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2017. №1. С. 140-143.
3. Павленко І. М. Конкурентоспроможність економічних систем: сутність і специфіка. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. №6. С.159–165.
4. McCann P., Ortega-Argiles R. Smart Specialization, Regional Growth and Applications to European Union Cohesion Policy. *Regional Studies*. 2015. № 8. P.1291-1302.
5. Індекс глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. URL : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2020-2021/introduction>
6. Ільїн В. Ю. Глобалізація та її вплив на конкурентоздатність підприємств аграрного сектору економіки України: монографія. Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2014. 436 с.
7. Корецька О. В. Щодо визначення економічної сутності конкурентоспроможності промислових підприємств. *Наукові праці МАУП*, 2014, Вип. 42(3). С. 215—222.

Баліцька Н.І.

магістрантка 1 – року навчання,

Білоцерківський національний аграрний університет

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ОДИН ІЗ ПРИКЛАДНИХ АСПЕКТІВ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ "B2G"

Сучасні тенденції глобалізації та наявність ключових ризиків і загроз національній безпеці поряд із цифровізацією та удосконаленням систем управління й урядування потребують виважених дій та тісної співпраці та сприяння, як з боку уряду і місцевої влади щодо розвитку належних відносин з приватними структурами задля започаткування спільних ініціатив, реалізації взаємовигідних ідей й проєктів, так і бізнесу з державою щодо надання

відповідного роду послуг чи спільнодію в цілому, одним із різновидів якого є "B2G" сфера.

Державно – приватне партнерство (ДПП) в цілому описує низку потенційно можливих чи реальних відносин між державними та приватними структурами в контексті надання відповідних послуг чи реалізації спільних проєктів [1, ст. 1 – 5].

ДПП є основою, яка, залучаючи приватний сектор, визнає та структурує роль уряду в забезпеченні виконання соціальних зобов'язань, успішних реформ сектора й досягнення державних інвестицій. Це є надзвичайно важливим, адже потужне ДПП оптимально розподіляє завдання, зобов'язання та ризики між державними й приватними партнерами в цілому та частково або повністю нівелює окремі з них [1, ст. 1 – 5].

Щодо державних партнерів – ними можуть бути державні установи, включаючи міністерства, відомства, муніципалітети або державні підприємства. Приватні ж партнери (місцеві або міжнародні) – це підприємства, бізнес – структури, малий, середній бізнеси чи інвестори з технічними або ж фінансовими знаннями, пов'язаними зі спільним проєктом. Дедалі частіше ДПП включають і неурядові організації (НУО), громадські організації (ГО) та представників громадського суспільства (ГС), що представляють ті зацікавлені сторони, яких проєкт безпосередньо стосується та тим самим формують спроможний рівень взаємодії та синергетичний ефект від його подальшого впровадження й реалізації [1, ст. 1 – 5].

Сьогодні ДПП, внаслідок широкого спектра його різновидів, можна розглянути й через зворотну призму – як «бізнес для держави» (B2G), тобто як такий собі каталізатор спільнодії та ключовий аспект реструктуризації й уточнення ролей у відповідному ринковому секторі задля мобілізації капіталу і інших ресурсів та досягнення ефективності виконання поставленої мети й відповідних поточних завдань [1, ст. 1 – 5].

Загалом B2G є однією із форм державно – приватного партнерства, що являє собою напрям, що включає будь – які відносини між державними

органами, такими як уряд, місцева влада і приватними компаніями чи бізнесом задля вирішення певного питання, чи надання певної послуги[2].

Система ДПП може діяти у двох одновекторних напрямках, а саме у формах B2G й G2B:

- B2G («business – to – government»), що є системою взаємодії між бізнесом і державою (як приклад – система електронних державних закупівель Prozorro, платформа Дія. Бізнес та ін.);
- G2B («government – to – business»), що є набором програмних і апаратних засобів з метою здійснення онлайн – взаємодії ОБВ і приватних чи комерційних установ, спрямованого на підтримку й розвиток бізнесу (сюди слід віднести розробку та удосконалення інформаційних веб – сайтів ОДВ, ОМС, урядових порталів, систему внутрішніх електронних закупівель та ін.) [3].

Обидва напрямки є дуже актуальними та вигідними, тому що, до прикладу, якщо державним установам потрібні послуги чи продукти – технологічні рішення для обробки даних або реалізація будівельного проєкту, влада передає необхідні контракти приватним компаніям або ж навпаки – коли приватна компанія розуміє, що не спроможна вивести продукт чи послугу без сприяння держави на внутрішній чи міжнародний ринки (через високий рівень конкуренції, монополізм, недостатність коштів, законодавче обмеження, відсутність належного інфраструктурного чи інституційного забезпечення, питання масштабування та інших причин), вона звертається до держави, чи її представницьких органів задля подальшого сприяння і співпраці у тій чи іншій сфері [2].

Хорошим прикладом щодо B2G – напрямку як різновиду ДПП може слугувати співпраця АТ «Укртелеком» із Міністерством цифрової трансформації України під назвою «Подолання цифрового розриву» що є спільним проєктом даної компанії із державою, де частину витрат на будівництво мережі для закладів соціального значення компенсується саме з державного бюджету [4].

Ще одним напрямком можна зазначити обмін даними B2G через механізми ДПП — це співпраця, у якій компанія чи інша приватна організація надає свої дані (або аналітичну інформацію) державному сектору (місцевому, регіональному, національному чи міжнародному) для суспільних інтересів. Обмін такими даними має багато переваг – наприклад, дані про транспортні потоки можуть надати розуміння проблем мобільності та економічного розвитку міст, дані роздрібних торговців можуть допомогти офіційним статистичним інститутам більш ефективно встановити індекс цін тощо [5].

Окрім того, обмін даними B2G як різновид ДПП має величезний потенціал для розв’язання багатьох суспільних проблем, починаючи від зміни клімату через освіту та міського планування і закінчуючи формуванням точної офіційної статистики. Це може допомогти перейти до моделі розробки політики, що базується на фактичних даних, що призведе до ефективніших, раціональніших, екологічно – справедливіших та інклюзивних рішень [5].

До того ж глобальне партнерство, зокрема, і ДПП та його напрямки B2G та G2B відіграють систематично основоположну роль у досягненні Цілей сталого розвитку ООН, зокрема, і Цілі 17 «Глобальне партнерство» і в виконанні зобов’язань ЄС стати першим у світі кліматично нейтральним континентом до 2050 року [6].

Отже, варто наголосити на тому, що формування і розвиток глобального партнерства через призму подальшого удосконалення систем ДПП через B2G та G2B вектори є надзвичайно актуальним з точки зору як ціннісних та практичних переваг для кожного учасника такої взаємодії, так і збереження та примноження відповідного рівня соціально – економічного та екологічного розвитку країни й світової спільноти в цілому.

Список використаних джерел

1. Public-Private Partnership Handbook. *Asian Development Bank*. URL : <https://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/31484/public-private-partnership.pdf> (дата звернення : 26.10.2022 р.)

2. B2G – business-to-government. *Digital Guide IONOS*. URL : <https://www.ionos.com/digitalguide/online-marketing/online-sales/b2g-business-to-government/> (дата звернення : 26.10.2022 р.)
3. Бізнес-моделі. Що таке B2B, B2C, B2G, G2B?. *Бюро розвитку*. URL : <https://www.byuro-rozvytku.com/2021/09/29/biznes-modeli-shho-take-b2b-b2c-b2g-g2b/> (дата звернення : 26.10.2022 р.)
4. Оптичний інтернет у селі: рівні можливості проти цифрового розриву. *MIND*. URL : <https://mind.ua/openmind/20215090-optichnij-internet-u-seli-rivni-mozhливosti-proti-cifrovogo-rozrivu> (дата звернення : 26.10.2022 р.)
5. Business-to-government data sharing: Questions and answers. *European Commission website*. URL : <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/faqs/business-government-data-sharing-questions-and-answers> (дата звернення : 26.10.2022 р.)
6. Цілі сталого розвитку в Україні. *Організація Об'єднаних Націй. Україна*. URL : <https://ukraine.un.org/uk/sdgs> (дата звернення : 26.10.2022 р.)

Бєлобородова М.В.

канд. екон. наук, доцент кафедри туризму та економіки підприємства,
Національний технічний університет «Дніпровська Політехніка»

Чуприна Н.Ю.

магістр, Національний технічний університет «Дніпровська Політехніка»

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА: РИЗИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

Пандемія COVID-19 продемонструвала бізнес-лідерам організацій усіх галузей, типів, розмірів і регіонів, що одна окремо взята подія може викликати каскад взаємопов'язаних ризиків у всій організації. Жоден бізнес не був застрахований від ризиків, спричинених пандемією, і багато організацій постраждали значно, а для деяких, на жаль, наслідки стали катастрофічними. Багато бізнес-лідерів, які раніше не бачили сенсу в інвестиціях у якийсь процес управління ризиками або витрачання часу на регулярні, надійні консультації з ризик-менеджменту, тепер усвідомлюють необхідність переглянути свій підхід

до управління ризиками та підвищити стійкість організації у нестабільному зовнішньому середовищі.

Проблема управління конкурентоспроможністю підприємств сьогодні полягає не стільки у відповіді на існуючі виклики, скільки в успішному прогнозуванні викликів та загроз, які очікують на організацію в перспективі. Управління ризиками та антикризовий менеджмент стають невід'ємними частинами стратегічного планування компаній. Однак, як показує практика, навіть це не забезпечує компанії від виходу з ринків.

Так, все більш зростаюча політична напруженість у світі, війна в Україні, руйнування логістичних шляхів слугують ще одним мотивом до пошуку шляхів стабілізації організацій по всьому світу. У відповідь на ці зміни в очікуваннях багато організацій звертаються до корпоративного управління ризиками або еквівалентних процесів. Зараз багато хто більше, ніж будь-коли раніше, переконані в тому, що дані про ризики, які вони можуть використовувати для прийняття стратегічних рішень, мають стратегічну цінність, і вони досліджують вдосконалені процеси управління ризиками на рівні підприємства.

Керівники компаній по всьому світу вказують, що нинішній стан прийняття корпоративного управління ризиками залишається відносно незрілим, причому від однієї третини до половини організацій стверджують, що мають повний формальний процес управління ризиками на рівні підприємства. Більшість керівників розуміють реальність того, що організації повинні йти на ризик, щоб отримати прибуток. На жаль, для багатьох організацій нагляд за ризиками та стратегічне планування здаються окремими та різними видами діяльності.

У 2021 році з метою узагальнення позицій бізнесу щодо управління ризиками, Університетом Північної Кароліни, Ініціативою ERP та Міжнародною асоціацією бухгалтерів було опубліковане дослідження «Global State of Enterprise Risk Oversight». В його рамках узагальнено висновки 718 керівників організацій по всьому світу та надано інформацію про поточний стан нагляду за ризиками в масштабах підприємства, включаючи виявлені подібності та

відмінності в чотирьох окремих географічних регіонах: Європі та Великобританії, Азії та Австралія і Океанія, Африці та Близькому Сході, США(табл. 1).

Таблиця 1

Поточний стан нагляду за ризиками в масштабах підприємства, за регіонами
(фрагмент)

Твердження	Європа та Велика Британія	Азія, Австралія та Океанія	Африка та Близький Схід	США
Процес управління ризиками «Переважно» або «Здебільшого» забезпечує унікальну конкурентну перевагу для підприємства	8%	41%	32%	11%

*Примітка: складено на основі [1]

Більший відсоток респондентів в Азії, Австралазії, Африці та на Близькому Сході вважають, що їхній нагляд за ризиками забезпечує важливу конкурентну перевагу. В Європі (8%) і в США (11%) респонденти демонструють набагато меншу впевненість в своїх системах управління ризиками. Ці результати свідчать про відсутність інтеграції управління ризиками та прийняття стратегічних рішень. Якщо бізнес-лідери справді сприймають реальність того, що ризик і прибутковість взаємопов'язані, вони повинні прагнути змінити свої підходи до управління ризиками, щоб зосередитися на тих ризиках, які є найважливішими для стратегічного успіху організації. Глибока інформація про ризики, що виникають, повинна сприяти прийняттю стратегічних рішень керівництвом. Якщо процес управління ризиками не генерує такого роду розуміння, можливо, буде виправдана повторна оцінка їхніх систем управління ризиками.

Для того, щоб процес управління ризиками забезпечував стратегічну цінність, керівництву потрібні результати цих процесів, які вони можуть використовувати для стратегічного реагування на нові ризики. Більш глибоке вивчення базових процесів ідентифікації та оцінки ризиків допомагає отримати певне розуміння відмінностей у загальній зрілості нагляду за ризиками. Ми

поставили низку запитань про методи, які використовуються для ідентифікації, оцінки та моніторингу ключових ризиків.

Приблизно одна п'ята або менше організацій у всіх регіонах світу не ведуть інвентаризації ризиків/реєстри своїх найбільших ризиків. Подібні результати спостерігалися, коли респондентів запитували, чи мають їхні організації офіційні процеси для оновлення ключових інвентаризацій/реєстрів ризиків. Організації США відповідали «ні» на це запитання частіше, ніж респонденти в інших регіонах світу [1].

Конкуренти з більш досконалим аналізом ризиків перебувають у кращому становищі, що дозволяє їм бути більш гнучкими та адаптивними, коли вони реагують на зміни в умовах ризику. Рано чи пізно це може призвести до значної ринкової переваги для тих, хто має більш надійну інформацію про ризики. Відносний рівень незрілості та надійності нагляду за ризиками підприємства в організаціях по всьому світу, ймовірно, пояснюється наявністю кількох сприйнятих перешкод на шляху нагляду за ризиками підприємства. Ці перешкоди можуть обмежувати прогрес у зміцненні загального підходу організації до нагляду за ризиками.

Загалом, ми цілком поділяємо точку зору, висловлену в дослідженні Г. Матукової та ін. [2], яке присвячено проблемі алгоритмізації підвищення конкурентоспроможності підприємств на основі управління ризиками. Автори підкреслюють, що «до головних завдань антикризового менеджменту можна віднести: реалізацію фінансового потенціалу підприємства для забезпечення необхідного рівня прибутковості в умовах циклічного розвитку економіки; забезпечення функціонування на підприємстві ефективної системи фінансового менеджменту та фінансового контролю, як гарантії раціонального використання фінансових ресурсів» [2].

Неможливо оминати важливість оцінки та оптимізації бізнес-процесів в антикризовому управлінні підприємствами. О. Старинець в роботі [3] зазначає, що «... при запровадженні моделі превентивного антикризового управління керівництво... підприємства має посилити контроль за бізнес-процесами і

здійснювати постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовищ. Так, об'єктами внутрішнього контролінгу мають бути: рівень прибутковості, обсяги заборгованості, обсяги витрат, індекси ліквідності й оборотності активів».

Окрім вище наведеного, варто особливо підкреслити важливість усвідомлення керівництвом необхідності побудови системи оцінки та управління ризиками на підприємстві як першочергового завдання антикризового менеджменту. У сукупності ці висновки свідчать про те, що керівники, зацікавлені в посиленні загального контролю за ризиками в своїй організації, стикаються з певними перешкодами, які їм доведеться подолати. Частину їхніх зусиль, можливо, доведеться зосередити на комунікації та освіті, щоб допомогти сформулювати ціннісну пропозицію щодо інвестування в покращений нагляд за ризиками підприємства для стратегічного успіху. Чим більше керівники усвідомлюють стратегічну цінність інформації про ризики на рівні підприємства, тим більше вони будуть готові брати участь у важливих процесах управління. Допомагаючи керівникам зрозуміти, наскільки надійне розуміння ризиків підвищує здатність організації бути гнучкими та стійкими, тим більшого прогресу вони можуть досягти в розширенні своєї інфраструктури контролю за ризиками.

Список використаних джерел

1. Beasley M.S., Branson B. Global State of Enterprise Risk Oversight. *The ERM Initiative at NC State University*. 2021. 4th ed. 21 p.
2. Матукова Г., Багашова Н., Матукова-Ярига, Д. Антикризовий менеджмент: алгоритм підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Економіка та суспільство*. 2021. № 32. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-32-89>
3. Старинець О. Г. Антикризове управління вітчизняними телекомунікаційними підприємствами: сучасний стан, тенденції та перспективи. *Ефективна економіка*. 2019. № 7. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7178> (дата звернення: 27.10.2022). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.7.2

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: СТРУКТУРА ТА ПРИЗНАЧЕННЯ

У сучасних ринкових умовах розвиток маркетингових структур значною мірою пов'язаний з розробкою, впровадженням та використанням різних засобів управління, які являють собою сукупність методологічних та організаційних заходів. Ці засоби мають форму інформаційних, комп'ютерних та комунікаційних технологій. За допомогою таких технологічних структур проводиться: передача, збирання, обробка та оцінка необхідної інформації. Вони можуть бути ефективно реалізовані в рамках такого класу інформаційних систем, як системи підтримки прийняття рішень [1, 2, 3].

Виходячи з вище сказаного, можна виділити дві тенденції у здійсненні організаційного управління.

1. Розвиток інформаційних, комп'ютерних та комунікаційних технологій для певних предметних та проблемних сфер.

2. Відокремлення, концентрація та класифікація знань, ідентифікація та реалізація об'єктів, ситуацій та процесів управління. Однією з найбільш перспективних, з урахуванням цих тенденцій, вважається теорія систем підтримки прийняття рішень [3, с. 301].

Розглянемо докладніше кожен тенденцію.

1. Під сутністю комунікації розуміється «процес обміну інформацією, її змістовним значенням між двома або більше людьми» [3]. Роль комунікації визначається тим, щоб [4] вносити узгодженість, забезпечувати гарне функціонування внутрішнього середовища та взаємодію із зовнішнім середовищем.

Широке застосування комунікації обумовлено такими основними причинами [4, с. 25]: комунікація є джерелом інформації; лідери отримують інформацію за допомогою спілкування зі своїм оточенням і всередині організацій; комунікація виступає як інструмент реалізації розробленої стратегії з високою ефективністю; комунікації фірми можуть мати тимчасовий, епізодичний і постійний характер.

Розглядаючи питання комунікації, виділяють два підходи. Перший - приділяє найбільшу увагу вивченню комунікацій всередині організації [4, с. 27]. Другий розглядає комунікації стосовно просування товару у системі маркетингу [2, 4]. Останній має на увазі, що будь-яка форма повідомлень, що використовуються фірмою для інформації, переконання або нагадування людям про свої товари, послуги, ідеї або вплив на суспільство.

Відповідно до моделі процесу комунікації виділяють такі функції: контроль норм поведінки виробничого та загальнолюдського порядку; мотивація працівників відповідно до цілей організації та їх відгуків за допомогою зворотного зв'язку для заохочення бажаної поведінки; інформаційне забезпечення прийняття рішень; облік емоційного стану працівників.

На маркетингові комунікації, що є невід'ємною частиною та умовою існування підприємницьких структур, все більший вплив надають розвиток інтернет-технологій, успіхи в галузі телекомунікацій, поява альтернативних засобів зв'язку, нові підходи до вирішення завдань ринкової економіки. Розвиток та зміцнення нових комунікаційних засобів змінює цілі та зміст повідомлень, зменшує аудиторію традиційних засобів комунікації. Завдяки тенденції до інтерактивності нових каналів комунікації, споживачі можуть не тільки отримувати інформацію, а й відбирати, замовляти її, надсилати відповідну інформацію. Для вивчення індивідуальних особливостей поведінки покупців при купівлі, створення персональних повідомлень відповідно до результатів досліджень використовується доступ до джерел даних за різними напрямками.

Розглянуті тенденції сприяють процесу створення інтегрованих маркетингових комунікацій. Вони перебудовують процес комунікації, адаптуючи його до точки зору споживача, долають не здатність традиційних засобів масової

комунікації досягти бажаного рівня спілкування з аудиторією, впливають на поведінку покупців на тривалий період.

В основному, на нашу думку, бар'єрами, що уповільнюють інтеграцію маркетингових комунікацій є: функціональна замкнутість працівників; ієрархічна структура організації, що перешкоджає проходженню інформації з меншою кількістю проміжних ланок; як правило, короткострокове планування маркетингу.

Більшість фірм при організації своєї маркетингової діяльності, у тому числі і при створенні мереж комунікацій, намагається органічно поєднувати використання всіх видів ІТ. Однак з них найбільш популярними можна вважати на наш погляд такі два види. Перший – це комп'ютерні мережі, насамперед, технологія клієнт/сервер. Другим видом з найбільш потужних комунікаційних середовищ сьогодення є Інтернет. Для сучасної ділової людини в Інтернеті є величезні можливості: електронна пошта; обмін комп'ютерними файлами; телеконференції тощо.

З погляду інформаційного забезпечення маркетингових систем найважливішим етапом є підготовка інформації для прийняття рішення. Така цілеспрямована інформація утворює інформаційну систему підприємницької структури. Ця структура відображає конкретність, рівень агрегування інформації та характеризує ступінь задоволення потреб різних рівнів системи управління. Для вдосконалення системи управління та адаптації її до сучасних умов необхідно перенести акцент з оперативного на стратегічне управління.

Як відомо, якщо необхідний для управління обсяг інформації зростає в арифметичній прогресії, то кількість можливих взаємозв'язків, поєднань її елементів збільшується в геометричній, тому виникає неминучість переоцінки витрат на обробку інформації, її переміщення, зіставлення та зберігання, а також на прийняття рішень. Цю проблему, у світлі тенденцій ІТ ліквідації проміжних ланок, можна вирішити, зокрема, шляхом скорочення кількості рівнів управління. Вважаємо, що при формуванні структури на принципах маркетингу повинні бути вирішені такі основні питання: суть довгострокових і короткострокових цілей та маркетингова стратегія їх досягнення; кількісний склад персоналу з відповідними

діловими якостями та рівнем підготовки; налагодження локальних комп'ютерних мереж та їх математичне забезпечення.

Список використаних джерел

1. Пінчук Н.С., Галузинський Г.П., Орленко Н.С. Інформаційні системи і технології в маркетингу: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2003. 460 с.
2. Grishchenko O.V. (2011) Marketynhova informatsiina systema yak instrument orhanizatsii protsesu rozroblennia, pryiniattia ta realizatsii marketynhovykh innovatsiinykh rishen v systemi upravlinnia suchasnym pidpryiemstvom [Marketing information system as a tool for organizing the process of development, adoption and implementation of innovative marketing decisions in the modern enterprise management system] Economic sciences. vol.6. pp. 58-62.
3. Ivanov, Yu.B., Us M.I. (2016), Skladovi informatsiinoho zabezpechennia marketynhovoї diialnosti promyslovoho pidpryiemstv [Components of the information support of the marketing activities of an industrial enterprise] Business Inform. vol. 1. pp. 299-305.
4. Kievskaya K.I. (2018) Analiz suchasnykh pidhodiv do stvorennia informacijnih sistem marketingu pidpryiemstv [Analysis of modern approaches to creating information systems for marketing enterprises] Technical science. vol. 10. pp. 24-27.

Boboshko A.,

Student

Belinska G.,

PhD in Economics, Assoc Prof., PhD in economics,

National Aviation University, Kyiv

MANAGEMENT OF THE INFORMATION AND COMMUNICATION SPHERE

Communication and information are extremely important in society. They are gaining special importance in a globalizing society. The latter is characterized by a truly revolutionary development of information and communication technologies,

which are used at all levels, in all spheres, branches, territorial and temporal spaces of management.

Information and communication management is a system of management of the information and communication sphere of society based on the use of forms, methods and technologies of legal, economic, social, humanitarian and political management and marketing [1].

Modern information technologies are the latest business tools, because the experience of the most successful companies was used in their creation. The use of modern technologies allows enterprises to borrow this experience, adapting it to specific working conditions.

There are many elements that are required for work that permeate the culture thanks to the Internet. Such elements are:

- operational communications (e-mail, mailing lists, etc.);
- distributed resources and means of access to them (databases, portals, terminals, computer networks);
- means of coordinating activities (electronic bulletin boards, forums, electronic surveys);
- forms of feedback and organization of cooperation; means of production (tools for finding resources and partners, standard software tools).

Information management is an innovative activity focused on the constant search for new ways of organizing information activities, creating material and social prerequisites for effective access to information in order to ensure information and communication processes, activation and development of existing forms of their rational use [2].

Information management includes the following types of work [3]:

- research of the enterprise as an object of management;
- formation of information resources of the enterprise as a management base;
- to work in an information environment. creation of information products as a means of management.

Thus, information management is considered as a new type of organization management based on the integrated use of all types of information: research, technological, material and technical, personnel, financial, etc. The peculiarity of information management is that it belongs to two areas of activity: on the one hand, general theory of management, operations research and system analysis, and on the other hand, to the information and communication area of activity, the basis of which is the fundamental principles of informatics.

The structure of activities in the field of information management is determined by the sphere of coverage of industries at the intersection of which it arose and develops:

- operative use of information as a strategic resource in order to ensure the competitiveness of the organization - information support of the enterprise's activities;
- management of information processing processes, which is the content of management documentation support;
- use of information for purposeful formation of the organization's external and internal communication policy.

The main tasks of information management are [4]:

1. Formation of the technological environment of the information system of the enterprise.
2. Development of the information system and provision of its maintenance.
3. Planning in the environment of the information system of the enterprise.
4. Formation of the organizational structure in the field of enterprise informatization.
5. Use and operation of information systems at the enterprise.
6. Personnel management in the field of enterprise informatization.
7. Management of capital investments in the field of enterprise informatization.
8. Formation and provision of comprehensive protection of information resources of the enterprise.

9. Selection of rational forms of communications, equipment and information technologies, as well as characteristics of information resources necessary to achieve the goals of the organization.

The problem of information preparation for managers is highlighted as a separate direction in the concept of information resource management, and information provision is considered as an element of information management.

Information management plays a very important role in the activities of every organization because it is actually a powerful and effective information support. And this ensures its existence in modern economic conditions, which require fairly quick planning and decision-making.

REFERENCES

1. Babyk V.M. Information and communication management in the global society: psychology, technologies, public relations technique: Monogr. — K., 2005; Lall J. Mass media, communication, culture: a global approach. — K., 2002.
2. Matvienko O. V. Basics of information management: Training manual. Kyiv, 2004. 128 p
3. Matvienko O.V., Tsyvin M.N. Information management: reference synopsis of lectures in diagrams and tables. - K.: Slovo, 2007.
4. Lall J. Mass media, communication, culture: a global approach. — K, 2002.

Бойко Б.О.,

здобувач вищої освіти

Дніпровського національного університету

імені Олеся Гончара

РОЛЬ МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

Сфера медичних послуг будь якої держави, є одним з основних показників становища добробуту нації. Впродовж останніх десятиліть дана галузь розвивалася галопуючими темпами, як наслідок цього процесу, відкрилося

багато можливостей і нових рішень для бізнесу. Важливим аспектом цього розвитку є маркетинг, який став рушійною силою новітньої конкуренції серед приватних медичних лікарень та установ, які займаються послугами. Однак, даний прогрес не був однорідний та перманентний у всіх країнах одразу. Розглядаючи Україну, можна сказати що прогрес даної сфери був і є досить специфічним, з огляду на певні труднощі державотворення та наративів і упереджень з боку народу. Через політику націоналізації в нашій державі, яка була довгий час у складі Радянського Союзу, не існувало приватних медичних установ та відповідно конкуренції також, тому часткова приватизація сектору охорони здоров'я та використання маркетингу щодо цього – стали нововведеннями для українців [1,2].

Маркетинг у медичних послугах націлений на залучення нових клієнтів. Однак специфіка полягає у тому що, головна його задача полягає саме у залученні, тому що за утримання відповідає сам лікар, оцінюючи результат його роботи, клієнт приймає рішення про можливість нових візитів, якщо в цьому є необхідність. За весь шлях потенційного пацієнта до його візиту в медичну установу, відповідають речі, які є елементами новітнього маркетингу, це можуть бути: таргетована реклама в соціальних мережах, стильний і змістовний сайт, ввічливий оператор, який надає детальну інформацію про лікаря та його послуги, привабливий інтер'єр та привітний персонал лікарні, системи бонусів та знижок тощо[1].

На даний момент, можна виокремити дві групи виробників медичних послуг: приватний і державний сектор. У першому випадку маркетингова філософія ведення бізнесу розкривається дуже широко. Це проявляється через ведення продуктової, антикризової та цінової політики, розповсюдження та просування послуг і репутаційний контроль. Серед конкретних методів можна виокремити: професійне ведення офіційного сайту, просування своїх проєктів та послуг через соціальні мережі та аналітика [2]. Зазвичай, для такої великої роботи замовляють послуги рекламних агентств, або у випадку малого приватного бізнесу з дуже обмеженими ресурсами, усі вищі перераховані методи

застосовують самотужки і не завжди професійно. Розглянемо державний сектор, який є наразі найпопулярнішим у медичних послугах. Через брак додаткового фінансування і упереджень щодо недоцільності популяризації своїх послуг, маркетингова філософія, фактично не застосовується, окрім деяких випадків. Дане свідчення може вплинути на відтік споживачів з державного сектору до приватного, за відсутності реорганізації і необхідних ресурсів[2].

Попри все зазначене вище, треба відміти цифровізацію державного сектору у медичних послугах, яка дозволяє конкурувати з приватними установами. Серед продуктів які заохочують споживача отримувати послуги з боку держави є застосунки “Лікарі 24/7”, “Helsi”, “Doctor Online” та інші. Цей підхід дозволяє отримувати консультації від лікарів дистанційно, не створюючи черг і серйозних навантажень у лікарнях.

Отже, в майбутньому, вмiле використання сучасних рішень ведення маркетингу в медичних послугах – буде обов’язковою умовою за для виживання та подальшого розвитку тієї чи іншої установи.

Список використаних джерел

1. Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам’яті проф. Балацького О. Ф. (м. Суми, 24–26 квітня 2013 р.) : у 4 т. / за заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : Сумський державний університет, 2013. – Т. 4. – С. 86-87.
2. Ткачук С.В. Маркетинг медичних послуг в Україні : проблеми та перспективи. С. 1-3.

Братанчук Д.О.,

студент, 3 курс, спеціальність

«Підприємництво, торгівля і біржова діяльність», ОНМУ

Чебанова Т.Є.,

к.е.н, доцент, кафедра підприємництва і туризму, ОНМУ

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В РИНКОВИХ УМОВАХ

Щодня люди за різними цінами купують продукти харчування, одяг,

взуття та всі предмети побуту, якими користуються. Всі ці речі мають свою купівельну ціну. Оплата будь-якої послуги, якою ми користуємось чи надаємо її, теж буде її ціною. Наприклад, орендна плата також є ціною послуги, яку надає орендодавець.

Отже, з цінами ми стикаємось всюди. Але що являє собою ціна? Ціна - це грошовий вираз вартості товару, роботи або послуги, тобто сума, яку покупець платить за товар. В умовах ринкової економіки значення цін є величезним і визначає структуру і кількість виробництва, рух грошових потоків, розподіл маси товарів. Ціни впливають на величину прибутку, рентабельність продукції та виробництва і, зрештою, на якість життя суспільства [1].

Ціноутворення – це встановлення ціни на товар чи послугу. Метою ціноутворення є отримання прибутку. Щоб досягти цієї мети, ціна продукту повинна бути досить високою, щоб покрити всі витрати на її виробництво та продаж, а також щоб забезпечити необхідну норму і обсяг прибутку. Є дві основні системи ціноутворення: ринкове та державне.

Ринкова ціна встановлюється безпосередньо на ринку під впливом співвідношення попиту та пропозиції. Ще таку ціну називають «вільною», тобто вона не встановлюється спеціальною установою або державними органами. Вільні ціни визначаються суб'єктами господарювання самостійно за згодою сторін, а у внутрішньогосподарських відносинах - також за рішенням суб'єкта господарювання (частина 2 статті 190 Господарського кодексу України) [2].

Відхилення в ціні і вартості відбувається насамперед від того, як змінюється попит і пропозиція. Безперечно, ринкова ціна залежить від витрат виробництва (постійних і змінних) і поведінки конкурентів на ринку та від того, які ціни на свою продукцію вони встановлюють [1].

Одним з важливих способів регулювання ринкових цін є державне регулювання. Державне регулювання цін - це дії органів державної влади, місцевого самоврядування та суб'єктів ціноутворення, спрямовані на здійснення регулювання цін у народному господарстві, сфері послуг і контролю за їх дотриманням.

Відповідно до частини 1 статті 13 Закону України «Про ціни і ціноутворення» державне регулювання цін здійснюється Кабінетом Міністрів України, органами виконавчої влади, державними колегіальними органами та органами місцевого самоврядування відповідно до їх повноважень [3].

Існує прямий і непрямий способи вплив держави на ціни. Прямий (адміністративний) метод – це втручання держави в поточні ціни, означає участь держави у формуванні рівня, структури, пропорцій і динаміки цін, у встановленні певних правил ціноутворення [4].

Непрямий (адміністративний) метод спрямований на зміну кон'юнктури ринку, створення певного положення в області фінансів, валютних та податкових операцій, оплати праці [1].

У ціни є деякі функції. Вони виражають собою сукупність властивостей, що виявляють призначення ціни. Розрізняють 4 таких функцій: облікову, стимулюючу, розподільчу, збалансування попиту та пропозиції.

Облікова функція. В зв'язку з тим, що ціна є грошовим еквівалентом вартості, тому вона визначає, скільки витрачено праці, сировини, матеріалів, комплектуючих виробів на виготовлення товару, характеризує його споживчу ефективність [5]. У результаті в ціні відображаються не тільки загальні витрати на виробництво і обіг продукції, а й розмір прибутку.

Стимулююча функція. Сутність функції виявляється у заохочувальній або стримуючій дії ціни на виробництво і споживання різних видів Ціна стимулює виробника через заключений у ній прибуток.

Розподільча функція. Ця функція полягає у тому, що через ціни проводиться розподіл і перерозподіл виробленого національного доходу між галузями економіки, регіонами країни, фондами споживання і накопичення, підприємствами, різними групами населення.

Функція збалансування попиту і пропозиції. Функція виражається у тому, що через ціну підтримується баланс між виробництвом і споживанням, пропозицією і попитом [5]. Тобто, у випадку коли відбувається дефіцит якоїсь продукції, ціна на неї завжди тільки зростає. Зростання ціни діє на виробництво

і стимулює його виробляти більше продукції. Із зростанням обсягів виробленого товару, ціна на нього зменшується, а отже попит і пропозиція поступово балансуються. Але є ще і протилежний приклад, коли на ринку представлено багато товару і ціна на нього низька. Підприємство у свою чергу не зацікавлено в його виробництві, через малий прибуток. У такому випадку виготовлення товару просто призупинено, його поступово розкуповують на ринку і у кінцевому результаті попит і пропозиція також балансуються.

Отже, в умовах ринкової економіки ціна є одним із найважливіших показників, який значною мірою впливає на фінансовий стан підприємства. Це відбувається тому, що від рівня цін залежать прибуток комерційних організацій, конкурентоспроможність підприємств і продукції. Ціноутворення є найважливішим інструментом внутрішнього планування компанії та служить орієнтиром для прийняття бізнес-рішень.

Звичайно, необхідність державного регулювання ціноутворення в ринкових умовах потрібно. Адже необхідно контролювати ціни в різних галузях галузей і на різних підприємствах, щоб захистити населення. Як зазначалося вище, ціна продукції залежить від багатьох факторів, наприклад попит на продукт, державне регулювання цін, конкуренція та ціни конкурентів, але комплексно врахувавши вплив усіх цих елементів, компанії можуть розробляти гнучку та ефективну цінову політику.

Список використаних джерел

1. Пінішко В. С. Ціни і ціноутворення : навч. посіб. / В. С. Пінішко. – Львів : Інтелект-Захід, 2010. – 34-35 с.
2. Вільні ціни частина 2 статті 190 Господарського кодексу України № 5007-VI від 21.06.2012// База даних «Законодавство України»/ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/conv#n1363>
3. Про ціни та ціноутворення: Закон Верховної Ради від 21.06.2012. № 5007-VI // База даних «Законодавство України»/ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17#Text>.
4. Державне регулювання економіки та економічна політика: навч. посіб. / Г. С. Третяк, К. М. Бліщук. - Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. - 106 с.

5. Навчальний посібник / О.М. Бандурка, Є.В. Ковальов, М.А. Садиков, О.С. Маковоз; за заг.ред. О.М. Бандурки. – 2017. – 149 с.

Воробйова Ю.М.,

здобувачі вищої освіти

Стоянець Н.В.

д.е.н., професор кафедри менеджменту

імені Л.І. Михайлової Сумського НАУ, м. Суми

УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ В АДМІНІСТРАТИВНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У нинішньому бізнес-середовищі жорстокої конкуренції та глобалізації практика, заснована на компетентності, привернула велику увагу сучасних організацій. Вони спрямовані на досягнення оптимальної продуктивності в довгостроковій перспективі шляхом постійного розвитку навичок і компетенцій співробітників. Системи управління, засновані на компетенціях, є головним чином орієнтованими на співробітників і зосереджені на тому, як організація досягає бажаної продуктивності. Вирівнюючи компетенції в межах системи управління продуктивністю, керівники забезпечують зворотній зв'язок зі співробітниками щодо досягнутих цілей ефективності та того, як була виконана робота.

Системи управління ефективністю базуються на особистісних компетенціях, які відрізняють високих виконавців від середніх виконавців, а особистісні компетенції виводяться з цінностей і основних компетенцій організації. Відповідно до (Brownhill, J., & Warin, I. W. 2016), організації, які використовують системи, засновані на основних компетенціях, вважаються високоефективними або далекоглядними. Компетенції – це насамперед специфікації роботи, пов'язані зі знаннями, навичками та здібностями особи, які визначають як особистий, так і організаційний успіх (Liu, Y., Liu, J., & Zhou, Y. (2017)). Ці ж дослідники назвали особистісні компетенції такими, як орієнтація

на досягнення, робота в команді, аналітичне мислення, побудова стосунків, орієнтація на обслуговування клієнтів тощо.

Компетенції можна інтегрувати в процес управління продуктивністю будь-яким із двох способів:

Шляхом ідентифікації та визначення ключових компетенцій, необхідних для реалізації цілей/завдань ефективності: Ключові компетенції спільно визначаються керівником і працівником на етапі встановлення планів ефективності, цілей і завдань. Ці компетенції остаточно оцінюються під час періоду перевірки ефективності у зв'язку з цілями/завданнями щодо ефективності, які усвідомлюють працівники.

Шляхом ідентифікації компетенцій, необхідних для виконання роботи/ролі працівника, у процесі управління продуктивністю: У цьому випадку компетенції визначаються з профілю компетенцій з точки зору ролі чи роботи працівника, а також включають цілі/завдання продуктивності для переглядається. Цілі продуктивності стосуються аспекту того, чого потрібно досягти протягом усього періоду перевірки, а компетенції стосуються питання про те, як працівник досяг попередньо визначеної цілі продуктивності, продемонструвавши очікувану модель поведінки.

Список використаних джерел

1. Brownhill, J., & Warin, I. W. (2016). Men, masculinities and teaching in early childhood education: International perspectives on gender and care. London Routledge.
2. Liu, Y., Liu, J., & Zhou, Y. (2017). Spatio-temporal patterns of rural poverty in China and targeted poverty alleviation strategies, *Journal of Rural Studies*, 52(3), 66-75. <https://doi.org/10.1016/j.j.Rurstud.2017.04.002>

Гарафонова О.І.,

доктор економічних наук, професор
професор кафедри менеджменту ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Кузічкіна А.Д.,

бакалавр ВНЗ «Київський університет культури і мистецтв»

Ященко І.В.,

викладач ВНЗ «Київський університет культури і мистецтв»

м. Київ, Україна

ФУНКЦІЇ БРЕНДИНГУ ЯК ЗАСОБУ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ

Конкурентоспроможність організації – це сукупність властивостей, що відрізняють її від інших суб'єктів господарювання динамікою адаптації до умов ринкової кон'юнктури, здатністю до економічного розвитку на основі розробки та реалізації стратегії. Конкурентоспроможність товару – це його здатність бути привабливим для покупця порівняно з іншими виробами аналогічного виду та призначення, завдяки кращій відповідності його якісних та вартісних характеристик, вимогам даного ринку та споживчим оцінкам.

З іншого боку, конкурентоспроможність – порівняльна характеристика товару, що містить комплексну оцінку всієї сукупності його виробничих, комерційних, організаційних та економічних характеристик. Тобто це вирішальний чинник його комерційного успіху на розвиненому конкурентному ринку.

Конкурентна ситуація на ринку розвивається постійно, тому існує потреба у систематичному відстеженні конкурентних змін. Тільки за цих умов фірма може правильно оцінити можливості конкурентів, особисті можливості і обрати оптимальну стратегію, яка завжди спрямована на створення чи підтримку своїх конкурентних переваг.

Визначення своєї конкурентоспроможності підприємства є невід'ємним елементом маркетингової діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Саме

під час конкуренції стає зрозуміло, наскільки інновації компанії, вироблення загальної корпоративної культури чи реалізація обраної стратегії сприяють її ефективності.

Простий товар випускається для всіх і задовольняє базову потребу. Марка це спосіб ідентифікації серед конкурентів. Бренд відрізняється від товарного знаку та торгової марки широкою популярністю. Чи не кожна марка є брендом. Бренд існує, щоб задовольнити унікальну потребу. Отже, товар для всіх, марка – для конкурентів, бренд – для споживача.

Безперечно, якість продукції завжди була і залишається головним фактором, що забезпечує перевагу виробників на ринках товарів та послуг. Однак не слід забувати і про роль іміджу підприємства, рекламної активності. Конкуренція призводить до виникнення нових властивостей і атрибутів продукту. В умовах однаково високої функціональної якості конкуруючих товарів, якість продукту стає для споживача обов'язковою, але недостатньою для прийняття рішення про придбання даного товару характеристикою, поступаючись місцем бренду, що утворюється нефункціональними властивостями. Для того, щоб ще точніше зрозуміти важливість значення бренду на вплив конкурентоспроможності продукції, наведемо дані рейтингу міжнародної бренд-консалтингової агенції Interbrand «Best global brands» [1]. Рейтинг відображає реальну вартість брендів, їх приріст чи занепад у мільйонах доларів за 2021 рік. Виходячи з даних рейтингу, помітно, що більшість компанії мають приріст своєї вартості і багато в чому це пов'язано з багаторічним вибудовуванням взаємин із споживачами через систему цінностей бренду (рис. 1.1).

Стійкі конкурентні переваги продукції, що укладаються у розумінні споживачем їхніх відмінних властивостей, є основою успіху будь-якого бізнесу. У цих умовах бренд товару (підприємства, послуги) та брендинг як носії основних цінностей та переваг виступають ключовими факторами просування на конкурентному ринку. Очевидно, що марки та бренди приносять величезну користь виробникам та споживачам. Їх наявність гарантує виробникам продукції

додатковий прибуток, забезпечуючи лояльність споживачів і цим підвищуючи конкурентоспроможність продукції та обсяги продажів.



Рис. 1.1. Рейтинг найдорожчих світових брендів

*Джерело: Interbrand [2]

Головна характеристика бренду – його відмінні риси. Бренд претендує на відповідність певним уявленням споживача, деяким ідеальним картинкам, які бачить споживач. Бренд спочатку будується на позиціонуванні. Він має забезпечувати чітке місце як на ринку, так і у свідомості споживача. Якщо образ, що асоціюється з брендом, буде унікальним та привабливим, товар обов'язково знайде свого споживача. Створити такий образ – складне завдання.

Бренд відбиває не просто раціональну користь від товару, а головну емоційну користь від товару. Для чого це потрібно? Бренд, як стійкий набір властивостей у свідомості споживачів, відрізняє товар від інших подібних

товарів і має більшу цінність, що дозволяє створювати додаткову вартість, тобто прибуток.

Окрім прибутку, бренд приносить наступний ефект:

- 1) для покупця він полегшує пізнаваність продукції; гарантує походження та певний рівень якості; відповідає за товар адресною; орієнтує покупця певний рівень цін; здійснює автоматичну рекламу; дає «нематеріальні» переваги покупцю – престиж, відповідність певному стилю та рівню життя тощо;
- 2) для виробника бренд полегшує сегментацію споживачів, діяльність збутових каналів, вихід нового асортименту; підвищує престиж товару зі зростанням суспільного визнання та інших.

Існує низка критеріїв віднесення марки до бренду.

Розвиненим брендом вважається такий бренд, який знають та можуть відрізнити від інших марок за ключовими елементами понад 60% споживачів цієї товарної категорії [2]. Якщо бренд знають і розрізняють від 30 до 60% споживачів, то його можна назвати брендом, що розвивається; менше 30% – це вже не бренд.

Щоб у покупця склалося враження про унікальність бренду, необхідно переконати його в тому, що з появою нового бренду представлені на ринку товари вже не задовольняють потреб на даному етапі, і, хоча між аналогічними товарами відмінності несуттєві, новий бренд має низку важливих і корисних переваг [3].

Оскільки можливості сприйняття інформації в людини обмежені, необхідно повідомляти тільки про найголовніше і важливе в гранично сконцентрованій формі. Якщо унікальність та якісні характеристики бренду сформовані правильно, у свідомості споживача сформується образ та займе певне місце (позицію) серед багатьох інших марок. Однак мало вдягнути такий образ у слова та картинки. Щоб продаж був стабільним, якість має відповідати обіцяному. Позиція марки формується через маркетингові комунікації, але розвивається у вигляді чужих відгуків та особистого досвіду.

Список використаних джерел

1. Interbrand. Best Global Brands 2021 Rankings. URL : <http://interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2016/ranking/#?listFormat=ls> (дата звернення : 10.03.2022).
2. Рюмін М. Ю. 13 принципів брендингу URL: <http://www.adme.ru/tvorchestvo-reklama/13-principov-brendinga-32068/> (дата звернення 21.01.2022).
3. Бендяк К. А. Технология брендинга. URL : <http://www.bibliotekar.ru/biznes-17/7.htm> (дата звернення : 21.01.2022).

Грущинська Н.М.

д.е.н., професор, заступник директора

Навчально-наукового інституту неперервної освіти

Національного авіаційного університету

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ СВІТУ

Аналізуючи еволюційні світові процеси з точки зору технологічних укладів, можна зазначити зменшення соціальних контактів і прискорення соціальних процесів, що особливо гостро прогнозується для VIII технологічного укладу (2090-2130 рр.), при якому передбачається розвиток пси-технологій, біотехнологій, технологій, пов'язаних з мораллю і відповідальністю. Погляди Ной Харари з історичним підходом до майбутнього вже не здаються такими фантастичним, і роботизація суспільства наближається швидше, емоції проходять, і контроль над ними можуть встановити все більше людей. При таких процесах перспективи для виникнення нових професій, загострення питання масового безробіття, перепрофілювання набуває мега важливе значення.

Сучасні трансформаційні процеси глобального масштабу супроводжуються значними технологічними впливами, змінами клімату, в той же час зростанням населення землі, тривалості життя, міграційним потокам, зміни сфер зайнятості населення тощо. Такі тенденції загострюють питання забезпечення людства, умов для безпеки діяльності. За прогнозами ООН, у найближчі 30 років населення Землі зросте на 2 млрд людей і до 2050 року

досягне 9,7 млрд. осіб. Особлива частина населення характерна для країн - Індії, Нігерії, Пакистану, Конго, Ефіопії, Танзанії, Індонезії, Єгипту і США. Кількість жителів південно-східної Африки до 2050 року подвоїться. При тому, що активні темпи природного зростання населення характерні, в першу чергу, країнам Африки, в яких такі лідируючі позиції займають показники смертності.

Прискорення економічного розвитку викликають більше використання природних ресурсів, частково шкідливим для навколишнього середовища, і вимагають переходу від споживчої моделі розвитку до відтворюючої. Дані процеси передбачають розвиток «зеленої енергетики» і «синьої економіки». За статистикою, в країнах з високим постійним рівнем життя менш енергоємними ніж країни з швидкими темпами. Це пояснюється модернізацією енергетичної системи, оновленим екологічним оснащенням, в енергетиці - це використання альтернативних джерел енергії. Питання охорони навколишнього середовища актуалізуються як для розвинених країн так і для країн, що розвиваються. Так, в довгострокових перспективах розвитку суспільства кліматичні зміни триватимуть, глобальні викиди зростатимуть, за оцінками вчених протягом приблизно двадцяти років. Країнами, найбільш здійснюють викидів в атмосферу є США, Канада, за ними слідує Німеччина, Іспанія, Італія, Франція, Китай.

Свідомість країн проявляється в спільних діях щодо захисту навколишнього середовища на глобальному рівні які були зафіксовані на Конференції організації Об'єднаних Націй з навколишнього середовища і розвитку в 1992 році на підтвердження Декларації Конференції ООН з проблем навколишнього середовища, прийнятої в Стокгольмі 16 червня 1972. Основними питаннями є забезпечення охорони навколишнього середовища як основа національної безпеки кожної країни вимагає об'єднання зусиль країн в питаннях утилізації та переробки сміття, зменшення викидів, боротьбі за екологію і т.д. і є необхідною умовою розвитку цивілізованого світу. За прогнозами, кліматичні зміни можуть призвести до змін в економічному розвитку країн. Так, в США можливе падіння ВВП на 5% до 2050 року. Середній дохід громадян найбідніших країн світу знизиться на 70%. Значно може збільшитися розрив між багатими і

бідними. Глобальне потепління призведе до збільшення міграційних потоків, можна пояснити зростанням врожайності, зменшенням витрат енергії і, відповідно, поліпшенням умов для життя в певних регіонах світу. Розвиток і підтримка екологічної безпеки, впровадження інноваційних проектів є майбутніми напрямками розвитку, які можуть приносити економічну вигоду країні успішно конкуруючи з традиційними підходами в економіці. Будь-ресурс можна замінити іншим, досягти безвідходного виробництва є головною метою і порядком планети. Такі принципи характерні для положень «синьої економіки».

Сучасний світ трансформує спосіб життя людини, форми спілкування, змінює особливості взаємовідносин, погляди на однакові речі, манери спілкування, і в решті решт, цінності. В статтях філософів, економістів, психологів, які займаються дослідженням проблематики питань формування соціуму майбутнього, зазначається поява технологічного укладу пситехнологій та технологій, пов'язаних з моральною відповідальністю. Зміни технологічних етапів суспільства супроводжуються змінами самого соціуму. Цінності впливають на бажання людей реалізовуватись і, відповідно, сфери зайнятості. В інформаційних джерелах цікаво подаються професії, які зникли на сьогодні: щуролов, трубочист, будильник, організатор оргій. Хоча з іншого боку, можна говорити про те, що вони скоріше трансформувались, і отримали новий формат в сучасних умовах. Разом з тим, поява нових професій обумовлюється потребами суспільства і цінностями. За різними даними, найзатребуванішими професіями станом на 2022 рік є: IT-фахівці, програмісти, інженери-механіки, лікарі, освітяни (з урахуванням потреб сучасного часу), менеджери проектів. А от професії майбутнього, серед яких визначають IT-генетик, персональний бренд-менеджер, спеціаліст по побудові індивідуальної траєкторії розвитку та інші, пов'язані не просто з отриманими професійними знаннями та навичками (*hard skills*), а важливими елементами реалізації особистості в сучасному світі — *soft skills* (м'які навички). М'які навички дають можливості для швидкої пластичної адаптації до змін, чутливості до оточення, генерування ідей,

комунікації, взаємодії. В книзі «12 soft skills 21 століття» визначають наступні групи м'яких навичок: емоційний інтелект, сміливість проявити себе, сміливість робити помилки, керівництво слабкостями, швидкість, креативність, етичність, системність, лідерство, адаптивність, комунікативність, співпраця. Розвинутість такого набору м'яких якостей, з комбінування з наявними твердими навичками дозволить змінювати професії, вдосконалюватись, на, відповідно, призведе до трансформацій цінностей.

Данилевич Н.С.

к.т.н., доцент, доцент кафедри соціоекономіки та управління персоналом, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Рудакова С. Г.

к.т.н., доцент, доцент кафедри соціоекономіки та управління персоналом, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Щетініна Л.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри соціоекономіки та управління персоналом, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

РОЛЬ МЕНЕДЖЕРА ПЕРСОНАЛУ В ЕФЕКТИВНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ

Питання організації праці є постійно актуальним, оскільки розвиваються технології, змінюються особливості організацій та управління ними, а отже процес організації праці також слід удосконалювати. Займатись пошуком більш сучасних напрямів процесу організації праці, щоб вона на підприємстві стала гнучкою та здатною своєчасно пристосовуватися до інновацій та змін в

економічному непрямі. Керівник організації несе відповідальність за організацію роботи персоналу таким чином, щоб очікувані результати були досягнуті з найменшими витратами. Мета організації праці полягає в тому, щоб спрямувати та мотивувати персонал, який працює в організації. Організація праці — це процес, у ході якого відбувається поділ та спеціалізація праці, формуються структурні підрозділи, створюється ієрархія та координуються дії всього персоналу [1].

Основні цілі відносин між працівниками та керівництвом полягають у створенні продуктивної, залученої робочої сили та усуненні уявлення про те, що між організованою працею та менеджментом існують постійні протиборчі стосунки. Чітке розуміння складових трудових відносин є основоположним для цілей менеджменту підприємства.

Менеджмент персоналу є важливою складовою частиною загального менеджменту підприємства, значущість якого полягає у впливі персоналу на всі види активності суб'єкта господарювання через безпосередню участь працівників у створенні результатів праці. Фахівці менеджменту персоналу, виконуючи важливі управлінські функції, повинні володіти організаційними та управлінськими навичками. Вони консультують лінійних керівників і допомагає їм у вирішенні різних кадрових питань.

Помилки в процесі менеджменту персоналу призводять до серйозних витрат часу, фінансових проблем, що може стати причиною втрати конкурентоспроможності. Найбільші операційні витрати компанії становлять саме в організації виробничого процесу, і, відповідно, помилки, пов'язані з робочою силою, мають величезний вплив на кінцевий результат і моральний стан працівників. Класична школа менеджменту вчить, що необхідними умовами забезпечення успішної роботи компанії є вдале формулювання системи цілей компанії, чітке доведення її до кожного працівника, мотивація персоналу на основі оцінювання внеску кожного працівника в досягнення поставлених завдань. Тільки за умови знання, що спонукає людину до діяльності, які мотиви лежать в основі її праці, можна зробити ефективну систему форм і методів

управління її поведінкою. Отже, від ефективної системи менеджменту персоналу організації безпосередньо залежить успішне її існування [2].

Організація праці починається з навчання персоналу для виконання своїх функціональних обов'язків з точки зору регламенту. Кожен працівник повинен бути поінформований про свої права та обов'язки. Функції, які виконує менеджер персоналу в розрізі організації праці наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Функції менеджера персоналу в розрізі організації праці

Назва функції	Зміст функції
Збір важливих даних та ведення звітності	збирає та звітує про продуктивність, щоб контролювати прогрес у досягненні поставлених цілей і завдань
Підвищення рівня задоволеності працівників	відбувається завдяки справедливим цільовим показникам продуктивності, навчанням і програмам заохочення
Підвищення продуктивності та економія робочої сили	виявляє та коригує неефективні робочі процеси, таким чином, є можливість оптимізувати склад персоналу та зменшити загальні витрати на оплату праці
Удосконалення управлінських рішень	управління працею в режимі реального часу, що дозволяє керівництву своєчасно перерозподіляти роботу, передавати ресурси та керувати витратами

Вагомими факторами впливу на організацію праці є умови зовнішнього і внутрішнього середовища. До внутрішніх умов відносять умови праці, стан нормування та оплати праці. До зовнішніх умов середовища належить нестабільність економіки, зміни у законодавчій базі, від яких залежать теоретичні основи організації праці [3].

Проблема організації праці актуальна для кожної організації. Рівень організації праці матиме безпосередній вплив на результати діяльності. Для того, щоб створити ефективне функціонування організації, процеси управління повинні бути розробленими послідовно та ґрунтуватись на науковій основі. Організації, які прагнуть до кращих результатів роботи, повинні приділяти особливу увагу елементам та заходам організації праці.

Список використаних джерел

1. Vanagas R., Šakevičienė J. Characteristics of Labor Division and Work Design in a Public Sector: The Case of Vilnius District Municipality. *Contemporary Research on Organization Management and Administration*. 2017, 5 (1). P. 44-56. URL: <https://repository.mruni.eu/handle/007/15732>.
 2. Куделя В.І., Мирошниченко Ю.В., Моцна І.В. Організація праці як фактор удосконалення менеджменту персоналу. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2020, № 3 (114) частина 1. С. 107-111. URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/3_2020/3_1_2020/3_1_2020.pdf.
- Кіріченко О.П. Основні завдання та напрями вдосконалення організації праці на машинобудівному підприємстві. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2010, випуск 18, Ч.І. С. 121-125. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/138/1/20.pdf>

Євстратова К.О.

здобувачка 2 курсу магістратури рівня факультету бізнесу і права,

Херсонський державний університет

Науковий керівник: к.н. держ. упр., доцент Ключевський В.І.

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ У ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

На сучасному етапі розвитку суспільних відносин у багатьох країнах все більшими темпами розвивається система електронного уряду. Саме вона забезпечує відкритість і прозорість діяльності органів влади всіх рівнів, підвищує взаєморозуміння і взаємодію влади із громадськістю. Вважається, що така форма спілкування з державою приведе не тільки до більш ефективного і менш витратного адміністрування, але й до кардинальних змін взаємин між громадянами і органами державної влади та місцевого самоврядування.

Для України та її владних органів і структур на нинішньому етапі впровадження системи електронного урядування на всіх рівнях управління інформаційна відкритість є необхідною умовою її розвитку, зміцнення демократії та подальшого її успішного функціонування.

Також, однією з основних проблем у сфері використання електронного урядування виступає невідповідність проголошуваних принципів роботи і нормативних гасел, з одного боку, і реальної практики роботи органів місцевого самоврядування. Як і багато інших управлінських технологій, що зарекомендували свою ефективність в практиці розвинених зарубіжних держав, в Україні електронне урядування залишається деякою формою, що не трансформує зміст управлінської діяльності, і це перешкоджає досягненню очікуваного приросту ефективності функціонування органів місцевого самоврядування.

Таким чином, політичні і управлінські аспекти використання інформаційних технологій в органах місцевого самоврядування, міра обґрунтованості і прийнятні форми запозичення передового зарубіжного досвіду, а також теоретичне осмислення електронного урядування і його впливу на розвиток територіальної громади є актуальними. Актуальність виявляється і в необхідності дослідження нових форм взаємодії органів місцевого самоврядування з громадянами в системі електронного урядування.

Визначення електронного урядування формується фахівцями, виходячи з різних принципів. Одні автори віддають перевагу визначенням описового характеру — які саме зміни відбуваються в суспільстві й окремих його структурах завдяки впровадженню електронного урядування. Інші вибирають прикладний аспект електронного урядування і просто перелічують різні застосування окремих його інструментів. Є також короткі технічні визначення, що акцентують увагу винятково на застосованих технологічних рішеннях і специфічних програмних продуктах, і економічні, що орієнтовані на максимальну ефективність управління державою. Кожний принцип правильний,

оскільки у свій спосіб відображає конкретний аспект функціонування електронного урядування [1, с. 12].

Перехід до застосування методів електронного урядування має вестися в усіх напрямках державного управління і суспільного сектора; відставання яких-небудь сфер порушить динаміку інформаційного розвитку країни.

Успіх залежить від правильної стратегії і тактики на кожному з етапів реалізації програми, раціональної організації, координації і взаємодії всіх учасників процесу – виконавчої, законодавчої, судової влади всіх рівнів, бізнесу (бізнес-структур), університетів, громадських організацій і громадян. Треба буде розв'язати комплекс взаємозалежних політичних, правових, управлінських і технологічних питань, визначити джерела фінансування, навчити персонал [2].

Державні органи здатні змінити на краще думку населення про якість адміністративних послуг і підвищити довіру громадян, зробивши їх центром уваги будь-яких ініціатив при здійсненні своєї діяльності. Організації, орієнтовані на потреби громадян, усвідомлюють, що весь процес надання послуг населенню рідко здійснюється однією людиною. Тому вони об'єднують систему управління відносинами з клієнтами, урядування в інтернет-технології, перетворюючи державних службовців на працівників, «які керують знаннями». Співробітники повинні вміти використовувати програмні засоби управління справами, володіти будь-якою ситуацією, що виникла, і знати відповідні закони і норми; крім того, вони повинні бути здатними вирішувати проблемні ситуації і приймати рішення. Для цього необхідна можливість сумісного доступу службовців до файлів на їхніх електронних «робочих столах», одноманітність у роботі з людьми, скорочення часу відповіді на звернення і зниження тягаря адміністративної роботи [3].

Запровадження електронного урядування в провідних країнах відбувається під гаслом відкритості і підзвітності урядів громадянам. Підзвітність, у свою чергу, зводиться не лише до надання громадянам інформації електронним шляхом, а забезпечується можливістю відкритої оцінки роботи

конкретних державних установ і розробкою доступних населенню засобів моніторингу показників їхньої роботи.

За даними експертів, найкраще налагоджена он-лайнова робота податкових і поштових служб. З усіх досліджених країн лише Фінляндія та Сінгапур пропонують своїм громадянам послуги через мобільний зв'язок. Наприклад, Верховний суд Сінгапуру посилає громадянам SMS, щоб нагадати дату засідання. Крім того, ті громадяни Сінгапуру, котрі авторизовані на сайті, можуть електронним способом подавати до суду позови у незначних справах [4]. Останні роки в Україні стрімко розвиваються та впроваджуються інформаційні технології в діяльність публічних органів влади. Вони зараз вже використовуються: створено та впроваджується у життя проект «Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України», центральними органами виконавчої влади розроблено та підтримуються власні веб-сайти, свої веб-сайти мають всі центральні органи влади. Але не завжди на веб-сайтах органів влади передбачений так званий «зворотній зв'язок» - можливість для громадськості висловлювати свої думки, своє бачення щодо діяльності влади та вирішуваних нею проблем, реалізації державних програм тощо. Особливо це стосується органів місцевого самоврядування. Проблема в тому, що не всі органи місцевого самоврядування мають свої інформаційні ресурси, в багатьох селах та селищах взагалі не має доступу до системи Internet. Хоча саме така форма взаємодії з громадськістю стає все більш ефективною – це необхідна умова інформаційного, а отже демократичного суспільства.

У процесі переходу до інформаційного суспільства формується технологічна домінанта, що проявляється у масовому розвитку та використанні інформаційно-комунікативних технологій. Ця домінанта не тільки забезпечує постійний зріст продуктивності праці, а й веде до появи принципово нових форм соціальної та економічної діяльності (дистанційна освіта, телеробота, електронна демократія тощо) [5].

Основним завданням органів влади усіх рівнів має бути налагодження механізму використання комунікативного потенціалу як ресурсу проведення

політики. На сьогоднішній день більшість органів влади, проводячи консультації із громадськістю із соціально значущих питань, усе частіше використовують Інтернет-ресурси, зокрема власні веб-сайти. Це досить важливий механізм, який має бути пріоритетним у роботі органів місцевого самоврядування з громадською думкою.

Тому постає питання з підвищення ефективності управління за рахунок використання електронних консультацій (далі е-консультацій) як одного з механізмів взаємодії місцевих органів влади з різними інфраструктурами суспільства (використовуючи закордонний досвід розвинених країн світу).

Вбачається, що головною метою впровадження новітніх технологій в роботу органу влади місцевого самоврядування є створення Інтернет-представництва ради, що поступово інтегрується в об'єднану мережу Інтернет-представництв органів влади та в глобальну інформаційну мережу Інтернет, яке забезпечуватиме функціонування певних служб в режимі реального часу та зробить максимально простим і доступним щоденне спілкування громадянина з офіційними представниками органу влади місцевого самоврядування.

У результаті проведених досліджень пропонується забезпечити розширення доступу громадян до публічних електронних послуг шляхом:

- популяризації і розповсюдження інформації серед широких верств населення про сутність технологій е-урядування і переваги їх використання у повсякденному житті;
- підвищення комп'ютерної грамотності усіх верств населення;
- створення розгалуженої державно-приватної інфраструктури повсюдного доступу громадян до публічних електронних послуг, зокрема, створенням центрів колективного електронного обслуговування громадян;
- надання консультативних послуг громадянам і проведення просвітницьких заходів щодо публічних електронних послуг, користування в майбутньому системою «Електронні вибори» тощо.

Список використаних джерел

1. Голобуцький О.П., Шевчук О.Б. Електронний уряд. – К. : Атлант UMS, 2002. – 173 с.
2. Солодов В.В. Електронне урядування як інструмент трансформації державного управління: дисертація...кандидата політичних наук: 23.00.02. – Москва: РДБ, 2007.
3. Безверхнюк Т. М. Європейські стандарти врядування на регіональному рівні: монографія / Т. М. Безверхнюк, С Є. Саханенко, Е. Х. Топалова / за заг. ред. Т. М. Безверхнюк. – О. : ОРІДУ НАДУ, 2008. – 328 с.
4. Зарубіжний досвід упровадження електронного урядування/ авт. кол.: Т. Камінська, А. Камінський, М. Пасічник та ін.; за заг. ред. д-ра наук з держ. упр., проф. С.А.Чукот. – К., 2008. – 200 с.
5. Клімушин П.С. Визначення механізмів реалізації електронної демократії та надання електронних державних послуг / Теорія та практика державного управління – Вип. 1 (28) ХарРІДУ НАДУ, 2010.

Камбурова Ю.І.

здобувачка 2 курсу магістратури факультет бізнесу і права
Херсонський державний університет
Науковий керівник: д.е.н., професор Ушкаренко Ю.В.

РОЛЬ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В ЕКОНОМІЦІ США

Кредитні спілки є некомерційними кооперативними фінансовими установами, що належать членам. Вони керуються демократично, очолюються здебільшого директорами-волонтерами, і існують для того, щоб служити своїй сфері членства. Власне з точки зору розміру, вони займають невелику частину індустрії фінансових послуг, але вони є цінним партнером для 127 мільйонів американців (рис.1).

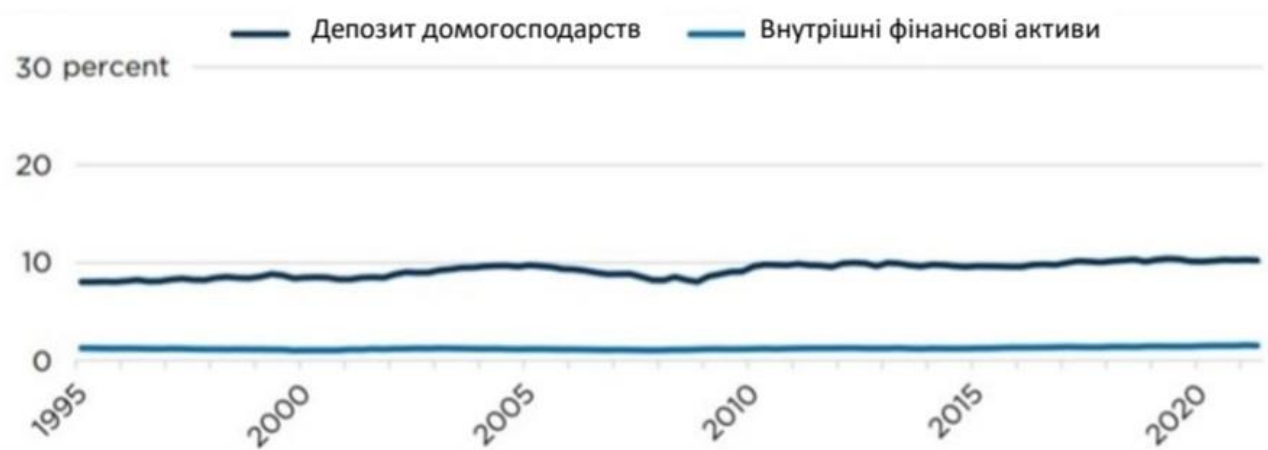


Рис. 1. Частка кредитної спілки у внутрішніх фінансових активах США

*Джерело: розроблено автором на основі [1]

Переважна більшість кредитних спілок є невеликими установами з обмеженими ресурсами, які працюють у динамічній, конкурентоспроможній та жорстко регульованій сфері фінансових послуг. Середній банк має більш ніж у п'ять разів більше працівників і більш ніж у шість разів більше активів, ніж середня кредитна спілка. У найбільшого банку в 10 разів більше співробітників і у 22 рази більше активів, ніж у найбільшої кредитної спілки. Кожен із трьох найбільших банків заробляє більше, ніж уся галузь кредитних спілок.

Загалом кредитні спілки займають невелику та стабільну частку ринку. Вони становлять 1,5% загальних внутрішніх фінансових активів і 10,2% депозитів населення [3]. Обидва ці показники не змінилися порівняно з минулим роком і залишаються стабільними протягом десятиліть. Там, де багато великих власників фінансових активів є частиною нерегульованої тіньової банківської системи, яка обслуговує багатих, кредитні спілки залишаються відданими обслуговуванню Мейн-стріт і діють як джерело кредиту для споживачів і малого бізнесу.

Зростання кредитних спілок за останні роки є відображенням їхньої прихильності до відповідального керівництва, інклюзивного лідерства та обслуговування членів. Більше половини керівників кредитних спілок – жінки, порівняно з лише 5% керівників публічних банків [1]. За даними Національної адміністрації кредитних спілок (NCUA) і Федеральної корпорації страхування

депозитів (FDIC), станом на 30 червня 2021 року існувало 526 депозитарних установ міноритарних кредитних спілок (MDI) порівняно зі 144 банківськими MDI (рис.2).

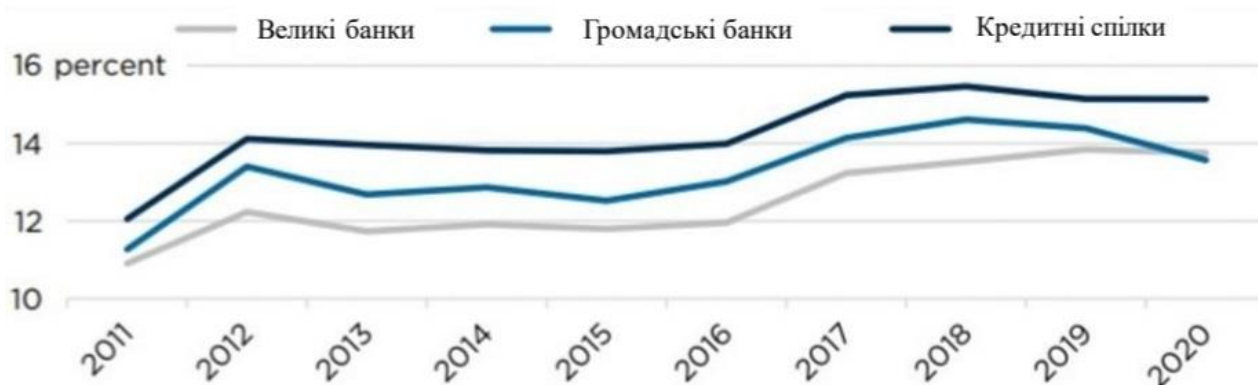


Рис. 2. Частка джерел іпотечних кредитів у населення з низьким і середнім доходом

*Джерело: складено автором на основі [2]

Кредитні спілки обслуговують більше домогосподарств з низьким і помірним доходом (LMI), ніж банки, з кращими цінами та нижчими комісіями. Дані, опубліковані відповідно до Закону про розкриття іпотеки житла (HMDA), підтверджують, що кредитні спілки працюють у більшій кількості районів, ніж банки. У 2020 році середній дохід заявників на іпотечний кредит був на 9% нижчим для заявників у кредитних спілках, ніж у банках (82 000 доларів США проти 90 000 доларів США). Кредитні спілки зробили 15,1% своїх іпотечних позик, що видаються в переписних районах LMI, що було набагато більше, ніж великі банки (13,8%) або громадські банки (13,6%). Кредитні спілки також розширюють мережу філій у сільській місцевості, де банки різко відступають. Дослідження NAFCU показали, що з 2012 по 2019 рік, у той час як великі банки та громадські банки скоротили кількість своїх відділень у сільській місцевості на 19% та 5% відповідно, кредитні спілки збільшили загальну кількість своїх відділень у сільській місцевості на 2% [1].

Хоча різниця між кредитними спілками відіграє важливу роль в економіці у звичайний час, вона особливо помітна під час кризи. Під час Великої рецесії

кредитні спілки видавали позики малому бізнесу в той час, коли вони були недоступні в банках. Нещодавнє дослідження показало, що під час Великої рецесії кредитні спілки надавали на 15 % більше іпотечних кредитів, ніж банки, у той час як банки скорочувалися, щоб зберегти норму прибутку. Розрив між кредитними спілками та великими банками ще ніколи не був таким великим. До пандемії вісім найбільших банків витратили 100 мільярдів доларів за рік на викуп акцій. Коли було оголошено, що Федеральна резервна система зніме пандемічні обмеження на зворотні викупи, великі банки відразу оголосили про намір витратити ще 142 мільярди доларів. Зростання кількості членів кредитної спілки є свідченням її цілеспрямованої зосередженості на обслуговуванні своїх членів-власників. Просто завдяки тому, що вони вмюють найкраще, кредитні спілки є кращим вибором у фінансових послугах для понад 127 мільйонів американців[3]. Хоча кредитні спілки, які відповіли на опитування Федеральної резервної системи NAFCU, вказали на підвищений рівень занепокоєння щодо капіталу порівняно з 2019 роком, ці занепокоєння зросли лише помірно. Кредитні спілки мають високоякісний капітал. Порівняння з банками показує, що набагато більша частка капіталу кредитної спілки знаходиться у формі нерозподіленого прибутку. Кредитні спілки не випускають акції, і більшість кредитних спілок наразі не можуть пропонувати субординований борг. NAFCU підтримує надання кредитним спілкам доступу до інших форм капіталу, оскільки багато варіантів зростання кредитних спілок обмежені капіталом.

На додаток до зменшення чистого капіталу, сильне зростання акцій також зменшило чисту процентну маржу, або різницю між процентним доходом кредитної спілки, отриманим від позик та інвестицій, і процентними витратами, сплаченими за акціями та позиками. Хоча під час пандемії попит на житло був стабільним, попит на споживчі кредити був низьким. У результаті кредитні спілки не мали іншого вибору, окрім як направити цей наплив депозитів у низькоприбуткові інвестиції. На змінній основі за чотири квартали станом на червень 2021 року чиста процентна маржа становила лише 2,6% (рис. 3).

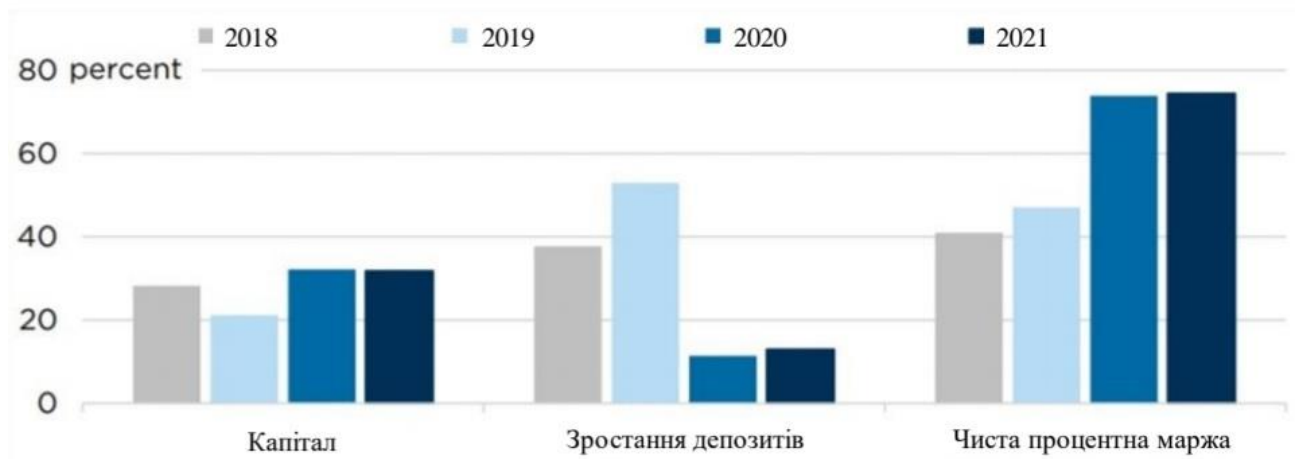


Рис. 3. Виклики, які постають перед кредитними спілками

*Джерело: складено автором на основі [2]

У червні 2021 року кількість членів кредитних спілок у річному підсумку зросла на 4,0 %, що на 60 пунктів вище рівня минулого року. Кредитні спілки з позначенням кредитної спілки з низьким доходом (LICU) зазнали значного різкого зростання кількості членів за останні 12 місяців. Приріст членства LICU зріс на 78 пункти порівняно з попереднім роком, у порівнянні зі зростанням на 26 пунктів для кредитних спілок без позначення з низьким доходом [2].

Рентабельність середніх активів кредитних спілок (ROA) за чотири квартали, що закінчилися 30 червня 2021 року, становила 0,96%, що на 25 пунктів вище, ніж роком раніше [2]. Найбільшим фактором, що вплинув на цей період, стало зменшення на 27 базисних пунктів резервів на покриття збитків від кредитів та оренди. Зниження коефіцієнта операційних витрат на 23 пункти також сприяло прибуткам. Ці статті допомогли компенсувати зниження чистої процентної маржі на 32 пункти.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт NAFCU .URL: <https://www.nafcu.org/>
2. World Cooperative Monitor 2022: Exploring the Cooperative Economy, URL: <https://monitor.coop/en/media/library/research-and-reviews/world-cooperative-monitor-2022>.

3. Worldometer, 2022. American Library Association (ALA). (Official Website) URL : <https://www.worldometers.info/uk/>

Кір'янова Д.О.

здобувачка 2 курсу магістратури факультету бізнесу і права,

Херсонський державний університет

Науковий керівник: д.е.н., професор Соловйов А.І.

СУТНІСТЬ ПОКРАЩЕННЯ КОНВЕРСІЙНИХ ПРОДАЖІВ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ

На сьогоднішній день однією з актуальних проблем є збереження конкурентноспроможності підприємства в умовах активного розвитку цифрової економіки та діджиталізації всіх сфер господарювання. Саме через це підприємства вимушені постійно шукати нові підходи для залучення споживачів і здійснення з ними більш ефективної комунікаційної взаємодії. Наразі використання інтернет-магазинів стало головним інструментом функціонування підприємств у ХХІ столітті та створює безпрецедентні можливості для формування індивідуальної взаємодії між підприємством та його споживачами, що сприяє оптимізації обміну даними, надає можливості для розширення, спрощення та прискорення комунікаційних процесів [1, с.15-18].

Зручність сайту повинна бути простою та швидкою для досягання основної мети відвідувача – зробити покупку, знайти необхідну інформацію, тим самим покращити конверсію сайту. Інтернет-магазин з складним інтерфейсом – це головна причина провальних продажів.

Для власників сайтів головною метою стоїть завдання спонукати користувача до активних конверсійних дій, тобто як умога швидше перетворити відвідувачів на покупців. Якщо відвідувачі не виконують очікуваних дій, необхідно оцінити зручність сайту, його спроможність швидко та безперешкодно доводити відвідувача до конверсійних дій [2].

З налагодженим інтернет-магазином підприємство зможе сформувати імідж свого бренду чи продукту, підвищувати впізнаваність продукції або послуги, стимулювати конверсійність продажів, підвищувати ефективність політики просування, збільшувати частку ринку, реагувати на зміни відношення покупців до товарів підприємства тощо. Одним з важливих компонентів поведінки відвідувачів комерційного сайту є фаза прийняття рішення на основі вибору із множини запропонованих альтернатив. Сучасні інтерфейси інтернет-магазинів повинні бути побудовані так, щоб споживач безперешкодно зробив покупку. Детальніше розглянути поведінку намагаються завдяки юзабіліті в складних системах при досить специфічних обставинах [3, с.82].

Отже, конверсійність продажів інтернет-магазинів – це один з важливих компонентів успішного підприємства у XXI столітті. Зрозумілий інтерфейс дозволить користувачеві швидко орієнтуватися на сайті та успішно робити замовлення серед безлічі запропонованих варіантів і більш усвідомлено зробити свій вибір.

Список використаних джерел

1. Андрушкевич З.М. Діджиталізація – дієвий інструмент комунікативної політики підприємства в період пандемії COVID-19 / З.М. Андрушкевич, В.М. Нянько, О.В. Сітарчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2020. – № 5. – С. 15-18.
2. Як покращити юзабіліті та підвищити конверсію сайту з допомогою теплової карти. 2020. URL: <https://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/kak-uluchshit-yuzabiliti>.
3. Юзабилити – наука, технологія, искусство / Ю.Р. Валькман, А.В. Савченко, В.В. Зосимов, А.С. Булгакова // Збірник наукових праць Інституту проблем моделювання в енергетиці ім. Г.Є. Пухова НАН України. 2010. Вип. 54. С. 82.

Клименко А.О.

здобувачка 2 курсу магістратури факультету бізнесу і права
Херсонський державний університет

ПРАКТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ РЕФОРМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В ПОЛЬЩІ ТА ЇЇ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Кожна країна відрізняється причинами, формами та результатами децентралізації, походження та зміни у відносинах центральної та місцевої влади, основні соціальні цінності. Корисний досвід зарубіжних країн показує, що без децентралізації влади неможливо оптимізувати територіальну організацію влади, посилити місцеве самоврядування та створити самодостатні територіальні громади. Остання виступає основою для забезпечення високого рівня життя та надання якісних послуг на місцевому рівні.

Щодо входження України в європейське майбутнє, то слід розглянути польський досвід реформ децентралізації з кількох причин. По-перше, це сусідня держава, яка має певну схожість з Україною. Це такі:

- колишня посткомуністична держава;
- подібні хронологічні рамки державотворення;
- проблеми пошуку моделі державного управління.

По-друге, Польща є унітарною державою з республіканською формою правління, демократичною політичною системою, але парламентською формою правління. Найголовніше те, що польський досвід реформ децентралізації виявився досить успішним.

Слід зазначити, що реформа децентралізації в країні мала сприяти незалежному розвитку місцевого самоврядування та покращенню якості життя його громадян. Після вступу країни до Європейського Союзу реформа дозволила новоствореним адміністративним одиницям виступати рівноправними партнерами в міжнародному співробітництві.

Конституція Польщі проголошує унітарний устрій держави. Крім того, в ньому зазначено, що принцип унітарної держави не є перешкодою для децентралізації та гарантується територіальним устроєм Польщі в контексті

реформи децентралізації та запровадження автономних одиниць в адміністративному поділі країни.

Механізм управління полягає в тому, що питання місцевого значення вирішує територіальна громада, а не органи державної влади. Принцип децентралізації влади став основою територіальної реформи в Польщі [1].

Новий трирівневий адміністративний поділ запровадив воєводства (провінції), повіти (повіти або райони) і гміни (комуни або муніципалітети). Державу очолює президент, воєводства — воєводи, повіти — староста (повітовий шериф), а гміни — бургомістр, який обирається прямим голосуванням (відомий як президент у великих містах, бурмістр у більшості міських і сільських гмін).

Відповідне законодавство регулює адміністративну владу кожного територіального рівня. Так, гмінами керує рада гміни, повітами – повітова рада, а воєводствами – сеймік (виборні збори). Термін повноважень цих органів становить чотири роки [2].

У Польщі найбільшою адміністративно-територіальною одиницею є воєводство, яке характеризується певним владним дуалізмом: між державною адміністрацією та органами місцевого самоврядування. Воєвода як представник Ради міністрів у воєводстві, який наділений основними державними функціями, має здійснювати державну політику. Досить позитивним є право воєводи передавати державні повноваження за договором місцевого самоврядування. Функції державного управління можуть здійснювати також органи місцевого самоврядування єдиної адміністрації, органи місцевого самоврядування та об'єднання, якщо це передбачено законом або договором про делеговані повноваження.

Проте повітовий рівень має свої особливості. Зокрема, повіти мають доповнити повноваження змін у розв'язанні питань, які неможливо вирішити самостійно. Повітами керує рада, яка обирається населенням цієї адміністративної одиниці. Функції повітової ради передбачають складання

бюджету, визначення податкового тягаря, використання комунального майна та здійснення контролю на рівні зміни.

Сейм за пропозицією може розпустити повітову раду чи управу прем'єр-міністра у разі повторного порушення ними Конституції чи законодавства Польщі. Чіткий розподіл доходів між державним та місцевими бюджетами на законодавчому рівні, а також фінансова самостійність повітів дозволяє територіальним органам влади самостійно формувати бюджет та прогнозувати подальший розвиток адміністративно-територіальної одиниці. Крім того, створення нормативно-правового, кадрового, бюджетного та контрольного механізмів, а також налагодження вертикальної та горизонтальної взаємодії між різними територіальними рівнями адміністративно-територіального устрою забезпечило розвиток ефективної моделі місцевого та регіонального врядування та підтримання балансу влади між органами місцевого самоврядування та публічною адміністрацією.

На рівні воєводства польська модель державного управління характеризується певним владним дуалізмом як владних структур, так і органів місцевого самоврядування. Проте рівень самостійності органів місцевого самоврядування є досить високим, особливо в бюджетній сфері та у розв'язанні питань добробуту населення на місцевому рівні. Що стосується рівня зміни, то тут немає дуалізму влади.

Найбільші зміни внесла реформа децентралізації влади на найнижчому рівні, а саме на рівні змін. Таким чином органи місцевого самоврядування отримали реальне право розпоряджатися та використовувати свої ресурси, а також отримали додаткові повноваження та більшу відповідальність.

Поряд з децентралізацією влади Польщі вдалося змінити багато аспектів, зокрема систему освіти, систему охорони здоров'я, систему перерозподілу коштів через бюджет. Це стало можливим завдяки системному підходу до зміни адміністративного поділу країни. Усі наступні реформи доповнювали попередні. Зміни стали самостійними юридичними особами з правом захищати свої інтереси в суді (у тому числі перед державою). Коло їхніх повноважень не є

вичерпним, а воєводства таких прав не мають. Важливо зазначити, що більшість завдань виконується на рівні змін. Діючі зміни, окрім своїх коштів, залучають ще й гранти.

Проте місцева влада сама вирішує, як витратити кошти на потреби свого населеного пункту при реалізації тих чи інших проєктів. До проєктів можуть залучатися і жителі міста, оскільки існує так званий громадський бюджет міст. Його можна витратити на проєкти, які пропонують і розробляють самі мешканці [3]. Відкрите голосування дозволяє мешканцям голосувати за проєкти до використання затвердженого бюджету.

Адміністративно-територіальна реформа в Польщі складалася з двох етапів і тривала приблизно 10 років. Перший етап реформи розпочався зі зміни структури адміністративного поділу та розширення повноважень органів місцевого самоврядування на базовому рівні. Другий етап реформи завершив перехід до трирівневої структури адміністративно-територіального устрою. Відтак кількість воєводств скоротилася з 49 до 17. Крім того, було відновлено повіт як традиційну територіальну одиницю та утворено майже 2500 змін.

По суті, глибока структурна реформа державного управління складалася з двох одночасних взаємопов'язаних реформ. Серед них реформа територіального устрою та реформа місцевого самоврядування, тобто децентралізація влади.

Отже, польський досвід дозволяє зробити висновок про успіх реформи децентралізації влади, що він полягає в її швидкості та комплексності. Будь-які очікування ідеальної моделі – лише привід відкласти необхідні зміни. У Польщі досі можна почути критику вже проведених реформ, а також звинувачення в її несумісності з принципами місцевого самоврядування.

Список використаних джерел

1. Arabadzhyiev, D., Malovanyi, M., & Bohomolova, N. (2014). Fenomen hromadyanskoyi identychnosti u svidomosti ta sotsialna aktyvnist uchnivskoyi molodi (rehionalnyy aspekt, potentsiynyy kontekst khortynh) [The phenomenon of civic identity in the consciousness and social activity of students (regional aspect, potential

context - horting)]. Teoriya i metodyka khortynhu [Theory and Methods of Horting], 2, 8-13. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tmh_2014_2_3

2. Borshchevskyi, V., & Voloshyn, V. I. (2016). Instytutsiyni vazheli rozvytku obyednanykh terytorialnykh hromad v umovakh detsentralizatsiyi upravlinnya [Institutional levers for developing united territorial communities under power decentralization]. Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/vazheli_rozvtukua6b6a.pdf

3. Hroisman, V. B. (2015). Mistse ta rol detsentralizatsiyi vlady v protsesakh stanovlennya hromadyanskoho suspilstva [The place and role of power decentralization in civil society development]. Demokratychne vryaduvannya [Democratic Governance], 15, 1-7. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2015_15_22

4. Hrytsiak, N., & Barovska A. (2007). Informatsiyi kampaniyi yak mekhanizm pidvyshchennya efektyvnosti realizatsiyi derzhavnoyi polityky u sferi yevrointehratsiyi [Information campaigns as a mechanism to increase the effectiveness of state policy in the field of European integration]. Stratehichni priorityty [Strategic Priorities], 2(3), 37–44. Режим доступу: https://www.libr.dp.ua/text/sp2007_2_5.pdf

Козішкурт В. О.,

бакалавр,

Чебанова Т. Є.,

к. е. н., доцент кафедри «Підприємництво та туризм»

Одеський національний морський університет, м. Одеса

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ

Основним сенсом діяльності будь-якого підприємства є отримання максимального розміру прибутку та рівня рентабельності. Ці показники відіграють важливу роль у стимулюванні інвестиційної та виробничо-фінансової діяльності організації, а також забезпечують безпеку інтересів власників.

Наразі Україна у скрутному економічно-фінансовому становищі, адже криза, яку спричинила війна, неодмінно відобразилася на рівні прибутку та показниках рентабельності, а деякі підприємства стали збитковими або

неплатоспроможними. За опитуваннями ЄБА на початку війни лише 17% компаній працювали у повному обсязі, а кожна третя взагалі не працювала. Металургійний ринок перебував і перебуває в скрутному становищі через залежність від експорту продукції морем. З боку логістики теж відбулись колосальні зміни. Так, наприклад, у компанії "Нова пошта" за перший тиждень війни обсяги доставки впали на 95%. Страховий ринок теж зазнав наслідків: на ринку лише 5% компаній, які працюють без проблем. Це ті, у кого офіси лише на заході України. Отже, тема рентабельності та шляхів її підвищення як ніколи є важливою та актуальною для України та її підприємств [1].

В свою чергу, рентабельність — це якісний вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або ступінь використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації продукції товарів (робіт, послуг) [2, с. 113].

Вивченням даного показника та шляхів його підвищення у своїх роботах займалися такі вітчизняні науковці як: Чигріна К. О., Мазаракі А.А., Князь С.В., Юхман Я.В., Романишин С.Б., Петрик В.І., Іващенко В.В., Непочатенко О.О., Єрмоленко В.М. Тітов М.М., Тарасенко М.В., Штангрет А.М., Копилюк О.І., Примак Т.О., Попович П.Я, Коробов М.Я., Бланк І.А., Третяк О.Д., Чумаченко М.М. та багато інших. Дослідження праць вчених дало можливість узагальнити знання з питання рентабельності, а також визначитися із методами по її підвищенню.

Рентабельність відіграє важливу роль у підприємстві та є основним критерієм оцінки ефективності фінансової діяльності. Вона в собі містить ряд показників, за якими відбувається аналіз фінансового становища підприємства, а саме: показники рентабельності капіталу (активів); показники рентабельності продукції; показники, розраховані на основі потоків наявних грошових коштів [3, с. 4].

У випадку, якщо ці показники низькі або негативні, що притаманно підприємствам України у воєнний час, то слід звернути увагу на наступні методи підвищення ефективності роботи компанії:

- зниження витрат на реалізацію продукції, але враховувати те, що зменшення собівартості не має відбитися на якості продукції; у разі погіршення якості може відбутися спад у купівельному попиті;
- використання у виробництві сучасних технологій, що нарощують об'єм реалізованої продукції та зменшують витрати як грошові так і часові;
- продаж продукції за вищими цінами за рахунок впровадження новітніх технологій;
- зменшення адміністративних, операційних витрат та витрат на збут;
- продаж більшої кількості товару, завдяки збільшенню потужності виробництва;
- оптимізація та налагодження реклами та маркетингової політики, а також особливу увагу треба звернути на просування в Інтернеті, адже пандемія COVID-19 показала як важливо вміти вдало користуватися інструментами цього простору.

Таким чином, підприємцям слід уважно слідкувати за показниками рентабельності та досліджувати їх можливі зміни для збереження стійкості у фінансовому розрізі підприємства, а також удосконалювати своє виробництво, збільшувати об'єми реалізованої продукції задля підвищення рентабельності та рівня прибутку підприємства.

Список використаних джерел

1. Рихлицький В. В. Бізнес в умовах війни: хто зазнав найбільших втрат і як відновлюються підприємства [Електронний ресурс] / В. В. Рихлицький, 2022.
2. Бердар М. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. / М. М. Бердар. – К. : Центр учбової літератури, 2010. С. 113.
3. Чигріна К. О. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення [Електронний ресурс] / К. О. Чигріна / Науковий огляд, 2015. С. 4.

Козловський Д.О.,

здобувач ступеня PhD за спеціальністю 073-менеджмент кафедри менеджменту,
ДВНЗ "Київський національний економічний, м. Київ

ВИБІР АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ ПІД ЧАС ПІДГОТОВКИ ДО КРИЗ В БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЯХ

Актуальність проблеми: Бізнес-організації все частіше стикаються з кризами. Криза може протікати по-різному, бути викликана різними причинами або мати різний масштаб впливу. Це часто пов'язано зі збоями в функціонуванні підприємства і може призвести до негативних наслідків. А також може загрожувати існуванню підприємства перешкоджати досягненню його цілей. Для того щоб запобігати кризам і швидко реагувати на них після їх виникнення, необхідно антикризове управління. Однак, якщо запобігти кризі неможливо, то необхідно застосувати відповідні заходи, щоб мінімізувати його негативні наслідки.

Мета дослідження: є представлення і систематизація обґрунтування вибору антикризових заходів під час підготовки до криз в бізнес-організації.

Результати наукової розвідки. Антикризове управління – це процес, що складається з чотирьох послідовних фаз: запобігання кризи, підготовка до кризи, реагування на кризу з боку бізнесу і реконструкція (оцінка застосовуваних антикризових заходів).

Запобігання криз відноситься до заходів, що застосовуються для запобігання кризи. Менеджер повинен відчувати сигнали, що попереджають про можливість виникнення кризи, і вжити заходів для пом'якшення його перших симптомів [1].

Наступним кроком у процесі антикризового управління є підготовка до кризи. Ця активність проявляється в підготовці антикризових планів, схем антикризових заходів і діагностиці антикризових заходів [2].

Антикризові дії важливо координувати і контролювати вживані заходи, прийняті в рамках підготовки до кризи. Остання дія полягає в оцінці реакції організації на кризу. На цьому етапі підприємство оцінює вживані заходи, перевіряє їх та робить висновки, вчиться на своїх помилках і накопичує набуті знання.

Представлені заходи формують процес, який дозволяє ефективно управляти в разі кризи і надає підприємствам можливості для навчання і стратегії підготовки до наступної кризи [3].

Антикризові заходи під час підготовки до криз підприємства можуть розробляти антикризові плани дій, які лежать в основі поточних заходів, що реалізуються на етапі антикризового планування. У сучасній літературі пропонується ряд видів антикризових заходів. Найбільш типовими антикризовими заходами є:

- планування діяльності, включаючи перегляд місії, бачення і цілей компанії, приймаючи нову орієнтацію на ринкові можливості, переорієнтовуючи продукцію, впроваджуючи нові концепції управління, впроваджуючи формалізоване стратегічне планування [4].

- заходи, пов'язані з організацією, включаючи зниження витрат, відстрочку погашення зобов'язань, придбання додаткового капіталу (наприклад, цінні папери, збільшення початкового капіталу, кредити), оренду активів, укладення мирової угоди процедури врегулювання з кредиторами, злиття зі стратегічним партнером, скорочення розміру бізнесу (наприклад ліквідація або злиття), диверсифікація діяльності, зміна керівних посад, зміна інвестицій в продукцію, придбання нових технологій, впровадження систем менеджменту якості, впровадження інтегрованих інформаційних систем, зміна цінової політики, зміна організаційної структури, аутсорсинг, зміна організаційної культури [5-7].

- зміна мотиваційних заходів, включаючи зниження заробітної плати, стимулювання роботи персоналу, створення нових систем мотивації, зміна організації праці, скорочення зайнятості [8].

- контрольні заходи, включаючи впровадження додаткового фінансового контролю і систематичний контроль [9].

Пропоновані заходи стають відправною точкою для визначення основних видів антикризової стратегії. Щоб вибрати відповідну стратегію, необхідно правильно визначити масштаби і причини кризи, час і інтенсивність його тривалості, методи адаптації підприємства до навколишнього середовища або залучення співробітників, а також їх вміння для подолання кризи.

Висновки: Представлений комплекс заходів та їхніх взаємозв'язків у рамках антикризового менеджменту та визначень є корисною відправною точкою для побудови процесу антикризового менеджменту на підприємстві. Визначена тут послідовність окремих кроків і вказівка на їх причинно-наслідковий зв'язок, терміни та персонал, що розробляють процес управління кризою, можуть стати важливим інструментом для виживання підприємства. Представлена основа також орієнтована на сприяння, поширення та вдосконалення теоретичного розуміння різних дисциплін серед практиків управління підприємством.

Список використаних джерел

1. Антикризове управління: держава, регіон, підприємство. – Колективна монографія. – Каунас, Литва: «Baltija Publishing», 2020. – 264 с.
2. Басова О. О., Алешкевич М. О. Антикризові заходи попередження банкрутства машинобудівних підприємств та шляхи їх впровадження в конкурентних умовах. Ефективна економіка. 2020. № 4. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7827> (дата звернення: 07.10.2022). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.4.89
3. Головач К. С., Головач О. П., Трофімчук О. Л. Антикризові заходи та механізм їх реалізації в сільськогосподарських підприємствах. Агросвіт. 2020. № 21. С. 53–60. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.21.53
4. Мирошніченко Ю. В., Вдовіченко А. С. Антикризове управління на підприємствах малого та середнього бізнесу. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. Харків, 2020. №25. С. 119–132. DOI: <http://doi.org/10.30977/PPB.2226-8820.2020.24.0.119>.

5. Морозов Є. Ю. Антикризові заходи в системі управління підприємством. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2018. № 3. С. 114–120.
6. Онісіфорова В. Ю., Сідельнікова В. К. Актуальні аспекти антикризового управління підприємством. Проблеми і перспективи розвитку підприємства : зб. наук. пр. 2020. № 2 (25). С. 137-145
7. Скірка Н.Я., Паславська В.В. Антикризове управління в Україні в сучасних умовах Nauka istudia. 2019. №6 (195). С. 47-51.
8. Шилова, О. (2013). Розробка антикризової програми підприємства в умовах інноваційного розвитку. Маркетинг та менеджмент інновацій, 4, 173-180. <https://doi.org/10.21272/mmi.2013.4-16>
9. Bohdan Danylyshyn and Ivan Bohdan. Developing a system of anti-crisis measures for Ukraine's economy in the spread of the coronavirus pandemic. Banks and Bank Systems, 15(2), 1-15. doi:10.21511/bbs.15(2).2020.01

Корчевська Л.О.,

д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту, маркетингу та туризму

Херсонський національний технічний університет

Адвокатова Н.О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування

Херсонський державний університет

ОСНОВНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

В сучасному світі прийшов час поліцентричної системі господарювання, заснованій на повній самостійності у прийнятті стратегічних управлінських рішень, яка диктує сучасним менеджерам умови, що вимагають оволодіння новими методами управління організацією. Це дозволяє не тільки нейтралізувати, а й усунути негативні ефекти від змін зовнішнього середовища. Таким інструментом управління організацією в умовах безперервних змін у зовнішній середовищі виступає система стратегічного управління, яка дозволяє покращувати якість управління організацією в цілому та перетворювати

підприємства в сучасні відкриті системи, найвищою мірою, пристосовані до конкуренції.

Сучасні умови, у яких доводиться функціонувати організаціям, традиційно характеризуються високим рівнем нестабільності і невизначеності. Відповідно, для успішного функціонування в таких умовах компаніям доводиться бути гнучкими та адаптивними.

Умови, в яких перебуває більшість організацій, досить часто характеризують як динамічні та нестабільні, що передбачає прояв ними гнучкості та адаптивності [1]. Перш ніж розпочати пошук інструмента менеджменту, слід виділити основні вимоги до системи управління, виконання яких дозволяє компанії придбати властивості гнучкості та адаптивності:

1. Орієнтація на знання та інформацію.
2. Першорядна роль репутації та іміджу.
3. Ефективне керування людськими ресурсами.
4. Стратегічне мислення керівників.
5. Узгодженість та сталість стратегічних рішень.

Роль цих вимог у створенні необхідного нам інструменту стратегічного управління полягатиме у забезпеченні напряду дослідження. Іншими словами, дані принципи будуть першорядними складовими в шуканій ідеї, а безліч інших факторів та умов вважатимуться другорядними.

Раніше нами було розроблено так звану систему ключових факторів стратегічного управління, яка складається з трьох груп факторів, що впливають на успішність функціонування організації в довгостроковій перспективі [4]. Система ключових чинників стратегічного управління є три групи взаємопов'язаних між собою організаційних елементів, які у рамках стратегічного управління можуть забезпечувати сталий розвиток організації:

- цільові установки;
- організаційні компетенції;
- функціональні особливості.

Створення даної системи дозволяє керівництву організації отримати у своє розпорядження важелі, необхідні зміни існуючого стану справ. Дані організаційні елементи присутні у будь-якій організації незалежно від форми її діяльності, галузевої власності та виробничих масштабів. Це визначає універсальність даного інструменту, показуючи ті способи регулювання довгострокового стану організації, які пов'язані з фінансовими умовами, забезпеченістю матеріальними активами та довгостроковими інвестиціями. Система ключових факторів стратегічного управління орієнтована на подання та логічну оптимізацію системи управління за допомогою виділення трьох основних каналів впливу.

До групи факторів відносяться цільові установки, що є сукупністю ідей і принципів, які задають характер і напрямок стратегічного розвитку компанії. Це основоположні ідеологічні компоненти організації, що відображають базові цінності керівництва та персоналу, філософію компанії, а також розуміння того, чого вона має прагнути. З одного боку, сюди входять стратегічні настанови організації (місія, бачення, головні цілі), які часто відзначаються сучасними авторами [4]. З іншого боку, до цієї групи додаються менш виражені, але які відіграють важливу роль смислової орієнтації діяльності організації цінності, норми і стандарти поведінки.

До функціональних особливостей ставляться здібності та можливості організації, створювані у межах окремих функціональних напрямів чи підрозділів. Роль кожного департаменту у забезпеченні загального функціонування організації найчастіше зрозуміла. Кожен відділ створює певний кінцевий чи проміжний результат, необхідний повноцінної роботи компанії. Вони дозволяють організації завоювати певні переваги та отримати ресурси, необхідні для реалізації стратегічних намірів та відповідності вимогам довкілля. Вміння співвідносити необхідність запланованих результатів та потенційних можливостей функціонування підрозділів є важливим компонентом системи в процесі створення системи ключових факторів стратегічного управління організації. Стратегічні установки, які доповнені цінностями та нормами, були

визначені в категорію цільових установок. Виділення цієї категорії в окрему групу факторів, що впливають на стратегічне управління, пояснюється тим, що для всіх ресурсів, компетенцій і можливостей організації повинен бути заданий (встановлені) критерії відповідності. Таким чином, простежується тісний взаємозв'язок між групами ключових факторів стратегічного управління, які забезпечуються узгодженістю і послідовністю прийнятих в компанії управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Колесов О. С., Вацьківська А.В. Сучасні підходи до стратегічного управління розвитком підприємства в умовах господарювання. *Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія: Економічні науки.* 2012. Вип. 2 (64). С.43-49.
2. Мельник В. К. Технологія стратегічного планування діяльності загально-освітнього навчального закладу. *Теорія і методика управління освітою.* 2010. № 3. С.10-18.
3. Романюк Л. М. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємством та його персоналом. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки.* 2010. Вип. 17. С. 210 – 218.
4. Стрехова С. В. Кадрова політика: важелі впливу на ефективність, механізми та інструменти реалізації. *Економічний часопис XXI.* 2012. № 3–4. С. 66-70.

Крапівнікова А.В.

здобувачка 2 курсу магістратури факультету бізнесу і права
Херсонський державний університет

Науковий керівник: д.е.н., професорка Ушкаренко Ю.В.

ЕЛЕКТРОННЕ ВРЯДУВАННЯ ЯК ФАКТОР ПОСИЛЕННЯ УЧАСТІ ГРОМАДЯН: ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ

Використання інформаційних технологій стало для органів місцевого

самоврядування вікном можливостей для збільшення ініціатив та інструментів для участі громадян і взаємодії з суспільством.

Електронне врядування стало популярним фокусом зусиль уряду в багатьох країнах світу. Все більше країн запроваджує електронний уряд як засіб зниження витрат, покращення послуг, економії часу та підвищення ефективності в державному секторі. Е-уряд та Інтернет внесли суттєві зміни в структуру суспільства, цінностей, культури та способів ведення бізнесу шляхом використання потенціалу ІКТ як інструменту в щоденній роботі.

Метою електронного урядування є не тільки перетворення традиційної інформації в біти і байти, але й поширення її через веб-сайти або надання урядом послуг шляхом створення електронної платформи. Але це також закликає переглянути шляхи діяльності уряду, функції, що він виконує для того, щоб покращити процеси та інтеграцію.

Електронне врядування має багато визначень, такі як:

- постачання урядом інформації та послуг онлайн через Інтернет або інші цифрові засоби [1];
- використання Інтернету для надання урядової інформації та послуг громадянам, бізнесу та державним установам [2];
- використання інформації та комунікаційних технологій (ІКТ) для розвитку та вдосконалення відносин між владою, громадянами, бізнесом та іншими державними установами [3];
- використання ІКТ як інструменту для надання кращих державних послуг громадянам, підприємствам та їх працівникам [4].

При цьому дуже важливо розглядати термін «е-врядування» поряд з терміном «електронна готовність». Електронна готовність – це вміння використовувати інформацію та ІКТ для розвитку економіки та добробуту країни. Також це можна визначити як міру якості інформації та ІКТ інфраструктури держави та здатність її споживачів використовувати це для власної користі.

Загалом, впровадження електронного врядування має декілька етапів. У дослідженні «Порівняльний аналіз електронного уряду: Глобальна перспектива, оцінка прогресу держав-членів ООН» науковці визначають п'ять етапів кількісної оцінки прогресу електронного врядування (рис.1).

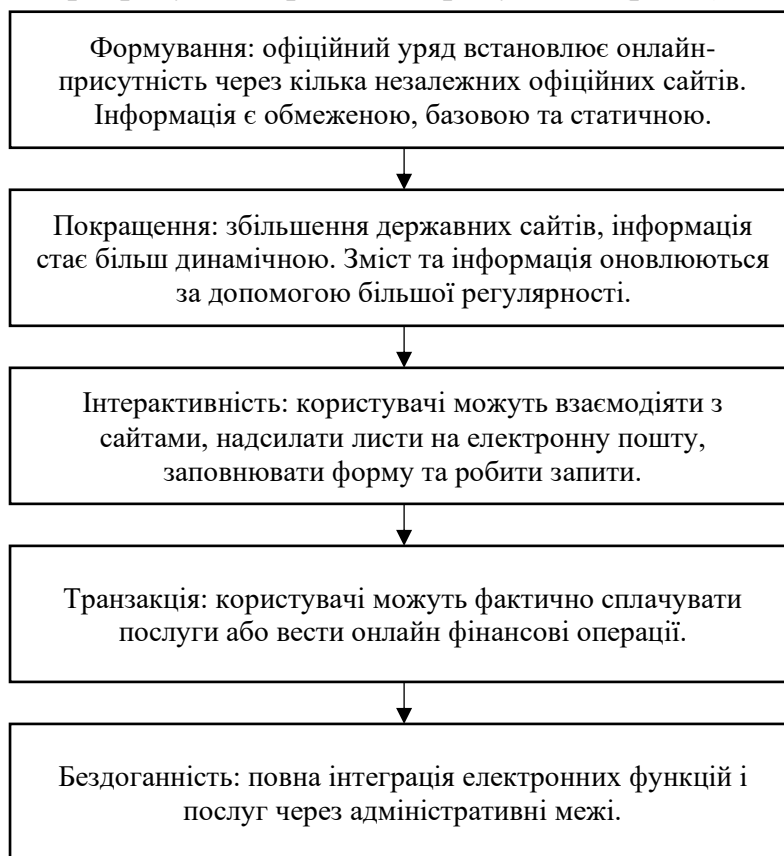


Рис.1 – Етапи кількісної оцінки прогресу е-врядування за дослідженням ООН

*Джерело: складено автором на основі [4].

За дослідженням вченого Гартнера, для вимірювання прогресу е-врядування бажано використовувати чотири окремі фази [4]:

1. Фаза 1. Присутність. Ця стадія характеризує наявність простого інформаційного веб-сайту з пасивним характером, він ще має назву «брошурний посуд»;
2. Фаза 2. Взаємодія. Налагодження взаємовідносин між урядом та громадянами, урядом та бізнесом або державними установами. Веб-сайт надає контакти електронної пошти та інтерактивні форми для відповідей або запитань;

3. Фаза 3. Транзакція. Здійснення таких операцій як оплата послуг, сплата податків або зборів, подання пропозицій для укладення договорів про купівлю/продаж;

4. Фаза 4. Трансформація. Переосмислення того, як організовані функції уряду, створення концепту управління.

Дослідження від Світового банку пропонує три стадії електронного уряду. Вони не залежать одна від одної, не потрібно завершувати одну стадію, щоб почати іншу, але концептуально вони пропонують три варіанти мети е-врядування [4]:

- публікація – сайти для публікацій прагнуть поширити інформацію, відомості про уряд, інформацію, складену урядом для широкої аудиторії, наскільки це можливо;

- взаємодія – інтерактивний електронний уряд передбачає двосторонній зв'язок, починаючи з основних показників, таких як контактна інформація, форми зворотного зв'язку, які дозволять користувачам коментувати законодавчі акти або політичні пропозиції;

- транзакція – дозвіл громадян отримувати державні послуги або вести бізнес з онлайн-урядом. Пропозиція прямого посилання на державні служби, доступні в будь-який час. Такі сайти можуть підвищити продуктивність як у громадськості, так і в приватному секторі шляхом створення процесів, яким потрібна державна допомога або схвалення простіше, швидше та дешевше.

Розглянувши декілька моделей, можна зробити висновок, що вони між собою загалом схожі. Так, наприклад, представлення урядової інформації зазвичай сприймається як перший крок до впровадження електронного врядування. Інший поширений етап – це етап, де всі транзакції проводяться онлайн. Двосторонній зв'язок між урядом та громадянами, бізнесом також є наявним у всіх моделях.

З іншого боку, також наявні відмінності. Наприклад, в моделі ООН існує стадія покращення, яка фокусується на збільшенні кількості веб-сайтів та процесі оновлення. Це відображає важливість Інтернету як необхідності впровадження електронного врядування. Модель Світового банку взагалі

передбачає зв'язок між державними службами, тобто, виконавши операцію в одному відділі уряду, дані зберігаються в інших органах влади.

Як підсумок, зрозуміло, що електронний уряд – це не однокроковий процес, тому не існує конкретної кількості етапів впровадження е-врядування, оскільки вони можуть поєднуватися та збільшуватися в залежності від технологічних, соціальних, організаційних, економічних та політичних ознак.

Список використаних джерел

1. Формування інформаційно-комунікативної системи органів публічної влади та концепція їх функціонування. Режим доступу: <http://www.stc.gov.ua/>
2. Дубілет Д. Електронне врядування та бізнес. Режим доступу: <http://www.eukraine.info/ukr/dubilet.php>
3. Закон України "Про електронні документи та електронний документообіг". Режим доступу: http://www.e-ukraine.org.ua/index.php?mod=doc_obig
4. Center for Democracy and Technology, EGovernment Handbook, 2002. Режим доступу: <https://documents.worldbank.org/curated/en/317081468164642250/pdf/320450egovhandbook01public12002111114.pdf>

Крупський С.С.

здобувач 2 курсу магістратури факультету бізнесу і права

Херсонський державний університет

Науковий керівник: д.е.н., професор Ушкаренко Ю.В.

АНАЛІЗ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ ІНВЕСТИВАННЯ

Глобальні потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у 2021 році становили 1,58 трильйона доларів США, що на 64 % більше порівняно з рівнем першого року пандемії COVID-19, який становив менше 1 трильйона доларів (рис. 1). Здавалося, що потоки прямих іноземних інвестицій мали значний імпульс

головним чином через бурхливий розвиток ринків злиття та поглинання (M&A) і швидке зростання міжнародного проектного фінансування в результаті слабких умов фінансування та основних пакетів стимулювання інфраструктури. Однак глобальне середовище для міжнародного бізнесу та транскордонних інвестицій кардинально змінилося у 2022 році з початком війни в Україні, яка відбулася, коли світ ще не похитнувся від наслідків пандемії.

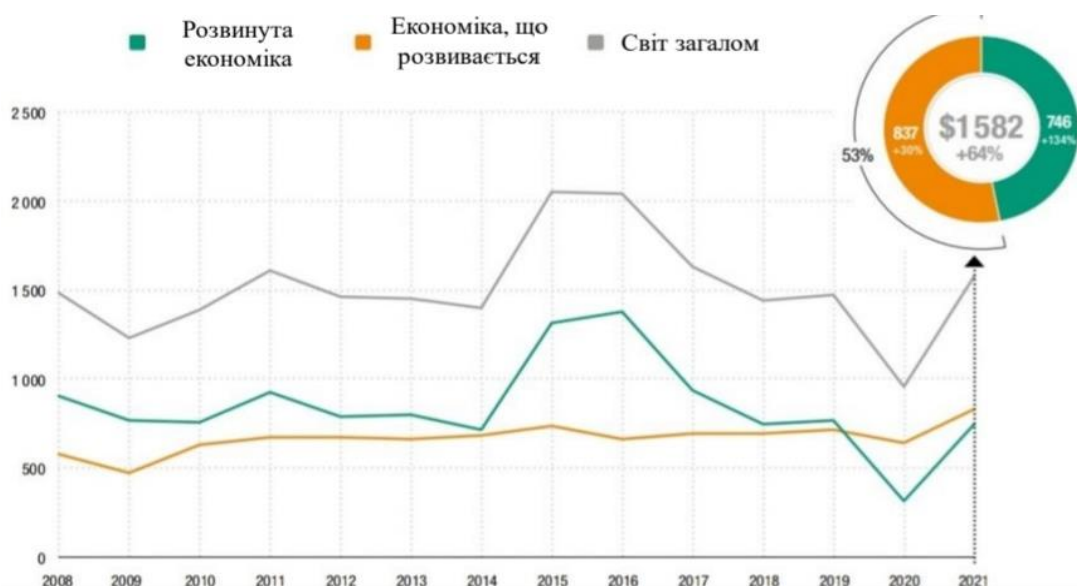


Рис. 1. Надходження ПІІ, глобальні та за економічними групами, 2008 – 2021 рр.

*Джерело: розроблено автором на основі [2]

Війна має наслідки далеко за межами її безпосереднього оточення, викликаючи потрійну продовольчу, паливну та фінансову кризу, а також підвищення цін на енергоносії та основні товари, що спричиняє інфляцію та погіршує боргові спіралі. Невизначеність інвесторів і уникнення ризику можуть спричинити значний тиск на глобальні ПІІ у 2022 році.

Війна з її прямими наслідками для інвестицій у Російську Федерацію та Україну та з них, а також наслідки через санкції, дефіцит енергоносіїв і основних товарів, ширший макроекономічний вплив, не є єдиними факторами, які знижують перспективи ПІІ у 2022 році. Спалах COVID-19 у Китаї, який призводить до поновлення карантину в деяких областях, які відіграють важливу

роль у глобальних ланцюжках створення вартості (GVC), може ще більше зменшити нові інвестиції в галузі промисловості.

Існують також фактори, які вказують на те, що ППІ стають відносно стійкими до різкого скорочення під час глобального економічного спаду. Частина ППІ, яка найбільш тісно пов'язана з фінансовими ринками, ще не втратила своєї сили. Транскордонні злиття та поглинання (M&A) та міжнародне проектне фінансування в секторах інфраструктури можуть стати опорою для глобальних прямих іноземних інвестицій у 2022 році. Інвестиції в промисловість, які лише частково відновилися у 2021 році та залишаються слабкими в багатьох секторах, ймовірно, постраждають більше. Перші показники вказують на тривожну перспективу ППІ: проектна діяльність ППІ в перші місяці 2022 року демонструє невпевненість і несхильність інвесторів до ризику. Згідно з попередніми даними, кількість оголошень про нові проекти в першому кварталі 2022 року була на 21 % нижчою за середній квартальний показник у 2021 році. Транскордонні M&A були на 13 % нижчими за середні показники 2021 року, а міжнародні угоди з проектного фінансування впали у 4 % (рис. 2). Однак у вартісному вираженні транскордонні M&A зросли на 59 % порівняно з минулим роком. Вартість оголошених міжнародних проектних фінансових угод була на 37 % нижчою за рекордні рівні 2021 року, але залишається на дуже високому рівні порівняно з періодом до пандемії.

Загалом ЮНКТАД передбачає, що імпульс зростання 2021 року не може бути стійким і що глобальні потоки ППІ у 2022 році, рухатимуться по низхідній траєкторії, у кращому випадку залишаючись незмінними. Цей прогноз враховує різні тиски на зниження та потенційні стабілізуючі фактори та враховує структуру вартості 2021 року в 1,6 трильйона доларів США, яка для деяких регіонів-одержувачів (особливо, Європи) не відповідає історично високим рівням і тому може пом'якшити падіння. Однак, навіть якщо потоки залишаться відносно стабільними у вартісному вираженні, нова проектна діяльність, ймовірно, більше постраждає від невпевненості інвесторів.



Рис. 2. Нові проекти, транскордонні М&А та міжнародні угоди про проектне фінансування (1 кв. 2020–1 кв. 2022 рр.)

*Джерело: розроблено автором на основі [1]

Дивлячись на глобальну тенденцію ПІІ протягом пандемії на сьогоднішній день, виявляється чіткий контраст з іншими економічними змінними (табл.1).

Таблиця 1

Темпи зростання ВВП, ВНОК, торгівлі та ПІІ, 2015–2022, (%)

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
ВВП	3.4	3.3	3.7	3.6	2.9	-3.1	6.1	3.6
Торгівля	3.0	2.3	5.6	4.0	0.9	-7.9	10.1	5.0
ВНОК	-4.7	0.9	4.1	5.0	0.5	-2.9	8.0	3.2
ПІІ	47	-1	-20	-11	2	-35	64	-
Вартість ПІІ (трлн. доларів)	2.1	2.0	1.6	1.4	1.5	1.0	1.6	1.6

*Джерело: розроблено автором на основі [1]

У 2020 році ПІІ постраждали набагато сильніше, ніж світова торгівля та ВВП, які вже почали відновлюватися у другій половині року. У 2021 році ПІІ прискорилися швидше за інші змінні. Великі коливання ПІІ, які спостерігалися між першим і другим роком пандемії, особливо в розвинених країнах, були в основному спричинені значним компонентом фінансового потоку ПІІ та транзакціями, тісно пов'язаними з ефективністю фінансових ринків. Бурхливий ринок М&А і нерозподілений прибуток багатонаціональних підприємств пояснюють швидке відновлення зростання у 2021 році. Наслідком цього є значно менший приріст нових інвестицій у промисловість і низька частка нових акцій у потоках ПІІ.

Список використаних джерел

1. Звіт Міжнародного економічного форуму 2022 рік. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2022_en.pdf
2. ЮНКТАД. Статистична інформація. URL: <https://unctad.org/statistics>

Кудінова Л.В.,

здобувачі вищої освіти

Стоянець Н.В.,

д.е.н., професор кафедри менеджменту

імені Л.І. Михайлової Сумського НАУ, м. Суми

УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬО ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Зовнішньоекономічна діяльність сьогодні розглядається як важлива галузь національної економіки, що має значний вплив на економічний розвиток країни. На сьогоднішній день, практично немає жодної галузі, з якою прямо чи опосередковано не було б контактів з зовнішніми ринками. Активно розвиваються взаємозв'язки і створюються спільні підприємства, зростає кількість бартерних операцій. У цих умовах все більшого значення набувають питання ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Для ефективної діяльності на зовнішніх ринках необхідно дуже гнучке використання різноманітних маркетингових прийомів з урахуванням ринкових коливань і прогнозу розвитку зовнішніх ринків, торгових звичаїв і особливостей навколишнього маркетингового середовища. Особливо важливо враховувати конкретне соціальне та культурне середовище, оскільки товари, байдужі для покупців в одній країні, можуть бути досить важливими для покупців в іншій країні. Крім того, при виході на зовнішній ринок додатково доводиться аналізувати митні правила, курси валют тощо.

Основним мотивом виходу фірм на зовнішні ринки є міжнародні ринки. Так, багато найбільших фірм отримують більше половини доходу від продажів, здійснених за кордоном. Успіх чи невдача у зовнішній торгівлі значною мірою пов'язані з конкурентоспроможністю та пропозицією товарів на світовому ринку. Активне проникнення на міжнародні ринки американських, японських, західноєвропейських компаній перетворило світовий ринок на арену гарячих баталій і гострого суперництва. Це пояснює важливість того, що стратегія міжнародної маркетингової політики полягає в досягненні конкурентних переваг (Contractor, F. J. Lorange P., 2002).

Глобальні тенденції глобалізації, стрімке техніко-технологічне оновлення виробництва з метою підвищення темпів розвитку національних ринків значно посилили конкуренцію. Ведення успішної, ефективної роботи, особливо на чужій території, без розробки належної збалансованої маркетингової стратегії в сучасних умовах неможливо. Маркетинг на міжнародній арені є дуже складним, оскільки він охоплює не лише маркетинг, а й інші сфери діяльності підприємства, включаючи виробництво, науково-дослідні розробки, логістику, фінанси тощо. Вам також необхідно глибоке розуміння соціально-економічної та культурні умови, що переважають у країні, в якій суб'єкт має намір здійснювати свою діяльність.

Таким чином поняття стійкості зовнішньоекономічної діяльності підприємства часто не зустрічається в сучасній літературі. Проте підприємство з високим рівнем економічної стійкості здатне успішно долати кризові явища та функціонувати на ринку. Тому для стабілізації та розвитку економіки підприємства необхідно ґрунтовно вивчити методологічні та теоретичні підходи до стійкості підприємства та регіону в цілому.

Необхідно враховувати і розуміти, що ряд виробничо-фінансових показників підприємства, наприклад, показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності та показники фінансової стійкості, безпосередньо залежать від загальної стійкості суб'єкта господарювання. Тільки стабільна зовнішньоекономічна діяльність буде запорукою фінансової

стабільності та стійкості підприємства в цілому, а високі показники діяльності досягаються, як правило, лише за умови достатнього рівня стійкості зовнішньоекономічної діяльності. Важливо відзначити, що стійкість підприємства означає здатність розвиватися і функціонувати в постійно мінливому ринковому середовищі, яке визначається різними і численними факторами.

Список використаних джерел

1. Burton. R, DeSanctis, G. & Obel, B. (2006). Organizational Design: a Step-by-Step Approach. Cambridge: Cambridge University Press.
2. Contractor, F. J. & P. Lorange. (2002). Cooperative Strategies and Alliances. Amsterdam, Elsevier Science LtdDay G.S. Analysis for Strategic Marketing Decisions. West Publishing Company.

Курах В.М.

здобувач 2 курсу магістратури факультету бізнесу і права

Херсонський державний університет

Науковий керівник: д.е.н., професор Соловйов А.І.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ

На підприємствах розробляється власна організаційна структура управління, що забезпечує її ефективне функціонування. В умовах ринкової економіки підприємницька структура зацікавлена у скороченні управлінських витрат, у підвищенні оперативності дій. Головною проблемою при формуванні організаційної структури управління є обґрунтування складу підрозділів апарату управління, визначення їх супідрядності, зв'язків і відносин, а також певної раціональної чисельності фахівців [1]. Дослідження показали, що основними вимогами до нової організаційної структури є:

- спрощення керуючої системи – скорочення проміжних ланок, які беруть участь

в управлінні;

- оптимальний поділ і кооперація праці апарату управління, що обумовлюють стійкі зв'язки всередині структурних підрозділів і між ними;
- розмежування функцій управління між службами апарату управління та окремими фахівцями;
- визначення раціонального складу спеціалістів у кількісному та професійно-кваліфікаційному розрізі у структурних підрозділах апарату управління;
- дотримання норм керованості, що забезпечують організаційну стійкість, оперативність та надійність управління;
- забезпечення у висококваліфікованих кадрах апарату управління;
- оснащення технічними та інформаційними ресурсами для оперативного вирішення управлінських завдань;
- забезпечення необхідних витрат фінансових ресурсів управління.

У процесі вдосконалення організаційних підприємницьких структур управління нами виявлено такі основні тенденції:

- розподіл застосування програмно-цільового управління з метою консолідації ресурсів компанії на найбільш передових напрямках науково-технічних досліджень;
- перегрупування підрозділів, зміна між ними взаємозв'язків, характерних взаємодій та розподіл повноважень та відповідальності;
- реорганізацію внутрішньої структури внаслідок поглинання інших фірм або продажу виробничих підприємств;
- створення в апараті управління дедалі більшої кількості проміжних управлінських ланок, спеціалізованих підрозділів, у яких зростають обсяги продажів продукції та прибуток, а також виникають проблеми взаємодії з іншими господарськими підрозділами та адміністративними службами [2, с. 50];
- більше уваги приділяється стратегічному плануванню та прогнозуванню, що спирається на результати довгострокової економічної та технічної політики;
- пріоритет інформатизації та економіко-аналітичної діяльності фірм на основі вдосконалення обліку та звітності;

- підвищується роль управління персоналом;
- залучення працівників до участі в акціонуванні капіталу фірм шляхом придбання акцій, заохочення працівників до розробки нових ідей;
- застосування гнучких автоматизованих технологій;
- подальший розвиток спільних виробничих підприємств;
- побудова організаційної структури управління виробничо-господарської системи на основі:

- а) системно-цільового підходу;
- б) відповідного обґрунтування реальних процесів управління, умов і факторів, що визначають логіку та взаємини учасників цього процесу;
- в) формування структурних підрозділів організаційної структури управління шляхом об'єднання подібних функцій під єдиним початком та чіткого відокремлення одних груп функцій від інших згідно з функціональною моделлю; оптимізацію структури та складу кадрів управління організаційної структури на основі збалансованості робочих місць, трудомісткості та засобів, необхідних і достатніх для виконання відповідних функцій, шляхом використання теорії потоків та відповідних методів їх оптимізації [3];
- г) підбір і раціональну розстановку кадрів у структурних підрозділах організаційної структури на основі оцінки їх професійних якостей.

Вважаємо, що в основі побудови організаційної структури управління повинен лежати системно-цільовий підхід, що зумовлює структуру завдань, зміст функцій підрозділів апарату управління і, в кінцевому рахунку, його структуру, який передбачає визначення цілей, кожна з яких повинна бути реалізована відповідним комплексом управлінських завдань через конкретний підрозділ.

Організація процесу управління, що здійснюється на основі функціональних - моделей управління, дозволяє скоротити тривалість управлінського циклу, внаслідок скорочення термінів підготовки та доведення відповідних документів до виконавців і, в першу чергу, до виробничих ланок, що підвищує оперативність діяльності підпорядкованих підрозділів і всієї системи управління загалом. Скорочення термінів процесу можливо лише за умови чіткого розподілу

функцій, прав та обов'язків між працівниками апарату управління.

Список використаних джерел

1. Чорна Л.О., Сучасна парадигма побудови ефективних організаційних структур управління підприємством. *Ефективна економіка*.2014.№9. режим доступу <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3705>
2. Шорохов В. Особливості еволюції організаційних структур управління підприємством. *Ефективність державного управління*. 2015. Вип. 44. С. 48-57.
3. Щербина О.В. Еволюція організаційних структур: сутність, етапи, принципи. *Вчені записки: збірник наукових праць*. 2008. Вип. 10. С. 30-38.
4. Gabriel Y. Organizing and organization: an introduction. London: SAGE, 2000. 316р.

Mokhnenko A.

doctor of economic sciences, professor

Professor of the chair of Finance, Accounting and Entrepreneurship

Antonov R.

post-graduate student of the chair of Economics, Management and Administration

Chmut O.

post-graduate student of the chair of Economics, Management and Administration

Kherson State University

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FOR THE DEVELOPMENT OF AN ENTERPRISE IN THE IT-SPHERE

The widespread dissemination of information technology (IT) throughout the world and in particular in Ukraine causes a rapid increase in the number of Internet users on domestic and foreign network sites. Web resources, as innovative trading tools, are of particular interest to entrepreneurs due to the existing possibility of

integrating all economic entities into a special information and commercial environment.

An enterprise, in order to withstand competition from suppliers of similar products or services, needs to adapt to the changes in information technology, that is, to comply with the prevailing market trends, to use electronic resources as an effective tool for promoting business. Thus, the problem of sustainable functioning of the organizational and economic mechanism for the development of an enterprise in the IT sphere stands out to be relevant and actual.

The organizational and economic mechanism for the development of e-business will be a set of tools to influence the participants in business processes, harmonizing their economic interests and ensuring the qualitative improvement of the entrepreneurial potential of business entities (Fig. 1).

The purpose of the mechanism is to create additional conditions for the development of the enterprise by using electronic resources as elements of promotion and the Internet space as an integrated trading platform.

The subjects of the organizational and economic mechanism include: legal entities (commercial enterprises, firms, companies), individuals (private entrepreneurs, consumers) and the state. Each of the subjects can be endowed with the rights of both the seller and the buyer, depending on the types of their interaction. The object of the mechanism for the development of management in the electronic environment are business processes carried out on the Internet.

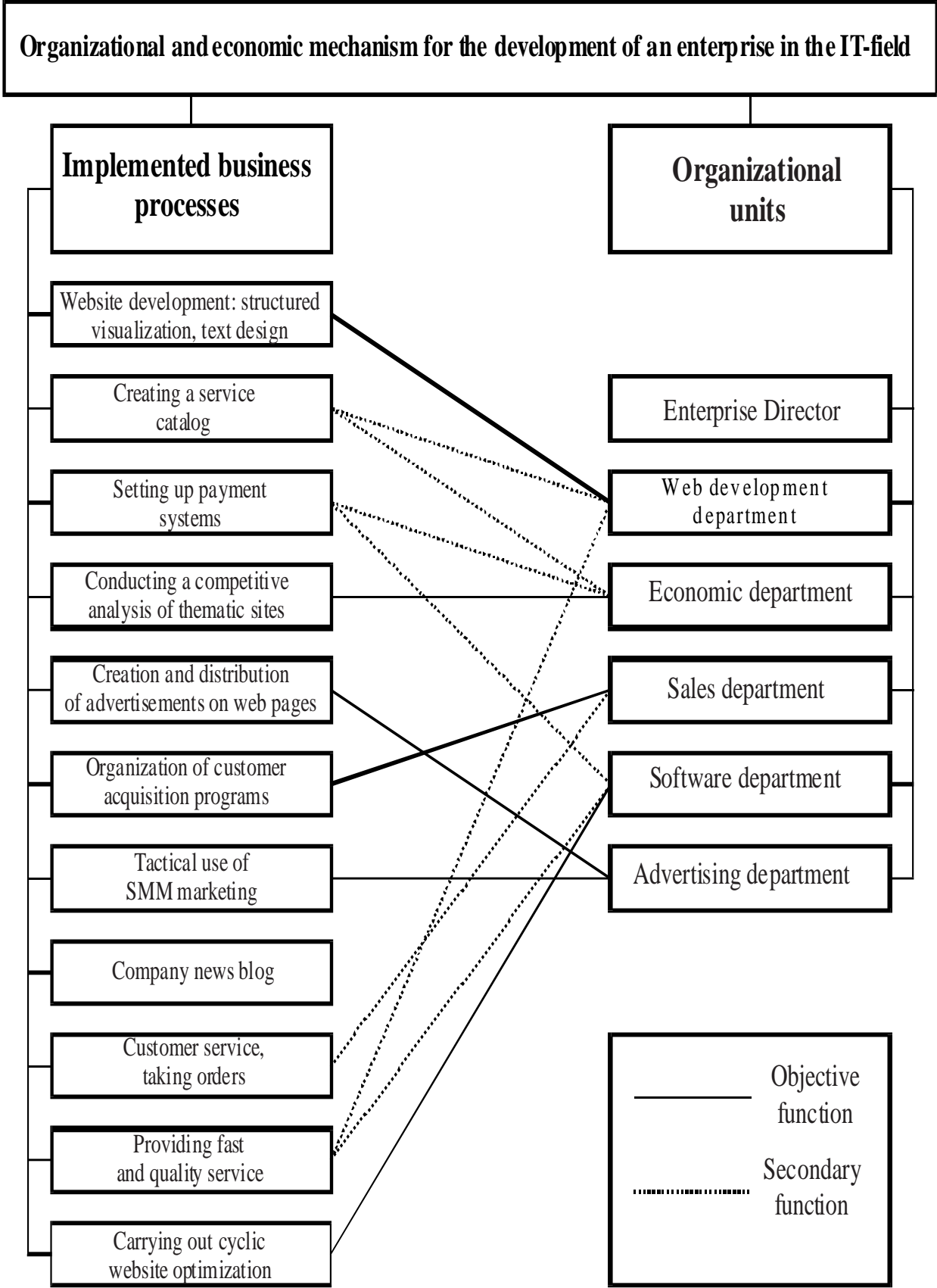


Fig. 1. Organizational and economic mechanism for the development of an enterprise in the IT-sphere

In the mechanism under consideration, it is necessary to specify its two main components:

- organizational as a set of management and coordination procedures that control the completeness and quality of the projection of key and auxiliary business processes into the web space, as well as: organizing the work of official pages on the Internet, ensuring the provision of relevant and reliable information about the company's business activities, setting up the company's communication links with the consumer, systematization of methods for promoting business on the Internet in accordance with the recommendations of SMM marketing, motivational support for employees;
- economic as a set of financial and economic operations aimed at carrying out business activities within the electronic space, as well as: conducting an economic analysis of the Internet market, distributing financial resources for the creation and maintenance of advertising web pages, economic motivation of employees, streamlining the system of relations between entities electronic trading relations.

Thus, the transformation of the work of an enterprise from a traditional format into an electronic one is carried out by combining the organizational and economic components.

Based on the conducted research, the following conclusions can be drawn:

1. The active use of Internet technologies as a tool for the development of entrepreneurship contributes to the rapid entry into the market of an object of economic activity.
2. The organizational and economic mechanism for improving a business project within the framework of the Internet space makes it possible to systematize the processes of formation and development of an enterprise in an electronic environment.
3. Due to the growing number of users of the global network, there is an increasing need for the projection of a traditional format business into an electronic one, characterized by a low “entry threshold”, a high level of information dissemination, the ability to select a target audience for narrow-profile organizations, the absence of territorial barriers, interactivity and dynamism .
4. For the announcement of an enterprise on the market through electronic

technologies, it is necessary to create official web pages of various media formats that are most suitable for the specialization of this enterprise.

Петросян Д.А.

студентка групи ЕМ-20-1 факультету економіки
Дніпровського Національного Університету ім. Олеся Гончара

Смирнова Т.А.

Старший викладач кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту
Дніпровського Національного Університету ім. Олеся Гончара

ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТЕОРІЙ І ПРАКТИК В МЕНЕДЖМЕНТ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИМСТВ

Ми живемо у часи динамічних змін, які ламають старі уклади та змушують нас шукати нові рішення зовсім нових проблем. Серед останнього – коронавірусна криза та повномасштабне вторгнення Росії. Ці події змінили реалії не тільки України, а й всього світу. В таких умовах економіка вимагає змін, розвитку і створення нових теорій ефективного управління. Вжити та адаптуватися на такому ринку можуть лише ті, хто вміє швидко пристосовуватись до нових умов.

Менеджмент є потужним інструментом, здатним забезпечити максимально ефективне керування соціально-економічними системами, розвиток ринкової економіки. Тому, на мою думку, наразі доречно вивчати та впроваджувати сучасні теорії і практики в менеджменті українськими підприємствами[4].

Україна – молода країна, що розвивається та поки не має досвіду, як в країнах заходу, що значно раніше запровадили ринкові відносини. Тому можна спостерігати відставання українського менеджменту від рівня західних колег. Сьогодні на українських підприємствах переважають 3 основні системи менеджменту:

1. Система радянського управління. Не дивлячись на те, що відбулося багато змін і пройшло досить часу з часів розвалу радянського союзу, така система ще живе. Ознаки такої системи:

- Планування та управління жорстко централізоване («розпорядження зверху»);
- Контроль відбувається шляхом збору звітів, проведенням ревізій та інспекцій;
- Мало вмотивовані робітники. Для заохочення використовують виключно грошову мотивацію (премії) та престиж, визнання тощо.
- Вертикальні комунікації. Майже неможливо вийти на нові зовнішні ринки, через низькі показники конкурентоспроможності або нижчу якість продукції тощо.

2. Симбіоз радянської системи та західного досвіду. З часом українські підприємства почали відчувати слабкість та недоліки радянського управління, через які втрачали кошти або просто не могли досягнути певних результатів. Тоді почалося переймання досвіду в західних колег. В такій системі ми вже бачимо набагато більше лінійних комунікацій, спроби додаткової мотивації робітників, пошук нових ринків та шляхів вдосконалення. Проте, все ще маємо проблеми з розробленням стратегії розвитку, часто трапляється не зовсім вдала ієрархічна система та менша увага на особисті якості працівників[2].

3. Система управління, що повністю впроваджена іноземними компаніями або значною мірою перейняла їх досвід. Характерним для такого управління є часткове або повне впровадження на підприємстві іноземних теорій та практик управління.

Слід зауважити, що на вітчизняному ринку існують певні проблеми (перешкоди), що заважають або пригальмовують інтеграції новітніх теорій менеджменту. Серед таких можна виділити:

- Страх перед впровадженням інновацій та низька здатність делегувати обов'язки. Як приклад, боязнь передавати частину роботи, яку не можна виконати самому через низьку компетенцію на аутсорсинг. В результаті отримаємо гірші результати;

- Відсутність розуміння необхідності створення ефективної комунікації на підприємстві;
- Збільшення рівня соціальної відповідальності підприємства (екологічність, толерантність тощо). Цей пункт також часто викликає страх та нерозуміння як діяти, через що часто ігнорується;
- Проблема зрощення висококваліфікованих кадрів;
- Мало уваги приділяється формуванню корпоративної культури та колективу[1].

Тож маємо бажання та розуміння необхідності впровадження українськими підприємствами нових практик в менеджменті, але з іншого боку це бажання стикається з неможливістю (іноді з небажанням) долати перешкоди на шляху впровадження інновацій[3].

Не дивлячись на вищезазначені перешкоди, українські підприємства мають великий потенціал та здатні стрімко розвиватися, вдосконалювати існуючі системи.

Список використаних джерел

1. Алієв Г. Перспективи розвитку менеджменту в Україні / Г. Алієв [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурса: <http://kerivnyk.info/2012/03/aliev.html>.
2. Особливості формування сучасної системи менеджменту в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурса: <https://referatss.com.ua/work/osoblivosti-formuvannja-suchasnoi-sistemi-menedzhmentu-v-ukraini/>.
3. Сучасні теорії менеджменту [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурса: <https://studfile.net/preview/5149505/page:17/>.
4. Етапи розвитку менеджменту: поняття, принципи та характерні риси [Електронний ресурс]. – 502. – Режим доступу до ресурса: <https://osvita.ua/vnz/reports/management/15327>

Пікуль О.О.

здобувачка 2 курсу магістратури рівня факультету бізнесу і права,
Херсонський державний університет

МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ ВІДКРИТОСТІ ТА ДОСТУПНОСТІ У ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Однією з основних тенденцій у розвитку сучасної демократії є активізація практичної реалізації принципів відкритості й прозорості в діяльності органів місцевого самоврядування. Невід'ємною рисою сучасної демократії, яка ґрунтується на засадах активної участі громадян та їх об'єднань у вирішенні суспільних справ – є реалізація принципів відкритості та прозорості в діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

Кожен громадянин демократичної держави має право на отримання повної, достовірної та всебічної інформації про функціонування влади, ним обраної, про її плани та можливі напрями дій.

Через це відкритість органів місцевого самоврядування багато у чому визначає стан відносин між владою та суспільством, формування ефективного механізму взаємодії між ними та впливу громадськості на процес прийняття рішень, тобто участь громадян та їхніх об'єднань у розробці та реалізації державної політики як у центрі, так і на місцях. Можна стверджувати, що рівень відкритості є провідним критерієм демократичності державної влади.

Норми Закону, які прямо регулюють діяльність органів місцевого самоврядування, доводять, що останні є представниками народу, приймають від його імені рішення, а відповідно, повинні і звітувати про наслідки прийняття таких рішень. Тобто, органи місцевого самоврядування є підконтрольними громадськості, а отже, мають бути відкритими та доступними у своїй діяльності. Відкритість варто розглядати насамперед як засіб, а не мету. Необхідно з'ясувати, для чого слугує відкритість органів публічної влади.

По перше, для ефективності управління, вона справді забезпечує той оптимальний зворотній зв'язок, який дозволяє ефективно управляти. По друге, відкритість сприяє зростанню довіри до влади, тому влада має бути зацікавлена

в такій відкритості. Однак, необхідно усвідомлювати, що має існувати баланс між відкритістю і захистом інформації, який повинен відповідати особливостям нашого соціокультурного розвитку, управлінської культури та діловодства.

Забезпечення відкритості та доступності функціонування органів місцевого самоврядування є важливою запорукою демократизації суспільства та держави. Саме відкритість влади, її здатність, спроможність і готовність до діалогу з різними суспільними силами значним чином визначають внутрішньополітичну ситуацію і впливають на процеси консолідації демократії. Одним із важливих завдань органів влади місцевого самоврядування є формування, розвиток та реалізація принципу відкритості. Відразу зазначимо, що принцип в науковій літературі пояснюється як специфічне поняття, в якому міститься не стільки сама закономірність, відносини, взаємозв'язки, скільки знання про них [1].

Саме відкритість у підготовці та прийнятті управлінських рішень органами публічної влади є основою довіри суспільства до влади, створення її позитивного іміджу, створення належних умов для залучення громадськості до процесу прийняття рішень і, як наслідок, формування довіри до влади.

У сфері місцевого самоврядування принципи відкритості та доступності визначаються як повна прозорість діяльності органів та посадових осіб місцевого самоврядування, висвітлення їх роботи в засобах масової інформації, поінформованість населення про стан вирішення питань місцевого значення на певній території, доступ до публічної інформації.

На думку дослідника Б. Шевчука, принцип відкритості є інструментом забезпечення верховенства права та захисту інтересів суспільства й окремих осіб, передбачає відкритість публічного управління для зовнішніх перевірок з будь-яких питань. На сьогодні органи публічної влади декларують принцип відкритості в нормативно-правових актах, що регулюють їх діяльність.

Слід зазначити, що жоден нормативно-правовий акт не містить чіткого визначення даного принципу. В більшості випадків він вживається без тлумачення, або ототожнюється з принципами гласності та публічності [2].

Комунікація влади з громадою має бути постійним процесом. Виділяють три найбільш поширених підходи до розуміння комунікації.

1. Засіб зв'язку будь-яких економічних об'єктів, в рамках якого виділяють транспортні, енергетичні, водопровідні та інші комунікації.
2. Спілкування, передбачає передачу інформації від людини до людини
3. Передача і обмін інформацією в суспільстві з метою формування певних реакцій і впливу на нього.

З точки нашого дослідження найбільш актуальним є третій із зазначених підходів. Ефективна комунікація передбачає наявність комунікативної компетентності, яка проявляється в здатності встановлювати і підтримувати необхідні контакти з іншими людьми, а саме: досягати взаєморозуміння, чіткого уявлення про ситуацію і предмет спілкування.

Комунікація – одна із невід'ємних частин управлінського процесу, інструмент формування довіри до дій влади чи окремого державного органу, єдиний спосіб досягти розуміння і найголовніше отримати підтримку реформ громадянами та суспільством. Відсутність ефективної взаємодії та зв'язку між владою (як на центральному, так і місцевому рівні) і суспільством, що створило певний вакуум у спілкуванні з громадськістю, зрештою вилилося в масштабні суспільні заворушення, протести та збройне протистояння [3].

Саме вивчення громадської думки, на наш погляд, є важливою формою комунікації між населенням та органами влади.

Вивчення громадської думки здійснюється шляхом: проведення соціологічних досліджень та спостережень (опитування, анкетування, контент-аналіз інформаційних матеріалів, фокус-групи); запровадження спеціальних рубрик у друкованих та електронних ЗМІ; проведення експрес-аналізу коментарів, відгуків, інтерв'ю, інших матеріалів у пресі, на радіо, телебаченні для визначення позиції різних соціальних груп; опрацювання та узагальнення висловлених у зверненнях громадян зауважень і пропозицій; проведення аналізу цільової інформації, що надходить до спеціальних скриньок. Результати

вивчення громадської думки враховуються органами місцевого самоврядування під час прийняття рішень та їх подальшої реалізації [4].

Слід зазначити, що досліджуючи способи активізації комунікації між владою та громадськістю, процес повинен мати двосторонній характер. Якщо влада зацікавлена в широкому залученні громади до питань державотворення, держава повинна застосовувати механізми, що підвищують рівень довіри до владних правових інститутів. Вирішення цього завдання безпосередньо залежить від вибору найоптимальнішої моделі комунікації [5].

Кожній з існуючих моделей комунікації притаманні особливі прийоми організації повідомлення та поширення інформаційного сигналу. Наприклад, пропаганда базується на чисельному тиражуванні оціночних реакцій на противагу декларацій, що заявляються опонентом. Власне при цьому відбувається певною мірою перехід від механізму переконання до технології гіпнозування, задіяння підсвідомості людини.

Зазначимо, що розвиток інформаційних технологій, зокрема соціальних мереж, на сьогодні дозволяє представникам мас-медіа та активним громадянам не тільки миттєво реагувати на комунікаційний контакт органів влади, а й генерувати нові смисли. Це означає, що взаємодія між органами влади та суспільством здійснюється в принципово нових умовах – форматі суб'єктно-суб'єктних відносин [6].

Враховуючи особливості професійної компетентності посадових осіб органів місцевого самоврядування, кращий світовий досвід її розвитку, удосконалення механізмів забезпечення в Україні має передбачати структурні перетворення, нормативно-правові новації, застосування новітніх підходів до формального професійного навчання та стимулювання саморозвитку.

Одним з напрямків для розвитку системи доступу до інформації органів місцевого самоврядування – це зміна в кадровій політиці, тому пропонується:

1. Укомплектувати штат працівників органів місцевого самоврядування кваліфікованими фахівцями у сфері інформаційної комунікації, які мають досвід журналістської діяльності та взаємодії з громадськістю.

2. Організувати обов'язкове навчання співробітників органу місцевого самоврядування з метою підвищення кваліфікації в сфері інформаційних комунікацій.
3. Систематично проводити відкриті інформаційні заходи керівництва органів місцевого самоврядування із ЗМІ, представниками інститутів громадянського суспільства, жителями територіальної громади (брифінги, прес-події, сходки, зустрічі, комюніке, тощо).

Список використаних джерел

1. Атаманчук Г.В. Теория государственного управ ления: курс лекций / Г.В. Атаманчук. — изд. 4е, стер. — М.: ОмегаЛ, 2006, 584 с.
2. Шевчук Б.М. Європейські принципи належного врядування та реформа системи органів виконавчої влади в Україні [Електронний ресурс] / Б.М. Шевчук // Демократичне врядування. - 2012. - Вип. 9. – URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2012_9_8 .
3. Гузенко Т.А. Проблемні питання формування та реалізації державної комунікативної політики в Україні. Держава та регіони. Серія: Державне управління, 2014 р., № 2 (46). С. 8-14.
4. Електронна демократія : сподівання та проблеми / Джоан Кедді, Крістіан Вергез та ін.; [пер. з англ. С. Соколик, О. Орель, К. Гомма] К. : Центр адаптації державної служби до стандартів Європейського Союзу, 2009, 164 с.
5. Андреев Д. В. Комунікація як складова системи суспільно-правових відносин влади та суспільства. Науковий вісник національної Академії внутрішніх справ, № 1, 2013. С. 51-55.
6. Цимбалюк В.С. Мас-медіа право в інформаційному суспільстві. Інформація і право, № 1(1) / 2011. С. 30-33.

Полівеса А.О.

здобувачка 2 курсу магістратури факультету бізнесу і права,

Херсонський державний університет

Науковий керівник: д.е.н., професор Соловйов А.І.

СУЧАСНИЙ СТАН КНИЖКОВОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Книжковий ринок постійно розвивається й поповнюється новими

бестселерами, а отже вимагає актуальних методів просування. Тільки з проголошенням незалежності українські видавці отримали можливість вільно друкуватися, без цензури та контролю за ідейною тематикою публікацій. Перші сучасні українські видавництва активізували свою діяльність починаючи з 1991 року й більшість з них існує і досі. «Фоліо», «Дух і Літера», «Генеза», «А-БА-БА-ГА-ЛА-МА-ГА», Ранок», «Смолоскип», «Клуб сімейного дозвілля», «Видавництво старого Лева», «Наш Формат» та інші ведуть досить успішну видавничу діяльність.

Інтернет став невіддільною частиною повсякденного життя, тому всі видавництва мають свої сайти, сторінки у соціальних мережах (Twitter, Instagram, TikTok). Це стало незамінним у наш час, адже взаємодія з читачами є запорукою успішного проєкту. Усі вони намагаються привернути увагу покупців, зробити так, щоб люди хотіли читати та придбати у них книгу.

Інтернет має унікальні характеристики, що значно відрізняються від характеристик традиційних інструментів маркетингу [1, с. 159]. Залежно від спеціалізації, видавництва створюють відповідний контент, який розміщують на своїх акаунтах і сайтах в мережі. Наприклад, «Наш Формат» зосереджує свою увагу на виданні нон-фікшн літератури, «Vivat» – книжкові бестселери українською мовою, «ArtHuss» – професійна література для творчих професій, «А-БА-БА-ГА-ЛА-МА-ГА» – дитяча література та ін.

Скажімо «Instagram» є одним із найпотужніших сучасних маркетингових інструментів, адже там SMM-менеджери видавництв мають можливість розмістити анонси своїх новинок, передзамовлення, продаж шоперів, панамок, футболок та інший мерч, унікальні передпокази видань, відеоогляди, відгуки книжкових блогерів та інфлюєнсерів, онлайн-обговорення, топ продажів, фанарти, промокоди на знижки й навіть меми. Також, видавці мають можливість відповідати на запитання покупців не тільки в коментарях, а й в «Instagram Stories» – спеціальна функція для додавання фото і відео, які зникнуть через 24 години.

Щодо інших способів популяризації бізнесу, якими користуються маркетингологи, крім якісного контенту, важливим є налаштування таргетованої

реклами, яка дозволяє створювати оголошення для певної цільової аудиторії, за такими характеристиками: стать, вік, освіта, місце проживання, рівень доходу, інтереси, сімейний стан та інші точки взаємодії. Контекстна реклама, SEO-оптимізація теж є одними з найбільш популярних та ефективних методів розкрутки сайту [3].

Щодо стану ринку, то Книжкова палата констатує, що станом на грудень 2021 року з 3000 книгарень, що існували в країні на початок 1991 року, залишилось менше ніж 200. А продажі впали у 2,5 рази. Програма «єПідтримка» розроблена Урядом, сприяла покращенню ситуації на книжковому ринку. Так звану «ковідну тисячу» можна було отримати за наявності «зеленого» ковід-сертифікату й витратити на послуги у сфері культури та спорту, пасажирських перевезень, освітні послуги, спортивні й канцтовари та книжки. Видавці заохочували витратити ці гроші у них, надаючи знижки, промокоди, акції та сертифікати. Своєю чергою, населення отримало можливість придбати книги, ціни яких були вище середнього, звернули свою увагу на подарункові чи колекційні видання. Завдяки цій програмі близько 908 млн грн було витрачено громадянами України на книжки, що значно сприяло підвищенню рівня інтересу до читання й підтримці видавництва у кризовий момент [2].

Отже, сучасні видавці користуються усіма перевагами та можливостями інтернету, де вони можуть поширювати та рекламувати новинки, заохочуючи людей. Також вони користуються не зовсім стандартними для книжкового бізнесу методами як створення особливого мерчу перед публікацією нової книги, що допомагає привернути увагу вимогливих читачів. Важливою є комунікація зі своїми клієнтами, тому використання соціальних мереж є невід'ємною частиною роботи сучасних маркетологів.

Список використаних джерел

1. Бойчук І. В., Музика О. М. Інтернет в маркетингу : підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 512 с.
2. Книжкові підсумки-2021: віражі за пів кроку до прірви. URL: <https://life.pravda.com.ua/columns/2021/12/30/247011/>

3. Таргетована реклама в соціальних мережах. URL: <https://outsourcing.team/uk/blog/targeting/targetirovannaya-reklama-v-sotsialnyh-setyah/>

Порокіна Н.В.,

здобувач вищої освіти СНАУ

Стоянець Н.В.,

д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту

імені Л.І. Михайлової Сумського НАУ, м. Суми

СУЧАСНЕ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЮ ЧЕРЕЗ ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК

В умовах динамічного бізнес-середовища та постійної боротьби за виживання на ринку інновації стають основним фактором росту та розвитку підприємства. А саме, це завжди призводить до нових рішень, нових ідей та нових способів ведення бізнесу. Основна конкурентна перевага кожного сучасного підприємства полягає в його здатності інновувати власний бізнес. Як правило, інновація підприємства призводить до переваги над конкурентами, а отримана конкурентна перевага призводить до збільшення прибутку, що є основною метою кожного сучасного підприємства. Ключовою передумовою виживання кожного підприємства є постійне підвищення конкурентоспроможності, тобто інвестиції в інновації продуктів і послуг. Потрібно вказати на важливість інновацій у бізнесі сучасних організацій. Операції, засновані на інноваціях, відіграють ключову роль у сприянні процвітанню, створенні та підтримці конкурентних переваг. Ключовим аспектом ефективною та ефективною організації є активна участь кожної організаційної одиниці в інноваційному процесі. За інновації відповідають не тільки науково-дослідні, маркетингові та виробничі підрозділи, але й одночасно задіяні всі функціональні сфери підприємства.

Інноваційність передбачає ефективне впровадження нових ідей для вдосконалення бізнесу, яке узгоджується з потребами клієнтів і змінами на ринку. У сучасному бізнесі помітна поява великої кількості інновацій, а тому конкуренція стає вирішальним фактором. Перевага будь-якої організації полягає в її здатності до інновацій. Тільки ті організації, які зуміють вивести свою технологію на вершину і залишаться там, матимуть можливість розвиватися далі. Основними рисами сучасних організацій є застосування, гнучкість і якість інновацій.

Якщо підприємство хоче існувати і розвиватися, воно має прийняти характеристики поточного економічного розвитку. Необхідно постійно думати, планувати, організовувати, виконувати, контролювати та вдосконалювати бізнес-процеси, щоб якомога повніше задовольнити потреби ринку, і постійно розробляти нові продукти чи послуги. Сучасні підприємства стикаються з серйозними викликами: розширенням світової економіки, боротьбою за частку ринку, різким скороченням життєвого циклу продукту, зменшенням розміру тощо. Щоб відповідати на ці виклики, підприємства повинні постійно підвищувати продуктивність, покращувати якість продукції та послуг, розробляти нові продукти та відповідати вимогам і бажанням клієнтів. Підприємства мають бути постійно інноваційними, адже імператив сучасного бізнесу – вдосконалення цих складових структури підприємства та бізнесу.

Інновації стають основним чинником життєздатності підприємства та його подальшого розвитку в глобалізованому економічному середовищі. В умовах глобальної економічної кризи інвестування в інновації є найкращим способом її подолання. Навколишнє середовище мінливе, а майбутні події з кожним днем стають все більш невизначеними та непередбачуваними. Таким чином, сучасне середовище характеризується складністю, турбулентністю, глобалізацією та загальним комплексом нових рис. Розрив навколишнього середовища спонукає організації починати з великих і швидких змін, змін у поглядах на себе та навколишнє середовище, спосіб їх діяльності в навколишньому середовищі та їх повсякденний бізнес.

Значна кількість факторів визначає успіх інноваційної діяльності. Інноваційні продукти та процеси є ключовими для виживання підприємства та його розвитку. Організаційна структура має бути інноваційною, але також уможлиблювати реалізацію та культивування інноваційної культури, як домінуючої складової організаційної культури. Організація та інноваційна культура безпосередньо визначають успіх інновацій, що, у свою чергу, сильно впливає на успіх підприємства. Організація стає чутливою до вимог і змін у навколишньому середовищі, і тому вона змушена постійно впроваджувати інновації як у продукти, так і в процеси. Якщо організація хоче бути інноваційною, вона повинна постійно навчатися. Інноваційно структуровані організації уможлиблюють інноваційну діяльність.

Таким чином, інноваційна організація виникає у відповідь на зміни, які є більш частими та складнішими в сучасному бізнес-середовищі. Успіх управління змінами має вирішальне значення для виживання та зростання підприємства. Стратегія постійних інновацій і динамізму змін є відповіддю на вимоги ринку. Виживання підприємства в сучасному світі все більше залежить від здатності керівництва розуміти зміни та керувати ними.

Список використаних джерел

1. Tamara Radjenovic (2019).The importance of managing innovation in modern enterprises *Ekonomika* Vol. 65, №3 P. 45-54. <http://www.ekonomika.org.rs>
2. Krstić, B., Rađenović, T. (2018). *Strategijsko i operativno upravljanje intelektualnim kapitalom preduzeća*. Niš: Ekonomski fakultet

Романчук О.С.

здобувач IV курсу факультету бізнесу і права

Херсонський державний університет

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТОРГІВЕЛЬНОГО БАЛАНСУ СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ АМЕРИКИ ТА КИТАЙСЬКОЇ НАРОДНОЇ РЕСПУБЛІКИ

Протягом багатьох десятиліть США та Китай залишаються головними торговими партнерами один одного. Від початку «торгової війни», розв'язаної в 2018 році, постає питання аналізу впливу політики незалежності країн одна від одної. З одного боку, імпорт США певної продукції з Китаю, зокрема напівпровідників, ІТ-обладнання та побутової електроніки, різко знизився. Також, скорочується імпорт одягу, меблів та взуття. Але з іншого боку, імпорт з Китаю ноутбуків і комп'ютерних моніторів, телефонів, ігрових консолей та іграшок вищий, ніж будь-коли. Незважаючи на слова політиків обох країн про те, що підвищення мит та проведення політики економічної незалежності, в перспективі має лише позитивний вплив, данні ілюструють інакше. В табл. 1 представлені зміни торгового балансу США з Китаєм у порівнянні з рештою світу.

Таблиця 1

Середньомісячна вартість імпорту товарів США з Китаю та решти світу
(у відсотковому відношенні до базисного 2018р.)

Роки	Імпорт з Китаю	Імпорт з решти світу	Рівень передконфліктного прогнозу
2016	88 %	90%	89%
2017	93%	94%	95%
2018	100%	103%	101%
2019	92%	106%	106%
2020	78%	99%	114%
2021	92%	118%	118%
2022	106%	136%	125%

Джерело: розроблено автором на основі [1]

Середньомісячний рівень імпорту з Китаю на 2018 рік склав 48,6 млрд дол. США. Загалом торгова війна призвела до скорочення імпорту товарів США з Китаю. Імпорт скоротився одразу після запровадження мит, а починаючи з

березня 2020 року, коли світова торгівля зазнала краху внаслідок пандемії COVID-19, знизився ще більше.

На сьогоднішній день імпорт США з Китаю залишається значно нижчим, ніж прогнозний рівень, створений до торговельної війни, і лише нещодавно повернувся до рівня до торговельної війни червня 2018 року. Зараз Китай є джерелом лише 18% загального імпорту товарів США, порівняно з 22% на початку торговельної війни. Для порівняння, поточний імпорт США з решти світу на 38% перевищує рівень до торговельної війни і навіть перевищує прогнозну тенденцію. За кількома винятками, цей імпорт не постраждав від нових тарифів США. Також відновлення темпів зростання після пандемії відбулося набагато швидше, порівняно з темпами зростання імпорту з Китаю. Специфіку змін імпорту з Китаю представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Вартість імпорту США з Китаю та решти світу
за списком тарифів торгової війни

	Списки 1-3 (25% мито)	Список 4А (7,5% мито)	Список без додаткових мит	Список імпорту з решти світу
2018р (Січень)	96%	99%	100%	99%
2018 р (Червень)	100%	100%	100%	103%
2019 (Січень)	102%	104%	100%	106%
2019 (Червень)	80%	107%	102%	109%
2020 (Січень)	69%	96%	100%	113%
2020 (Червень)	63%	86%	96%	115%
2021 (Січень)	63%	89%	110%	113%
2021 (Червень)	70%	90%	127%	120%
2022 (Січень)	72%	95%	140%	140%

*Джерело: розроблено автором на основі [1]

Як і очікувалося, торгова війна найбільше вплинула на імпорт з Китаю продуктів, на які поширюються найвищі тарифи США. Імпорт США з Китаю товарів, на які зараз накладається 25% мито, залишається на 28% нижчим за рівень до торговельної війни. Імпорт тих самих продуктів у США з решти світу зараз на 40% вищий. Імпорт США з Китаю продуктів, на які зараз поширюються 7,5% мита, залишається на 5% нижчими за рівень серпня 2019 року (безпосередньо перед запровадженням мит на ці продукти), тоді як порівнянний імпорт з решти світу зараз на 40% вищий.

В той же час, можна прослідкувати динаміку росту імпорту товарів, що не зазнали додаткових мит. В січні 2022 року рівень імпорту таких товарів з Китаю залишається на рівні експорту товарів з решти світу, тобто на рівні 140% від 2018 року. До таких товарів відносяться: ноутбуки, телефони, ігрові приставки та іграшки.

Аналіз двосторонніх торговельних відносин Китаю та Сполучених Штатів, продемонстрував різке зниження рівня імпорту товарів Китаю до США. Причиною цього став торговий конфлікт, що загострився 2018 року, коли Дональд Трамп встановив ряд митних тарифів на товари з Китаю. Внаслідок чого, тісний економічний зв'язок двох країн послабився. Рівень імпорту з Китаю досягнув передконфліктного рівня лише в 2022 році.

Список використаних джерел

1. Чеда Богуна «Чотири роки торгової війни, чи відокремлюються США та КНР». Режим доступу: https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/four-years-trade-war-are-us-and-china-decoupling#_ftn1
2. Pablo D. Fajgelbaum, Pinelopi K. Goldberg, Patrick J. Kennedy, and Amit K. Khandelwal. 2019. The Return to Protectionism, *Quarterly Journal of Economics* 135, no. 1: 1–55

Самойленко А.В.

здобувачка 2 курсу магістратури факультету бізнесу і права
Херсонський державний університет

СПІВПРАЦЯ МОЛОДІЖНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ З МІСЦЕВИМИ ОРГАНАМИ ВЛАДИ

У сучасному світі всі демократичні держави намагаються залучати своїх громадян до всіх процесів, які відбуваються в органах державної та місцевої влади. Оскільки демократія – це влада народу і важливо дослухатись до думок громадськості, тому що суспільство може бачити більше ніж політики, помічати певні проблеми та пропонувати шляхи їх вирішення, подавати пропозиції, як зробити життя у місті чи країні кращим завдяки певним змінам.

Важливу роль в усіх державотворчих процесах повинна відігравати молодь, тому що це активні, з новими поглядами та потребами люди, які мають свої думки та сучасні вирішення різноманітних проблем, які мають свої пропозиції щодо майбутнього життя у країні або місті. Всі звикли, що молодь – це аполітичні громадяни, які мають низьку ініціативність, їх тяжко долучити до політичної діяльності, але беручи до уваги сучасну молодь, особливо в такі важкі для нашої країни часи, бачимо, що молоді люди активізувалися, займаються волонтерством, контролюють та долучаються до політичних процесів. Молодь стала рушійною силою для сучасної України, оскільки саме молодь захищаючи загальнодержавні інтереси, тримала активну позицію під час Революції Гідності 2013-2014 років, анексії Криму, і зараз, під час повномасштабної війни, нахабно розв'язаної РФ проти України та її народу.

До вивчення питання взаємодії молоді із державними та місцевими органами влади звертались такі науковці: О. Лиска, Т. Несват, В. Бульба, О. Крюков, О. Файчук, С. Бостан і Л. Бостан тощо.

У нашій науковій розвідці розглянемо діяльність молодіжних організацій міста Херсона та області у співпраці з місцевими органами влади. До уваги беремо Херсонську міську молодіжну раду та Молодіжну раду при Херсонській

ОДА, оскільки ці дві громадські організації активно функціонували та займали активну позицію в органах місцевого самоврядування.

Закон України «Про основні засади молодіжної політики» наголошує: «8) молодіжна громадська організація – громадське об'єднання, засновниками та членами (учасниками) якого є фізичні особи віком від 14 до 35 років, крім випадків, визначених цим Законом» [2]. Про молодіжну політику та роботу зазначається: «10) молодіжна політика – напрям державної політики, спрямований на створення соціально-економічних, політичних, організаційних, правових умов і гарантій для соціалізації та інтеграції дітей та молоді в суспільні процеси, що здійснюються в інтересах дітей та молоді та за їх участю; 11) молодіжна робота – діяльність, спрямована на залучення дітей та молоді до суспільного життя, що здійснюється дітьми та молоддю, разом з дітьми та молоддю або в інтересах дітей та молоді за допомогою інструментів спільного прийняття рішень; 12) молодіжне громадське об'єднання – добровільне об'єднання фізичних осіб віком від 14 до 35 років, крім випадків, визначених цим Законом, та/або молодіжних громадських організацій для забезпечення реалізації та захисту прав і свобод молоді, задоволення її суспільних, зокрема економічних, соціальних, культурних, екологічних та інших, потреб та інтересів» [2].

Діяльність Херсонської міської молодіжної ради керується положенням, у якому вказується: «Херсонська міська молодіжна рада утворюється з метою представлення інтересів молоді в питаннях взаємодії з Херсонською міською радою та її виконавчими органами, забезпечення узгоджених дій у вирішенні питань, пов'язаних із життям молоді та її участю в усіх сферах життя суспільства, залучення молоді до формування та реалізації молодіжної політики на місцевому рівні» [1], а також: «Члени Молодіжної ради мають право участі в засіданнях міської ради, депутатських комісій, виконавчих органів, робочих груп, конкурсних комісій, утворених нею, з розгляду питань, що належать до компетенції Молодіжної ради» [1].

Міська молодіжна рада також займається організацією заходів міського рівня, проведенням тренінгів, квестів, заходів, які стосуються свят міського та державного рівня, написанням грантів, молодіжних проєктів тощо. Важливо відзначити, що представники організації, відвідуючи засідання міської ради або депутатських комісій, можуть бути не лише слухачами, але й активними учасниками засідань, вносити свої зміни та пропозиції, виносити їх на обговорення, впливати на депутатські рішення. Це відбувається завдяки тому, що молодь бачить ситуацію в місті зі своєї сторони та радять, як зробити краще. Окрім цього Міська молодіжна рада «розробляє та впроваджує механізми взаємодії міської ради та молодіжних громадських об'єднань на засадах партнерства, відкритості та прозорості» [1], а також «подає міській раді пропозиції щодо проведення консультацій з громадськістю з питань формування та реалізації державної політики у молодіжній сфері на місцевому рівні» [1].

Функціонування Молодіжної ради при Херсонській обласній державній адміністрації визначається такими основними завданнями: «1) сприяння участі молоді у процесі розроблення, видання актів місцевої держадміністрації з питань реалізації державної політики у молодіжній сфері на регіональному рівні, прийняття актів обласної ради та її посадових осіб щодо вирішення питань регіонального і місцевого значення у зазначеній сфері, а також контролю за їх виконанням; 2) залученню молоді до вирішення питань соціально-економічного, політичного та культурного життя регіону шляхом участі в розробленні та виконанні регіональних програм у молодіжній сфері; 4) співпраці місцевої держадміністрації, обласної ради з громадськими об'єднаннями та їх відокремленими підрозділами, органами студентського та учнівського самоврядування, релігійними, благодійними організаціями, творчими спілками, професійними спілками та їх об'єднаннями, асоціаціями, організаціями роботодавців та їх об'єднаннями, органами самоорганізації населення» [3].

Найважливішим завданням Молодіжної ради при ХОДА є: «залучення соціально активної молоді до реалізації державної політики у молодіжній сфері на регіональному рівні, вирішення питань регіонального і місцевого значення у

зазначеній сфері» [3], оскільки активними мають бути не лише члени Молодіжної ради, але й активна молодь міста та області, яка готова працювати на покращення життя в області, а також реалізації певних планів і проєктів.

Отже, діяльність молодіжних організацій на міському та обласному рівні є дуже важливим чинником під час державотворення, оскільки активна молодь здатна бути рушійною силою для подій різного рівня, завдяки своїй рішучості, вмінню змінюватися та впливати на оточуючих. Молоді люди по-іншому сприймають світ, події, які відбуваються, можуть порадижити як покращити життя людей у місті та області, оскільки вони ближчі до суспільства, ніж деякі політики. Завдяки цьому важливо дослухатися до молоді та долучити до політичних процесів, які відбуваються у місті та області.

Список використаних джерел

1. Молодіжна рада при Херсонській обласній державній адміністрації. URL: <https://khoda.gov.ua/molod%D1%96zhna-rada/?fbclid=IwAR3Vlupl8gtP2xg72jK9utbpPOp9D97DwtkxcuVJu08eKILQjwana4XcQq8>
2. Про основні засади молодіжної політики. Закон України від 27.04.2021 №1414-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1414-20#Text>
3. Херсонська міська молодіжна рада. URL: <https://miskrada.kherson.ua/wp-content/uploads/2021/08/s443-2021.pdf>

Славкова О.П.

д.е.н., професор, завідувач кафедри публічного управління та адміністрування Сумського Національного аграрного університету

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ВETERANІВ ВІЙНИ

Державна політика у сфері соціального захисту ветеранів війни формується на основі законодавства про соціально-правовий захист військовослужбовців та їх сімей та базується на Конституції України та інших нормативно-правових актах. Ветеранами війни є особи, які брали участь у захисті Батьківщини або в бойових діях на території інших держав відповідно до статті 4 Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту». До ветеранів війни також належать учасники бойових дій, інваліди війни та учасники війни [1], коло осіб, які належать до учасників бойових дій, визначено статтею 6 цього закону, а осіб з інвалідністю внаслідок війни статтею 7. Порядок встановлення статусу ветеранів війни – учасників бойових дій у загальному порядку регулюється відповідною постановою Кабінету Міністрів України від 16.07.2017 р. № 302 від 12 травня 1994 року «Про порядок видачі посвідчень і нагрудних знаків ветеранів війни» [2] а надання статусу учасника бойових дій особам, які брали безпосередню участь в антитерористичній операції із захисту незалежності, суверенітету та територіальної цілісності України, забезпечення її проведення визначає Кабінет Міністрів України Постановою від 20 серпня 2014 року за номером 413 [3]. Події, які розгорнулися в 2014 року на сході України розширили масштаби системи соціального захисту ветеранів. Його отримали військовослужбовці та громадяни, що брали участь в антитерористичній операції, які захищали незалежність, суверенітет і цілісність України, приймали участь у забезпеченні національної безпеки і оборони, у заходах щодо припинення та протидії збройній агресії РФ в Донецькій та Луганській областях.

Наступні виклики поставило повномасштабне вторгнення 24.02.2022р. та поставило нові питання перед політикою держави у сфері соціального захисту ветеранів війни, щодо необхідності забезпечити права, гарантії та компенсації цій категорії осіб (рис.1).

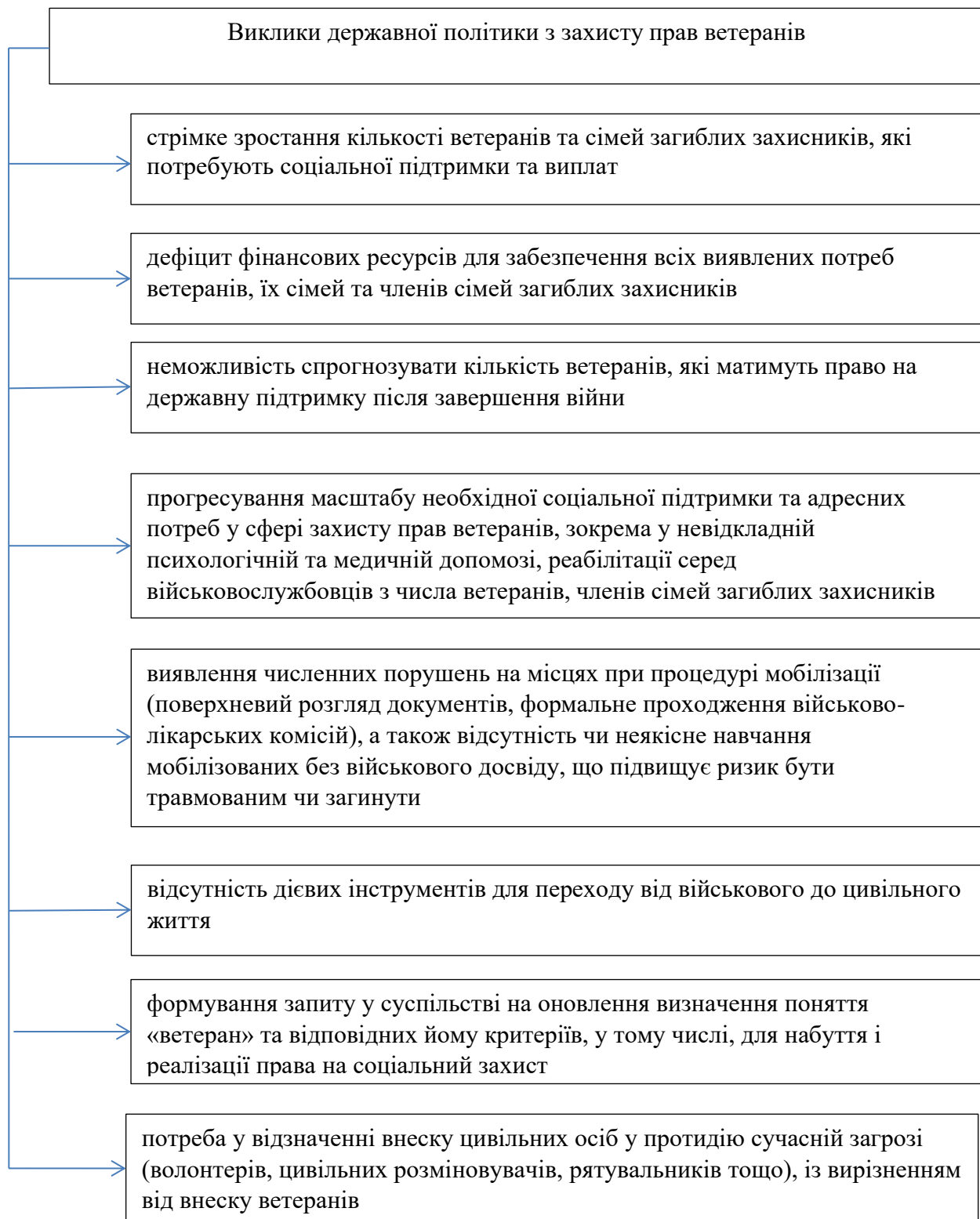


Рис. 1. Виклики державної політики з захисту прав ветеранів

*Джерело: Сформовано автором на основі [5]

Нестабільна політична ситуація та повномасштабне вторгнення потребують підтримки Збройних Сил України, а також Національної гвардії України, Служби безпеки України, Служби зовнішньої розвідки України та інших носіїв політики соціального захисту ветеранів війни. Тому створення ефективної системи соціального захисту ветеранів війни потребує розробки та впровадження належного нормативно-правового забезпечення, організаційно-правових та соціально-економічних гарантій [4].

Сучасне внутрішнє та зовнішнє становище України визначається сукупністю факторів, які призводять до загрози та ризиків поглиблення кризових явищ, а також можливості виходу на новий шлях розвитку системи соціального захисту. В умовах модернізації політики соціального забезпечення ветеранів війни забезпечення реформи стали наймасштабнішими за весь період незалежності України, тому що цього вимагає сучасний стан існування нашої держави.

Це визначає формування системи задоволення окремих соціальних потреб ветеранів, яка передбачає забезпечення їх адаптації, психологічної реабілітації, санаторно-курортного лікування, технічних та інших реабілітаційних заходів, забезпечення житлом, надання освітніх послуг, дотримання прав, соціальну та професійну адаптацію, пільги для оплати окремих видів послуг, пенсійне страхування тощо.

Сукупність проаналізованих правових актів і норм становить правовий механізм реалізації державної політики у сфері соціального захисту ветеранів. Враховуючи сучасний стан керівництвом держави були прийняті нові закони, проекти законів та нормативно-правових актів, державних програм, які по окремим напрямам вдосконалюють систему соціального захисту ветеранів війни.

Ми вважаємо, що для суспільства важливо, щоб захисники держави мали підвищений захист своїх соціальних прав в сучасних умовах військового стану та подальший розвиток системи захисту ветеранів повинен відбуватися в відповідності до викликів сучасності з дотриманням якості нормативно-

правового забезпечення, у зв'язку з тим, що воно відіграє важливу роль у вдосконаленні системи соціального захисту ветеранів.

Список використаних джерел

1. Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту. Закон України № 3551 від 27.10.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3551-12#Text>.
2. Про порядок видачі посвідчень і нагрудних знаків ветеранів війни. Постанова Кабінету Міністрів України № 302 від 12 травня 1994 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/302-94-%D0%BF#Text>.
3. Про затвердження Порядку надання та позбавлення статусу учасника бойових дій осіб, які захищали незалежність, суверенітет та територіальну цілісність України і брали безпосередню участь в антитерористичній операції, забезпеченні її проведення чи у здійсненні заходів із забезпечення національної безпеки і оборони, відсічі і стримування збройної агресії Російської Федерації в Донецькій та Луганській областях, забезпеченні їх здійснення. Постанова Кабінету Міністрів України від 20 серпня 2014 р. № 413 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/413-2014-%D0%BF#Text/>.
4. Пінчук Р. С. Правовий захист учасників бойових дій та ветеранів війни. *Актуальні проблеми держави і права* : зб. наук. пр. Вип. 83 Одеса : Гельветика, 2019. С. 175-183.
5. Проект Плану відновлення України. Матеріали робочої групи «Захист прав ветеранів». Національна рада з відновлення України від наслідків війни. Липень 2022. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/recoveryrada/ua/protection-of-the%20rights-of-war-veterans.pdf>.

Soloviov A.I.

Doctor of Economics, Professor,
Dean of the Faculty of Business and Law,
Kherson State University

CURRENT PROBLEMS IN THE MANAGEMENT OF ENTREPRENEURIAL FORMATIONS

The market has made the survival of enterprises and the well-being of its employees dependent on the quality of the organization of enterprise management.

Management problems are related to the historical structure and the general level of civilization and culture, the lack of education or knowledge, as well as the complexity of the subject itself.

The larger the production, the more specialized links are involved in its creation, the more difficult the management task is, and the results of collective work are more closely related to the quality of the management function. If the management system does not develop adequately to the growth of the scale of production, and does not overcome the problems that arise due to the improvement of the qualitative characteristics of the organization according to the law of the market economy, bankruptcy awaits it.

One of the most common reasons for the low efficiency of modern enterprises is determined by structural and functional disorganization, which manifests itself in the breakdown of connections between structural elements: goals, tasks, economic conditions, technical and technological basis, functional and behavioral structure, etc.[1, p. 53].

In large and complex systems, the first manager cannot directly monitor the progress of all processes that result in intermediate and final results. Therefore, a multi-level administrative structure is created, the purpose of which is the distribution of functions, rights, responsibilities and the possibility of conducting parallel processes to achieve one or more goals at the same time. However, along with the positive properties of the administrative structuring of the organization, there are also negative ones, which begin to become noticeable when the number of personnel increases and the intensity of material and information flows increases. A multi-level administrative hierarchy complicates the flow of information, distorts its content, and reduces manageability.

In the stream of events connected to each other by a long chain of cause and effect relationships, it becomes difficult to determine what caused certain phenomena. An organization that is unable to adequately perceive information about events and the state of its subsystems, problems and shortcomings is characterized as informationally opaque. Managers of such organizations tend to place responsibility for errors and

miscalculations on the carelessness of employees [2].

The problem of the influence of the human factor on the results of functioning remains a weak point in all organizations without exception. The corporate approach prevails in matters of staffing: recruitment without taking into account professional training and abilities. The problems of recruitment, training, retraining, stimulation and professional and psychological adaptation of personnel are solved ineffectively, or not solved at all, and therefore, the human factor often nullifies many useful technical, technological and organizational innovations. In organizations that are characterized by the above-mentioned shortcomings, the evolution of organizational structures proceeds largely spontaneously, management is carried out by impulses, the activities of managers, especially at the top, are overloaded with routine procedures, and their working conditions become harmful. However, despite information opacity, each employee, especially the manager, has his own opinion about events, which results from the part of limited and distorted information available to him.

Contradictions in conditions of structural and functional disorganization become the most important structure-forming factor that is poorly predictable. The need for changes in the organizational structure arises in problematic or conflict situations. Stakeholders are involved in the discussion of such a situation, most often senior leaders or leaders participating in the conflict [3, p. 18].

Under the organizational structure of the enterprise, we understand the composition and relationships of all its divisions, as well as the organizational and legal status. The external environment of the enterprise is formed as a result of the interaction of a mass of related and unrelated subjects of economic activity - buyers, other enterprises, investors, employees, the state. Each group, entering into market agreements, is guided by certain motives. The intersection of all motives is first of all reflected in the range of products produced by the enterprise. Moreover, as a rule, the organizational structure of any enterprise is adapted to the nomenclature of products produced, the volume of production, etc. [3, p. 16].

External investors can have a significant influence on both the operation of the enterprise and the formation of the organizational structure. Moreover, there is a very

strong feedback relationship here, that is, not only the motives of external investors affect the production activity, but also the state of the organizational structure affects the behavior of external investors. This factor plays an especially important role in the presence of relations with foreign investors, for whom the state of the organizational structure is almost the main guarantee of the successful implementation of investment projects [4, p. 315].

The organizational structure must adequately respond to all changes occurring both in the environment external to the enterprise and within it. All the changes that have taken place in Ukraine in recent years were to be reflected in the changes in the organizational structure of enterprises.

Undoubtedly, the organizational structure of any enterprise depends on the management style of its manager. However, this factor is completely individual, and in addition, any manager is able to create such a management structure that would meet the goal of creating the most favorable regime for leadership.

Among the main problems of the formation of organizational management structures in entrepreneurial structures, we include the following: the presence of weak connections between goals, tasks, economic conditions and the functional and behavioral structure of the enterprise; inefficient use of available resources, economic failures and bankruptcy of enterprises; high expenditure of time of management of enterprises to eliminate situations caused by inconsistency of the used organizational structure of management; a multi-level administrative hierarchy complicates the flow of information, distorts its content, and reduces manageability; managers of enterprises show a tendency to place responsibility for errors and miscalculations on the carelessness of employees; the influence of the human factor on the results of the operation of the enterprise; ineffective selection, placement, training, retraining, insufficient stimulation, professional and psychological adaptation of personnel; reorganization of the enterprise does not affect the underlying causes of the conflict situation and does not solve the problem as a whole.

Undoubtedly, the organizational structure is directly dependent on the financial condition of the enterprise. You can cite many cases when plans to create an optimal

organizational structure were not implemented at enterprises due to the lack of the necessary amount of funds. However, we must not forget about feedback, that is, there is no money – there is no optimal organizational structure; at the same time, there is no optimal organizational structure – there is no investment. Every manager must understand that the restructuring process will necessarily affect the organizational structure of enterprises, and modeling the change in the organizational structure is, in fact, the initial step of the restructuring process.

References List

1. Gevko V.L. Strategic vectors of development of organizational culture of enterprises' network structures in the focus of challenges of the new economy. *Bulletin of the Khmelnytskyi National University*. Economic sciences. 2020. №. 2. P. 51-55.
2. Dolgova L.I. Application of adaptive organizational structures in modern entrepreneurship. *Efficient economy*. 2021. №3 Access mode http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2021/79.pdf
3. Zhemchugov A., Zhemchugov M. Optimal organizational structure of the enterprise. *Problems of economics and management*. 2015. №. 5. P. 7–28.
4. Lapteva V.V. Formation of a system of indicators for evaluating the effectiveness of the organizational structure of a production and trade enterprise. *Market economy: modern management theory and practice*. 2020. Vol. 19, issue 2. P. 308-327.

Сорокіна А.М.

аспірантка кафедри економіки, менеджменту та адміністрування,
Херсонський державний університет

ВПЛИВ ВІЙНИ НА КОНДИТЕРСЬКУ ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ

В умовах війни в Україні, коли значні частини території були тимчасово окупованими та перетворились на поле бою, а решта зазнала менш тяжкого стресу від військових руйнацій, то загалом країна в цей час багато втратила в плані економіки. Бойові дії, які одночасно розгорнулися одразу в декількох містах призвели до гуманітарної катастрофи та масової внутрішньої та

зовнішньої міграції. Населення, яке раніше працювало та мало житло, почали переходити до соціально незахищених груп та поповнили ряди тих, хто потребує допомоги.

Війна Росії проти України, призвела до кризи в промисловості. Як наслідок цієї кризи є ситуація в країні, а саме безпека, тобто обстріли окупантами нашої виробничої і цивільної інфраструктури, логістичні труднощі, особливо експортоорієнтованих галузей, а також труднощі спричинені через брак обігових коштів.

Аналізуючи перші місяці війни можна зробити висновок, що тисячі людей втратили дохід, оскільки понад 40% підприємств не працювало.

Підсумовуючи перший квартал 2022 року промисловість скоротила темпи виробництва на 34%, в свою чергу ВВП становить мінус 15,1%, отже, за підсумками року можна спрогнозувати падіння– 35% [1].

Ситуація в кондитерській галузі складається неординарна, а також залежить від місцезнаходження підприємства. Якщо аналізувати області західно-центральної України, то можна побачити приріст цієї галузі. Проте, виробники, яким бракувало сировини тієї, яку постачали з півдня України, почали переорієнтовуватися. Так, наприклад, сокопереробний завод з м. Рівне переорієнтувався на випуск консервованої продукції з м'яса, тим самим допомагаючи армії. Але, таку можливість мали не всі підприємства, так прикладом є те, що прифронтові виробники були змушені призупинити процес виробництва.

Для подальшого розвитку кондитерської галузі в умовах сьогодення потрібно збільшити експорт продукції на зарубіжному ринку, тобто збільшення експорту в країни ЄС.

Для виходу на ринки Європейського Союзу [2], потрібно вжити наступних заходів для збільшення експорту товарів:

- інвестувати у репутацію компаній та чистоту торгівельної марки;
- закуповувати сировину для виробництва кондитерських товарів сертифіковану та дотриману стандартів екологічної безпеки;

- акцентувати на тому, що продукція відповідає стандартам якості і безпеки;
- інвестувати у наукові дослідження та впровадження їх результатів;
- активізувати виробництво за допомогою вдосконалення законодавчої бази.

Ринок кондитерських товарів України на даний час переживає точку спад по збуту виробів в Україні, проте вже зараз є варіанти експорту за кордон, причому конкуруючи поруч з великими компаніями, які створюють конкурентне середовище.

Це свідчить про досить високий рівень конкурентоспроможності вітчизняного кондитерського ринку та спроможність галузі до збільшення експортних поставок на ринок Європейського Союзу, а також здатність витримати конкурентний тиск на внутрішньому ринку.

Проте політична ситуація та військовий стан країни, а також економічні труднощі викликали основні проблеми кондитерської галузі, які можна розділити на чотири групи, а саме: зниження купівельної спроможності населення; фінансові проблеми; проблеми, які пов'язані з внутрішньою політикою держави, а також проблемами ринку збуту.

Відтак, слід проводити модернізацію на виробництві підприємств, застосовувати інноваційні технології, прикладом цього є провідні вітчизняні кондитерські фабрики, за умов впровадження законодавчої бази України підвищити технологічність та наукоємність виробництва.

Основними ідеями покращення сучасного стану кондитерської галузі можна виділити:

- збільшення частки експорту виробів за межі країни;
- вдосконалити якість продукції, щоб підвищити конкурентоспроможність підприємства;
- інвестувати у репутацію та торгову марку компанії;
- активізувати виробництво шляхом впровадження законодавчої бази.

Для досягнення істотного покращення сучасного стану кондитерської галузі України потрібно намагатися впровадити запропоновані заходи.

Список використаних джерел

1. Державна статистика України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Перспективи виробництва кондитерських виробів. URL: <http://naukarus.com/perspektivy-proizvodstva-konditerskih-izdeliyproizvodimiyh-na-osnove-halvichnyh-mass.html>.

Стасюк Т.М.

здобувачка 2 курсу магістратури рівня факультету бізнесу і права,

Херсонський державний університет

Науковий керівник: к.н. держ. упр., доцент Ключевський В.І.

МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСТУПУ ДО ПУБЛІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В ОРГАНАХ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Шлях до забезпечення доступу до публічної інформації пролягає через розвиток постіндустріального, інформаційного етапу, через інтенсифікацію глобальних процесів і їх зростаючий вплив на розвиток соціальних структур суспільства. Період становлення і розвитку органів публічного управління супроводжується значним зростанням інформаційних потоків, пов'язаних з необхідністю отримання і обміну достовірною інформацією в реальному масштабі часу.

Основним нормативно-правовим актом, який регулює порядок здійснення та забезпечення права кожного на доступ до інформації, яка вважається публічною, є Закон України «Про доступ до публічної інформації» [1]. Забезпечення доступу громадян до публічної інформації є основним індикатором відкритості публічної влади.

Ухвалений у 2011 році Закон України «Про доступ до публічної інформації» має наблизити нашу державу до кращих демократичних практик організації діяльності органів публічної влади. Проте у забезпеченні доступу до публічної інформації, як і у будь-якому іншому процесі, є свої здобутки і

недоліки. До позитивних сторін можна зарахувати те, що активізувалася діяльність української влади щодо забезпечення права кожного на доступ до публічної інформації, якою володіють суб'єкти владних повноважень. Ефективним стимулом до виконання вищезгаданого Закону стало визначення відповідальності за порушення законодавства про доступ до публічної інформації. Проте, говорячи про реалізацію права на доступ до інформації, доцільно зазначити, що чинне законодавство не врегулювало всі питання в цій сфері. Важливо та доцільно наголосити на проблемах забезпечення доступу громадян до публічної інформації, з якими стикаються і запитувачі, і розпорядники інформації, та які досліджують вітчизняні та зарубіжні науковці.

Для України, враховуючи нинішній етап її розвитку та наслідки військової агресії Російської Федерації, всі ці завдання є особливо складними та відповідальними, оскільки від їх реалізації залежатиме місце нашої держави в системі європейських відносин нового інформаційного етапу розвитку.

З появою нових інформаційних технологій, основою яких є впровадження засобів обчислювальної техніки, зв'язку, систем телекомунікації, інформація стає постійним і необхідним атрибутом забезпечення діяльності держави, юридичних осіб, громадських організації та громадян. Від її якості та достовірності, оперативності одержання залежать численні рішення, що приймаються на різних рівнях – від глави держави до громадянина [3].

Інформаційний вплив на державу, суспільство, громадянина зараз є ефективнішим, ніж політичний, економічний і навіть в окремих аспектах можна поставити наряду з військовим.

Функціонування інформаційного суспільства можливе лише за умов існування демократичної, правової держави, де панує принцип верховенства права і максимально забезпечується реалізації прав людини. Право на доступ до інформації є одним з невід'ємних прав людини і громадянина.

Закон України «Про доступ до публічної інформації» визначає порядок здійснення та забезпечення права кожного на доступ до інформації, що знаходиться у володінні суб'єктів владних повноважень, інших розпорядників

публічної інформації, визначених цим Законом, та інформації, що становить суспільний інтерес. Органи місцевого самоврядування у правовому забезпеченні доступу до публічної інформації також керуються Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» [2].

Законодавством передбачається, що оприлюднення та надання публічної інформації може відбуватися щонайменше у трьох способами на офіційних веб-сайтах в мережі Інтернет; на єдиному державному веб-порталі відкритих даних; на інформаційних стендах органу влади та будь-яким іншим способом.

В умовах відсутності централізованого державного фінансування матеріально-технічних потреб органів місцевої влади на виконання норм Закону України «Про доступ до публічної інформації» останні мають знаходити внутрішні резерви для фінансування утримання служб, які забезпечують доступ до публічної інформації в органах місцевого самоврядування.

Вважається, що органи місцевого самоврядування в питанні створення та забезпечення діяльності спеціально уповноважених підрозділів є більш автономними та можуть діяти в рамках власних повноважень та бюджетів і вирішувати наявні питання шляхом виділення коштів на матеріально-технічне забезпечення та утримання цих підрозділів. Такими є:

- спеціальний (та при наявності) цільовий фонд місцевого бюджету;
- фінансова дотація з обласного до районних бюджетів відповідної області. Та на практиці достатніх коштів на фінансування цієї діяльності, у зв'язку з їх відсутністю, ні з районного, ні з місцевого бюджетів достатньо не виділяється. Тож питання вирішується по суті та потребі у відповідності до чинного законодавства у межах наявних ресурсів, передбачених на поточну діяльність.

Керівництво виконавчих органів місцевої ради має провадити таку політику роботи, щоб усі звернення громадян та запити на публічну інформацію вирішувались на місцях з усуненнями причин для відмови. Наприклад, уточнення адреси запитувача (у разі необхідності). Якщо при отриманні запиту адреса запитувача для письмового листування не відома, то секретар, який його приймає, або виконавець на запит про інформацію повинен запропонувати

запитувачеві надати таку адресу, а також отримати необхідну інформацію від запитувача, потрібну для оформлення запиту для надання вірної відповіді на запит і попередити останнього, що ненадання вказаної адреси є підставою для відмови у задоволенні запиту.

Важливою передумовою для підвищення якості діяльності і організації оперативного доступу до рішень прийнятих органами місцевого самоврядування є електронне урядування. Але дослідження показали, що у використанні веб-сайтів є деякі проблеми, які заважають громадянам отримувати повну, достовірну, правдиву інформацію. По-перше, це відсутність самих сайтів, які висвітлюють діяльність органів місцевого самоврядування на рівні міських, селищних, сільських рад. По-друге, це формальна відповідність структурі подання інформації; несвоєчасне оновлення інформації на сайті. По-третє, відсутність зворотного зв'язку та статистики розгляду звернень громадян. Недостатнім є відкритість сайтів, відсутність прямої (on-line) участі громадськості. Ще одна причина – відсутність електронних запитань голові ради, а також неможливість оплачувати хостинг сайтів та оплата праці спеціалістів з обслуговування сайтів через недостатнє фінансування [4].

Під час дослідження встановлено, що сьогодні в органах місцевого самоврядування стан його забезпечення є таким, що потребує подальшого удосконалення. На це впливає багато різноманітних факторів:

- повільній розвиток ІТ-технологій в органах місцевого самоврядування нижчого рівня;
- відсутність кваліфікованих ІТ спеціалістів;
- застосування застарілого обладнання і програмного забезпечення;
- використання неліцензійного програмного забезпечення;
- відсутність вільного доступу до інформаційних ресурсів органів місцевого самоврядування;
- відсутність в у системі органів місцевого самоврядування механізмів обов'язкового й активного інформування громадян про свою діяльність, не зважаючи на наявність запитів;

- часткове висвітлення інформації [5].

Під час дослідження розроблено рекомендації щодо організації прийому запитів на інформацію в органах місцевого самоврядування, які пропонується ухвалити у вигляді Методичних рекомендацій до органів публічної влади, з метою покращення доступу до публічної інформації, зокрема:

- 1) подбати про те, щоб запитувачі могли потрапити в кабінет, де здійснюється такий прийом, без перешкод і якомога швидше.
- 2) створити умови для оформлення письмових запитів на публічну інформацію у приміщенні органу місцевого самоврядування;
- 3) забезпечити, щоб допоміжна інформація, розміщена на інформаційних стендах чи столах, за якими працюють запитувачі, не змішувалася з інформацією про подання звернень громадян;
- 4) надавати консультації при оформленні запитів на інформацію;
- 5) організувати прийом запитів таким чином, щоб запитувачам не доводилося чекати в загальних довгих чергах.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про доступ до публічної інформації» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-17#Text> .
2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80#Text> .
3. Відкритість та прозорість органів державної влади в контексті законодавства про доступ до публічної інформації / Івано-Франківський центр науки, інновацій та інформатизації. – Івано-Франківськ: 2012. – с. – 115.
4. Ключевський В. І. Проблеми інформатизації Херсонської області // Державна політика щодо місцевого самоврядування: стан, проблеми та перспективи: Матеріали 6-ї Всеукраїнської науково-практичної конференції (Херсон, 23 жовтня 2015 року). – Херсон: ХНТУ, 2015. – С. 75-79.
5. Рубановський К. М. Інформаційна відкритість органів місцевого самоврядування [Електронний ресурс] / К. М. Рубановський, О. П. Федорович, А. В. Дуда // Агентство з розвитку приватної ініціативи навч. посіб. для муніципальних посадовців. – 2009. URL: <http://www.arpi.org.ua/doc2/posibnyk.pdf>

Степасюк Л.М.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Васюченко А.О.,

магістр,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ПРИБУТОК ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток вітчизняного бізнесу в сучасних умовах господарювання набуває особливої динамічності. Це пояснюється наявністю жорсткої конкуренції як з боку українських, так і зарубіжних підприємств, підвищенням вимог споживачів до якості товарів та послуг, що пропонуються на ринку.

Сучасні умови ведення підприємницької діяльності ставлять перед вітчизняними підприємствами нові вимоги щодо збільшення обсягів виробництва продукції, їх інноваційного розвитку, посилення інтеграційних процесів, тощо. Будь-яка підприємницька діяльність не може бути перспективною, якщо її фінансовий результат не є додатнім та не характеризується позитивною динамікою зростання. Виходячи із цього, увага кожного керівника все більше зосереджена на обсягах отриманого прибутку та показниках прибутковості підприємства. Тому для формування оптимального рівня прибутковості для керівників підприємств необхідно ретельно досліджувати зміст та сутність даного поняття для прийняття продуманих управлінських рішень щодо її підвищення [2].

Підприємства є споживачами різних видів ресурсів. У процесі своєї господарської діяльності вони вступають у взаємодію з багатьма контрагентами (постачальниками, кредиторами, споживачами тощо). Тому, щоб зайняти свою нішу на ринку й успішно працювати, кожне підприємство має враховувати ряд чинників, які впливають на його діяльність, планувати й прогнозувати власні кроки. Звичайно, досить важливе значення має професійна робота маркетингової

та інших служб підприємства. Однак на сучасному етапі розвитку економіки дедалі вагомішого значення набуває саме управління фінансами підприємства, оскільки фінансові ресурси є базисним ресурсом, без якого неможливе функціонування й розвиток підприємства.

Зважаючи на вищезазначене, підприємства мають формувати таку структуру фінансових ресурсів, яка б забезпечувала зростання ефективності їх господарської діяльності, платоспроможність, фінансову стійкість, мінімізацію можливих фінансових ризиків. Тому в сучасних умовах ведення бізнесу при формуванні фінансових ресурсів підприємств збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань та позичених коштів.

Прибуток – є основним джерелом розвитку підприємницької діяльності. Важлива роль економічної сутності прибутку підтверджена тим, що вона характеризує основну діяльність підприємства. Прибутковість та дохідність підприємства є одним з найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Вони визначають мету підприємницької діяльності [1].

На думку більшості авторів, прибуток являє собою позитивний результат від діяльності підприємства. Але існують думки про те, що дана економічна категорія – це частина доходу, яка залишається після покриття усіх витрат, і яка використовується в подальшому для виплати дивідендів власникам підприємства. Вважаємо, що прибуток в першу чергу, повинен використовуватися для розвитку бізнесу, бути власним джерелом інвестицій і лише потім розглядатися як дохід власників.

Формування прибутку залежить від багатьох чинників, кожний з яких позитивно або негативно впливає на величину прибутку підприємства. Всі фактори, від яких залежить прибутковість можна поділити на:

- зовнішні (фактори, які не залежать від діяльності суб'єктів господарювання);
- внутрішні (фактори, які залежать від діяльності підприємства).

Серед зовнішніх факторів можна виділити три групи:

- загальнооекономічні фактори (побудова на основі власності виробничих відносин, формування організаційно-правових структур ринкового типу, створення інфраструктури ринку);
- ринкові фактори (суттєве коливання попиту і пропозиції, рівень реальних доходів населення, нестабільність фінансового ринку);
- інші фактори (політична нестабільність, негативні демографічні тенденції та ін.) [2].

Серед внутрішніх факторів також можна виокремити три групи:

- виробничі фактори (використання матеріально-технічної бази виробництва, використання трудового потенціалу);
- інвестиційні фактори (впровадження у виробництво нових засобів праці, витрати інвестиційних ресурсів);
- фінансові фактори (формування фінансової стратегії, планування діяльності, структура джерел фінансування) [3].

Отже, шляхи підвищення прибутковості підприємства базуються на дослідженні впливу зовнішніх і внутрішніх чинників та вибору необхідних інструментів, а також їх реалізація в практичній діяльності підприємства. Вважаємо, що досягти ефективності діяльності підприємства можливо тільки системно, враховуючи процеси внутрішніх і зовнішніх змін та тенденцій ринку.

Список використаних джерел

1. Gerasymchuk N, Kyrlyk N, Shtuler I, Stepasyuk L and Titenko Z 2020 The effectiveness of the export potential of the agricultural sector in terms of ensuring the financial stability of the state *Financial and credit activity-problems of theory and practice* 2(33) 434-440
2. Stepasyuk L and Titenko Z 2020 Competitiveness of agricultural products of Ukraine in the foreign market *Publishing House of Rzeszow University of Technology* 27(2) 69-77
3. Cherednichenko O and Bal-Prylypko L 2019 Modern condition and development of the specialized enterprises – rape producers *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science* 315(2) 022018

Тюхтенко Н.А.

д.е.н., професор, професор кафедри економіки, менеджменту та адміністрування, Херсонський державний університет

Бессарабова Н.-К. А.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти освітньої програми «Менеджмент», Одеський національний університет імені Іллі Мечникова

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Питання досягнення високого рівня конкурентоспроможності хвилювало представників бізнес-середовища завжди, оскільки саме цей показник дозволяє не тільки мати оптимальні показники діяльності в даний момент часу, але і з високим ступенем імовірності планувати діяльність на перспективу – вибудовувати системну стратегію управління підприємством.

Європейський форум з управління, який з 1987 року змінив офіційну назву на Всесвітній економічний форум [6] визначив конкурентоспроможність як «реальну чи потенційну можливість фірм в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти і збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками більш привабливі для споживача, ніж товари конкурентів». А згодом вже Всесвітній економічний форум запропонував визначення конкурентоспроможності з глобалізаційної точки зору: «Конкурентоспроможність – здатність країни і її інститутів забезпечувати стабільні темпи економічного зростання, які були б стійкі в середньостроковій перспективі» [4].

Така постановка питання одного із впливовіших економічних зібрань світу пов'язана з тим, що на рівень конкурентоспроможності і підприємства, і країни впливає безліч факторів як внутрішнього середовища, так і зовнішніх чинників.

Підтвердженням цієї тези є тенденції останнього десятиліття, пов'язані, з одного боку, з впровадженням технологій Індустрії 4.0., а з іншого – з

негативними тенденціями пандемічних процесів, війною, демографічними проблемами тощо. Саме у цих умовах загострюється питання підтримки оптимального рівня конкурентоздатності підприємства, що, з нашої точки зору, може бути забезпечено ефективним стратегічним управлінням на мікро і макрорівнях.

За цих умов поняття конкурентоспроможності доцільно сформулювати як здатність підприємства задовольняти реальні і потенційні потреби споживачів, адаптуватись до змін зовнішнього середовища, забезпечувати можливості ефективного функціонування підприємства на основі збереження стійких конкурентних переваг.

Як же забезпечити таку конкурентоспроможність в непростих умовах сьогодення? З нашої точки зору вихід криється у системному стратегічному управлінні конкурентоспроможністю. Слід погодитися з авторами [1, 2], що управління конкурентоспроможністю, як сучасна концепція, перебуває на етапі становлення та потребує переосмислення форм і методів класичного менеджменту в контексті аналізу й забезпечення конкурентних переваг, ресурсного потенціалу, конкурентних стратегій, що в кінцевому рахунку визначає реальну конкурентоспроможність підприємства і його конкурентний статус на вітчизняному і світовому ринках. Сам процес управління конкурентоспроможністю має бути реалізований системно за допомогою відповідних управлінських дій і управлінських рішень.

Виходячи з наведеного вище, визначимо, що *управління конкурентоспроможністю* представляє собою діяльність по формуванню і реалізації управлінських рішень, що дозволяють адаптуватися до зовнішніх викликів для отримання конкурентних переваг, окреслених системою стратегічного управління підприємства.

Процес управління конкурентоспроможністю вимагає дотримання ряду принципів, основними серед яких слід виділити:

- ✓ Принцип системності;
- ✓ Принцип обґрунтованості;

- ✓ Принцип об'єктивності (орієнтація на споживчі орієнтації клієнтів і конкретні ринки);
- ✓ Принцип інформативності (достовірна, об'єктивна та повна інформація);
- ✓ Принцип адаптивності (пристосування системи управління конкурентоспроможності до зовнішніх викликів і внутрішніх трансформацій);
- ✓ Принцип інноваційності (забезпечення інноваційності у розвитку підприємства).

Важливим для ефективного управління конкурентоспроможністю є систематизація усіх чинників (зовнішніх і внутрішніх), які впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства як у короткостроковому, так і у довгостроковому періодах. Розглянемо їх у таблиці 1.

Таблиця 1

Система чинників впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства

Чинники	Зміст чинників
1. Внутрішні чинники:	<p>організаційно-правова форма підприємства;</p> <p>структура підприємства;</p> <p>науково-технічний рівень виробництва;</p> <p>соціальний потенціал підприємства;</p> <p>культура;</p> <p>ресурси;</p> <p>психологічний клімат колективу;</p> <p>налагодженість шляхів постачання;</p> <p>створення ділового іміджу.</p>
2. Зовнішні чинники	<p>ринок товарів, технологій, робочої сили;</p> <p>фондовий ринок;</p> <p>виробниче середовище;</p> <p>науково-технічне середовище;</p> <p>соціальне середовище;</p> <p>державне регулювання.</p>

У системі стратегічного управління підприємства управління конкурентоспроможністю, з нашої точки зору, є ключовою підсистемою. Які ж основні завдання має вирішувати остання, щоб досягти конкурентних переваг в реальному бізнес-середовищі?

По-перше, чітке виокремлення оперативного, тактичного і стратегічного рівнів забезпечення конкурентоспроможності;

По-друге, розробка системи оціночних показників конкурентоспроможності для кожного рівня управління;

По-третє, розробка і застосування методики розрахунку та аналізу показників оцінки конкурентоспроможності;

По-четверте, систематизація завдань з управління конкурентоспроможністю підприємства по оперативному, тактичному і стратегічному рівнях;

По-п'яте, формування і забезпечення роботи функціональної структури системи управління конкурентоспроможністю підприємства;

По-шосте, розробка організаційних засад для функціонування системи управління конкурентоспроможністю;

По-сьоме, створення адекватної інформаційно-статистичної бази для прийняття оптимальних управлінських рішень з питань забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Підсумовуючи, слід зазначити, що у представлених тезах окреслено актуальність створення системи управління конкурентоспроможністю підприємства, особливо для умов сьогодення, коли на діяльність бізнесу суттєво впливають зовнішні виклики і відповідна необхідність внутрішніх трансформацій. Крім того, показана важливість розгляду питань конкурентоспроможності на макрорівні – конкурентоспроможності національної економіки, що, безумовно є головною задачею соціально-економічного розвитку регіону, країни, світу.

Список використаних джерел

1. Білорус О.Д., Ю. А. Мацейко. Конкуренентоспроможність у сучасному глобальному світі. Економічний часопис-XXI. 2011. № 9. С. 7
2. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посібник для студ. Вузів. К.: Центр навч. літ., 2004. 247 с
3. Новиков В. В. Конкуренентоспроможність України у сучасних міжнародних економічних відносинах. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=604>
4. Офіційний сайт Всесвітній економічний форум (WEF) The Global Competitiveness Report. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitivenessindex/info>
5. Тараненко І. В. Методологія системного дослідження конкурентоспроможності. Академічний огляд. 2008. № 2. С. 12-23.
6. Всесвітній економічний форум. Вікіпедія. https://uk-m-wikipedia-org.translate.goog/wiki/%D0%92%D1%81%D0%B5%D1%81%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%BD%D1%96%D0%B9_%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D1%84%D0%BE%D1%80%D1%83%D0%BC?_x_tr_sl=uk&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=sc
7. Тяхтенко Н.А., Бочкарьов Д.О., Гузь Д.О. Сутність стратегії забезпечення економічного розвитку підприємств/ Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». –2017. – № 8 (73) – С. 57-60.
8. Tyukhtenko N.A., Makarenko S.M., Oliinyk N.M. Increasing competitiveness of the enterprise by improving logistic strategy of distribution of production and supply of raw materials / Науковий вісник Полісся. – Чернігів: ЧНТУ, 2018. – № 2 (14). Ч. 2. – С. 56-63
9. N. Tyukhtenko, G. Savina, and other. Management of competitiveness of the light industry enterprises: the case of Ukraine / Regional formation and development studies. – 2020. – №1 (30). – P. 121-133.

Пашенко М.С.

здобувач ІV курсу факультету бізнесу і права

Херсонський державний університет

АКТУЛЬНІ ПИТАННЯ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ

Інфляція — це швидкість зростання цін за певний період часу. Інфляція зазвичай є широким показником, таким як загальне зростання цін або зростання вартості життя в країні. Інфляція занурила світу країни в тривалі періоди нестабільності через її хронічний характер. В останні часи практично не було дефляції, а загальний рівень цін щорічно зростав у всіх країнах. Можна спостерігати світову тенденцію на підвищення цін на прикладі України (рис. 1).



Рис.1 Динаміка інфляції в Україні

*Джерело: складено автором на основі даних [1]

Розглянувши рис.1 можна побачити як змінювався рівень інфляції, а також те, що її значення завжди додатне хоча, якщо дивитися детальніше, в додатку 1, є періоди в році коли інфляції буває від'ємною, але все одно річна інфляція являється додатною. З пікового 2015 року с 43,3% бачимо тенденцію на зниження рівня інфляції до 4,1% в 2019 році. На 2020-2021 роки припадає ковідний період і можемо бачити поступове підвищення інфляції спочатку до 5%,а потім до 10%. Рівень зростання інфляції в Україні прискорився протягом семи місяців, оскільки країна боролася з вторгненням Росії, яке спустошило економіку та ускладнило логістику.

Згідно з даними у серпні споживчі ціни зросли на 21,8% у порівнянні з попереднім роком, завдяки таким основним продуктам харчування, як фрукти, овочі та цукор, у порівнянні зі зростанням на 19,5% у липні.

Згідно з даними у вересні споживчі ціни зросли на 21,8% у порівнянні з попереднім роком, завдяки таким основним продуктам харчування, як яйця та цукор, у порівнянні зі зростанням на 19,5% у серпні. Центральний банк, утримуючи облікову ставку незмінною на найвищому рівні з 2015 року, заявив, що тиск на ціни дещо послабився через швидке, ніж очікувалося, зниження світових цін на паливо та повільніше зростання вартості деяких овочів. Він очікує інфляцію в жовтні на рівні 23%. До кінця 2022 року інфляція прискориться і досягне 31%, враховуючи стійкість впливу більшості шоків пропозиції. Йдеться, зокрема, про наслідки військових дій та високу вартість енергії.

У першому кварталі 2023 року очікується сповільнення інфляції через покращення очікувань, покращення логістики та поступового зростання врожаю. Зниження глобальної інфляції та жорстка монетарна політика НБУ матимуть подальший дезінфляційний ефект. Натомість висока вартість енергоресурсів та необхідність поступового підвищення тарифів на енергоносії для населення до ринкових стримуватиме уповільнення інфляції. У результаті споживча інфляція знизиться майже до 20% у 2023 році та сповільниться до однозначного рівня лише наприкінці 2024 року. Тим не менш, інфляція залишається головною проблемою для політиків, оскільки війна завдає шкоди економіці та впливає як на постачання, так і на транспортні витрати.

Список використаних джерел

1. Індекс інфляції в Україні 2022
<https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/>
2. <https://ukraineinvest.gov.ua/news/11-08-22-2/>

Наумов О.Б.

д.е.н., професор, професор кафедри зовнішньоекономічної діяльності підприємств, Національний авіаційний університет, м. Київ

Наумова О.В.

аспірант кафедри економіки, бізнес-аналітики та підприємництва, Херсонський національний технічний університет

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ АВІАТРАНСПОРТНОГО СЕКТОРУ ТА ДОПОМІЖНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Внаслідок невиправданої військової агресії з боку РФ Україна відчуває суттєві проблеми практично у всіх сферах соціально-економічної системи: виробництві, торгівлі, логістиці, освіті, охороні здоров'я, фінансовій сфері тощо. Тривалість кризи залишається невизначеною, що зумовлює високий рівень економічного ризику у господарстві країни, особливо у транспортному секторі. На фоні збільшення навантаження на автомобільний та залізничний транспорт спостерігається практичне повне згортання авіаційних перевезень.

Ситуація, що склалася в українському авіатранспортному секторі та допоміжній інфраструктурі, вимагає розробки стратегії взаємопов'язаного переходу підприємств двох сфер до нового стану та розвитку новоствореної системи після закінчення війни.

Проблемам розвитку авіатранспортної галузі та допоміжної інфраструктури приділяється значна увага з боку науковців і практиків, їм присвячені науково-аналітичні статті [1-5]. Постійно розробляються та вдосконалюються документи державної політики щодо розвитку авіатранспортної галузі [6]. Однак нові виклики, спричинені війною, визначають необхідність формування комплексного погляду на розвиток авіатранспортної галузі та допоміжної інфраструктури.

Необхідність одночасного підйому транспортного сектору та його

інфраструктури зумовлена кількома вагомими причинами:

- транспортний сектор не може відігравати свою традиційну роль у розвитку економіки, якщо не будуть об'єднані його людські та матеріальні ресурси і не буде розроблена дієва державна політика у сфері розвитку транспорту;
- з розвитком транспортної та допоміжної інфраструктури активізуються процеси спеціалізації та диверсифікації, що забезпечить конкурентоспроможність вітчизняних транспортних послуг;
- недостатній розвиток транспортного сектору призводить до майбутньої залежності України від іноземних перевізників. Об'єднання зусиль транспортних компаній, їх інфраструктури та держави є основою для свободи вибору в розвитку економіки. Прискорене масштабне використання потенціалу транспортного сектору в найближчій перспективі дозволить покращити ситуацію не тільки в цих галузях, а й у галузях, які користуються транспортними послугами, особливо у зовнішньоекономічній сфері.

Розвиток авіатранспортної галузі та допоміжної інфраструктури зумовлює необхідність пошуку та реалізації нових стратегій управління компаніями та галузю в цілому. Стратегія розвитку авіаційної галузі має визначити шляхи вирішення проблем відродження та подальшого розвитку авіаційної транспортної системи та її інфраструктури, виходячи з нових викликів, що постали перед авіаційними підприємствами в умовах війни.

Основою успіху реформування авіатранспортного сектору має стати добре функціонуюча інфраструктурна база. Саме вона буде здійснювати зв'язок між учасниками та складовими господарського організму авіатранспортної галузі. Надійна допоміжна інфраструктура займає центральне місце в розвитку та успішному функціонуванні авіатранспортних підприємств та є необхідною умовою зростання і стабілізації економіки авіаційного транспорту.

Стратегічними цілями є такі:

- створення умов для подальшого розвитку системи авіаційного транспорту та його інфраструктури;
- поетапне здійснення інституційних реформ в авіаційному транспорті та

допоміжних інфраструктурних галузях економіки шляхом удосконалення управління, розмежування функцій державного та господарського управління, розвитку конкуренції на ринку транспортних послуг;

- прискорення модернізації технічної бази авіаційного транспорту та допоміжної інфраструктури, розроблення нових підходів до інноваційної та інвестиційної політики, спрямованих на досягнення цілей Стратегії, у тому числі із залученням капіталу в усіх формах, не заборонених законодавством України;

- прискорення інтеграції підприємств принципам взаємної зацікавленості, адаптації національного законодавства до умов існування інтегрованих структур, наближення його до міжнародних стандартів, специфікацій, технічних характеристик та економічних вимог у сфері авіаційних транспортних послуг.

Основними завданнями для досягнення вказаних цілей мають бути:

- запровадження ефективної системи державного регулювання та контролю ринку транспортних послуг для забезпечення розвитку вітчизняного авіаційного транспорту;

- посилення координуючої ролі держави у розвитку інтеграції різних видів транспорту та допоміжної інфраструктури, насамперед спільного (міжнародного) значення, підвищення ефективності взаємодії з підприємствами інших галузей економіки;

- створення умов для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних авіатранспортних підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках шляхом реалізації комплексу заходів державної підтримки українських транспортних послуг;

- ефективне функціонування національних інтегрованих структур та об'єднання в єдину систему мультитранспортного комплексу з використанням переваг географічного розташування;

- розробка та впровадження прямих і непрямих заходів державної фінансової підтримки інфраструктури повітряного транспорту відповідно до механізмів ринкової економіки;

- створення єдиного інформаційного простору транспортного комплексу на

основі сучасних інформаційних та управлінських систем, розвиток баз даних;

- розвиток та активізація наукового потенціалу авіаційного транспорту, розвиток перспективної системи підготовки та перепідготовки кадрів для авіаційного транспорту та допоміжної інфраструктури.

Державне регулювання діяльності авіаційного транспорту та його інфраструктури має забезпечувати баланс загальнодержавних та корпоративних інтересів і ґрунтуватися на розподілі відповідальності за окремі напрями діяльності авіаційного транспорту між державою та підприємствами. Пріоритетними напрямками державного регулювання в авіатранспортному комплексі мають стати такі види діяльності, як впровадження інноваційних та ресурсозберігаючих технологій, комплексних автоматизованих систем управління процесами та якістю, розвиток інформаційних систем.

Основними напрямками стратегії розвитку авіатранспортного комплексу та допоміжної інфраструктури повинні бути:

- дії, спрямовані на підвищення прибутковості в короткостроковій перспективі та в майбутньому;
- дії у відповідь на зміну умов у транспортному секторі (зміна податкового середовища, тарифів і правил авіаперевезень, цін на паливо тощо);
- докладання зусиль для налагодження зв'язків між транспортними, промисловими, торговельними та постачальницько-збутовими структурами;
- зусилля з інтеграції в транспортно-логістичному ланцюгу;
- запобіжні заходи проти зовнішніх загроз;
- кроки у формуванні корпоративної стратегії диверсифікації;
- підвищення якості транспортних послуг;
- дії щодо максимально можливого використання потенціалу транспортних та допоміжних підприємств;
- побудова взаємовідносин між партнерами на взаємовигідній основі;
- заходи щодо вдосконалення технології надання транспортних послуг;
- інтеграція науки в авіатранспортну галузь.

Економіка авіаційного транспорту вимагає формування усвідомленого

диференційованого підходу до якості послуг з метою досягнення гармонії існуючої ресурсної бази з транспортними технологіями в контексті його подальшого розвитку. Іншими словами, з реалізацією стратегії має бути створений динамічний комплекс, що повною мірою забезпечує потреби національної економіки і суспільства.

Список використаних джерел

1. Кириленко О.М., Новак В.О., Разумова Є.М., Мостенська Т.Л. Тенденції розвитку транспорту Авіація в Україні. Економіка. Фінанси. Право. 2020. 1. 1 /2. 46-52.
2. Новак В., Марченко В., Передерій В. Наукові основи управління взаємодією транспортних компаній. Авіатранспорт. 2016. 1 (11). 31-36.
3. Савич О., Шкода Т. Тенденції розвитку ринку авіаційних перевезень в Україні. Інноваційний маркетинг, 2020. 16(2), 29-42. doi:10.21511/im.16(2).2020.03
4. Dimitriou, D., Sartzetaki, M. Assessing air transport socio-economic footprint. Міжнародний журнал транспортної науки і техніки, 2018 7(4), 283-290.
5. Zhavoronkova, G., Sadlovska, I., Shkoda, T., & Zhavoronkov, V. Stratehichne upravlinnia aviatransportnykh pidpriemstv. Стратегічне управління авіатранспортними підприємствами. 2012. Київ: Кондор-Паблішинг. (In Ukrainian).
6. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%> .

Ushkarenko I.V.

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Economics, Management and Administration
Kherson State University

STRATEGIC GOALS AND OBJECTIVES OF THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL CREDIT COOPERATION

Agricultural credit consumer cooperatives (ACCCs), as organizations representing

complex socio-economic systems, tend to focus on many goals, among which the main one prevails - meeting the needs of members of a credit cooperative in available credit resources. Directions of action of agricultural credit cooperatives are presented in fig. 1 in the form of a structural-logical model of the strategic sphere of the functioning of the ACCC.

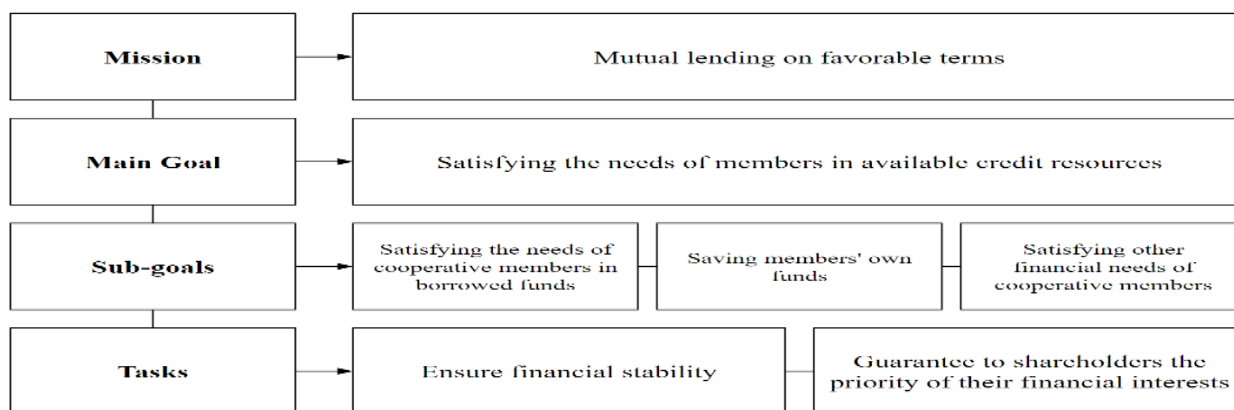


Figure. 1. Structural and logical model of the functioning of an agricultural credit consumer cooperative

Source: own research.

The main strategic goal of the system of agricultural credit cooperation is the creation and further development of a network of efficient and economically stable ACCCs in the long term, operating in accordance with internationally recognized cooperative principles. The main functional purpose of agricultural credit cooperatives is as follows:

- credit cooperatives contribute to the efficient operation of the farms of their shareholders, thereby contributing to the overall socio-economic development of the rural population, region, country as a whole;
- ACCCs are closely connected with their region, its economy and population, using the advantages of a decentralized organization, unite into a single system and create joint institutions for their own support in order to increase their efficiency and economic stability with the greatest benefit for shareholders and clients of cooperatives;
- how financial institutions of ACCC open access to financial services for their shareholders - the population, rural entrepreneurs and agricultural organizations and become a recognized and significant partner in the financial market.

Through the mobilization of shareholders' savings, as well as refinancing in other financial institutions, ACCCs should consistently increase the mutual financial assistance fund to provide financial resources to their members. In addition, they need to continually work to expand financial services to complement lending and savings. ACCCs should become participants in state and targeted regional programs for the development of agricultural credit cooperation. By doing this, they will not only assist their shareholders, but also actively participate in the socio-economic development of the region [1, 101].

An important factor hindering the process of development of the system of agricultural credit cooperation is the lack of a promising strategy for its development in Ukraine, which is the main activity for the creation of new and development of existing ACCCs and regional organizational structures. Strategy development consists of a strategic analysis necessary to develop objective prerequisites for success, specify goals and objectives (parameters, forecasts and trends) based on external and internal information, select a direction and form a specific action plan, subject to verification of the developed plan and available resources for compliance [3].

In order to more accurately define and effectively apply the strategy for the development of an agricultural credit cooperative system, it is initially necessary to clearly identify the tasks and goals of the agricultural credit cooperative system, as well as the conditions in which this strategy will be implemented. The main goal of the development of agricultural credit cooperation in the medium term is to increase the stability of the system of agricultural credit cooperation and the efficiency of the ACCC [4, p. 25].

The following directions should be recognized as the main goals: strengthening the sustainability of agricultural credit cooperation; improving the quality of the implementation of the functions of the credit and cooperative sector; strengthening confidence in the credit and cooperative sector on the part of shareholders; strengthening the protection of the interests of shareholders of the ACCC. Tasks, the solution of which could contribute to the achievement of the goals set for the development of the credit and cooperative sector: strengthening the financial condition of existing ACCCs, removing unviable ACCCs; expanding activities to attract shareholders; strengthening the interaction of the ACCC with the real sector of the agricultural economy. The dynamics

of solving these problems largely depends on the conditions of the agricultural credit and cooperative sector (Table 1):

Table 1

Directions for the development of agricultural credit consumer cooperatives

<i>In the field</i>		
<i>Legal regulation</i>	<i>regulation, supervision and enforcement of cooperative discipline</i>	<i>ACCC Corporate Governance</i>
to unify the legislation in the cooperative field; in the field of participation in the development of the infrastructure of agricultural credit cooperation, it is necessary to pay special attention to the creation and development of the system of insurance cooperation.	develop a system for regulating the activities of the ACCC and the practice of oversight; introduce a system for evaluating the activities of ACCC based on the application of accounting and financial reporting standards; to improve the efficiency and quality of the audits of the ACCC.	improve the quality of management of agricultural credit cooperatives; to strengthen the manageability of the system of agricultural credit cooperation; develop and enhance the role of the internal control system of the ACCC; to achieve the proper level of transparency in the management system of the ACCC;

Source: own research.

The strategic development of the credit cooperative sector of Ukraine should result in a significant increase in its reliability and, at the same time, an increase in the functional role of credit cooperation in the country's economy. The development of agricultural credit cooperation, the dynamics of quantitative and qualitative parameters depend largely on the pace and level of development of the economy and the agricultural economy in particular.

The growth of agricultural credit cooperation performance indicators will be the result of improving the conditions for the functioning of the credit and cooperative sector, practical actions in the areas of management at all levels of the agricultural credit cooperation system, control and supervision.

References List

1. Honcharenko V.V. About the change in the concept of development of the credit cooperative system and its possible impact on the credit cooperative sector of the

national economy. *Scientific Bulletin of the Poltava University of Economics and Trade*. Poltava: PUET, 2011. №. 5 (50). P. 99-107
<http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/3301>

2. Milka A.I. Model of profit management of enterprises and consumer cooperative organizations of Ukraine. *Economy, finance, law*. 2013. №. 6. P. 23-27.

3. Development strategies of consumer cooperative enterprises of Ukraine: monograph. M.A. Aucklander, O.P. Chukurna, V.V. Honcharenko. Odesa. 2007.

4. Milka, A. (2015) Theoretical and historical bases of formation of social and economic nature of consumer cooperation, *ScienceRise* 9(1 (14)):18, DOI: 10.15587/2313-8416.2015.49161

5. Pozhar, A., Honcharenko, V. (2010) International principles of credit cooperative organizations' activity, DOI: 10.13140/RG.2.2.19258.00966

6. Pozhar, A. (2020) Agricultural and credit cooperatives in the context of globalization, DOI: 10.13140/RG.2.2.18336.81925/1

Федорчук О.М.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів, обліку і підприємництва

Херсонський державний університет

Шпак Ю.В.,

д.н.д.у., доцент,

професор кафедри національної безпеки,

публічного управління та адміністрування

Державний університет "Житомирська політехніка"

Дегтяренко М.А.,

кафедра аграрного права та землекористування

університет ім. Марії Кюрі-Склодовської

РОЛЬ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО ЧАСУ

Продовольча безпека є важливою складовою соціально-економічної політики держави з локальної та глобальної точки зору, оскільки, з метою

забезпечення національного суверенітету, визначає її статус на міжнародній агропродовольчій арені. Особливої актуальності набуває забезпечення продовольчої безпеки в умовах воєнної ситуації з врахуванням стану виробничої інфраструктури аграрного сектору. Такий важливий і водночас багатовекторний контекст формування продовольчої безпеки України вимагає, по-перше, плановості у термінах розробки та прийняття управлінських рішень у площині активного пошуку можливостей нарощування потенціалу продовольчої безпеки для суспільного зростання; по-друге, вимагає систематичного моніторингу рівня самозабезпечення населення продовольством та постійної ідентифікації споживання доступних, якісних, екологічно безпечних продуктів харчування; по-третє, зумовлює необхідність розробки індикаторів оцінки рівня продовольчої безпеки в контексті формування їх окремих груп відповідно до імперативів стратегічного розвитку сфери продовольчої безпеки у свідомості воюючої держави.

Продовольча безпека держави також трактується як міждисциплінарне соціально-економічне явище, яке характеризує здатність держави забезпечити населення збалансованим повноцінним харчуванням якісними та безпечними продуктами за умов належного фізичного та економічного доступу до них на основі внутрішньої продовольчої незалежності держави [1].

Вважаємо, що проблема продовольчої безпеки в умовах стану війни комплементарно пов'язана з проблемою продовольчого суверенітету (food sovereignty) - станом продовольчої безпеки, за якого фізична та економічна доступність життєво необхідних продуктів харчування для населення забезпечується за рахунок внутрішнього виробництва цих продуктів і запасів державного матеріального резерву [2].

Критичним фактором для продовольчої безпеки будь-якої країни є війна. Багато сучасних продовольчих криз пов'язані саме з війною та військовими конфліктами. Слід розглядати чотири складові війни, які впливають на продовольчу безпеку: а) роззброєння; б) міграція населення, викликана конфліктом; в) контроль над продовольчими товарами сторонами військового

конфлікту; г) голод як "ознака війни". Це пояснює, чому уряди або воюючі сторони часто не можуть або не хочуть реагувати на продовольчі кризи і чому міжнародна гуманітарна допомога ускладнюється [3].

У світі зростає кількість людей, які живуть в умовах постійних загроз продовольчій безпеці, на жаль, Україна не є винятком у цьому процесі. Найбільш помітним впливом військових конфліктів на продовольчу безпеку є знищення сільськогосподарських угідь, іригаційних систем та виробничої інфраструктури аграрного сектору.

Хронічна відсутність продовольчої безпеки, в свою чергу, може стати вирішальним фактором затягування та загострення військових конфліктів, провокуючи порочне коло насильства та голоду [4].

Ми виділяємо чотири аспекти того, як ці військові конфлікти впливають на продовольчу безпеку: переміщення, спричинене конфліктом, міграції, контроль над продовольством та голод як ознака війни. Ці параметри є ключовими факторами, що підсилюють порочне коло між продовольчою безпекою та насильницьким конфліктом.

Відсутність продовольчої безпеки є не тільки побічним продуктом війни, але і знаходиться в центрі уваги насильницьких конфліктів, наприклад, з метою забезпечення продовольством сторін конфлікту, збору ренти для військової організації або для нанесення значних втрат противнику в живій силі. Міжнародне співтовариство, як і раніше, стикається з проблемами, які не дозволяють розірвати порочне коло насильства і голоду, що стає ще більш складною сферою дій, оскільки за останні кілька років ми стали свідками різкого зростання проблем продовольчої безпеки і голоду через конфлікти.

Для вирішення цієї проблеми необхідно, перш за все, на правовому і політичному рівні домогтися гарантування доступу до продовольства всіх конфліктуючих сторін, як безумовного права людей.

Продовольча безпека має стати ключовим питанням у забезпеченні міжнародної безпеки. По-третє, покращення співпраці та координації між цими суб'єктами також вимагає набагато кращого розуміння місцевих механізмів

реагування на продовольчі кризи та конфлікти, а також місцевого сприйняття світу, що має бути враховано при плануванні та здійсненні операцій з надання допомоги та національних стратегій реагування. Нарешті, зв'язок між раннім попередженням і ранніми діями, який посилюється за останнє десятиліття, необхідно більш систематично застосовувати в контексті конфліктів для захисту населення і засобів для виживання до того, як криза стане реальністю.

Врахування цих чотирьох ключових положень може допомогти місцевим кооперативам, національним урядам, міжнародним гуманітарним організаціям та організаціям розвитку, а також установам ООН вжити ефективних превентивних та надзвичайних заходів проти продовольчих криз в умовах насильницьких конфліктів, включаючи інтеграцію світового підходу до (довгострокових) продовольчих страйків для боротьби з голодом та конфліктами.

Також цікавим і позитивним буде досвід України у вирішенні питань продовольчої безпеки в умовах масштабного військового конфлікту. Так, Кабінет Міністрів України видав "План заходів щодо забезпечення продовольчої безпеки в умовах воєнного стану", затверджений розпорядженням № 327-р від 29 червня 2022 року. Цим розпорядженням встановлюються наступні заходи: а) здійснення моніторингу продовольчої безпеки, який включає аналіз прогнозних балансів споживчого попиту і пропозиції на основні види сільськогосподарської продукції та регулювання граничних рівнів цін (тарифів), торговельних надбавок, нормативів рентабельності на окремі види продукції, товарів і послуг, що мають високу соціальну значущість; в) задоволення загальних потреб держави в частині забезпечення населення територіальних громад в районах проведення активних бойових дій продуктами харчування тривалого зберігання д) створення можливостей для самозабезпечення продовольством територіальних громад та домогосподарств; е) забезпечення повноцінного функціонування підприємств агропромислового комплексу, зокрема шляхом задоволення попиту на імпорتنі складові; ж) регулювання пропозиції внутрішнього ринку продукцією вітчизняного виробництва та забезпечення

експорту [5]. Крім того, пропонуємо розглянути можливість формування частини продовольчих резервів на території країн-партнерів України для уникнення ризиків знищення продовольчих запасів України під час військових дій.

Під продовольчою безпекою в умовах воєнного стану пропонуємо розуміти такий стан економіки країни, який дозволяє захистити життєво важливі інтереси людини, суспільства, регіону та держави в частині гарантування фізичної, економічної та соціальної доступності, безпечності та якості продовольства, стабільності продовольчої безпеки населення і продовольчого суверенітету.

В результаті нашого дослідження встановлено прямий причинно-наслідковий зв'язок між війнами та станом виробничої інфраструктури аграрного виробництва і продовольчою безпекою і, як наслідок, голодом.

Таким чином, продовольча безпека має стати ключовим питанням у забезпеченні міжнародної безпеки. Зв'язок між раннім попередженням і превентивними заходами, який посилюється за останнє десятиліття, повинен більш систематично застосовуватися в контексті військових конфліктів для захисту населення і продовольства до того, як ці конфлікти стануть реальністю.

Врахування цих ключових розумінь може допомогти місцевим громадам, національним урядам, міжнародним гуманітарним організаціям та спеціалізованим установам ООН вживати ефективних превентивних заходів, Спеціалізовані установи ООН та спеціалізовані агентства ООН займаються ефективним превентивним та екстремим реагуванням на продовольчі кризи в контексті військових конфліктів, часто інтегруючи підхід миротворчості в (довгострокові) продовольчі заходи реагування на голод та військові конфлікти.

Список використаних джерел

1. Перетворюючи наш світ: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/sustainable-development-report/the-2030-agenda-for-sustainable-development.html>.

2. Резолюція Ради Безпеки ООН 2417 (2018) (2018) [про відсутність продовольчої безпеки, спричинену конфліктом] / прийнята Радою Безпеки на її 8267-му засіданні 24 травня 2018 року <https://digitallibrary.un.org/record/1627380?ln=en>, дата доступу: 28 жовтня 2021 р.
3. Сучасні особливості продовольчої безпеки України : <http://dspace.onua.edu.ua/bitstream/handle/11300/9705/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%D87%D0%B0%20%D0%B1%D0%B5%D0%B7%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D0%B0.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277. URL: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
5. Про безпечність та якість харчових продуктів в Україні : проект Закону України № 8370-І від 28.04.2011. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF6GI01G.html

Форосенко С.Ю.,

здобувач 2 курсу магістратури факультету бізнесу і права,
Херсонський державний університет
Науковий керівник: д.е.н., професор Соловійов А.І.

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ У МАГАЗИНАХ ПОБУТОВОЇ ТЕХНІКИ ТА ЕЛЕКТРОНІКИ

В останні роки генезису маркетингу все більша увага приділяється інструментам, які лише з недавнього часу почали визнаватися як повноцінні і ефективні методи впливу на поведінку споживачів. У сучасних умовах торгівля є енергійним та дуже динамічним бізнесом. Для здійснення успішної торгівлі та ефективної боротьби за частки ринку фахівці з товарознавства повинні володіти креативними методами виявлення потреб споживачів і утримання їх лояльності. При цьому важливо підтримувати не тільки високу якість товару, вдосконалювати логістичні механізми, але й велику увагу приділяти мистецтву продажів як рушійної сили успішної комерційної діяльності.

Оскільки жоден товар не може продати сам себе, підсилюється роль комплексу заходів позиціонування товарів у точках продажу. Це технології акцентування уваги споживачів на тій чи іншій групі товарів, підкреслення їх неповторних споживацьких характеристик [1, С.176]. Заходи з просування товарів у точках продажу отримали назву мерчандайзинг, зайнявши поважну нішу в товаровиробництві та збуті. Отже, мерчандайзинг можна визначити як напрям маркетингу, що сприяє стимулюванню роздрібного продажу через залучення уваги кінцевих покупців до певних марок або груп товарів в місцях продажу без активної участі спеціального персоналу [2, С.123].

Основна ідея просування товару будь-якої побутової або комп'ютерної техніки та аксесуарів це зручність і легкість використання. Покупцеві має бути легко користуватися, легко вибирати, легко «зрозуміти техніку». І вся концепція мерчандайзингу повинна будуватися на цих принципах, допомагаючи людині швидко і легко розібратися у розмаїтті технологій.

Головні завдання мерчандайзингу для високотехнологічних продуктів у магазинах побутової техніки та електроніки:

- сформувати емоційне сприйняття магазину як найбільш сучасного за рахунок презентації hi-tech новинок і атмосфери торгового залу;
- зробити процес огляду і вибору товару максимально цікавим і легким;
- сформувати велику кількість імпульсних зон і підносити основні товари таким чином, щоб включити імпульс при покупці [3, С.70].

Для вирішення вищевказаних завдань та на основі власного досвіду були розроблені основні правила концептуалізації мерчандайзингу магазинів побутової техніки:

1. Легкість знаходження продукції. Покупець з перших хвилин присутності в магазині повинен розуміти, що він знайде на полицях. Презентації на LCD-моніторах і виділення товарних категорій різними кольорами POS-матеріалів і цінників привертають увагу споживача і є ефективним інструментом мерчандайзингу. Ефективним способом представлення товарів на полицях є викладка за правилом «білборда»: 5 метрів, 5 секунд [4, С.19].

2. Викладка повинна бути легкою для розуміння. Принцип розміщення в різних товарних групах – це поділ за функціональністю, технологіями, маркою і за ціною. Товари повинні бути згруповані в такій послідовності, яка інтуїтивно зрозуміла покупцеві. Великі магазини часто застосовують принцип викладки товарів за ціною від максимальної до мінімальної у напрямку купівельного потоку. Такий підхід не завжди виправданий. Для більш дорогих брендів має сенс організації бренд-зон і окреме уявлення в торговому залі. Наприклад, мережа «Ельдорадо» після формування бренд-зони пральних машин «Miele» збільшила продажі марки на 70%.

3. Легкість отримання інформації про товар. Потрібно показувати покупцеві, що він може зробити за допомогою цієї техніки (використання POS-матеріалів і готових рішень), які картриджі підходять до якого принтера і скільки вони коштують. Покупець повинен мати можливість прочитати необхідну інформацію на ціннику та додаткову інформацію в буклеті або на коробці. Готові рішення часто не продаються у великій кількості, але, на думку, керівників з продажу в різних мережевих магазинах, сприяють збільшенню продажів представленої категорії в цілому.

4. Легкість порівняння і здійснення вибору. Логіка розміщення товарів зліва направо повинна будуватися на основі збільшення будь-якої характеристики, крок за кроком для порівняння, базова інформація про відмінності товару на цінниках теж повинна виділятися. Крім того, необхідно розділяти «просунутих» користувачів від «новачків», тому що обирати товари вони будуть по-різному. Для недосвідчених комп'ютерних користувачів найкраще пропонувати готові рішення: ігровий комп'ютер, «студентський» комп'ютер тощо і використовувати мінімум технічної термінології. Краще описати, що дають ці характеристики користувачеві. Наприклад: «Ігровий комп'ютер. Процесор і Відеокарта останнього покоління, ідеально підходить для ігор Heroes of Might and Magic V, Counter Strike».

5. Створення можливості «говорити з технікою». Нові технології часто залучають самих «просунутих» користувачів, але завдання магазину і будь-якої

марки зробити зрозумілою вигоду від використання технології широкому колу покупців. І при цьому говорити з ними однією мовою, уникаючи складних технічних термінів. Наприклад, компанія Sony, просуваючи нову технологію відеозйомки HD, яка дозволяє отримувати більш якісне зображення при зйомці, поставила в магазинах «електронного консультанта». Це дисплей, що дозволяє порівняти технології HD і DVD одним натисканням кнопки. Демонстраційний дисплей в залежності від обраного формату камери (HD і DVD) наочно демонструє одну і ту ж картинку в різних форматах зйомки. Електронних консультантів використовують і багато інших компаній, які розуміють, як складно буває покупцеві знайти або дочекатися продавця в торговому залі.

6. Легкість «прикріплення» витратних матеріалів та аксесуарів. Цей асортимент скрізь дублюється близько основних товарів, торгове обладнання враховує особливості супутньої продукції. Додаткові товари розміщуються і за купівельною поведінкою: «Оновив свій комп'ютер – онови і принтер!».

7. Застосування семплінгу. Кращий спосіб продати що-небудь покупцеві – дати йому покористуватися товаром. При будь-якій можливості потрібно включати будь-який товар. У багатьох магазинах застосовується відкрита викладка дрібної побутової техніки (бритви, епілятори), фототехніки та телефонії, mp3–плеєрів. Для запобігання користування товаром і псування зразка продавці отримують розпорядження розряджати акумулятори або діставати їх з продукції. Основний мотив: випадки, коли клієнти використовують або крадуть зразки (наприклад, голяться прямо в торговому залі або крадуть акумулятори до телефонів, фотоапаратів і т.д.). Лідери ринку ритейлу техніки ділять витрати з демонстрації товару навпіл із постачальником, а зразки реалізують у стокових магазинах. Включений споживачем товар – це та ж дегустація, що стимулює продажі. Тому якщо товар представлений на відкритій викладці, він повинен бути у включеному режимі.

8. Створення правильних зон. Основні моменти, які слід враховувати при зонуванні торгового залу, відносяться до формування острівних імпульсних зон і управління купівельним потоком. Будь-який товар запланованого попиту

повинен бути центром, навколо якого згруповані товари, схильні до імпульсних покупок. Візуальний акцент повинен робитися на дальню частину залу. Більшість магазинів розміщують включені монітори або телевізори одразу біля входу, намагаючись, таким чином, створити фокусну зону і гарне візуальне враження ще на вході. Спочатку покупець не готовий до основних покупок, і вхідна зона або відділ завжди віддається максимально імпульсним товарам. На стелажі, що оглядається з входу, краще розмістити акційні товари, або, навпаки, новинки. Для того, щоб залучити покупця до віддаленої зони і змусити пройти весь зал, включені монітори і відео-техніку потрібно розміщувати у дальній частині залу [4;5].

9. Підрахування доходу з полиць. Періодично для магазину повинна робитися «грошова карта», яка показує реальний стан речей в напрямках «сильні/слабкі» місця продажів – «сильні/слабкі» категорії товарів. На план магазину наносяться показники середнього товарообігу з 1 кв.м торгової площі або середньої ефективності використання торгових площ. Виділяються зони, що приносять однаковий товарообіг. Нерівномірна картина, показує «перекоси» в асортименті. Менш прибуткові ділянки не можна приймати як даність, з ними необхідно працювати. Показник ефективності використання торгових площ-один з найважливіших в аналізі діяльності магазину. Розраховується він наступним чином: частка товару в продажах (%) / частка товару на полиці (%).

Врахування психології покупців дозволяє підвищити ефективність викладення товарів в торгівельній залі і використовувати нові методи в стимулюванні продажу товарів. Перераховані методи концептуалізації мерчандайзингу в магазинах побутової техніки та електроніки передбачають зниження ролі продавця, більш раціональне розташування товарних груп у торгівельній залі, оптимальний розподіл товарів на групи у магазині з урахуванням їх позиціонування та мотивації покупців, ефективне зонування торгівельної зали, створення сприятливої атмосфери магазину.

Список використаних джерел

1. Капінус Л. В. Види мерчандайзингу: сутність та класифікаційні ознаки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки.* 2014. Вип. 6(2). С. 175-177. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_6%282%29__47.
2. Беспалюк Х. М. Особливості мерчандайзингу в умовах впровадження концепції категорійного менеджменту в роздрібній торгівлі. 2017. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://ena.lpnu.ua/items/47161825-f0b8-4cae-9727-03041a991947>.
3. Вдовічена О.Г. Основні підходи та особливості формування ефективних програм лояльності бренду. *Маркетинг.* 2018. № I-II (69–70). С. 69–79.
4. Gajewska, P., Piskrzyńska, K. Wpływ visual merchandisingu na decyzje zakupowe klientów ZN WSH Zarządzanie. Bielsko- Biała. 2016. № 4. С. 18-25.
5. Розумей С.Б., Долюк А.В., Семененко К.Ю. Візуальний мерчандайзинг (вітриністика) як засіб просування товару. *Бізнес-навігатор.* 2018. № 2–2. С. 47–51. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2018_2-2_11

Khilchenko D.A.

2nd year Master's student at the Faculty of Business and Law,

Kherson State University

Academic supervisor: Doctor of Economics, professor Soloviov A.I.

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF THE LOCAL GOVERNMENT SYSTEM IN GERMANY

Significant and advanced experience in the development of self-government principles has been accumulated in the German states. The problems of self-government have been worrying citizens since ancient times, since the time when there was still no clear separation of state and municipal authorities, when states were actually cities with neighborhoods subject to their influence. So the first researchers of this area can be safely called the ancient Greek statesmen and scientists Solon (VI century BC) and Pericles (V century BC), known for their reforms, Plato (V century

BC) and Aristotle (IV century BC), who created models of the state system and even tried (Plato) to put them into practice [1, p. 87].

The main features of local self-government include: 1) the right to self-government is granted by the state and is exercised only within the framework of the law, 2) independent management of internal affairs is carried out by elected and specially authorized persons, 3) local self-government officials are elected or appointed only for a certain period, which in combination with responsibility to the local population guarantees against abuse of power, 4) local self-government bodies are formed by citizens themselves from among themselves, since local elected officials are better aware of the needs of this community, and their personal interests are inseparable from its interests, 5) the principle of self-government works only in the presence of a more or less high level of education and culture.

Since Germany is the country where the earliest, most and most successfully developed the problems of local self-government, not only individually, but also at the state level through the development and implementation of reforms, the study of its achievements is extremely useful both for political science and for the practical politics of democratic states.

A characteristic feature of the German system of self-government is the presence of public organizations and associations (congresses and unions of cities and communities of the state and federal levels), which are engaged in the tasks of increasing the efficiency of local self-government and its interaction with state power. It is also characteristic of the FRG that, in accordance with the nature of its federalism, it does not have a special federal law on local self-government. The regulation of local self-government is the prerogative of the federal lands, which were once sovereign states.

With the temporary transformation by Baron von Stein, the local self-government body was entrusted with the implementation of state-level tasks, which was reflected even in explanatory dictionaries, and land areas became much lower than the level of state power. The realization of this is mainly the features of the German intrastate, «cooperative» federalism. Increasing the volume of tasks that are performed

by the local government, increasing the burden on municipal budgets and the release of organs, increasing body weight to increase the share of utility costs, which are carried out on behalf of contractors, as well as the privatization of municipal enterprises [2, p. 534].

The central components, covering the entire large part of the country, are the reforms of direct elections of the burgomaster and voting in the form of plebiscites and referendums.

In order to implement the central components of the county-wide reform movement (introduction of burgomaster constituencies and instruments needed in the form of plebiscites and referendums) in the land of representatives of the communities outside, variably bound by Great Britain in 1945. charter. Most of all, such a reform of the charter of the Social Democrats was resisted, since the direct election of the burgomaster nullified the significance of the burgomaster's party. Party membership matters only in council elections, and even then only in large cities.

The election of the mayor does not have to be alternative: if there is only one candidate, then he will be elected if at least 25% of all those eligible to vote vote for him. In connection with the increase in the status of the burgomaster and the expansion of his administrative powers, candidates are now subject to more stringent requirements of a professional and personal nature [3].

The council of the community is not the head of the burgomaster, there are no hierarchical relations between them. Full-time deputy burgomasters must necessarily meet the high requirements of professionalism. Because of this, however, the problem of «expertocracy» can arise.

The central idea of the New Management Model, developed by a special body of the German Congress of Cities and Communities, is to turn the administration of the community into a kind of household service enterprise. Great importance is attached to the cooperation between public and private enterprises (public private partnership). Since the 1990s «e-governance» is increasingly being introduced to reinforce other governance modernization strategies such as the «New Governance Model». «Electronic governance» will allow to more successfully democratize and stimulate

the participation of citizens. The avalanche of referendums that followed the introduction of the possibility of holding referendums in the Statute of Communities testifies to the need for instruments of direct democracy, primarily at the local level.

References List

1. Krasivskiy O.Y., Yanishevskiy M.M. The evolution of the system of self-regulation at the Germany (on the territory of Brandenburg): historical and administrative aspect. Regional and municipal administration. №. 6-7 (32-33), 2016, pp. 85-94.
2. Gern A. Deutsches Kommunalrecht. Baden-Baden: Nomos, 2003. 766 P.
3. Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland / Fundamental Law of the Federal Republic of Germany [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/gg/gesamt.pdf>.

Юнусов Д.А.

здобувач 2 курсу магістратури факультету бізнесу і права,
Херсонський державний університет

Науковий керівник: к.н. держ. упр., доцент Ключевський В.І.

ПОДОЛАННЯ БЮРОКРАТИЗМУ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Вітчизняна наука державного управління переживає новий складний етап модернізації, який відбувається під визначальним впливом глобалізаційних і регіональних інтеграційних процесів. Остаточне поновлення вектору європейської інтеграції стало демократичною відповіддю на виклики глобалізації, сприяло налагодженню конструктивного партнерства суспільства та влади.

Реалізація стратегії європейського розвитку України у післявоєнний період після подолання нашою державою російської агресії потребує зменшення проявів бюрократизму в системі державного управління, високий рівень якого нині стоїть на заваді демократичним перетворенням, що покликані

забезпечувати дотримання прав і свобод, законних інтересів людини та громадянина в сучасному суспільстві.

Загальновідомо, що бюрократизм сьогодні вважається однією з глобальних проблем, що заважає прогресивному розвитку людства. Зокрема, в опублікованому звіті Бюро з питань демократії, прав людини і трудових відносин Державного Департаменту США визначено, що бюрократизм перешкоджає всесвітній боротьбі з тероризмом, а авторитарні держави використовують його для просування власних інтересів. Саме тому для України, яка активно проводить політико-адміністративні реформи, спрямовані на розвиток системи публічного управління й наближення її до найкращих світових стандартів, виникає потреба в розробленні як теоретичних підходів, так і практичних рекомендацій щодо протидії бюрократизму. Це може істотно полегшити процес оновлення підходів до реалізації публічно-управлінської діяльності, сприяти подальшій децентралізації влади на всіх рівнях та уникнути ризиків, що виникають під час реалізації реформ у публічній сфері [1].

Монопольне функціонування інституту держави як факт соціальної, економічної та політичної реальності має негативний вплив тому, що в умовах відсутності альтернативи бюрократії і відповідних форм контролюючого впливу на її поведінку остання може набувати характер відчуженої від суспільства сили, функціонування якої буде супроводжуватися негативними інституційними витратами.

Істотним інституціональним фактором детермінації бюрократизму виступає сам державно-управлінський процес, що історично має надмірно формалізований характер. При цьому саме в рамках надмірно заформалізованого характеру технології здійснення управлінської діяльності вирішальне значення для розвитку бюрократизму в системі публічно-управлінських відносин має право особистого (адміністративного) розсуду бюрократії, що вже має і суб'єктивний підтекст.

Бюрократизм в сфері публічного управління детермінується і іншими суб'єктивними факторами (вплив колективу, оточення, некомпетентність,

непрофесіоналізм тощо), які в сукупності з низкою об'єктивних передумов виконують роль каталізатора негативних асоціальних-іраціональних форм бюрократичної поведінки. Серед суб'єктивних чинників відтворення бюрократизму можна розглядати наявність у багатьох представників бюрократії такого типу світогляду, який характеризується переконаністю в безкарності, вседозволеності, що породжується відсутністю будь-яких форм юридичної відповідальності за акти бюрократизму (так зокрема, важко довести такі ознаки бюрократизму, як тяганина, неповажне ставлення до людини тощо) [2].

Природа бюрократизму в величезній мірі обумовлюється соціальними факторами, серед яких визначальне значення мають суб'єктивні інтереси самих бюрократів, недооцінювати які недоречно. У цьому зв'язку нами у дослідженні приділяється особлива увага ролі та значенню саме суб'єктивних інтересів в механізмі детермінації бюрократизму [3].

На нашу думку та бачення ряду дослідників, - бюрократизм легко адаптується до будь-яких змін соціально-політичної кон'юнктури, виконуючи будь-які «політичні замовлення», що не заперечують самого факту його існування. Намагаючись зрозуміти витoki бюрократизму, дослідники почали звертати увагу на те, що з організаційно-технічної точки зору бюрократична модель управління містить передумови для розвитку бюрократизму.

По-перше, оскільки головне завдання чиновника – забезпечення дотримання єдиних, загальних для всіх формальних правил, то ці правила перетворюються на самоціль. Раціональна форма набуває рис безглузлого ритуалу. А зміст підміняється формою. При цьому знижується рівень розуміння існуючих соціальних проблем. Таким чином, для бюрократа будь-які складні управлінські завдання перетворюються в суто канцелярські.

По-друге, письмова фіксація будь-якої дії, що була доцільною 100 років тому, у сучасному інформаційному суспільстві стає певним анахронізмом, що значно ускладнює швидкість прийняття рішень.

По-третє, управлінська ієрархія і необхідність постійних узгоджень робить апарат управління нездатним оперативно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі.

По-четверте, бюрократична система, за своїм визначенням, функціонує виключно на державу. Соціальні аспекти її роботи, необхідність урахування потреб та інтересів громадян у ній майже не описані, що призвело до її поступової відірваності від соціуму та його проблем [4].

На нинішньому етапі розвитку державного управління та забезпечення відповідності публічної служби України європейським стандартам, який розпочався у 2014 році, реформи проводилися за п'ятьма основними напрямками:

- 1) кадрове оновлення системи публічного управління;
- 2) боротьба з корупцією;
- 3) підвищення якості управління державною службою;
- 4) підвищення якості надання адміністративних послуг;
- 5) підвищення ефективності державної служби (новий Закон України «Про державну службу»).

Однак, не дивлячись на значну модернізацію організаційно-правових засад боротьби з бюрократизмом, реформу публічної служби в Україні не можна вважати завершеними. Тим більше, що у 2022 році Україна отримала статус кандидата на вступ до Європейського Союзу, що вимагає ще глибших реформаційних процесів по дебіюрократизації публічного управління на всіх рівнях.

Таким чином важливою управлінською проблемою сучасності стає не стільки модернізація технічної складової управління (що має також неабияке значення в умовах активного розвитку інформаційного суспільства), а в формування нової філософії адміністративної діяльності, заснованої на необхідності врахування великої кількості додаткових вимог (соціальних, економічних, психологічних, комунікативних, юридичних тощо), що неможливо без істотної раціоналізації бюрократичної діяльності.

Варто зазначити, що в сучасній науковій літературі існують різноманітні підходи щодо раціоналізації роботи органів публічного управління. Нами виокремлено цікаву теорію У. Нісканена, згідно з якою бюрократи завжди намагаються максимізувати бюджет своєї організації. Організація «обмінює» свої послуги на бюджет. Аналогічно з комерційною структурою, бюрократи зацікавлені у збільшенні обігових коштів своєї організації. Як зауважив У.Нісканен, талант державного керівника прямо пропорційний зростанню бюджету керованої ним організації. При цьому влада бюрократичних організацій на ринку майже не обмежена і прирівнюється до влади монополій [5].

Можна підсумувати, що протидія бюрократизму має на меті підвищення ефективності роботи органів публічного управління, яка повинна оцінюватися на основі сукупності п'яти показників: організаційної, адміністративної, економічної, соціальної та комунікативної ефективності. Відповідно, підвищення ефективності публічного управління в Україні передбачає розвиток проектної діяльності і конкуренції в публічному секторі; підвищення якості публічних послуг; забезпечення спрямованості органів публічного управління на вирішення соціальних; формування мережі формальних та неформальних комунікативних інститутів.

Виходячи з практики розвинутих європейських країн та у зв'язку з гострою проблемою забюрократизованості органів місцевого самоврядування в Україні на всіх рівнях нами запропонується створити інститут антибюрократичного омбудсмена з такими функціями, як реагування на скарги громадян при створенні бюрократичних перешкод, контроль, захист і відновлення порушених внаслідок бюрократії прав; вивчення існуючих в Україні бюрократичних перешкод; вивчення закордонного досвіду подолання бюрократії/корупції; розробка механізмів дебюрократизації; напрацювання законодавчих антибюрократичних пропозицій, внесення їх до вищих органів влади.

Список використаних джерел

1. Україна. Доповіді про стан дотримання прав людини в країнах світу за 2017 рік. Державний Департамент США • Бюро з питань демократії, прав людини і трудових відносин – URL : https://ua.usembassy.gov/wp-content/uploads/sites/151/HHR_2017_Ukr.pdf .
2. Колісник В. П. Міф про «диктаторські» повноваження глави Української держави / В. П. Колісник [Електронний ресурс]. – URL : <http://www.khpg.org/index.php?id=1397584046> .
3. Мертон Р. К. Бюрократична структура і індивідуальність – М.: АСТ. – 2006. – 873 с.
4. Мізес Людвіг фон. Бюрократія [Текст] / Л. ф. Мізес ; пер. с англ. Е.Журавська. – Челябінск : Соціум, 2006. – 196 с.
5. Нісканен В. А. Особлива економіка бюрократії / / Віхи економічної думки. Економіка добробуту та суспільний вибір. Т.4. – СПб.: Економічна школа. 2004. – 477 с.

Янковой Р.В.

к.е.н., докторант Державного університету

«Житомирська політехніка»

ІННОВАЦІЙНО-ЦИФРОВА ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ КРЕАТИВНОЇ ІНДУСТРІЇ

У креативних індустріях глобальні досягнення цифрових технологій, засоби виробництва і доставки, нові технології для споживання контенту та цифрові комунікації з аудиторією, змінили сектор вимагаючи від більшості організацій розвитку та удосконалення навиків роботи з цифровою революцією й різноманітністю супутніх даних. Як і підприємства в інших секторах, ті, хто працює в креативній індустрії зберігають дані клієнтів, фінансові дані, дані про продажі та клієнтів, а також мають сховище даних і резервні системи, які потребують високошвидкісного широкосмугового зв'язку між обробкою даних та веденням бізнесу. Для багатьох творчих і культурних компаній дані є фундаментальною частиною ділової практики та розуміння їх даних є важливим для ефективності діяльності.

Організації та особи в певних підгалузях креативної індустрії освоїли підходи на основі даних і регулярно впроваджують інновації за допомогою даних. Встановлено, що отримані дані є досить часто більш цінним, ніж первинна бізнес-діяльність та спрямовані на інновації й реалізацію «нового» значення, що зберігається в їхніх даних. Проте залишається багато практиків, малих і середніх підприємств креативної індустрії, яким важко йти в ногу з даними, відповідними цифровими технологіями та підвищенням кваліфікації [1]. Світові практики та компанії висловлюють занепокоєння щодо того, чи справляються вони з цим правильно, що обмежує прийняття нових ефективних практик, або призводить до відкладення рішення про купівлю та освоєння нового програмного або апаратного забезпечення. Тобто, є позитивні переваги і нові можливості для впевненої обробки даних, але вони перебувають поза досяжністю багатьох наявних знань, навиків, системи фінансування тощо. Це поєднується з жахливим усвідомленням для багатьох про перехід до керованого оцифрованого суспільства (особливо для суспільства після COVID-19), і настав час досягнути влади підходів до даних і вбудовування даних для підтримки з метою використання переваг для творчості, аудиторії, клієнтів і бізнесу. Ці фактори спонукають творчих і культурних людей сектору креативних індустрій шукати засоби для інформування, дізнаватися більше, експериментувати, досліджувати рішення та знаходити фінансову підтримку, впроваджувати інновації та ділитися навичками, які пов'язані із використанням даних [2].

Це відкриває можливість для вітчизняного бізнесу підтримувати сектор креативних індустрій більш активно, розвивати можливості обробки даних і сприяти інноваціям на основі даних на загальнодержавному рівні. Організації креативних індустрій потребують в отриманні інформації, щоб бути в курсі цифрових розробок, включаючи дані щодо споживачів та системи бізнес-даних, онлайн роздрібних платформ та аналітики даних, а також навчання, тренінги та конференції-практикуми на ці теми. Спостерігаються коливання в реалізації таких інновацій з низки причин, включаючи: бути впевненим у прийнятті рішень, озброївшись актуальною інформацією; небажання інвестувати у

систему, яку невдовзі випередять з новим і кращим рішенням; зважування бізнесу вигоди проти зобов'язань бюджету інвестувати в нові системи, підвищення кваліфікації, консультаційні поради, зберігання та хмарні служби, або обережність у ресурсах, необхідних для створення нової посади з експертними даними для розвитку своїх можливостей передачі даних [3].

Однак розвивати інновації та експериментувати нові враження від споживачів потребують додаткових фінансових ресурсів. Підприємства креативної індустрії в основному знайомі з власними даними, однак потребують перегляду їхніх процесів, очищення баз даних, отримання інформації від своїх клієнтів, споживачів та дані про клієнтів і покращення їх обслуговування.

Провідні гравці ринку креативних індустрій демонструють спритність з використання ними даних для себе та своїх клієнтів, вмінням налаштовувати аналітику для формування звітів про продуктивність і моніторинг результатів, розподіляючи дані з різних систем, щоб отримати аналіз зовнішніх даних для ідентифікації тенденцій, ринкових прогалин або потенціалу продажів. Компанії, які генерують дані за допомогою творчих технологій у створенні контенту завжди перебувають у пошуку нових інновацій для прискорення процесів по ланцюжку; в навантаженні керівництва, виявлення помилок у творчій роботі за допомогою штучного інтелекту або машинного навчання, пошук джерел для зберігання великого обсягу даних, швидкість транспортування та безпечні доступні системи резервного копіювання. Деякі підприємства можуть використовувати власні серверні потужності, придбавати хмарне сховище для резервних копій і розробляти власні рендер бази.

Сучасний бізнес креативної індустрії прагне бути в курсі міжнародних ринків через дані про їх індустрії та нові творчі технології, і конкурувати на національному та міжнародному рівнях. Їх вкладення часу та коштів в інновації є результативними, однак вони прагнуть до співпраці на основі підтримки та інвестицій для розвитку і реалізації інноваційних ідей.

Враховуючи результати проведеного дослідження було ідентифіковано критерії надійності цифрових інновацій для підприємств креативної індустрії:

- 1) ємність даних – люди та системи – наявність кращих навичок даних (підвищення кваліфікації та нові таланти): визначення відповідних програмних платформ для обробки даних; забезпечення швидкого широкосмугового підключення до мережі Інтернет для обробки та передачі великих обсягів даних; захист даних і вибір найкращих систем зберігання даних на довгострокову перспективу;
- 2) нові бізнес-моделі – розуміння цінності даних для свого бізнесу; можливість використання нових способів, які можуть створювати додану вартість; можливість працювати з клієнтськими даними для проектування нової продукції, послуг; якщо вони мають цифрові активи – заархівований творчий вміст або оцифровані артефакти (тобто чи можуть допомогти креативні ідеї та підтримка збільшити вартість цих активів);
- 3) реалізація інноваційних ідей – творчі практики, культурні організації та творчі компанії для підтримки інновацій, в управлінні, дослідженнях щодо конкретних прогалін у знаннях та фінансова підтримка на початковій стадії. Швидка реалізація ідеї для ринку є викликом, який потребує часу для консультування, розвитку та інвестицій.
- 4) новий досвід – сила креативної індустрії полягає в образній силі творців і митців донести до громадськості новий досвід, використовуючи всі види ЗМІ. Щоб уявити, яка з креативних технологій керується даними, необхідно усвідомлювати важливість нових розробок, демонстрації їх можливостей та доступ до експериментів в тестовому просторі.

Отже, основна ціль цифрових інновацій для креативної індустрії полягає у підтримці вітчизняного бізнесу стати впевненими новаторами, що керуються даними, та сприяють інклюзивності економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно економічних процесів: монографія / [Наливайко А. П., Решетняк Т. І., Євдокимова Н. М. та ін.]. К. : КНЕУ, 2013. 454 с

2. Шталь Т. В., Тищенко О. О., Пилипчатіна О. І. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: теорія та методологія. *Бізнес Інформ*. 2016. №11. С. 76–80.
3. Grynko T. Strategic directions of business entities` development based on ensuring their economic security. Formation of organizational-economic mechanism of management and logistics of business entities in the system of economic security of Ukraine: collective monograph. Praha: OKTAN PRINT, 2019. С. 56-83.

Ярошенко І.В.

к.е.н., старший дослідник, завідувач відділу макроекономічної політики та регіонального розвитку, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, м. Харків

Семигуліна І.Б.

к.е.н., молодший науковий співробітник відділу макроекономічної політики та регіонального розвитку, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, м. Харків

АНАЛІЗ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ВИЗНАЧЕННЯ ВИДІВ ТЕРИТОРІЙ ПРИ ФОРМУВАННІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

Європейський досвід характеризується першочерговою увагою до територій з певними проблемами розвитку, що почали виникати в Європі внаслідок промислової революції, стрімкого зростання одних галузей і занепаду інших. Відставання в розвитку територій з розташуванням об'єктів застарілих галузей промисловості від територій з використанням передових виробничих технологій обумовило появу депресивних територій, які в подальшому потребували проведення певних заходів підтримки.

Поступове розширення кола проблем, що дедалі більше впливали на відмінності у розвитку територій країн Європи, визначили потребу у формуванні стратегічних пріоритетів загальноєвропейської регіональної політики, визначені критеріїв депресивних територій (рівень безробіття, динаміка міграційних

потоків, доходи на одну особу, частка продукції сільського господарства та депресивних галузей у структурі ВВП) та виділені різних їх видів [1]: 1) відсталі у розвитку або з іншими серйозними проблемами; 2) зони лиха внаслідок занепаду місцевої промисловості, що потребують структурної перебудови; 3) з високим рівнем безробіття; 4) адаптації робочої сили до нових умов виробництва; 5) проблемні в аграрному секторі і рибальстві; 6) з незадовільним станом аграрного сектора, що вимагає модернізації виробництва чи диверсифікації попередньої спеціалізації; 7) з низькою щільністю населення.

Формування сучасної типології європейських регіонів полягає у визначенні слаборозвинених, депресивних і кризових, з метою надання їм фінансової допомоги в межах регіональної політики Європейського Союзу (далі ЄС), що ґрунтується на виборі територій за певними ознаками чи індикаторами. Відповідно до особливостей завдань складаються різні види типологій, від найпростіших до більш складних з кількома індикаторами або з особливими ознаками (периферійність розташування, кліматичні умови тощо). Виділяються [2]: слаборозвинені (ВВП на душу населення менше 75% від середнього показника); депресивні (вище середнього по ЄС рівень безробіття і динаміка падіння зайнятості в промисловості; вище середнього по країні доля зайнятих в промисловості); провінційні аграрні (висока доля зайнятості в сільському господарстві; низький рівень доходів населення; зменшення чисельності); малозаселені (низька щільність населення) території.

Досліджуючи європейську регіональну політику на основі зміни показників рівня безробіття, видів зайнятості (населення працездатного віку, промисловості, у сфері послуг), доходів на душу населення, були виділені наступні види територій [3]: 1) метрополісні з високорозвиненою сферою послуг; 2) напівпериферійні адміністративні та зі спеціалізацією на сфері послуг; 3) бідні зі спеціалізацією на сфері послуг; 4) промислові центри (ядра); 5) промислова напівпериферія; 6) промислова периферія; 7) кризові промислові; 8) сільськогосподарське середземномор'я.

За умови аналізу інших критеріїв, були виділені такі види проблемних територій ЄС, як [4]: 1) периферійні – слаборозвинені, переважно сільськогосподарської спрямованості; 2) сільськогосподарські (ближче від великих міських центрів ніж перша група); 3) депресивні - вугільна і текстильна спрямованість (з глибоким спадом економічної активності); 4) особливого типу - з ускладненими умовами (інша економічна система); 5) прикордонні - недостатня інфраструктурна координація (автомобільна, залізнична, дороги, канали, ін.); 6) з дуже низькою щільністю населення (менше 8 осіб на 1 кв. км); 7) «регіони великого міста» - високо урбанізовані мегаполіси (різке загострення соціальних, економічних і екологічних проблем).

Представлені види територій є результатом реалізації загальної для ЄС політики підтримки проблемних територій. Паралельно із загальноєвропейським підходом, увага до територій з ознаками проблем розвитку представлена в пріоритетах внутрішньої територіальної політики різних країн. Відмінності у підходах (критеріях, індикаторах) до визначення територіальних проблем свідчать про їх залежність як від загального стану розвитку країни, так і від окремих внутрішніх проблем функціонування адміністративно-територіальних одиниць в середині країни (табл. 1).

Таблиця 1

Види проблемних територій в окремих країнах Європи

Країна	Види проблемних територій
Словенія	Області із особливими проблемами розвитку – муніципалітети з несприятливими умовами, що потребують підтримки з боку регіональної політики; Економічно слабкі області або муніципалітети - оподатковувані валові прибутки на душу населення 80% і менше середніх по країні; Область або муніципалітет із структурними проблемами і високим рівнем безробіття - рівень безробіття вищий середнього на 20% і більше, частка сільського населення перевищує середній показник на 20% і вище; Область із обмеженим розвитком і потенціалом - зниження чисельності населення або прикордонна, що обмежує її можливості.
Словацьчина	Регіони (зростання ВВП на душу населення й зростання рівня безробіття); Регіони (зростання ВВП на душу населення й падіння рівня безробіття); Регіони (падіння ВВП на душу населення й одночасно зростає рівень безробіття).
Угорщина	Слаборозвинутий регіон - рентабельність місцевої економіки, рівень розвитку інфраструктури та соціальні показники значно відстають від середнього по країні; Регіони, що підлягають реструктуризації - ринок праці страждає від диспропорцій промислової структури і рівень безробіття значно перевищує, а частка зайнятих у промисловості та рівень занепаду промисловості перевищують загальнонаціональні показники;

	Переважно сільськогосподарський регіон - частка сільськогосподарських працівників переважає в структурі зайнятості, більшість населення мешкає в селах та малих містах; Прикордонний регіон у несприятливих умовах - населенні пункти, наближеність до кордону яких однобічно визначає та чинить негативний вплив на їх розвиток.
Чехія	Регіони, у яких відбуваються структурні зміни (промислові з переважно традиційними галузями промисловості та високим рівнем безробіття); Економічно слабкі регіони (з більш низьким рівнем життя, сільські).
Польща	Території підтримки (слаборозвинуті та з найнесприятливішими умовами розвитку) – з проблемами розвитку, які підлягають певним діям з боку Уряду, урядової адміністрації та територіального самоврядування.

**Джерело: за матеріалами [5-7]*

На підставі проведеного аналізу європейського досвіду виділення різних видів територій можна зробити висновок, що переважають підходи з обмеженим набором критеріїв, направлені на вибір територій з різними видами проблем (депресивні, слаборозвинені, відсталі, кризові, малозаселені, прикордонні тощо), які потребують фінансової підтримки як з боку загальноєвропейських інституцій, так і внутрішніх інструментів в середині кожної країни окремо.

Сформована на засадах децентралізації адміністративно-територіальна система України характеризується індивідуальністю територій, історико-географічними особливостями, кліматичними відмінностями, багатонаціональною і етнічною структурою населення, різноманітністю ресурсного потенціалу та іншими особливостями, що потребує проведення багаторівневого аналізу видів територіальних громад в залежності від певних умов і критеріїв: адміністративних, природно-географічних, досягнення спроможності, безпекових (або подолання наслідків військової агресії), наявності глибоких проблем тощо.

В умовах існуючих викликів сьогодення, спричинених військовою агресією по відношенню до всіх територій і населення в Україні, розробка узагальненої класифікація видів територіальних громад вважається особливо актуальною, бо розглядається в якості своєрідного інструментарію в системі публічного управління щодо відновлення і подальшого розвитку українських територій.

Список використаних джерел

1. Олійник Л.Б., Степаненко А.В. Соціальний розвиток села і територій сільського типу. К.: ВГЛ „Обрій”, 2003. 128 с.
2. Хасбулатов О. Р. Развитые страны: центры и периферия. Опыт региональной экономической политики. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. 335 с.
3. Heidenrech M. The Changing of European Cities and Regions. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09654319808720464>.
4. Гусейнов А. Г. Формирование региональной политика на уровне ЕС. Экономические науки. 2014. № 8. С. 133–140.
5. Амборський Д., Сегварі П., Дацишин М. Розвиток економічно проблемних територій: міжнародний досвід. К.: Вид-во "К.І.С.", 2007. 144 с.
6. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні: наукова доповідь / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»; наук. редактор В.С. Кравців. Львів, 2015. 246 с.
7. Чужиков В.І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія. К.:КНЕУ, 2008. 272с.

СЕКЦІЯ 3. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Андренко І.Б.

к.е.н, доцент, доцент кафедри туризму і готельного господарства,
Харківський національний університет
міського господарства імені О.М. Бекетова

Шестірко А.А

магістр, Харківський національний університет
міського господарства імені О.М. Бекетова

МІСЦЕ ГОТЕЛЬНИХ МЕРЕЖ НА ГОТЕЛЬНОМУ РИНКУ СВІТУ

Значний сегмент сучасного ринку готельної індустрії представлено готельними мережами, які формують високі стандарти обслуговування споживачів в різних країнах світу.

Економічний словник містить таке визначення готельної мережі: «готельна мережа – це група готелів, що мають загальне керівництво, концепції просування продукту через системи управління та розподілу готельного фонду» [1].

Об'єднання готелів у готельні мережі, спільне ведення бізнесу виявляється набагато ефективнішим, ніж управління незалежними самостійними готелями, оскільки головною перевагою є зниження загальних витрат, формування єдиної системи якості та контролю цієї якості.

Спираючись на дослідження британських фахівців можна побачити, що прибутковість одного номера, який входить до готельної мережі, є в сім разів вищою, ніж в самостійному незалежному готелі [2].

Міжнародна готельна асоціація поділяє готельні мережі на три категорії: перша – корпоративні мережі – готельні корпорації, які володіють численними підприємствами; друга – мережі незалежних підприємств, які об'єднуються для використання загальної системи бронювання, концепції маркетингу, реклами та

інших дорогих для окремого підприємства послуг; третя – мережі, що надають управлінські послуги.

Початком розвитку готельних ланцюгів прийнято вважати створення європейської мережі «Cesar Ritz». На сьогоднішній момент на міжнародному готельному ринку переважають компанії-гіганти, як-от Marriott International, Hilton Worldwide, InterContinental Hotel Group (IHG), Accor Group, яким підпорядковуються різні готельні бренди. Транснаціональні готельні мережі отримали широкий успіх у післявоєнний час, а нині у світі діє велика кількість транснаціональних готельних компаній.

Кожна готельна мережа має власну систему бронювання, формує якісні послуги та стандарти, яких мають притримуватися всі готелі мережі; всі підприємства мережі мають однакові нормативи та параметри оснащення приміщень і технологію. Це дозволяє гостям отримувати однаково високий рівень задоволення від перебування у готелі незалежно від країни, в якому розташовується підприємство.

Згідно даних, наданих у 2018 році компанією InterContinental Hotel Group (IHG), готельна індустрія оцінюється вартістю в 525 млрд. дол. та налічує 18 млн. номерів. 54% номерів пов'язані саме з готельними мережами.

Глобальна готельна індустрія становить 525 мільярдів доларів. П'ять найкращих готельних мереж – IHG, Marriott, Hilton, Wyndham і Accor – займають 25% частки ринку [3].

В таблиці 1 подано інформацію щодо доходів, отриманих міжнародними готельними мережами у 2020 та 2021 роках.

Таблиця 1

Доходи міжнародних готельних мереж

Назва готельної мережі	Дохід у 2020 році, млрд. дол. США	Дохід у 2021 році, млрд. дол. США
Marriott International	10,57	13,857
Hilton Worldwide	4,31	5,788
InterContinental Hotel Group (IHG)	2,394	2,907
Wyndham Hotel Group	1,3	1,565
Accor Group	1,62	2,4

Зростання глобальних споживчих витрат вплинуло на вибір клієнтів щодо готелів, в яких зупинитися. Більшість гостей сьогодні обирає саме мережеві готелі, а не незалежні самотійні готелі. Саме тому останніми роками міжнародні відомі готельні мережі підвищили свої доходи за рахунок запровадження нових маркетингових стратегій та розробки систем заохочення постійних клієнтів та знижок. Окремо слід відзначити тяжіння споживачів до оздоровчих послуг, що заохотило готельні мережі розробляти нові пакети послуг з акцентом на оздоровлення, а також відкривати нові курорти та приділяти увагу розробці маркетингових стратегій для їх просування.

Входження готелів до готельних мереж надає дві головні переваги: створення високої конкурентоспроможності на ринку готельних послуг за допомогою високих стандартів обслуговування споживачів; отримання прибутку за допомогою маркетингових стратегій.

Отже, готельні мережі займають велику частку на міжнародному готельному ринку, а також мають великий вплив на формування споживчої пропозиції та нових тенденцій. Провідні компанії – IHG, Marriott, Hilton, Wyndham і Accor – є лідерами на світовому ринку вже десятки років, ставлячи досить високу планку не тільки для самотійних незалежних готелів, а й для цілих готельних мереж. Мережі є достатньо ефективним способом ведення бізнесу, спираючись на сильну систему маркетингу та менеджменту, в тому числі на попередній досвід роботи, маючи можливості до залучення великих інвестицій та просування готельних продуктів на нові ринки за рахунок вже складених брендів, які мають найголовніше – довіру споживачів.

Список використаних джерел

1. Александрова А.Ю. Міжнародний туризм туризм: навч. посібник / А.Ю. Александрова. М.: Аспект Прес, 2002. 470 с.
2. Борисова Ю.Н. Менеджмент готельного та ресторанного бізнесу / Ю.Н. Борисова, Н.И. Таранін. М.: РМАТ, 1997.
3. Industry overview. URL: <https://www.ihgplc.com/en/-/media/FF2DB7BB29C54FF2824393006F15A08F.ashx>

Берчук К.Я.

магістрантка 21м-гр групи

Уманський національний університет садівництва

Науковий керівник: д.е.н., професор Транченко Л.В.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Серед останніх тенденцій розвитку закладів готельно-ресторанного обслуговування можна виокремити появу на вулицях міст нових типів підприємств ресторанного господарства: салат-бари, суп-кафе, а кількість закладів, що пропонують вегетаріанські страви збільшується. Також акцентується увага на «здоровому харчуванні», що обумовлює пошук рестораторами нових гастрономічних детермінантів відповідно до вимог та запитів споживачів. Так, на сьогодні спостерігається тенденція збільшення кількості закладів харчування, в яких подають безглютеновий хліб, десерти тощо[3].

Основний тренд щодо спиртних напоїв останніх років – крафт. В меню закладів ресторанного господарства з'явилася велика кількість крафтового рому, бренді, віскі, вина, джина, інших напоїв. Сьогодні збільшуються запити суспільства щодо повноцінних обідів-ланчів, тому й зростає популярність пересувних закладів, які пропонують якісну вуличну їжу на рівні традиційних закладів. Розвивається кейтерінгове обслуговування.

До останніх інноваційних технологій в готельно-ресторанному господарстві можна віднести застосування інтерактивного (електронного) меню, сенсорного дисплею, екрану-планшету на столах, застосування QR-коду, технології LED оповіщення, харчові 3-D принтери, сенсорні виробники їжі, автоматизація та інформатизація процесів на підприємствах, використання тривимірних проєкцій і відео для демонстрації приготування страв, використання web і телекомунікаційних технологій [3]. Використання новітніх інформаційних

технологій сприяє стрімкому розвитку індустрії гостинності, акцентується увага на інноваціях щодо персонального одноосібного обслуговування.

Поряд із вищезазначеними тенденціями, у сучасному світі важливе місце посідають питання безпеки клієнтів та персоналу, охорони праці. Зокрема, запровадження різних технічних систем, які спрямовані на забезпечення безпеки життєдіяльності клієнтів та охорони праці персоналу, а саме:

- системи пожежної безпеки,
- електробезпеки,
- кібербезпеки,
- організаційні заходи для персоналу (відповідні навчання, інструктажі, медогляди тощо),
- захист від злочинців, крадіжок тощо [1].

Наразі є актуальним питання фахової підготовки майбутніх працівників сфери обслуговування із урахуванням вищезгаданих тенденцій розвитку готельно-ресторанних підприємств. При підготовці майбутніх фахівців варто враховувати:

- використання таких інформаційних технологій у процесі обслуговування як інтерактивне (електронне) меню, здійснення замовлення через Інтернет або використовуючи спеціальні термінали безпосередньо в готельно-ресторанних підприємствах;
- популяризація здорового швидкого харчування (нешкідлива вулична їжа);
- поширення різноманітних крафтових напоїв;
- застосування харчових 3d принтерів;
- використання систем веб-моніторингу в діяльності співробітників;
- поєднання різних стилів та концепцій в сфері обслуговування;
- покращення безпеки клієнтів та охорони праці працівників за допомогою автоматизованих систем захисту [2].

Враховуючи окреслені тенденції розвитку закладів сфери обслуговування, у зміст підготовки відповідних фахівців, разом із традиційними компонентами, доцільно включати питання, цілями яких є:

- вивчення специфіки організації здорового харчування туристів;
- формування знань та набуття вмінь щодо використання сучасних інформаційних технологій, що є проміжною ланкою між клієнтами готельних чи ресторанних підприємств та обслуговуючим персоналом;
- засвоєння знань щодо використання сучасних технологічних новинок, приготування страв з поєднанням різних стилів, форм та видів обслуговування;
- ознайомлення з сучасними системами безпеки клієнтів і співробітників готельно-ресторанних підприємств.

Список використаних джерел

1. Бурий С.А. Інноваційний потенціал у сфері готельно-ресторанного бізнесу та туризму. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2014. № 5. Т. 2. С.201-205.

2. Сопіга В.Б., Сорока Т.П. Тенденції розвитку готельно-ресторанних підприємств як фактор впливу на підготовку майбутніх фахівців сфери обслуговування. *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*. Кременчук: КрНУ, 2019. Вип. 2(115). С.36-41

3. Чумак О.В., Андрющенко І.С. Аналіз стану й оцінка тенденцій показників розвитку підприємств ресторанного господарства. *Бізнес Інформ*. 2014. №12. С.307–313.

Косаренко А.О.

студентка, Одеський національний економічний університет

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шикіна О.В.

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОТЕЛЮ

Хоча туризм взагалі, та готельне господарства зокрема зазнали значних економічних зрушень через пандемію COVID-19, в зараз ще і через воєнний стан,

цей сектор економіки завжди вважався одним із перспективніших. У сучасному конкурентному бізнес-середовищі головним пріоритетом готельної індустрії є не лише забезпечення безперебійної роботи компанії, а й підвищення продуктивності.

Численні економічні показники можуть бути використані для оцінки стану готельного господарства, зокрема:

- валовий операційний прибуток по кожному номеру;
- загальний дохід з кожного зайнятого або вільного номера;
- дохід на гостя або на ліжко-місце;
- показники рентабельності окремого номера, а також багато іншого [1].

На наш погляд одними із найсуттєвіших для операційного контролю є валовий операційний прибуток на доступний номер (GOPPar) і дохід на доступний номер (RevPar).

RevPar – це критерій ефективності широко використовується в індустрії гостинності, що є основою для вимірювання та оцінки продуктивності готелю, оскільки він дозволяє перевірити ефективність і продуктивність системи управління номерами. Шляхом регулювання навантаження та ADR виявляється можливість максимізувати RevPAR. Цей показник покращить вашу здатність оцінювати ефективність не лише окремих відділів, але й готелю в цілому з точки зору його прибутковості [2].

Важливо мати на увазі, що великі готелі мають вищі витрати на загальне обслуговування номерів і готелів, але ці витрати стають набагато легшими для кожного номера в разі перерозподілу.

Таким чином, показник RevPar є основним показником для вимірювання ефективності номерів.

Рентабельність готелю можна оцінити в цілому за допомогою – GOPPar, який враховує всі сфери, що генерують дохід [3].

Результати роботи ресторану та задоволеність клієнтів тісно пов'язані із системою, запровадженою для забезпечення найвищих стандартів їжі та

обслуговування. Без цього неможливо керувати успішним рестораном. Важливо тримати все під контролем. Рекомендовано щоденні перевірки.

Цінність ретельної підготовки в рази зростає в жорсткій атмосфері капіталістичної економіки. Готельному бізнесу також надається більше свободи дій щодо постановки довгострокових і короткострокових цілей, а також визначення стратегії ціноутворення. Оскільки ідея «планових і збиткових» компаній все ще застрягла в адміністративно-командному сьогодні, керівництво готелів бере на себе більше відповідальності за ефективність своїх операцій. Щоб готелі могли конкурувати на найвищому рівні, вони повинні використовувати не лише «традиційні» методи планування діяльності, але й наукові докази на підтримку цих планів, а також економічне та математичне моделювання процесів, за допомогою яких розвивається бізнес.

Успіх готелю можна оцінити за тим, наскільки він приносить прибуток, що є найважливішим фінансовим показником. Власник бізнесу, який розуміє, де і як отримують прибутки, може краще розподілити ресурси своєї компанії та максимізувати її економічний потенціал. Детально аналізуючи виробництво та використання прибутку компанії та порівнюючи його з показниками провідних місцевих і міжнародних готелів, ми можемо визначити невикористані джерела зростання прибутку [4].

Список використаних джерел

1. Шикіна О.В., Ремігайло І.Ю. Оптимізація доходів шляхом revenue менеджменту у готельному бізнесі. Наукові проблеми господарювання на макро, мезо- та мікроекономічному рівнях : зб. матеріалів XX Міжнар. наук.-практ. конф. Одеського національного економічного університету, 14 квітня 2022 р. Одеса : ОНЕУ, 2022. 332 с. С.294-296
2. Шикіна О.В., Ремігайло І.Ю. Інструменти revenue менеджменту у готельному бізнесі. Матеріали XIII Міжнародної науково-практичної конференції «Туристичний та готельно-ресторанний бізнес в Україні: проблеми розвитку та регулювання»: 24 – 25 березня 2022 року, м. Черкаси [Текст] : у 2-х томах / М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Т. 1. – Черкаси : видавець Гордієнко Є.І., 2022. – 153 с. С. 54-56.
3. Шикіна О.В., Ремігайло І.Ю. Revenue менеджмент, як інструмент

удосконалення ціноутворення на підприємствах готельного бізнесу. Глокалізаційні аспекти інноваційного розвитку економіки: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених (Одеса, 21 жовтня 2021 р.) [Електронний ресурс]. Одеса: ОНЕУ, 2021. 174 с. С. 144-145

4. Шикіна О.В., Ремігайло І.Ю. Поняття revenue менеджменту в готельному бізнесі. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-8>

Кувіка Г.О.

аспірант II курсу,

факультет економіки та управління

Волинський національний університет ім. Лесі Українки

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ.

ВПРОВАДЖЕННЯ ERP-СИСТЕМИ В СФЕРІ ГОСТИННОСТІ

Сьогодні Україна вимагає більш поглибленого вивчення теоретичних положень й практичних підходів щодо діяльності з управління ефективністю підприємств в сфері гостинності. Правильність та раціональність складання стратегій й тактик складає основу ефективного функціонування всього життєвого циклу організації та його подальшого розвитку. Розробка наукових підходів до менеджменту, впровадженням сучасних технологій, задля примноження ефективності діяльності і продуктивності праці є актуальністю даної теми.

Видатні вчені Б. Нільсон, В. Г. Федоренко, В. В. Ільїн та ін. розглядали в своїх наукових працях технології менеджменту. В області вирішення проблем менеджменту українських підприємств та їх організаційної структури продуктивно працюють українські вчені: Ф. І. Хміль, Б. П. Будзан, Г. В. Щокін, О. Є. Кузьмін, В. Г. Герасимчук, Г. О. Коваленко та інші [1, с.55].

Метою даної роботи є ознайомлення з новітніми технологіями в управлінні підприємствами в сфері гостинності.

До основних сучасних технологій менеджменту можна віднести: ERP-системи, грейдінг, контролінг, бенчмаркінг, реінжині-ринг, інжиніринг [2, с.115].

Розглянемо більш детально впровадження ERP-системи.

ERP-система – це система, яка включає в себе CRM-рішення, модуль бухгалтерського обліку, та інші інформаційні системи, що забезпечують кадровий, складський і фінансовий облік. Це контроль виробничих процесів, і оптимізація роботи з постачальниками, і системний підхід до логістики, і багато іншого.

Впровадження ERP-системи дозволяє синхронізувати облік в умовах використання різних валют, мов і національних стандартів. При цьому розмежування прав доступу до серверної або хмарної ERP-системи за допомогою веб-інтерфейсу або мобільного застосування дозволяє збільшити ефективність і кваліфікацію всього персоналу, а не тільки топ-менеджменту і власників бізнесу [3, с. 15].

У спрощеному вигляді ERP-систему можна описати як програмний комплекс, який включає 3 ключові компоненти [2, с. 65].

Ядро програми – це платформа, архітектура якої відповідає схемам діяльності підприємства в сфері гостинності. У більшості випадків програмна структура ERP-системи, де задаються основні функції і принципи взаємодії елементів, створюються після аналізу ринку і діяльності конкретної компанії. Існують коробкові версії і навіть вільно поширювані версії ERP-систем, але всі вони описують більш-менш універсальну або конкретну бізнес-модель, і в більшості випадків вимагають серйозного налаштування і доопрацювання.

Бази даних – це великі масиви інформації (BigData) в хмарному сховищі або на сервері, де міститься різна комерційна і організаційна інформація. Сюди відноситься не тільки «сира» інформація у вигляді масивів даних, списків клієнтів або контрагентів, співробітників підприємства або товарів на складі, а й програмне і апаратне забезпечення, за допомогою якого реалізується ефективне управління і безперебійне зберігання цієї інформації.

Функціональні модулі – це програмні елементи, що забезпечують функціонал ERP-системи. Саме у вигляді модулів в ERP-системах представлені бухгалтерські, фінансові та кадрові підпрограми, CRM-рішення, модулі складського і виробничого обліку, і т.д. Взаємодія всередині системи відбувається за допомогою транзакцій, і тому одна і та ж подія може бути відразу врахована різними функціональними модулями – бухгалтерією, відділом кадрів, відділом продажів, складом. Це дозволяє мінімізувати появу помилок, які виникають через відсутність синхронізації інформації.

Що дасть впровадження ERP-системи на підприємствах сфери гостинності: отримати доступ до всієї фінансової інформації; оцінити ефективність роботи співробітників і цілих відділів; перевірити надійність і відповідальність контрагентів; мінімізувати кількість проблем, викликаних людським фактором; швидко змінювати виробничі технології і логістичні ланцюжки; реагувати на зміну умов на ринку і в законодавстві; поліпшити якість обслуговування клієнтів і підвищити задоволеність співробітників; знизити операційні витрати, оптимізувати складські запаси і т.д.

Впровадження ERP-системи можна умовно розділити на такі етапи [4, с. 77]:

- аналіз ринку і бізнес-процесів компанії;
- постановка ТЗ, візуалізація і прототипування системи;
- створення браузерного і мобільного графічного інтерфейсу;
- розробка ядра програми і функціональних модулів;
- тестування і забезпечення якості програми;
- інсталяція та наповнення ERP-системи;
- впровадження – навчання персоналу та технічна підтримка.

Філософія ERP (Enterprise Resource Planning) полягає у побудові єдиного технологічного та інформаційного середовища управління бізнес-процесами і ресурсами підприємства в сфері гостинності незалежно від територіального та функціонального місця їх виконання або знаходження. А також має на увазі наявність інструментарію для оперативного обліку всіх

первинних документів і операцій, ідеально – в місцях їх виникнення, а також їх аналітичної обробки з метою прийняття управлінських рішень і подальшого поширення даних між підрозділами і співробітниками підприємства. Важливим аспектом є побудова «єдиного» інформаційного простору, для уникнення необхідності введення даних у різні системи, зменшення вартості на придбання інформаційних систем і мінімізації помилок при введенні та обробці даних.

2021 рік, гарно показав, що компанії, які заздалегідь інвестували у впровадження ERP, виявилися більш підготовленими до роботи в ринкових умовах, що швидко змінюються, ніж їх менш технологічно розвинені конкуренти.

Таким чином, впровадження ERP-системи дає можливість в реальному часі відстежувати всі бізнес-процеси підприємства сфери послуг. Функціональність програми визначається кількістю і найменуванням використовуваних модулів. До того ж модульний принцип дозволяє впроваджувати окремі функції ERP-системи поетапно і навіть об'єднувати і інтегрувати в одній системі програмні компоненти різних розробників. Для цього застосовують рішення, що забезпечують взаємодію з системою по різних каналах передачі даних – низькорівневі рішення для синхронізації баз даних, веб-протоколи, взаємодія за допомогою месенджерів, телефонії, захищених фінансових транзакцій і т.д.

Список використаних джерел

1. Захарчин Р. М. Особливості та стратегічні завдання сучасного менеджменту організацій / Р. М. Захарчин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_14/58.pdf
2. Сторожилова У. Л. Розвиток сучасного менеджменту в Україні / У. Л. Сторожилова, Д. Г. Йолкін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <Arhiv/EUPMG/2013/Storozhil.pdf>
3. O'Leary, Daniel L. Enterprise resource planning systems. — Cambridge University Press, 2000. — 232 с. — ISBN 0-521-79152-9.

4. Leon, Alexis. Enterprise Resource Planning. — 2nd. — New Dehli: McGraw-Hill, 2008. — С. 224. — 500 с. — ISBN 978-0-07065680-2.

Літвінова М.

магістр кафедри готельно-ресторанна справа,
Херсонський державний університет

ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ КАФЕ-КОНДИТЕРСЬКИХ ЗА РАХУНОК ВПРОВАДЖЕННЯ НОВОГО МЕНЮ

Особливості асортименту, кількість представлених товарних груп та найменувань безпосередньо залежать від виду кондитерських. Існують такі види кондитерських [1,с.63] :

- Кондитерський магазин без виробництва. У разі підприємець грає роль посередника, реалізатора продукції інших підрозділів . Іншими словами, товар закупається у постачальників та реалізується у кондитерській. Подібна точка може бути як магазином у чистому вигляді, так і поєднувати формат магазину та невеликого кафе. Така схема ведення бізнесу значно полегшує процес організації торгівлі за рахунок виключення власного виробництва. Цей варіант найбільш прийнятний для початківців, які ще не знайомі з усіма тонкощами кондитерської справи та не займаються випіканням та виготовленням солодоців самостійно.

- Магазин та домашнє виробництво. Загалом, цей формат схожий на попередній, за винятком того, що вироби не купуються у сторонніх постачальників, а виготовляються самостійно. Його величезним плюсом є те, що ви реалізуєте саме домашню продукцію, при цьому, не закупаючи професійне обладнання і не розширюючи площу торгової точки, що дозволяє значно скоротити витрати.

- Кафе-кондитерська. Цей формат передбачає наявність власного виробництва та поєднання даного формату з форматом кафе. Багато таких точок також реалізують продукцію на винос. Величезною перевагою такої схеми роботи є те, що ви ведете діяльність самостійно, не потребуєте постачальників

та посередників, які, як правило, прагнуть закуповувати продукцію за оптовими цінами.

- Магазин із власним виробництвом. По суті, цей формат дуже схожий на попередній. Єдиною різницею є те, що покупець набуває домашніх солодошів виключно на винос.

- Кондитерський цех. Це найскладніший і найвитратніший варіант бізнесу, який, втім, обіцяє і найбільший прибуток. Як правило, підприємства такого роду спеціалізуються на виготовленні різних солодошів, починаючи від тортів і закінчуючи хлібом та круасанами, і продають свою продукцію різним магазинам та навіть торговим мережам.

Незважаючи на те, що всі кондитерські точки і підприємства мають схожий асортимент, певні відмінності все ж таки існують. Перед тим, як запровадити нову позицію в меню, необхідно проводити тестовий запуск, з'являються нові десерти, і одразу з'ясовуються погрози та ризики, пов'язані з цим продуктом. Бажано змінювати меню 4 рази на рік (з настанням нового сезону) та оцінювати продукти на основі елементарних аналізів продажу, маржинальності та популярності серед гостей. Виводимо та додаємо десерти у стандартному режимі. Споживча можливість будь-якої людини обмежена. Чим більший вибір – тим складніше визначитись. Чим менше позицій і чим вони зрозуміліші, тим простіше зробити вибір. І це пришвидшує процес замовлення [2,с.118]

Всім оновленням у меню передують ретельний аналіз категорії з погляду продажу, собівартості, складності приготування та доступності закупівлі тих чи інших продуктів для десертів. Йде оцінка конкурентоспроможності чи унікальності кожної позиції, відповідності її позиціонування підприємства міста і затребуваності у цільовій аудиторії.

На виведення тієї чи іншої позиції насамперед впливає відповідність бізнес-очікуванням. Це не лише продаж, а й відгук споживача на позицію, якщо маємо на увазі новинку, і зворотний зв'язок від офіціантів, барменів, менеджерів – тих, хто безпосередньо здійснює продаж гостю.

Люди не завжди підходять до вітрини. Найчастіше вони вибирають блюдо з картинки в меню. Зображення в меню має відображати реальність. І тим більше подача на картинці не повинна бути шикарнішою, ніж у реальності. Розчарування гостя та невиправдані очікування дуже складно прикрасити обслуговуванням чи ще чимось. Гість після цього може взагалі не повернутись.

Успіх десерту залежить від смаку, подачі, зовнішнього вигляду та розміру порції. Назва та ціна – також важливі фактори. Важливими є і унікальність, модність, відповідність тренду. Необхідно додати ставлення персоналу до десерту: якщо офіціанту подобається цей десерт, то він із задоволенням порадить гостю спробувати.

Є декілька теорій щодо розміщення позицій у меню. Перша школа пропонує розмістити позиції в такому порядку, щоб гість наслідував традиційну послідовність страв. Це означає, що закуски розташовані перед головною стравою та наступним десертом[3].

Друга школа вважає, що гості не читають меню від початку до кінця. Натомість, вони його швидко переглядають. Отже, якщо ви хочете виділити певні пункти меню, необхідно розташувати їх там, куди гість дивиться в першу чергу. Ці зони називаються точками фокусу і вони змінюються залежно від структури меню.

В одно сторінковому меню головна точка фокусу знаходиться в середині сторінки. Гість фокусує увагу перш за все саме тут, потім переходить до нижньої частини сторінки і, нарешті, до верхньої частини. У меню, що складається з двох сторінок, головний фокус розташований у верхній правій частині правого аркуша. У меню з трьох сторінок головний фокус розташований у центрі меню. Далі послідовність наступна: верхній правий кут; верхній лівий кут; нижній лівий кут; назад на верхній правий кут; нижній правий кут і, нарешті, назад до центру меню. Рекомендовано розміщувати прибуткові позиції в меню праворуч, щоб сфокусувати на них увагу гостя. Такий спосіб допоможе підвищити чек та призвести до більшого прибутку.

Поширена помилка під час упорядкування меню – розташування списку цін колонкою у правій частині меню навпроти позицій. Натомість необхідно розміщати ціну під описом страви, залишивши між ними два рядки. Використовуйте і для опису, і для ціни однаковий стиль та розмір шрифту. Альтернативний варіант – помістити найменування страви та її опис у центр, а під ними центром розташувати ціну.

Зараз, в епоху гаджетів, швидкості та зміни вражень та емоцій, необхідно продавати не просто якийсь смак, а й емоцію, враження. Гості шукають чогось цікавого. Тому незвичайний десерт може бути додатковим приводом відвідування кав'ярні. Головні складові успіху десерту – якість та смак. І незвичайні поєднання. Не просто корж, а, наприклад, корж із черемхою. Десерт може бути незвичайної форми, привертати увагу. Але це не має бути яскрава мастична багаторівнева вежа. Новий десерт має виділятися від інших десертів.

Список використаних джерел

1. Агафонова Л.Г., Агафонова О.С. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання: навч. посіб. К.: Знання України, 2016. 352 С.

2. Аветисова А.О. Ресторанні мережі: конкурентні переваги, проблеми, перспективи розвитку. Вісник соціально-економічних досліджень. 2020. № 2. С. 117–123.

3. Мальська М.П. Сучасні тенденції розвитку ресторанного господарства в світі та Україні. URL: <https://westudents.com.ua/glavy/93166-14-suchasn-tendents-rozvitku-restorannogo-gospodarstva-u-svt-ta-ukran.html>

Радіонова О.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри туризму і готельного господарства,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЛОВИХ ІВЕНТІВ У ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

На сьогоднішній день однією з ключових тенденцій сфери послуг та

індустрії гостинності стало залучення готельних підприємств як майданчиків для проведення різних ділових івентів та використання їхнього спектру основних та додаткових послуг. Індустрія ділових заходів представляє один із провідних напрямів комунікації бізнес-процесів в умовах конкурентного середовища.

Організація заходів дає низку переваг для готельно бізнесу: просування підприємства шляхом залучення більшої аудиторії у рамках проведення івент-заходів; залучення нових інвесторів та партнерів; створення власного бренду – івент-агенції [1].

Сьогоднішній час потребує нових підходів до організації та проведення ділових заходів. Готельним підприємствам необхідно оперативно опікуватися питаннями цифровізації готельних послуг, щоб залишатися конкурентоспроможними, інноваційними, орієнтованими на майбутнє [2]. Якщо раніше всі івенти можна було провести в конференц-залі, а потім відзначити успішні заходи в ресторані, то тепер підхід до організації та проведення ділових івентів зовсім інший. Послуги онлайн-конференцзв'язку дозволяють відповідати новим вимогам.

Серед найбільш популярних систем відеозв'язку, які активно використовуються на світовому ринку, виділяють:

RingCentral – найкраще універсальне комунікаційне програмне забезпечення, що пропонує всім своїм користувачам у всьому світі різні послуги онлайн-конференцій. Одним із переваг, які включає RingCentral, є його повний безкоштовний план, який може дозволити до 500 учасників на своїх засіданнях. Важливо відзначити, що зустрічі RingCentral пропонують найсучасніші комунікаційні системи для посилення ділового спілкування. RingCentral дозволяє користувачам здійснювати відео-конференції високої чіткості, необмежену кількість яких можна здійснювати з готелів. Крім того, RingCentral дозволяє своїм користувачам ділитися своїм робочим столом та проводити поглиблене навчання з відео-презентаціями;

GoToMeeting – програма достатня проста у використанні, надає можливість запускати онлайн-сеанс зустрічі або підключатися до нього без

попереднього встановлення програми на локальний ПК, Macbook Pro та iOS, має мобільну версію. GoToMeeting дозволяє організувати відеоконференції від 10 до 2000 користувачів. З них до 25 користувачів може бути в камері одночасно. Для більших зустрічей ведучий завжди може вибрати, хто буде перед камерою;

ClickMeeting – платформа для проведення онлайн-конференцій та вебінарів з можливостями інтеграції, приватним чатом та повним доступом до робочого столу. Це зручний та надійний сервіс, який дозволяє зробити онлайн-зустрічі та вебінари цікавими та продуктивними. Він простий у використанні, а також містить різноманітні інструменти, за допомогою яких, крім взаємодії з аудиторією, можна створити презентації та спостерігати за результатами проведеної онлайн-зустрічі. ClickMeeting дозволяє легко зв'язуватися учасникам між собою, ділитися роликами YouTube, щоб спілкування було більш живим та захоплюючим. ClickMeeting дозволяє створювати прогнози, аналізувати статистику заходів, дізнаватися думки про свою роботу, а також тримати файли у спеціальному сховищі. Ще можна опубліковувати запрошення у соцмережах для зборів цільової аудиторії;

Vast Conference – програма з різноманітним набором рішень для конференцзв'язку, який допомагає компаніям встановлювати та розвивати значущі зв'язки, працювати над досягненням спільних бізнес-цілей та розширювати можливості продажу для укладання більшої кількості угод, найкращий варіант для організації конференції, на підготовку до якої надається обмежений час. Vast Conference об'єднує людей та компанії для безпрецедентного спілкування за допомогою аудіоконференцій та онлайн-нарад, які включають відеозв'язок у форматі HD;

FreeConferenceCall.com – найкращий безкоштовний сервіс для проведення міжнародних конференцій у режимі онлайн. Це безкоштовна платформа для проведення конференцій з локальними телефонними кодами у більш ніж 80 країнах. Аудіо та відеоконференції світового класу до 1000 учасників у HD-якості;

Zoom – програма для організації відеоконференцій, розроблена компанією Zoom Video Communications. Вона надає сервіс відеотелефонії, який дозволяє підключати одночасно до 100 пристроїв безкоштовно. До відеоконференції може підключитися будь-який користувач, який має посилання, або ідентифікатор конференції. Захід можна запланувати заздалегідь, а також зробити повторювану конференцію. Zoom синхронізується з календарем та ретранслює потокові відеоконференції корпоративного рівня з ПК на мобільний телефон, дана платформа досить проста у використанні.

В сучасних умов робота в онлайн форматі є актуальною, і навіть на базі невеликих готелів можна запланувати та провести онлайн-конференцію з використанням сучасних систем відеозв'язку.

Однак, при проведенні онлайн-конференцій, готельним підприємствам доводиться стикатися з певними проблемами:

- нестабільною роботою інтернету, що ускладнює або не дозволяє провести онлайн-конференцію;
- нестачею кваліфікованих кадрів, які б добре знали на цифрових технологіях;
- точності вибору необхідної платформи та інструментів для проведення трансляції.

При всьому різноманітті онлайн-платформ, досвіду використання для масштабних заходів на цих платформах ще не достатньо, і надати гарантію, що івент пройде бездоганно, без збоїв, ніхто не може. Також організатори івентів стикаються із новими викликами сучасності, а саме складністю реалізувати в онлайн форматі високий рівень ділового івента.

У свою чергу, фахівці в галузі івент індустрії відзначають розвиток такого феномену, як «гібридні івенти», для яких частично використано методику віддаленої доставки контенту, тобто два формати онлайн та оффлайн об'єднані в один івент [3]. Такий формат набирає популярності, оскільки у гібридних івентах є можливість не лише спілкуватися через екрани комп'ютерів чи смартфонів, а й

взаємодіяти з учасниками івентів оффлайн, тим самим сповнити живе спілкування, яке є важливою складовою традиційного ділового івента.

Втім, технології і надалі будуть мати ключове значення для надання інтерактивних та оффлайнових вражень. Готельним підприємствам потрібно пристосовуватися до нових умов, обирати необхідні інструменти на ринку, що активно розвивається, адаптуватися до нових змін, перетворюючи їх зі складнощів на нові можливості для розвитку.

Список використаних джерел

1. Новікова В.В., Бондар Н.П., Шаран Л.О. Впровадження event-менеджменту в діяльність підприємства готельно-ресторанного господарства. URL: <https://www.sworld.com.ua/konferge10/37.pdf> (дата звернення: 7.10.2022).

2. Радіонова О. М. Впровадження інноваційних технологій івент для розвитку готельного бізнесу. *Сучасний стан та потенціал розвитку індустрії гостинності в Україні* : матеріали I Всеукраїнської наук.-практ. конф., м. Херсон, 23 квітня 2021 р., Херсон: ХДАЕУ, 2021. С.136-138.

3. Радіонова О.М. Віртуальні події заходи як шляхи подолання сучасної кризи в івент індустрії. *Нові виклики та актуальні проблеми розвитку світового господарства* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., Харків, 2021. URL: <https://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/view/2720> (дата звернення: 24.10.2022)

Харченко Д.А.

магістрант 21 м-гр групи

Уманський національний університет садівництва, м. Умань

Науковий керівник: д.е.н., професор Транченко Л.В.

СТРАТЕГІЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РИНКУ ПОСЛУГ ГОСТИННОСТІ

Соціологи, політологи та економісти все більше сходяться на думці, що глобалізація стає основною тенденцією сьогодення і означає не тільки новий кількісний вимір ступеню інтенсивності взаємозв'язків окремих країн та їх економік, а й новою якістю таких зв'язків, коли формується фактично новий,

глобальний (не тотожний простій сумі національних економік) рівень відносин у всіх сферах людського життя. Основним чинником і двигуном глобалізації стало становлення інформаційного суспільства і розвиток інформаційних та комп'ютерних технологій. Саме у цій галузі глобалізація отримала найбільше поширення, оскільки інформація стає товаром високого значення і не прив'язана до певної території, галузі та місць розміщення виробництва.

Глобальні корпорації у сфері готельного бізнесу все більше адаптують свої стратегії відповідно до соціально-культурних, економічних і природоохоронних вимог місцевого ринку. З початку 1990-х рр. гострою проблемою для багатьох готельних транснаціональних корпорацій стала проблема організації, інтеграції і управління різними видами діяльності так, щоб одночасно відповідати глобальним стратегічним цілям і фокусуватися на потребах локальних ринків.

Глобалізація індустрії гостинності як процес встановлення світової присутності готельних ланцюгів, є цілком зрозумілим з точки зору економіки і організації діяльності підприємств готельного господарства, проте, слід виділити два важливі аспекти цього процесу [1; 2, с. 158].

Використання комп'ютерних технологій значно поліпшило управління діяльністю готельних підприємств, оскільки дало можливість точно відстежувати сезонні і тижневі коливання попиту, відповідним чином диференціювати вартість номерів і тим самим збільшувати завантаженість готелів та їх прибуток.

Стратегія глобалізації стає ефективним шляхом розвитку і для незалежних готелів, оскільки надає їм переваги використання глобальних систем резервування. За оцінками експертів ООН, визначальним чинником для інтернаціоналізації виробництва є економічна доцільність, тобто можливість отримати прибуток, в довгостроковій перспективі. Основними інструментами досягнення цієї мети є запровадження уніфікованих готельних технологій, підвищення якості обслуговування та зниження рівня витрат. Транснаціональні готельні компанії мають низку загальних переваг з точки зору корпоративного управління – це інтегрована всесвітня система організації підприємницької

діяльності. Оскільки послуги, що надаються готелями, формують у гостей певне відношення (рівень якості) і досвід їх споживання (стандарти обслуговування), то для готелю надзвичайно важливо переконатися, що їх послуги відповідають очікуванням клієнтів. Таким чином, міжнародні готельні корпорації мають можливість вводити, виробляти і просувати на ринок безліч продуктів, оскільки вони зазвичай більші за розміром, сильніше диверсифіковані і мають різнобічний досвід в порівнянні з їх локальними конкурентами.

Оскільки на глобальному ринку послуг гостинності важко створити ефективні ринки проміжних, супутніх та диференційованих продуктів, готельні підприємства прагнуть створювати свій власний внутрішній ринок або за рахунок придбання контролю над ресурсами, або придбання їх у власність, або за рахунок контрактів [2, с. 263].

В цілому можна сказати, що прагнення до створення спільного підприємства, готельного ланцюга або укладення контракту без придбання власності у сфері готельного бізнесу вище, ніж у промисловому виробництві.

Останніми роками у світовому готельному господарстві виросло число поглинань одних компаній іншими. Компанія-покупець в результаті отримує від такої угоди стратегічні переваги. Крім того, щоб повною мірою використати досягнення в технології і управлінні, для основних учасників ринку стає необхідним бути присутнім на усіх основних світових ринках. Таким чином, для готельного господарства мотивом виходу на зарубіжний ринок є поєднання підвищення ефективності діяльності і пошук стратегічних активів [3, с. 152].

Процес глобалізації ускладнює ведення бізнесу, оскільки у готельних компаній виникає необхідність враховувати переваги іноземних клієнтів і управляти персоналом приймаючої країни, що має культурні традиції, відмінні від країни прибуття, тому діяльність на глобальному ринку вимагає від корпорацій адекватного сприйняття ринку. Готельні компанії, які хотіли б працювати на міжнародному ринку, можуть це зробити на регіональному або глобальному рівнях. В Україні готельні компанії діють лише на національному ринку.

Список використаних джерел

1. Гостиничный бизнес online. 2018. URL: <http://prohotelia.com.ua>. (дата звернення 26.09.2019).
2. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність. Київ, 2008. 352 с.
3. Цибух В.І., Мальська М.П., Худо В.В. Основи туристичного бізнесу. Київ, 2004. 272 с.

Цанга А.Р.

магістрантка 21 м-гр групи

Уманський національний університет садівництва

Науковий керівник: д.е.н., професор Транченко Л.В.

СУЧАСНИЙ СТАН ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ

В умовах сьогодення завдяки глобалізаційним та інтеграційним процесам світовий ринок готельно-ресторанних послуг зазнав істотної трансформації. Це пов'язано, насамперед, із жорсткими умовами виживання, що передбачають активне впровадження у сферу індустрії гостинності новітніх технологій та науково-технічних досягнень.

Основним складником туристичної індустрії є готельно-ресторанний бізнес, що містить величезний комплекс послуг, а тому є основним чинником у туристичній галузі і визначає перспективи її розвитку. Сьогодні міжнародний туризм продовжує неухильно зростати, так в Тернопільській області діє 57 закладів готельного господарства на 2907 місць. За графіком (рис. 1), найбільша кількість закладів розміщення в Тернопільському районі – 23 заклади.

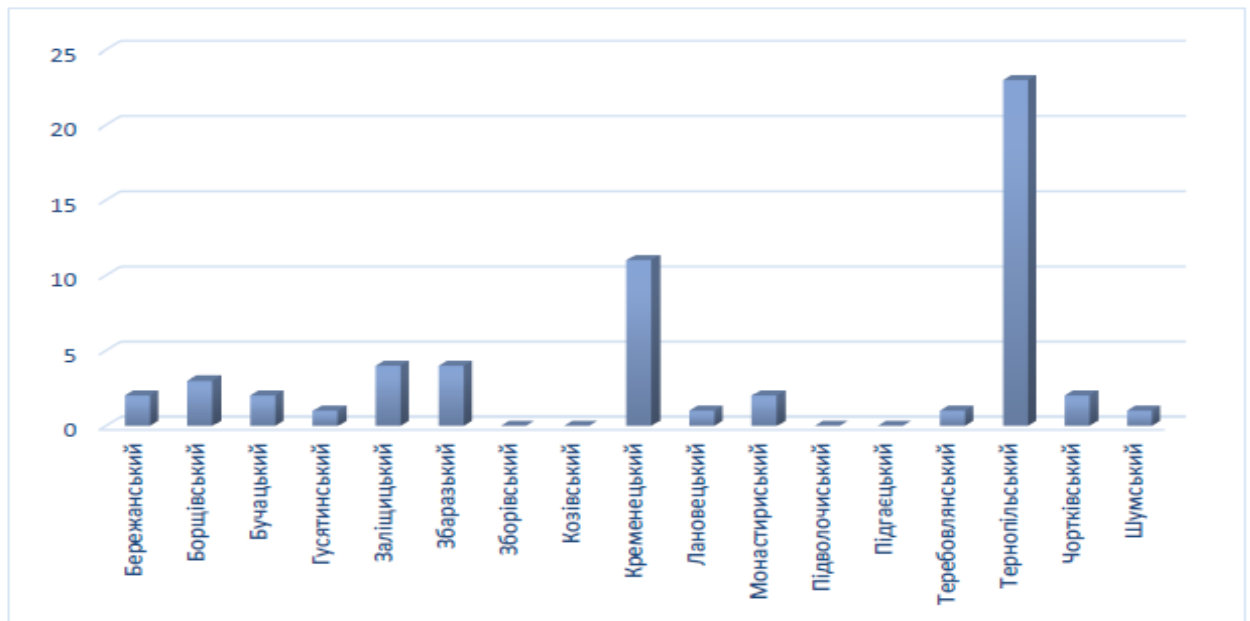


Рис. 1. Готелі та аналогічні засоби розміщування

Лідером по будівництву готелів та можливостях щодо надання комплексного обслуговування туристів: поселення, харчування, перевезення, екскурсійного обслуговування є Кременецький район, де знаходиться п'ята частина усіх закладів розміщення області. У районі працює 11 закладів розміщення (див. рис 1). Одним із кращих готелів міста є готель «Едем». Розташований одразу після в'їзду в Кременець з міста Рівного, він знаходиться близько від найцікавіших пам'яток архітектури та культури [4].

За останні роки кількість закладів в Борщівському, Буцацькому, Гусятинському, Теребовлянському районах зменшилась, не будувались заклади в Бережанському, Лановецькому і Шумському районах.

Немає жодного закладу розміщення в Зборівському, Козівському, Підволочиському, Підгаєцькому районах (рис.1).

Послуги розміщення в області надають такі заклади: «Юхнович», «Галичина», «Глобус», «Алігатор» (Тернопіль), «Гостинний двір» (Борщів), «Гранд» (сmt. Дружба Теребовлянського району) та інші.

Готель «Юхнович» розташований в центральній і в той же час тихій частині міста Тернопіль, що робить його зручним місцем для якісного відпочинку

відвідувачів міста, а також гостей у ділових справах. Розташування та розвинута інфраструктура сприяють тому, що цей готель приваблює велику кількість гостей та користується неабиякою популярністю.

Готель «Галичина» розташований поряд з історичним центром Тернополя в парковій зоні на березі Тернопільського озера. З вікна відкривається вид на озеро, старе місто і Тернопільський замок. Готельно-розважальний комплекс «Алігатор» розташований практично в самому центрі Тернополя, неподалік від ділової частини міста. Заклад знаходиться на перехресті великих транспортних магістралей, в 5 хвилинах їзди від залізничного вокзалу, що робить місце розміщення комплексу надзвичайно вигідним, як для мешканців міста, так і для туристів.

Готельний комплекс Мотель «Гранд» розташований на трасі Київ-Івано-Франківськ та Брест-Чернівці в смт. Дружба Тербовлянського району.

Заклади харчування – невід’ємна частина індустрії туризму. Систему закладів харчування утворюють ресторани різного класу, бари, кафе та їдальні, пункти швидкого приготування їжі та самообслуговування. Їжа не просто є звичною потребою кожної людини, туристи розглядають її як розвагу і задоволення. Їжа різних народів і навіть місцевостей часто дуже своєрідна, тому приваблива для туристів. Для багатьох туристів національна кухня є цікавим елементом програми туру [1].

Страви подільської кухні пройшли випробування часом і дотепер є знаними не тільки в Україні, а й за її межами, здобувши всесвітню популярність та увійшовши до меню найкращих ресторанів різних країн світу. Як свідчить історія, формування культури і побуту Подільського краю не обійшлося без впливу сусідніх держав. Не стала винятком і кулінарія. Традиційна подільська кухня – не лише українська, а увібрала в себе страви литовської й польської кухонь.

Багато традиційних страв української кухні готують і сьогодні. Це борщ, капуста, юшки, деруни, каші, галушки, локшина, вареники, пиріжки,

пампушки, холодець, сирники. А на свята обрядові страви – коровай, коливо, кутя, коржі з маком [1].

Ресторани та інші заклади харчування працюють в кожному районному центрі Тернопільської області та в Тернополі. На території області функціонують 284 заклади, у тому числі в Бережанському районі – 8, Буцацькому – 13, Борщівському – 8, Гусятинському – 13, Заліщицькому – 5, Збаразькому – 9, Зборівському – 12, Козівському – 8, Кременецькому – 16, Лановецькому – 6, Монастириському – 5, Підволочиському – 7, Підгаєцькому – 5, Теремовлянському – 10, Шумському – 7. Найбільша кількість закладів в Тернопільському районі – 102 заклади, з них 76 у місті Тернопіль. Багато закладів громадського харчування у Чортківському районі – 50 закладів (рис. 2) [3].

Найвідоміші заклади на Тернопільщині представлені нижче:

Ресторан-музей «Старий млин» в Тернополі розташований на чотирьох поверхах оригінальної будівлі в стилі часів Австро - Угорщини. Будівлю побудовано на фундаменті парового млина, який працював тут до 1939 р. Інтер'єри оформлені антикварними речами, які розповідають про народний побут, традиції та звичаї (всього 3000 експонатів).

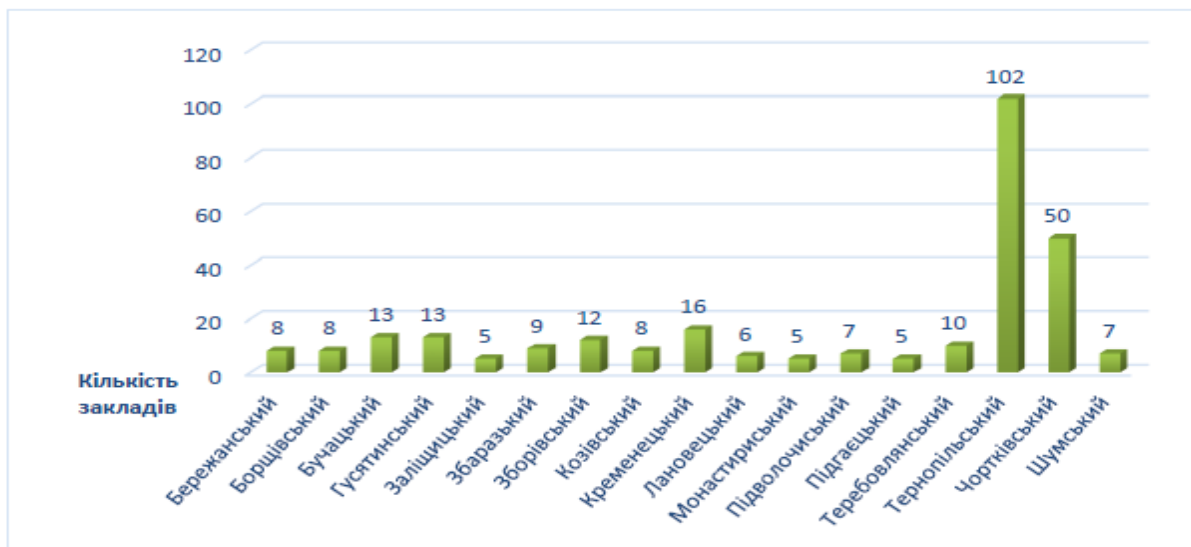


Рис. 2. Розподіл закладів харчування по районах Тернопільської області

Ресторан – пивоварня «Ковчег» в Тернополі – перший в Україні проект екологічного ресторану із застосуванням поновлюваних енергоджерел, який має найбільшу в Україні кількість фігур тварин з рослин – справжні витвори ландшафтного мистецтва. Будівлю ресторану виконано у формі величезного корабля. Матеріали інтер'єру переважно натурального походження. Деревині в обробці – 200-300 років. Тканини в оформленні – це рідкісне домоткане натуральне конопляне волокно.

Ресторан «Витребеньки» – це яскрава ресторація з власним винним погребом в центрі середньовічного Збаража. Оригінальний дизайн інтер'єрів з використанням натуральних матеріалів, старовинних предметів побуту, ламп кінця XIX століття та ін. На оформлення стін, підлоги і каміна було витрачено 10 000 оригінальної цегли початку XX століття.

Таким чином, можемо зробити висновок, що готельно-ресторанне господарство є головним фактором і основною складовою туристичної інфраструктури, відіграє провідну роль у презентації вітчизняного туристичного продукту на ринку туристичних послуг. Ця сфера в комплексі туристичних послуг світового господарства розвивається швидкими темпами і в перспективі, згідно прогнозів відомих профільних організацій, може стати найбільш важливим сектором туристичної діяльності.

Список використаних джерел

1. Новицька С.Р. Оцінка придатності природно-територіальних комплексів Тернопільської області для цілей рекреації. *Наукові записки ТНПУ імені Володимира Гнатюка*. Тернопіль: Вид-во ТНПУ, 2016. № 1. С.151-158.

2. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Тернопільській області у 2015 році. URL: <http://ecoternopil.gov.ua/images/Reg2015.pdf>.

3. Сайт Кременецької районної державної адміністрації. Інвестиційний паспорт. URL: www.oda.te.gov.ua/kremenetska/ua/publication/content/29506.htm.

4. Сайт Регіональний інформаційний портал «Тернопільщина». URL: <http://irp.te.ua/>.

5. Статистичний бюлетень. Колективні засоби розміщення в Тернопільській області. URL: http://www.te.ukrstat.gov.ua/files/Bul/tyr_b1_2018.pdf.

6. Стратегія розвитку Тернопільської області на період до 2020 року. URL: <http://www.oda.te.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/20090/strateg2020z.pdf>.

Яковенко А.

магістр кафедри готельно-ресторанна справа,
Херсонський державний університет

ТЕНДЕНЦІЇ ЗДОРОВОГО ХАРЧУВАННЯ В ІНДУСТРІЇ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Тренд на здорове харчування, який захопив американський та європейський ринки ще п'ять-десять років тому, останніми роками стає популярним і у нас в країні, спровокувавши розвиток ніші ресторанів та кафе здорової їжі. У своїх концепціях підприємці наголошують на веганських, вегетаріанських, сиродських стравах, безглютеновій їжі і просто на збалансованих за жирами, білками та вуглеводами позиціями.

Сенс органічних страв у тому, що вони мають приносити організму користь. Крім насиченого натурального смаку, який мають органічні продукти, вміст вітамінів, мінералів, поживних та біологічно активних речовин на 50 % більше, ніж в аналогах. Для того, щоб вводити здорове харчування та органічну кухню ресторатори можуть: використовувати тільки якісні, натуральні продукти для приготування страв; вказувати в меню склад, калорійність та співвідношення білків, жирів та вуглеводів у стравах; складати окремі фітнес-меню із здоровими стравами, поєднаннями продуктів; відкривати спеціалізовані ресторани, кафе з органічною, здоровою кухнею; використовувати такі технології приготування їжі, які дозволяють зберегти всі корисні речовини продуктів[1,с.75].

Наприклад, шеф-кухарі деяких ресторанів використовують технологію су-вид, тобто «у вакуумі» - приготуванні продукту на низькій температурі у вакуумі. Ця технологія дозволяє скоротити втрати за масою продукту. Свіжий продукт обробляється та порційно вакуумується, після чого готується у воді. Вакуумування дає можливість зберегти в ньому всі корисні, але чутливі до тепла речовини, наприклад, вітаміни та протеїни.

Дедалі більше відкривається спеціалізованих ресторанів органічної кухні, вегетаріанських кафе. Ресторани органічної кухні вже давно поширені за кордоном. Перший ресторан, що пропонує страви з продуктів, вирощених органічним способом, - ресторан Nat, який знаходиться в німецькому місті Гамбурзі. Він працює у форматі фаст-фуд.

В Україні культура здорового харчування перебуває в стадії формуванні і поки що асоціюється з чимось недоступним і дорогим. Щоб такий ресторан мав попит, його слід мати, наприклад, поряд з фітнес-центрами, де збирається публіка, для якої здорове харчування — це важлива частина способу життя [2].

Тенденція скорочувати м'ясо в раціоні, що намітилася останніми роками, розвиватиметься далі швидкими темпами. Трендом стануть бобові культури та рослинне м'ясо, яке за зовнішнім виглядом, кольором, текстурою, смаком та ароматом мало відрізняється від класичного м'яса та морепродуктів.

Продукція plant-based meat (зроблена на основі рослинного білка) - це соєві сосиски і шницелі, що не стали вже звичними, не овочеві котлети, а більш повноцінна заміна тваринного білка. Виробники прагнуть не просто надати продукту вигляду м'яса, але і відтворюють його амінокислотний і мінеральний склад, використовуючи, наприклад, не гороховий або соєвий білок, а їх ізолят, тобто чистий протеїн. За багатьма показниками рослинне м'ясо можна вважати більш повноцінним, оскільки нинішні м'ясні продукти, насичені гормонами та антибіотиками, часом приносять більше шкоди, ніж користі.

Вже зараз виробники заповнюють ринок веганськими «креветками» або «рибою», «яловичим» фаршем на основі рисового та бобового протеїну, нагетсами, фрикадельками, котлетами та іншими продуктами, які здатні

задовольнити смак гурманів. Зниження споживання м'яса приносить користь не тільки здоров'ю, а й допомагає боротися з наслідками тваринництва — забрудненням води та повітря, руйнуванням лісів та вимиранням багатьох видів диких тварин та рослин. Як кажуть деякі екологи, людство їсть м'ясо, а м'ясо з'їдає планету. Експерти стверджують, що з 2035 року штучне м'ясо активно почне витісняти натуральне.

З 2021 року насіння стає більш популярним, ніж горіхи. Найбільше це стосується соняшникового та гарбузового насіння, насіння льону та кунжуту. Вони є джерелом корисних жирів у раціоні, хоча їхня цінність цим не обмежується. Гарбузове насіння нормалізує обмін речовин і зміцнює імунітет, насіння льону - джерело омега-3 жирних кислот і фітоестрогенів, що попереджають зростання ракових пухлин. Кунжут багатий на кальцій, корисний для зниження холестерину та артеріального тиску.

На піку популярності буде насіння соняшнику, і одна з причин у тому, що на них рідше виникає алергія. У США соняшникове насіння вже «проникло» у багато продуктів — у крекери, горіхову олію, рослинне молоко і навіть морозиво. І це не дивно, адже вони багаті на антиоксиданти і містять багато білка, зменшують депресію і зміцнюють кістки [3].

У 2023 році посилиться увага до ферментованих продуктів. Вони підтримують мікрофлору кишечника, покращують травлення та полегшують засвоєння багатьох вітамінів та мікроелементів. Згідно з останніми медичними дослідженнями, подібні напої та продукти зміцнюють імунітет, допомагають у профілактиці алергії, цукрового діабету, серцево-судинних захворювань та онкології. Найпопулярніші та найкорисніші ферментовані напої - кефір, йогурт, комбуча (чайний гриб). У раціон потрібно також включити квашену капусту, місо, соєвий соус, капусту кімчі, солоні огірки та мочені яблука, витримані сири, натуральний яблучний оцет, хліб на заквасці, ферментовану хамон свинину і прошутто.

Через порушення ланцюжка поставок та кадрової кризи під час пандемії та воєнного стану привізна їжа стала набагато дорожчою. Зараз великою

популярністю користуються сезонні овочі, фрукти, ягоди та локальні продукти - фермерські сири, м'ясо та м'ясні делікатеси, молоко, риба. Таке харчування було природним для багатьох поколінь людей до появи розвиненої торгівлі та супермаркетів. Вчені доводять, що свіжі фрукти та овочі, вирощені в тій місцевості, де ми живемо, корисніші для нас і екологічні. Крім того, плоди, дозрілі в призначений природою час, більш смачні та збалансовані за вмістом білків, жирів та вуглеводів.

Підтримка вітчизняних виробників та фермерських господарств відповідає глобальному тренду на усвідомлене споживання та екологічний спосіб життя. Вони забезпечують нас якісною їжею та створюють нові робочі місця, зміцнюючи економіку регіонів. Відсутність необхідності транспортування продукції також скорочує викиди вуглекислого газу в атмосферу, а це може стати серйозним внеском у вирішення проблеми глобального потепління.

Список використаних джерел

1. Агупова І.М. Особливості функціонування закладів ресторанного господарства // Оцінка туристично-рекреаційного потенціалу регіону: монографія. Одеса, 2020. 262 с.
2. Малиновська Т.М. Сучасні тенденції розвитку ресторанного господарства в світі та Україні. URL: https://tourlib.net/statti_ukr/malynovska.htm.
3. Початок епохи закладів ресторанного господарства. URL: <http://lvivposter.com/news/156-Zakladrestorannogo-gospodarstva/>

СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК СТАЛОГО ТУРИЗМУ ТА СУЧАСНІ ТУРИСТИЧНІ ТРЕНДИ

Барон В.В.

студентка, Одеський національний економічний університет

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шикіна О.В.

ХОРСТ ШУЛЬЦЕ – ШЛЯХ ГОТЕЛЬЄРА

Хорст Шульце, який вважається провідним готельєром у світі, уособлює ставлення до досконалості, що виходить далеко за межі готельного бізнесу.

Як співзасновник і колишній головний операційний директор готельної компанії Ritz-Carlton, Хорст буквально все життя присвятив розробці принципів досконалості та створенню успіху в індустрії послуг.

Хорст Шульце виріс у невеликому селі на березі річки Мозель у Німеччині в 1950-х роках. З самого раннього дитинства готелі справляли на Хорста враження – настільки, що він благав батьків взяти його до одного з них, проголошуючи: «Я хочу працювати в готельному бізнесі». На той час у Німеччині це не вважалося дуже престижним покликанням. Але все ж батьки виконали його прохання і відвезли його до найкращого готелю в регіоні, який знаходився за 100 км від місця, де вони жили. Як свідчить історія, у своєму юному 14-річному віці Хорст жив у кімнаті гуртожитку, щоб мати змогу жити і працювати в готелі та здобувати досвід у цій галузі.

Саме метрдотель готелю не тільки вразив юнака пунктуальністю по приходу на роботу, а й сказав: «Ніколи не ходи на роботу, щоб працювати. Ходіть на роботу, щоб бути відмінним!». Хорст довго – багато десятиліть – розмірковував над цією думкою, просуваючись по кар'єрних сходах у готельній індустрії, з перших вуст дізнаючись про обслуговування клієнтів та протокол індустрії гостинності [1].

Від Парижа до Лондона, від Хілтона до Хаятта, Хорст Шульце подорожував по всьому світу, вважаючи, що для того, щоб визначати себе як авторитетну людину в готельному бізнесі, потрібен потужний титул.

Його кар'єрна траєкторія та досвід врешті-решт навчили його, що високі наміри досягти досконалості - це те, що ним рухало.

Хорст Шульце незабаром зрозумів, що ним насправді керує мрія і бачення того, що він може заснувати власну готельну компанію яка, можливо, стане найбільшою готельною компанією в світі.

Разом з Вільямом Б. Джонсоном, колись найбільшим власником франшизи Waffle House, Хорст Шульце придбав The Ritz-Carlton Boston у 1983 році, створивши бренд Ritz-Carlton. Під керівництвом Хорста Шульце компанія зростала, завоювавши за час його перебування на посаді величезну світову популярність як бренд, отримавши престижну національну премію якості Малкольма Болдріджа в США – двічі! Хорст пов'язує свій успіх зі своїми принципами щодо створення культури досконалості.

Хорст Шульце зазначав: «Ми хотіли зробити щось особливе, ми хотіли зробити щось трохи краще. У нас було спільне бажання створити досконалість, і тому ми створили культуру, в якій ми привели кожного з наших людей у відповідність до нашої мрії. І багато людей, які приєдналися до нас, погодилися, що досконалість перевершує посередність. Їм було приємно приходити на роботу в культуру приналежності та цілеспрямованості» [2].

На посаді президента та головного операційного директора готельної компанії Ritz Carlton Хорст Шульце зміг перетворити компанію на бізнес вартістю 2 мільярди доларів. Те, що починалося з чотирьох готелів у США, незабаром перетворилося на 40, оскільки Хорст виголошував свою мантру: «Ми – пані та панове, які обслуговують пані та панів». The Ritz Carlton Hotel Company стала першою компанією у сфері послуг, яка була двічі нагороджена престижною Національною премією якості Малкольма Болдріджа. У 1991 році пан Шульце був

визнаний «корпоративним готельєром світу» за версією журналу HOTELS. У 1995 році був нагороджений медаллю Ісікави за особистий внесок у рух за якість. У 1999 році Університет Джонсона та Уельсу присвоїв йому почесний ступінь доктора ділового адміністрування за спеціальністю «Менеджмент готельного господарства». Зовсім недавно пан Шульце був удостоєний звання «Лідер у сфері розкоші» журналом «Travel Agent» та його дочірнім виданням «Luxury Travel Advisor».

Після звільнення з The Ritz Carlton Hotel Company пан Шульце заснував The Capella Hotel Group. Ця розкішна готельна компанія керувала одними з найбільш елітних об'єктів по всьому світу і дала пану Шульце можливість надалі визначати індустрію розкішних готелів, отримавши незліченну кількість нагород і визнань [3]. Сьогодні пан Шульце входить до складу різних рад директорів і виступає в якості консультанта в різних галузях. Нещодавно він завершив роботу над своєю фундаментальною книгою про створення досконалості [4].

Життєві принципи Хорста Шульце. Ідея орієнтованої на людей служби є ключовою для ідей досконалості Шульце. Він виходить з того, що, як люди, ми помиляємось і час від часу припускаємось помилок. Але це не повинно виправдовувати нашу потребу завжди намагатися робити все можливе. Саме цей благородний намір, який він запровадив, зосередивши увагу всієї компанії на особистій стороні обслуговування, незабаром проклав шлях до того, що його далекоглядні та проривні принципи незабаром стали наслідувати інші в готельному бізнесі. На практиці це означає «переконайтеся, що підсвідомість гостей, з якими ви зустрічаєтесь, позитивно налаштована з того моменту, як ви встановлюєте контакт».

Як правило, коли гість знаходиться в межах трьох метрів, ви перериваєте всі свої справи, встановлюєте зоровий контакт і посміхаєтесь. Хорст Шульце зазначає: «Переконайтеся, що перший ефект від контакту – чудовий. Підсвідомість сильніша за свідомість. І якщо ви впливаєте на підсвідомість, то це більш тривалий вплив»[2].

Далі Шульце пропонує, щоб навіть прощання «відбувалося з турботливим серцем» [2]. Маючи намір стати найкращою людиною, якою ви можете бути на робочому місці, ви реалізуєте силу свого справжнього потенціалу і тим самим запропонуєте організації, в якій ви працюєте, а також гостям, яких ви обслуговуєте, найкраще, що у вас є.

Хорст Шульце також висловив переконання, що бачення та мета компанії не змінюються. «Ви повинні продовжувати ставитися до цього. Стратегія змінюється залежно від ситуації. Змінюються системи. Змінюються процеси, змінюються люди. Але майбутнє, мрія... це не змінюється».

Хорст Шульце має «Три правила продукту», коли йдеться про спрощення підходу до надання кращих послуг в індустрії гостинності [5]:

- необхідно розпаковувати задіяні процеси;
- своєчасні;
- послуги та продукти повинні надаватись з турботою.

Він починає з того, що розпаковує задіяні процеси, запитуючи спочатку: «Чи є спосіб зробити те, що я роблю, краще, ретельніше та ефективніше?» [5]. Потім, коли трапляється помилка, ви оцінюєте причину помилки – таким чином гарантуючи, що вона ніколи не повториться.

Друге правило стосується своєчасності. Тут ви повинні «прибрати складність з процесу». Скоротити хвилини і секунди в кожному процесі, щоб заощадити час клієнта – адже питання часу для нього дуже важливе.

Третє правило – у сфері гостинності «гості бажають, щоб продукти та послуги надавалися з турботою». Ви запам'ятовуєте відчуття, які мали в ресторані чи готелі – і тому з радістю повертаєтесь. «І це вселяє довіру. А лояльність – це не що інше, як довіра». Надання послуг передбачає турботу. Турбота – це не просто сказати «добре» [5]. Це процес, який потрібно постійно коригувати, оцінювати та вдосконалювати.

Шульце закликає всіх, хто працює у сфері гостинності, відчутти, як змінюється підхід до роботи з клієнтами, прийнявши його перевірений, ширший підхід до обслуговування людей, який дозволить покращити стандарти обслуговування в десятки разів.

Список використаних джерел

1. Готельна компанія Ritz-Carlton. URL: <https://cutt.ly/KNj7mjX>
2. Horst Schulze . URL: <https://horstschulze.com>
3. Шикіна О.В. Дослідження функціонування міжнародної готельної мережі «Marriott». Приазовський економічний вісник. 2019. №6 (17). С. 222-227.
4. Шикіна О.В., Гончаренко Я.Є., Ремігайло І.Ю. Шляхи розвитку ділового туризму у період пандемії. Інфраструктура ринку. Одеса: Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій. 2020. Вип. 50. С. 213-219.
5. Шульце, Хорст. Ritz-Carlton: правила бізнеса від засновника мережі готелів вищого класу (переклад з англійського А.Р. Тихомирова). Київ : Видавництво АСТ, 2019. 224 с.

Бистра К.І.

студентка, Одеський національний економічний університет

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шикіна О.В.

ВИДИ КООПЕРАЦІЇ В ТУРИЗМІ

Туризм є великим сектором економіки, який стрімко та динамічно розвивається, що призводить до високого рівня конкуренції на міжнародному та державного ринках туристичних послуг. Але разом з тим, деякі підприємства вступають в кооперацію між собою, об'єднуючи свої власність (матеріальну, інтелектуальну) та працю.

Коло підприємств у туризмі, які вступають між собою в кооперації, досить широке. До них відносяться турагенції, туроператори, готельні мережі та окремі готельні підприємства, авіалінії та ін..

Закон України «Про кооперацію» описує мету кооперування як задоволення потреб учасників кооперативних організацій (економічні, соціальні та ін.) на основі спільних інтересів, колективних або особистих, поділу витрат, ризиків та прибутків, розвитку управління та організованості [1].

Кооперація є добровільною та передбачає співпрацю й взаємодопомогу підприємств, право голосу кожного члена та безперешкодний вихід з неї. Кооперація охоплює лише окремі функції в роботі підприємств до яких напрямлена співпраця, а в інших функціях зберігається незалежність для членів кооперації. Співпраця може охоплювати такі області як закупівля, організація та контроль, виробництво туристичного продукту, маркетингову діяльність, збут та фінансові операції.

Також, можна виокремити стратегічні альянси як об'єднання між собою незалежних підприємств. Їх відмінністю є співпраця не за окремими функціональними сферами, а за всіма наявними у роботі підприємств. Як можна зрозуміти з назви, передовою метою стратегічних альянсів є втілення стратегічних цілей для всіх учасників альянсу. Такий вид об'єднання дозволяє досягти скорочення витрат, охоплення більшої частки ринку, налагодження збуту, розвиток, підвищення конкурентоспроможності, збільшення прибутків та дозволяє при цьому залишатися незалежними підприємствами. Виключенням може бути прийняття важливих рішень окремим центральним органом управління альянсу.

Стратегічний альянс є поширеним та ефективним об'єднанням, до якого вдаються великі світові мережі підприємств. Яскравим прикладом стратегічного альянсу є асоціація «The Leading hotels of the World», яка була однією із перших на ринку гостинності. Роком створення даної асоціації є 1928 рік, що доводить можливість довготривалого та ефективного співробітництва підприємств. Асоціація складається з лідируючих мереж готельного бізнесу до яких належать Le Meridian, Kempinski hotels & Resorts, Rocco Fortes, Rosewood Hotels, Orient Express Hotels, Oberoi, Ritz, Swissotel і інші [3, с. 725].

Франчайзингові системи є поширеною стратегією не тільки для сфери туризму, а й для багатьох сфер підприємництва. Слово «франчайзинг» походить від французького слова “franchise” (франшиза) і означає «пільга, привілей, звільнення від податків, внесків» [2, с. 78]. Механізм роботи франчайзингу можна описати як договір між великою батьківською компанією (франчайзер) та дрібними (франчайзі), який дозволяє останнім вести діяльність підприємств від імені франчайзера. Обов’язком франчайзера є надання товарів, технологій та сприяння в веденні справ. Франчайзинг є вигашною стратегією для обох сторін, оскільки дозволяє франчайзі працювати від імені великого підприємства із певною репутацією, конкурентоспроможністю та готовою технологією ведення бізнесу. Також, дана кооперація вигідна і для батьківської компанії, оскільки дозволяє швидко розширитися. Франчайзинг наявний і на українському ринку гостинності у вигляді мереж Hyatt, Ramada, Radisson Hotels, Holiday Inn, Accor, Premier Palace Hotel та туристичних агенцій “Coral Travel”, «Агенція гарячих путівок», “TUI”, «Поїхали з нами».

Проте, франчайзинг має і свої недоліки, такі як ускладнення контролю якості через велику кількість франшиз, культурні та економічні відмінності, необхідність значних інвестицій, тощо [6].

Отже, кооперації, стратегічних альянсів та франчайзингу є популярною формою експансії компаній на вітчизняних та закордонних ринках та мають низку конкурентних переваг. Розуміючи перевагу кооперацій на ринку туристичних послуг велика кількість відомих мереж використовує їх для досягнення своїх стратегічних цілей та зріст прибутків від діяльності підприємств, що має позитивний вплив на якість туристичних послуг.

Список використаних джерел

1. Про кооперацію. Закон України № 1087 – IV від 11 листопада 2004 р. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15#Text>

2. Вацковський Ю.Ф. Міжнародний франчайзинг: оформлення договірних відносин. Право та економіка. 2007. № 2. 149 с.
3. Шикіна О.В. Приклади стратегічних альянсів в готельному бізнесі. Матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством». Полтава: ПДАУ, 2022. 847 с., С.725-727.
4. Таран - Лала О.М. Методологія та практика функціонування та розвитку споживчої кооперації України: монографія. Вищий навчальний заклад Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі". Полтава: ПУЕТ, 2018. 488 с.
5. Гелей С.Д., Пастушенко Р.Я. Теорія та історія кооперації: підручник. — К.: Знання, 2006. 513 с.
6. Шикіна О.В., Гончаренко Я.Є., Ремігайло І.Ю. Досвід створення стратегічних альянсів в готельному бізнесі. Економіка та суспільство, (36), 2022. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-36-22>

Влащенко Н. М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри туризму і готельного господарства Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ЗАКЛАДІВ

Санаторно-курортна справа в Україні є складовою частиною державної політики у галузі медицини та важливим елементом господарського комплексу. Україна володіє різноманітними цілющими природними лікувальними факторами, багато з яких є унікальними. Однак у сучасних умовах господарювання змінилися організаційно-правові форми власності оздоровниць, припинила існування загальнодержавна система реалізації санаторно-курортних послуг, зруйнувалась існуюча раніше центральна система управління санаторно-курортним комплексом. З переходом на ринкові основи господарювання санаторно-курортні заклади самостійно здійснюють заходи щодо залучення рекреантів, однак ці заходи не

завжди є вдалими, розроблюються інтуїтивно, в результаті їх реалізації оздоровниці часто не досягають запланованого результату. Зазначене вище актуалізує розробку нових підходів до організації та регулювання спектра санаторно-курортних послуг на рівні відповідних закладів, тобто впровадження в їхню діяльність перевіреного та дієвого маркетингового інструментарію.

Ринок санаторно-курортних послуг розвивається з року в рік, а разом із ним і конкуренція серед підприємств, що надають оздоровчі послуги. Довгий час функція маркетингу не вважалася необхідною для підприємств такого типу, але нині жоден санаторій неспроможний обійтися без побудови маркетингової стратегії.

Ф. Котлер вважає, що «...для кожного напрямку своєї діяльності компанія має розробити окремий план, який забезпечує їй досягнення вибраних довгострокових цілей. Цей план і є стратегія. Більше того, немає єдиної стратегії, яка оптимальна для всіх конкурентів, які функціонують в одному бізнесі. Кожна компанія має визначити, що для неї найбільш пріоритетно з точки зору своєї позиції в галузі, цілей, можливостей та наявних ресурсів» [2, с. 211].

Маркетингова стратегія – це довгостроковий курс дій щодо просування компанії та її товарів (послуг) на ринку, від якого слід відштовхуватися при розробці тактичних та оперативних маркетингових планів.

Особливість маркетингу санаторних послуг полягає, по-перше, у тому, що попит споживачів розповсюджується не на одну конкретну послугу, а на цілий його комплекс, який пропонує санаторій та регламентується санаторно-курортною путівкою. Людина, яка проживає в санаторії, судить про відпочинок не за одним фактором, а оцінює відразу безліч параметрів, з яких складається загальна задоволеність відпочинком.

По-друге, санаторно-курортні послуги не є життєвою необхідністю, але при цьому потреба в них є досить висока. Люди, які приїжджають на відпочинок, витрачають значні кошти, приносячи прибуток не лише конкретному санаторію, в якому вони відпочивають, а й цілій дестинації, в якій розташований санаторій.

По-третє, багато санаторіїв мають унікальну медичну бази, що значно підвищує їхню конкурентоспроможність для певної групи людей. Перед розробкою маркетингової стратегії необхідно отримати відгук безпосередньо від гостей санаторію, з метою виявлення їхньої задоволеності різними параметрами наданих послуг.

Маркетингова концепція управління санаторно-курортним підприємством дотримується комплексного та системного підходів. Отже, необхідно розробляти заходи, які стимулюватимуть всі види діяльності санаторно-курортного підприємства: від планування, розробки до просування оздоровчих послуг; чинитимуть стимулюючий вплив від підприємства до клієнта та на самого клієнта.

До основних функцій маркетингу можна віднести:

- вивчення ринків збуту санаторно-курортних послуг;
- ціноутворення послуг;
- формування пропозицій послуг;
- стимулювання попиту та збуту;
- просування послуг;
- вибір місця надання санаторно-курортних послуг (має виключно стратегічний характер із довгостроковою перспективою).

Основною метою позиціонування організації у сфері санаторно-курортного бізнесу є досягнення відповідності між об'єктивними можливостями рекреаційної компанії та потребами реальних та потенційних клієнтів для досягнення стратегічних цілей санаторно-курортної організації – розширення бізнесу, збільшення клієнтів та економічної цілі – отримання прибутку. Виходячи з відповідності можливостей підприємства та потреб потенційних клієнтів, управлінському персоналу санаторно-курортних організацій необхідно досягти збалансованого позиціонування за ціною та якістю з урахуванням ринкового попиту на рекреаційні послуги. Чим більший баланс, тим вірогідніше ефективне просування послуг санаторно-курортного закладу.

Для того, щоб оцінити діяльність санаторно-курортного закладу та вибудувати маркетингову стратегію, зокрема позиціонування на ринку, потрібно провести SWOT-аналіз за допомогою методів експертних оцінок.

Крім SWOT-аналізу можна використовувати інші інструменти маркетингу, наприклад, мерчандайзинг – це комплекс маркетингових засобів, технік та інструментів, спрямованих на надання товарам найбільшої привабливості, які допомагають споживачеві прийняти рішення про купівлю у місті продажу [1], заходи з особливого розташування товарів та рекламних матеріалів безпосередньо в торговельному закладі [3].

Стратегічна мета мерчандайзингу – стимулювання збуту; тактична мета або його завдання – це підвищення попиту та інтересу сторони споживачів сегмента ринку, підвищення інтерактивних комунікацій усередині сегмента ринку.

Мерчандайзинг санаторно-курортного бізнесу можна зустріти на таких предметах як бірки на дверних ручках із зовнішнього боку дверей кімнат, рушники, халати, тапки, візитні картки, флаєри, магніти, книга відгуків та пропозицій, розташованих в кожному номері. При розміщенні останнього інструменту комунікації необхідно сповістити персонал про те, що цей предмет не є фактором впливу на них, щоб уникнути награних ситуацій як негативних, так і позитивних. Естетика відіграє не останню роль при виборі санаторно-курортного закладу. До того ж, естетика не лише фактична, а й віртуальна – наповнення інтернет-сайту та мерчандайзинг. Професійно зроблені фотографії відіграють практично вирішальну роль при виборі місця відпочинку або профільованого лікування в санаторно-курортному закладі.

Необхідно вибудовувати мерчандайзинг таким чином, щоб він був не самоціллю, а інструментом просування. Маркетологам потрібно досліджувати смак споживачів різних сегментних груп і виконувати роботу не тільки формально (для написання звіту про виконану роботу), а й орієнтуватися на залучення нових та утримання старих клієнтів, а також формування позитивного іміджу в суспільних

колах. Чим ефективніше переконання аудиторії щодо доцільності вибору курорту, чим більше засобів маркетингових комунікацій застосовуватиметься в комплексі, тим ефективнішими будуть маркетингові кампанії санаторно-курортних підприємств, як і маркетингова діяльність зазначених закладів в цілому.

Список використаних джерел:

1. Данкеєва О. М. Інструменти мерчандайзингу як каталізатор прийняття рішень споживачів щодо купівлі товару. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2014. № 4 (66). С 123–129.
2. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепцій, которые должен знать каждый менеджер. Пер. с англ. М. : Альпина Паблицерз, 2010. 211 с.
3. Мигаль О. Ф. Формування інструментів мерчандайзингу торговельного підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 4. 2015. С. 486–490.

Домуз О.О.

студент 21 м-тм

Уманський національний університет садівництва

Науковий керівник: д.е.н., професор Транченко Л.В.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ В ТУРИСТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасних економічних умовах, що характеризується все більш запеклою конкуренцією, створення капіталу ґрунтується на задоволенні потреб споживачів через розроблення та реалізацію якісних товарів та послуг. Основним джерелом конкурентних переваг для організацій в наші дні є якісна продукція та послуги та їх здатність адаптуватися до переваг клієнтів. Таким чином, відбувається за популяризація нових методів і моделей управління якістю, що дає змогу туристичним організаціям забезпечити продуктивність та якість, необхідні для

функціонування конкурентоспроможної економіки.

Існує сім основних слабких місць (СМ) у концепції якості послуг (Шахін, 2004), які наведено на наступному рис. 1. Модель є продовженням Parasuraman та співавт. (1985), Каррі, 1999 і Лук і Лайтон, 2002. Згідно з наступним поясненням (ASI Quality Systems, 1992; Curry, 1999; Luk and Layton, 2002), три важливі прогалини, які більше пов'язані з зовнішніми клієнтами, є Gap 1, Gap 5 та Gap 6; оскільки вони мають прямі відносини з клієнтами.

Розрив 1: очікування клієнтів та менеджменту: через відсутність орієнтації на маркетингові дослідження, недостатнє підняття зв'язку та надто багато рівнів управління.

Розрив 2: сприйняття управління та специфікації послуг: через неадекватну прихильність до якості послуг, сприйняття неможливості, неадекватне стандартизація завдань та відсутність цілей.

Розділ 3: Специфікація послуг та надання послуг: внаслідок неоднозначності та конфліктів у ролі, погана робота на робочому місці та погана технологія, пристосованість, неадекватні системи нагляду, відсутність сприйманого контролю та відсутність командної роботи.

Розрив 4: надання послуг у порівнянні з зовнішніми комунікаціями: внаслідок недостатньої горизонтальної комунікації та схильності до перебільшення обіцянок.

Розрив 5: невідповідність між очікуваннями споживачів та їх сприйняттям наданої послуги: внаслідок впливу на сторону клієнта та недоліків (прогалин) з боку постачальника послуг. У цьому випадку на очікування клієнтів залежить особиста потреба, рекомендація в усній формі та минулий досвід роботи.

Розрив 6: невідповідність між очікуваннями споживачів та уявленнями працівників: внаслідок розбіжностей у розумінні очікувань споживачів фронтними постачальниками послуг.

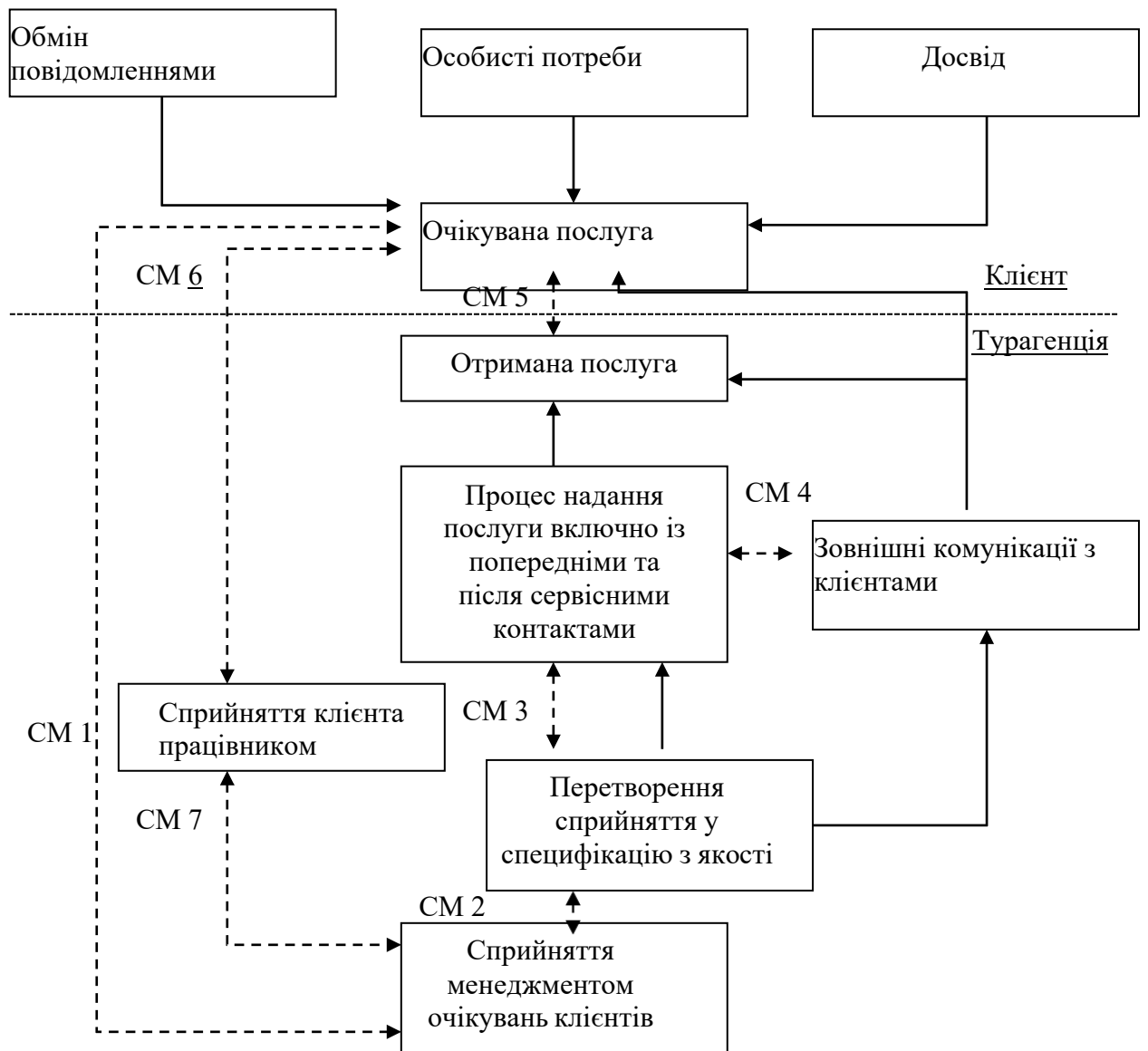


Рис. 1. Модель слабких місць при забезпеченні якості послуг

Джерело: (Шахін, 2004)

Геймплей 7: невідповідність між сприйняттям працівників та сприйняттям керівництва: внаслідок відмінностей в розумінні очікувань споживачів між менеджерами та постачальниками послуг.

За словами Брауна та Бонда (1995), модель Гар є одним з найкращих отриманих і найбільш евристично цінних внесків до сервісної літератури. Модель виділяє сім ключових розбіжностей або недоліків, пов'язаних із розумінням управлінських поглядів на якість обслуговування, а також завдання, пов'язані з обслуговуванням Перші шість прогалін (Gar 1, Gar 2, Gar 3, Gar 4, Gar 6 та Gar 7) визначаються як функції способу доставки послуги, тоді як Gar

5 відноситься до замовника та такий вважається справжньою мірою якості обслуговування. Розрив, на який впливає методологія SERVQUAL, є Gap 5.

Таким чином, споживачі складають судження про вартість маркетингових пропозицій та приймають рішення щодо їх покупки на основі цих рішень. Задоволення покупців від покупки залежить від продуктивності продукту, що відповідає очікуванням покупця. Клієнт може відчувати різні ступені задоволення. Якщо продуктивність продукту не відповідає очікуванням, клієнт незадоволений. Якщо продуктивність відповідає очікуванням, клієнт задовольняється. Якщо продуктивність перевищує очікування, клієнт дуже задоволений або захоплений. (Kotler et al., 2005). Більше тридцяти п'яти років тому перше завдання компанії – «Створити клієнтів». Проте створення клієнта може бути важким завданням. Клієнти вибирають сервіс, який пропонує їм найбільше значення, клієнти максимізують цінність, вони порівнюють вартість, яку вони отримують, витрачаючи продукт на очікувану вартість; це впливає на їхнє задоволення та поведінку викупу. Задоволення покупців від покупки залежить від продуктивності відносно продукту, до очікувань покупця. Клієнт може відчувати різні ступені задоволення.

Список використаних джерел:

1. Біланюк О. П. Сучасний стан та перспективи міжнародного туризму в українсько-польських відносинах/О. П. Біланюк.// Економіка.Управління. Інновації. — 2012. — № 2.
2. Біль М. Механізм державного управління туристичною галуззю (регіональний аспект) : наук. розробка / М. Біль, Г. Третяк, О. Крайник. — К.:НАДУ, 2009. — 40 с.
3. Бучко Ж. І. Транскордонний туризм у контексті євроінтеграції України // Науковий вісник Чернівецького університету зб. наук. праць. — Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2015. — Вип. 744-745: Географія. — 184 с.

Клопот Є. М.

здобувач вищої освіти

Смирнова Т.А.

старший викладач кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро

СВІТОВІ ТРЕНДИ ГАСТРО-ТУРИЗМУ

Сьогодні непомітно для нас самих дедалі більшої ролі в нашому житті набуває так звана "економіка вражень". Американці Б. Джозеф Пайн II і Джеймс Гілмор, розглядаючи враження як четверту економічну пропозицію, дійшли висновку, що вони мають свої відмінні риси та відрізняються від послуг так само, як послуги від товарів. Людина, купуючи враження, платить за свої власні почуття і відчуття. Враження готує і пропонує на ринку велика кількість компаній, а в їх просуванні беруть участь і турфірми.

Автори цієї концепції розглядають вплив товарів на органи чуття і пропонують наситити ці товари враженнями, додавши до них те, що може безпосередньо впливати на органи чуття покупця. Так, деякі товари за своєю природою залежать від чуттєвого сприйняття. До таких товарів сміливо можна віднести гастрономічні фестивалі та гастрономічні тури.

Гастрономічний туризм почав отримувати свою популярність не так давно. Є декілька відмінних рис, які і дозволяють відносити такі до поїздки до різновидів туризму.

Так гастрономічний туризм є подорожжю з метою пізнання та ознайомлення з національною кухнею країни, до якої людина подорожує. Також туристи мають змогу ознайомитись із особливостями виробництва, секретами приготування страв, підвищити свій рівень знань щодо кухні і традиції країни і навіть спробувати відомі на весь світ страви та напої. А вже сьогодні гастрономічний туризм став такою сферою, що швидко розвивається та приваблює мільйони людей з усього світу. Також гастрономічний туризм

направлений на розвиток країни, просування своїх традицій через страви та напої, а отже залучує багато туристів.[3]

Кожна країна світу має свої традиції, особливості та відмінні риси. Сьогодні по всьому світу проводяться сотні фестивалів їжі, присвячених різноманітним продуктам, їжі та напоям. Їжу та гастрономію можна вважати креативними галузями самостійно, вони стимулюють інновації шляхом залучення споживачів до спільної творчості, зміцнення зв'язків між глобальною та місцевою культурами та створення легенд про їжу. Сьогодні багато інноваційних процесів у сфері харчування, гастрономії, громадського харчування та туризму пов'язані з творчим досвідом подорожей, гастрономічними подіями, гастрономічними маршрутами та впровадженням нових кухонь.

Розглянемо приклади відомих фестивалів світу:

Мабуть, найпопулярнішими є фестивалі, присвячені вину та пиву та деяким іншим напоям. Серед них найвідоміший, звичайно, грандіозний і легендарний Октоберфест. З 1810 року він проводиться на Лугах Терези в центрі Мюнхена в останні дні вересня і вважається найбільшим фольклорним святом у світі. У різні роки за двотижневий період його встигало відвідати від 6 до 7 мільйонів туристів, що в кілька разів перевищує населення міста. Під час фестивалю було випито близько 7 мільйонів літрів пива. За деякими даними, близько 70% туристів - жителі Баварії, а 30% - це туристи з інших частин Німеччини та з усього світу.

Не менш відомі винні фестивалі. Так, найвідомішим фестивалем у цій ніші є найбільший винний фестиваль "Божоле нуво", який відбувається кожного четверга листопада в Бургундії. В Італії, недалеко від Турина, у вересні проводять гастрономічний фестиваль "Канеллі - місто вина", присвячений не тільки вину, а й найкращим італійським продуктам і традиційним закускам, виробленим в околицях Канеллі. Також цікава міжнародна виставка вина "Vinitaly", що проводиться у Вероні.

Brussels Food Truck Festival - найбільший фестиваль стрітфуду в Європі. Організатори отримують понад тисячу заявок, з яких ретельно відбирають сто найкращих фургончиків із вуличною їжею. Усі вони заповнюють брюссельський парк Тур Е Таксі (Parc Tour & Taxis), і три дні годують і розважають 150 000 відвідувачів. Вибір величезний: бельгійський, французький, бретонський, американський, японський, мексиканський, китайський і вегетаріанський стрітфуд. За алкогольні напої відповідають кілька фургончиків з відмінним бельгійським пивом і коктейлями. В останній день фестивалю обирають найпопулярнішу страву фестивалю і нагороджують найкращий фургончик.[4]

Наша країна також може похвалитися відомими на весь світ стравами та фестивалями, яким вони присвячені.

Одещина – винний рай України. «Шабо» – один з перших виноробних заводів в Україні, але вирощувати виноград і робити вино в цьому регіоні почали ще за часів давньогрецьких поселень. Зараз в Шабо роблять безліч тихих та ігристих вин. Туристам пропонують всі ці вина на розлив. Крім того, на території виробничої компанії функціонує Центр культури вина «Шабо», де можна дізнатися про тонкощі виготовлення та вживання напою, а також про історію виноробства в краї. На протилежному боці Дністровського лиману розташувалася ще одна знаменита виноробня «Вина Гулієвих». В кінці 90-х рр. минулого століття тут були закладені виноградники сортів мерло, каберне-совіньон, шардоне, транімер, рислінг, на основі яких і створюються вина компанії. Вони також, як і вина «Шабо», ввібрали в себе особливості місцевого терруара.[2]

Тому гастрономічний туризм в сучасних умовах переживає бум, і він є допоміжним інструментом пізнання нематеріальної культурної спадщини країн і регіонів світу, адже страви етнічної кухні є одним із елементів, що відображають спосіб життя та світогляд. і традиції. Для популяризації нематеріальної культурної спадщини необхідно робити акцент на внутрішньому туризмі, проводити цікаві гастрономічні тури Україною, залучати SMM-

менеджерів для створення якісного контенту, просувати туристичні продукти в соціальних мережах.

Список використаних джерел:

1. ГАСТРОНОМІЧНИЙ ТУРИЗМ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ [Електронний ресурс] // Матеріали ІХ Всеукраїнської науково-практичної конференції «Інноваційні технології в готельно-ресторанному бізнесі». – 19. – Режим доступу до ресурсу: https://tourlib.net/statti_ukr/kolisnychenko2.htm.
2. Топ-10 місць для винного туризму в Україні [Електронний ресурс] // Навколо світу – Режим доступу до ресурсу: <https://vokrugsveta.ua/food/top-10-mists-dlya-vinnogo-turizmu-v-ukrayini-30-10-2017>.
3. ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: https://tourlib.net/statti_tourism/dracheva.htm.
4. Праздник вкуса: лучшие гастрономические фестивали мира [Електронний ресурс] // One two trip. – 11. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.onetwo trip.com/ru/blog/smart-travel/did-you-know/best-food-festivals-in-the-world/>.

Кравець Д.В.

магістрант 21м-тм

Уманський національний університет садівництва

Науковий керівник: д.е.н., професор Транченко Л.В.

ПАРАДИГМА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ, ЙОГО СУТНІСТЬ, ПРИНЦИПИ, КРИТЕРІЇ

Наприкінці ХХ ст. у розвитку туризму досить помітно стали виявлятися тенденції, пов'язані з загальним економічним зростанням і негативними наслідками його впливу на довкілля. Необхідність переходу до нової економічної парадигми життєдіяльності людини, заснованої на баченні економіки як підсистеми в межах глобальної екосистеми та туризму, як

інтегрованої системи в межах економічної системи, обумовили обґрунтування основних положень концепції сталого розвитку туризму.

Формуванню теоретичних поглядів на сталий розвиток туризму передували дослідження Д. Медоуз та його співавторів, здійснені в 1972 р. і присвячені «Межам зростання» [1]. Вирішальне значення мали Протокол Монтьєро (Швейцарія), підписаний у 1986 р., і Доповідь Гру Харлем Брундланд – голови Комісії ООН з питань навколишнього середовища та розвитку, яка мала назву «Наше спільне майбутнє» (Our Common Future). Висновки цієї доповіді стали приводом для скликання міжнародних конференцій: у Бергені в 1990 р. і Ріо-де-Жанейро в 1992 р.. Декларацію конференції, яка відбулася в Ріо-де-Жанейро як підсумковий документ прийнято представниками 179 країн світу, зокрема й Україною. Результатом цієї конференції в Ріо-де-Жанейро стало прийняття двох надзвичайно важливих документів: Декларації Ріо або Хартії прав і обов'язків щодо навколишнього середовища (Всесвітня Хартія), яка конкретизувала 27 принципів сталого розвитку; Глобальної програми дій «Порядок денний на ХХІ століття», що визначила перелік заходів і передбачала бюджет витрат на охорону навколишнього середовища з 1993 по 2000 рр. [3].

Водночас із загальним динамічним розширенням сектору туризму фахівці відмічають подальше розгортання географії подорожей і диверсифікацію туристських маршрутів. Ключовими тенденціями якісних параметрів розвитку стали: поглиблення сегментації ринку; швидкий розвиток нових форм туризму; підвищені вимоги до якості туристичного обслуговування, проблеми охорони навколишнього середовища; збереження традиційної культури та побуту місцевого населення.

Міжнародні документи Всесвітнього саміту 1992 р. фактично стали тією вихідною точкою, яка поставила перед людством і перед науковою громадськістю завдання забезпечення безпеки туристського руху та туристичної діяльності, раціонального використання туристично-рекреаційних та інших економічних ресурсів, створення відповідних світових інститутів і розробки механізмів оптимізації обсягів і структури споживання цих ресурсів у

взаємозв'язку з рівнем економічного розвитку окремих груп країн (розвинених, які розвиваються, з трансформаційною економікою).

У вирішенні питань сталості розвитку туризму ключовим фактором стає освіта та рівень якості життя населення. У матеріалах Гаазької декларації з туризму (Гаага, 1989 р.) зазначено, що в міру створення туристичної інфраструктури абсолютною необхідністю стає розвиток на національному рівні загальної туристської освіти для населення в цілому. У Гаазькій декларації з туризму підкреслено глибокий взаємозв'язок між туризмом і навколишнім середовищем, необхідність здійснювати ефективні заходи щодо сприяння комплексному плануванню туристичного розвитку на основі концепції сталого розвитку туризму. Цілий комплекс міжнародних документів, розроблених ВТО і ухвалених її членами впродовж 90-х років ХХ ст. поглиблюють методологічні підходи кожної з компонент сталого розвитку туризму. Рішення Всесвітнього саміту в Йоганнесбурзі (2002 р.) можливо стали основою якісно нового змістовного етапу критичних поглядів на розвиток туризму та механізмів забезпечення його сталості [2].

Отже, у контексті сталого розвитку туризму ключовим є питання постійного (безперервного) узгодження та гармонізації взаємовідносин людини та її оточення за:

- вектором часу – досягнення короткотермінових і довгострокових цілей у вирішенні альтернативних проблем отримання швидкого та максимального прибутку туристичним бізнесом, використання туристичних ресурсів у межах відновлюваного процесу або оптимізація цих взаємовідносин;
- вектором простору – задоволення потреб міжнародного туристського руху та міжнародного капіталу у вирішенні проблем географічного просування туристських потоків у все нові місцевості, екологічно чисті та заповідні зони, поліпшення економічних умов розвитку місцевих громад, консервація окремих потенційних дестинацій і туристичних об'єктів, і мінімізація туристського втручання в умови й уклад життя окремих громад.

У розробку основ концепції сталого розвитку туризму як складової цілісної парадигми сталого розвитку суспільства в цілому в тому вигляді, в якому вона склалася на сучасному етапі, закладено, як мінімум, розуміння збалансованої єдності економічних, соціальних і екологічних характеристик(рис. 1.).

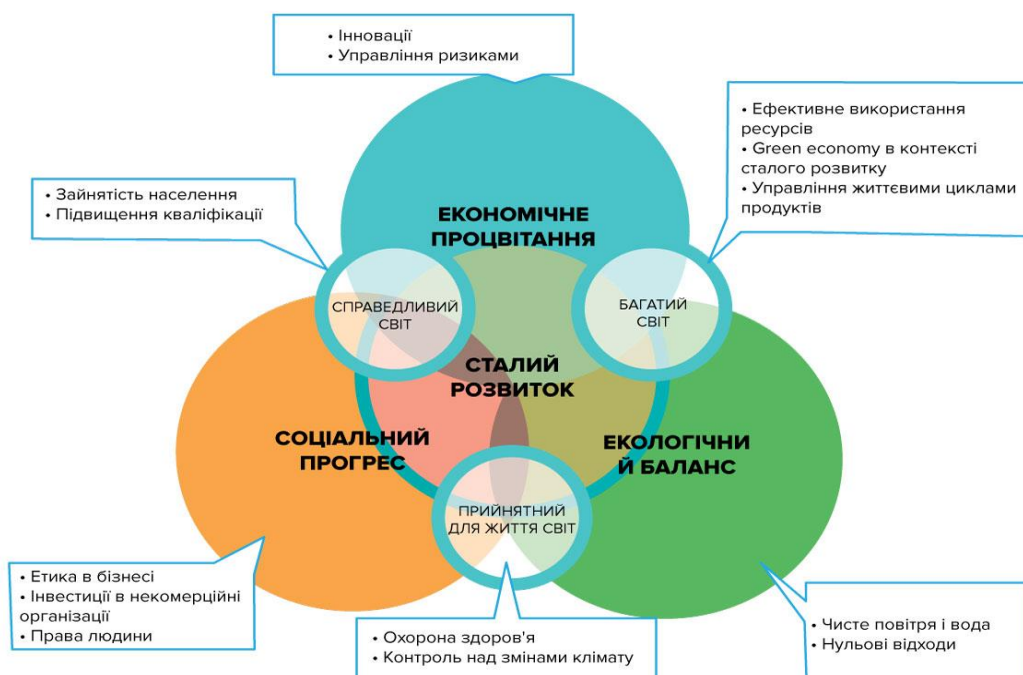


Рис. 1. Триєдність характеристик сталого розвитку

*Джерело: систематизовано автором на основі [2]

Можна стверджувати, що концепція сталого розвитку – нині є безальтернативною основою моделювання розвитку світу, окремих країн, регіонів і міжрегіональних утворень, окремих галузей (видів економічної діяльності) і секторів економіки, суб'єктів господарювання.

Серед численних визначень поняття заслуговує на увагу дефініція, надана в доповіді Х. Брундланд, відповідно до якої сталий розвиток – це такий розвиток, який забезпечує задоволення поточних потреб людини і не створює ризик того, що потреби майбутніх поколінь не будуть задоволені [1]. Необхідно зазначити, що головною ідеєю забезпечення сталого соціально-економічного розвитку у цілому в теперішній час є управління потоками ресурсів і, насамперед, ресурсів природних. Саме вони є найбільш вагомим і цінним складовим туристичних

ресурсів, забезпечуючи передумови як виробничої туристичної діяльності, так і безпосередньо подорожуючих.

Поняття «сталий розвиток» ширше, ніж – «захист довкілля». За визначенням Міжнародної Ради місцевих екологічних ініціатив сталий розвиток – це програма, яка повинна змінити процес економічного розвитку таким чином, щоб він гарантував базовий рівень якості життя для усіх людей і захищав екосистеми та спільноти. Рівновага та збалансованість на довгострокову перспективу за концептуальними основами повинні бути в основі розвитку суспільства, окремих регіонів і, зокрема, такого міжгалузевого та міжрегіонального комплексу економіки, як туризм. У Глобальному етичному кодексі туризму (стаття 3) 1999 р. одним із чинників сталого розвитку суспільства визнано туризм.

Отже, сталий розвиток туризму – це такий розвиток, який дозволяє задовольнити потреби туристів у теперішньому часі, враховуючи інтереси туристської дестинації щодо збереження цієї можливості у майбутньому. При цьому передбачається управління усіма видами ресурсів таким чином, щоб економічні, соціальні й естетичні потреби задовольнялися з підтриманням культурних і екологічних цінностей, без заподіяння шкоди біологічному різноманіттю і системам життєзабезпечення, що відповідно слугує принципом сталого розвитку туризму.

Список використаних джерел

1. Біланюк О. П. Сучасний стан та перспективи міжнародного туризму в українсько-польських відносинах / О. П. Біланюк. // Економіка. Управління. Інновації. — 2012. — № 2.
2. Біль М. Механізм державного управління туристичною галуззю (регіональний аспект) : наук. розробка / М. Біль, Г. Третяк, О. Крайник. — К.: НАДУ, 2009. — 40 с.
3. Бучко Ж. І. Транскордонний туризм у контексті євроінтеграції України // Науковий вісник Чернівецького університету зб. наук. праць. — Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2015. — Вип. 744-745: Географія. — 184 с.

РОЗВИТОК МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ І СВІТІ

За даними дослідників, ідея подорожей для оздоровлення виникла понад 5 тисячоліть тому. Тоді найбільш заможні люди вирушали до інших країн, щоб оздоровитись на цілющих джерелах. В наш час поїздки на лікування вже не рідкість. Понад 14 мільйонів людей щорічно подорожують, щоб отримати медичні послуги, за даними Асоціації медичного туризму.

Медичний туризм – це практика надання медичних послуг за межами регіону проживання. Найчастіше під медичним туризмом мається на увазі поєднання відпочинку із отриманням кваліфікованої медичної допомоги. Це може бути як відвідування туристом оздоровчих санаторіїв, так і поїздка до приватних клінік поза своїм регіоном. Сфера цього внутрішнього виду туризму поки що не регулюється законодавчо [1].

Складна - проведення операцій та складне лікування. Адже є навіть такі медичні послуги, як пластична хірургія або, наприклад, зміна статі. І тут турфірми працюють із конкретною ситуацією лікувального характеру. І тут справді треба готуватися до величезного обсягу інформації та нюансів.

Медичними туристами прийнято вважати відпочиваючих, які проводять свою відпустку поза регіоном проживання та отримують у новому місці медичні послуги. Медичними туристами можуть бути як іноземці, які приїхали в Україну на лікування, так і українці, які вирушають до лікаря зі столиці до інших областей і навпаки. Як правило, медичними туристами стають через можливість виграти в ціні на послуги (вартість лікування стоматологічних захворювань у столиці та регіонах відрізняється в рази), а також короткі терміни очікування прийому (найчастіше простіше отримати квоту в області відмінному від області проживання). Медичні туристи бувають самостійними – бронюють лікування у

лікаря в іншому регіоні, і організованими – це ті, хто придбав медичний тур у туристичній агенції [2,с.75].

У спілкуванні з клієнтом важливо вміти правильно зняти запит. З'ясувати у туриста, яка послуга йому потрібна: check up обстеження, SPA-процедури, лікування або навіть операція з хірургічним втручанням. При цьому потрібно враховувати побажання клієнта, стан його здоров'я, захворювання, щоб оцінити можливі протипоказання при проходженні програм. Необхідно попередити туриста, що кожен, хто вирушає на відпочинок з лікуванням, повинен знати про стан свого здоров'я, а краще порадитися зі своїм лікарем [3].

Після того, як стає зрозуміло, що саме потрібно туристу, можна вибирати відповідні установи. Як кажуть фахівці, у кожній країні можна знайти лікування практично будь-якого захворювання. Грамотні лікарі, високотехнологічне обладнання, гідний сервіс зараз є скрізь. Експерти зазначають, питання не в тому, в якій країні краще лікують, а в якій клініці тієї чи іншої країни краще лікують конкретне захворювання. Для більш продуктивної роботи кожна компанія, яка має намір серйозно займатися медичним туризмом, повинна мати у своєму арсеналі набір клінік, які надають високоякісні медичні послуги в різних цінових категоріях.

У багатьох країнах існують профільні асоціації, які можуть дати докладну інформацію про клініки та допомогти з вибором. При виборі організації, як правило, агентствам варто орієнтуватися відразу на кілька показників, таких як платоспроможність пацієнта, віддаленість від країни постійного проживання, можливість транспортування, наявність доступного середовища, володіння мовами, особисті уподобання та багато іншого.

Потрібно розуміти, що будь-яка вартість лікування того чи іншого захворювання, яку виставить організація, не буде остаточною. Вона залежить від повноти наданих матеріалів з діагностики, а також наявності додатково виявлених супутніх захворювань та їхнього ступеня складності. Винятки становлять стандартні check up-обстеження та деякі види реабілітації. У цьому

питанні варто не забувати про вартість квитків, оскільки недорога операція в одній країні може програти конкуренту за рахунок логістики.

Як зазначають фахівці, головне - вміння орієнтуватися в продукті, що пропонується. Для цього організації проводять навчання або як мінімум надають інформацію про свої послуги на сайті або по телефону. Багато клінік пропонують партнерам вигідну комісію. Якщо вибір зупиняється на кількох об'єктах, варто обдзвонити кожен і переговорити на запит туриста. Там розкажуть і про необхідний пакет документів. У кожному конкретному випадку він буде різним і залежатиме від того, з чим звернувся пацієнт, і наскільки точну консультацію він планує отримати до поїздки.

Експерти пояснюють, що клієнт, який обирає для себе маршрут, насамперед має озвучити туроператору свої захворювання, якщо вони є, або повідомити про інші переваги. Далі оператор уточнює ціновий діапазон, що підходить туристу. Потім зі списку клінік та санаторіїв обирає відповідний у бажаному регіоні. Санаторії пропонують широкий спектр цін на свої послуги. Як і в готельній сфері діє градація від трьох до п'яти зірок. Кількість зірок визначає не тільки умови проживання та харчування, а й комфорт.

Список використаних джерел

1. Association of Travel Insurance Inter mediaries / Сайт асоціації [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // www.atii.co.uk
2. Блінов. О.А. Психологія бойової психічної травми: Монографія. — К: Талком, 2016. — 246 с.
3. Державне агентство України з туризму та курортів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: — <http://www.tourism.gov.ua/>

Невечеря Г.С.

студентка, Одеський національний економічний університет

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шикіна О.В.

ОРГАНІЗАЦІЯ СЛУЖБИ ХАУСКІПІНГ

На вибір гостя у пошуках ідеального готелю для відпочинку безперечно

впливає багато факторів, але без сумніву можна сказати, що комфорт – невід’ємна частина гостинності, завдяки якому формується загальне враження від готельного підприємства.

За даними дослідження Hotels.com гостинний сервіс, доброзичливий персонал, чистота та комфорт номеру в 35 раз важливіше, ніж рясний або вишуканий сніданок, розкішний басейн або сучасна кавова машина в кожному номері. Дане дослідження підтверджує, що такі базові речі як комфорт, чистота набагато більше ціниться наразі, ніж додаткові послуги в готелі [1].

Хаускіпінг – це служба, яка є однією з найважливіших в готелі. Хаускіпінг – структурний підрозділ в готелі, який відповідає за прасування, миття і взагалі догляд за всім готелем і його інвентарем. Грамотна організація цього відділу безпосередньо залежить від особи, яка буде керувати цією службою – старша покоївка. Відповідаючи за це все служба хаускіпінгу намагається зробити з готельного номеру ідеальне місце для гостя, щоб він почував себе «як вдома» завдяки якісному сервісу і комфорту. Саме від грамотної організації цієї служби залежить дуже багато чого. Індустрія гостинності та ідеальна чистота дуже взаємопов’язані у питаннях іміджу готелю, який буде складатися в подальшому. Відповідно саме від цього буде залежати кількість гостей, яка буде відвідувати готель, подальший прибуток та перспективи цього бізнесу і його розвиток [2].

Покоївка – найсправжнісінька готельна попелюшка – незамінний працівник в готельній індустрії, а саме в службі хаускіпінгу. Покоївка повинна в кожному, закріпленому за нею, номері заправити ліжко, протерти пил, викинути сміття, пропилювати килими, вимити підлогу, прибрати ванну кімнату, замінити рушники та постільну білизну і ще багато іншого. І це все потрібно виконати якісно та вкластись в часові рамки. Крім того, роботу покоївки потрібно перевірити адміністратором або керуючим, тобто на них покладено велику відповідальність.

Як і всюди в готельній індустрії існують свої стандарти і в службі хаускіпінгу – так звані стандарти чистоти.

Ціль стандарту – створити ідеальне рішення, яке потім можна відобразити в масовому порядку.

Ці правила визначаються безпосередньо і в зовнішньому вигляді покоївок готелю. Вони повинні мати відповідний зовнішній вигляд: відпрасована чиста уніформа, зручне закрите взуття, свіжий запах, без занадто яскравих парфумів, зібране волосся, легкий макіяж, відсутність прикрас, чисті руки.

Служба чистоти охоплює всі приміщення готелю, а значить має свою сферу відповідальності: загальні зони, номерний фонд, пральня та службові приміщення. Відповідно до кожної зони виконується різний тип прибирання. Якщо говорити про типи прибирання в готелях, то воно поділяється на легке, поточне, виїзне та генеральне. В залежності від типу прибирання формується весь інвентар та засоби для підтримки чистоти.

Інвентар для прибирання є невід’ємною частиною в службі хаускіпінгу для підтримування порядку в готелях. Він поділяється на інвентар до номерного фонду та загальних зон (ніколи не змішуються).

Миючі засоби в готелях та ресторанах використовують виключно для професійного використання. Всі засоби сертифіковані, екологічні та гіпоалергенні. Вони відповідно поділяються на миючі засоби для номеру та для ванної кімнати. Також варто зазначити, що готовий розчин хімії для прибирання в готелях дозволяється зберігати не довше ніж 7 днів.

Невід’ємною частиною служби хаускіпінга та покоївки вважається її візок. В нього входить все потрібне для прибирання готельного номеру: кошик з миючими засобами, губки для прибирання, йоршик для миття унітазу, серветки для прибирання, рукавички, тримач+моп+відро для миття підлоги, пакети для сміття; набір рушників, банні халати, все для застилання ліжка, мішок для брудної білизни, набір міні-галантереї, продукція міні-бару, хенгери на ручки дверей та вся друкована продукція, що повинна розміщуватися в номері. Кількість комплектуючих визначається відповідно від необхідності заповнюваного номеру.

Алгоритм прибирання номеру має 23 пункти прибирання і жоден з них не опускається, виконуються всі. Наприкінці прибирання виконується перевірка чистоти в готельному номері за чек-листом. Саме після перевірки за чек-листом, повідомлення покоївки до старшої покоївки, перевірки керуючим за потребою, виконуються дії в програмі, що номер готовий до заселення.

Отже, служба хаускіпінгу в готельному підприємстві можна назвати найбільшим підрозділом служби приймання і розміщення. Без сумнівів, це є саме та частина готельної команди, яка створює в готелі атмосферу гостинності[3].

Список використаних джерел

1. Шикіна О.В. Сучасні тенденції розвитку категоризованих готелів України. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2021. № 2 (77). С. 163–179.

2. Шикіна О.В., Гончаренко Я.Є., Ремігайло І.Ю. Шляхи розвитку ділового туризму у період пандемії. Інфраструктура ринку. – Одеса: Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій. 2020. Вип. 50. С. 213-219.

3. Шикіна О.В., Гончаренко Я.Є. Сутність інноваційної діяльності у готельному господарстві. «Інноваційний розвиток та безпека підприємств в умовах неіндустріального суспільства»: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (27 жовт. 2020 р.)/відп. ред. О. М. Полінкевич, Л. В. Шостак. Електрон. дані. Луцьк: ВНУ ім. Лесі Українки, 2020. 754 с. С. 234-236

Несторишен І.В.

к.е.н, доц., доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи

Журба І.Є.,

д.е.н, проф., завідувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,

Матюх С.А.,

к.е.н, доцент, ректор,

Хмельницький національний університет

ВИМОГИ ДО ПРОЄКТ-МЕНЕДЖЕРІВ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ В СФЕРІ ТУРИЗМУ

Сьогодні значної актуальності набувають питання щодо визначення підходів, інструментів та джерел післявоєнного відновлення України. План економічного відродження має стати наймасштабнішим проектом модернізації вітчизняної економіки та відбудови зруйнованих інфраструктурних об'єктів, що передбачає залучення фінансових ресурсів, обґрунтування параметрів інвестиційних проєктів на засадах сучасних тенденцій розвитку світової економіки. Враховуючи високий рівень глобалізації та сучасні темпи розвитку міжнародної економіки, завданням України є створення сприятливих умов для розвитку відповідних галузей народного господарства, які б могли конкурувати на міжнародному ринку та приймати активну участь у міжнародному розподілі праці. За таких умов, крім агропромислового комплексу, металургії, переробної галузі та ІТ-сектору, Україна має значний потенціал в сфері туризму. Зазначимо, можливість використання цього потенціалу у післявоєнний період залежить від багатьох факторів, визначальними з яких є суттєве оновлення та модернізація туристичної та логістичної інфраструктури, а також вдосконалення інструментів взаємодії державних органів управління, органів місцевого самоврядування та туристичної бізнес-спільноти. В основі зазначених трансформацій має бути інноваційний підхід за усіма етапами функціонування туристичного ланцюга: вибір туристичного продукту; прибуття в країну; туристичне прибуття в дестинацію; «споживання» туристичного продукту та його масштабування; виїзд з країни; зворотній зв'язок.

Зазначимо, з позиції системного підходу сфера туризму є безперервним процесом створення проєкту, управлінням ним, а також його реалізацією. Будь-

який проєкт у сфері туризмі – це багатогранне поняття, яке включає і туристичний продукт, і створення туристичного бізнес-суб'єкта, і планування маршруту та план розвитку дестинації. В загальному розумінні, проєкт може являти собою комплексний набір процесів та технологій, реалізація якого призводить до високоякісного та технологічного результату. В науковій літературі з проєктування в туризмі, проєктний менеджмент – це сфера діяльності, під час якої визначаються та досягаються певні цілі, оптимізується використання ресурсів (час, гроші, праця, матеріали, енергія, простір та ін.) у рамках певного проєкту (визначає кінцевий результат та обмеження за часом та/або іншими ресурсами) [1].

Отже, проєктний менеджмент (project management) – це методологія досягнення успіху із застосуванням сучасних наукових методів для досягнення оптимальних результатів за вартістю, часом та якістю, а також задоволення інтересів усіх учасників проєкту, інструмент для швидкого та ефективного виведення інновації на ринок.

Проєктний менеджмент є комплексом заходів, операцій та дій, спрямованих на досягнення цілей проєкту. Управління проєктом – професійна діяльність з управління ресурсами (людськими та матеріальними) шляхом застосування методів, засобів та управління для успішного досягнення заздалегідь поставлених цілей у результаті виконання комплексу взаємозалежних заходів за певних вимог до термінів, бюджету та характеристик очікуваних результатів проєктів. Ефективне управління – менеджмент проєкту базується на балансі між завданнями проєкту, часом, витратами, продуктивністю та якістю.

Фахівцю в галузі туризму необхідно володіти здатністю до розробки нових туристичних проєктів, які відповідають вимогам сучасної туристичної індустрії; виявлення пріоритетних напрямів у проєктуванні; створення стратегій розвитку туристичної діяльності на державному та місцевому рівнях, а також відповідних рівнях проєктів.

Розроблення проєкту передбачає обов'язковість визначення його цілей, тому, в цьому контексті, можна сформувавши типологію:

- масштабні цілі (або scoregoals) – цілі, пов'язані з визначенням сукупності результатів, підсумків та вигід, а також види діяльності, необхідні для їх досягнення;
- часові цілі (або timegoals) – цілі, пов'язані з термінами реалізації проєкту чи його окремими етапами, дедлайн виконання завдань;
- витратні цілі (або costgoals) – цілі, пов'язані із фінансовим забезпеченням проєкту.

Проєктування від будь-яких інших процесів реалізації має стартову точку та кінцеву точку досягнення певних цілей та результатів. Початок та кінець проєкту дозволяють чітко відстежувати перебіг процесу у часі та оцінити правильність обраної стратегії.

Проєктний менеджмент у сфері туризму може включати певну кількість стейкхолдерів, а саме зацікавлених сторін, які беруть участь у процесі туристичної діяльності та приймають рішення щодо:

- спонсорів проєкту та його команди, наприклад, турфірми (турагентства), органи місцевого самоврядування, представники туристичної бізнес-спільноти;
- допоміжний персонал, наприклад, керівники туристичної групи, персонал готелів та хостелів;
- замовники, наприклад, клієнти, користувачі або покупці;
- постачальники, наприклад, екскурсійні бюро;
- опоненти проєкту, наприклад, громадські організації та об'єднання.

Серед етапів проєктного менеджменту, можна виділити такі складові:

- планування: включає визначення стратегічних цілей, завдань, термінів, запланованих результатів, аналіз стейкхолдерів та зовнішнього середовища;
- організація: включає реалізацію, призначення виконавців проєкту, аналіз ризиків, планування, укладання контрактів та договорів, з виділенням проміжних результатів його реалізації.

- контроль: включає відстежування процесу проєктування, розроблення та управління активами.
- оцінювання: передбачає фіксування різних показників, зокрема, фінансових та статистичних.

Запорукою успішного розвитку проєктного менеджменту є залучення якісних фахівців у цій сфері, а саме проєктних менеджерів (project-менеджерів, або проджектів) – співробітників, які організують постійну роботу команди та, певною мірою, є зв'язною ланкою між замовником та підрядниками. Сфера відповідальності проєктних менеджерів окреслена такими завданнями:

- виконання цілей та завдань замовника. В цьому контексті ключова відповідальність проджекта – не просто виконати вимоги замовника, а залишити його по-справжньому задоволеним.
- виконання цілей та завдань керівництва (аутсорсингової компанії). Головним завданням проджекта є оптимізація витрат та досягнення відповідного рівня фінансового результату (згідно бюджету).
- виконання цілей та завдань команди. До завдань проджекта входить планування, організація, мотивація, контроль роботи команди, а також вирішення конфліктних ситуацій.

Безпосередньо, проєктний менеджер під час виконання проєкту виконує такі види робіт:

- розроблення технічних завдань для учасників проєктної команди та підрядників з відповідним узгодженням із керівництвом;
- ранжування завдань за пріоритетами, призначення дедлайнів та їх контроль;
- розподіл навантаження на команду та оптимізація процесів для успішного виконання проєкту;
- підвищення якості виконання завдань без збільшення бюджету;
- мінімізування ризиків усередині компанії та управління ними;

- облік та ведення документації всередині компанії;
- налагодження відносин усередині команди, між компанією та клієнтом.

Потрібно розуміти, що конкретний список завдань project-менеджера варіюється залежно від конкретної компанії. Корпоративна культура сильно впливає на обов'язки проектного керівника.

Отже, туризм – одна з пріоритетних вітчизняних галузей народного господарства, яка тісно пов'язана з вирішенням соціальних завдань щодо створення нових робочих місць, розвитком місцевих громад та інфраструктури. За умови створення сприятливих умов на державному рівні, а також співпраці органів місцевого самоврядування та туристичної бізнес-спільноти, ця галузь має значний потенціал щодо відновлення у післявоєнний період. Таким чином, однією з умов успішної реалізації проєктів в сфері туризму є використання інструментів проектного менеджменту, який визначає послідовність проєктування конкретного туристичного продукту, що переводить туристичну галузь на якісно новий, вищий рівень, ставлячи її в один ряд з іншими сучасними високотехнологічними галузями національного господарства.

Список використаних джерел

1. Гризовська Л. О. Особливості та сучасні тенденції управління туристичним бізнесом в Україні. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. Випуск 28-1. С. 115-118.
2. Данченко О., Занора В. (2019) Проектний менеджмент: управління ризиками та змінами в процесах прийняття управлінських рішень : монографія Черкаси : ПП Чабаненко Ю.А., 2019. 278 с.

Нещеретний Б.С.

студент 4 курсу, групи ТУР 2019-1, кафедри Туризму та готельного господарства, Харківський національний університет міського господарства ім. О.М.Бекетова

науковий керівник, к. геогр. н., доцент, доцент кафедри Туризму та готельного господарства, Харківський національний університет міського господарства ім. О.М.Бекетова

КРУЇЗНИЙ ТУРИЗМ – СУЧАСНИЙ ТРЕНД СВІТОВОГО ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ

Популярність круїзів як виду відпочинку зростає з кожним роком: все більше туристів віддають перевагу цим гігантським плавучим містам, а не традиційним готельним комплексам.

Круїзний туризм є одним з найпопулярніших і швидкозростаючих, інвестиційно привабливих сегментів міжнародного туристичного ринку.

Круїз – незвичайний, цікавий та дуже приємний формат відпочинку. Навіть якщо ви побували в багатьох країнах і вас важко здивувати, у круїзі вам гарантовано нові враження.

Круїз являє собою туристську поїздку на борту спеціального пасажирського судна. Спочатку під круїзом розуміли морську подорож на одному і тому ж судні за замкнутим маршрутом із зупинками в портах, які представляють інтерес, іноді з короткочасними радіальними екскурсіями у внутрішні райони. Пізніше до категорії круїзів стали відносити і подорожі по річках. Відповідно на сьогодні, під круїзом слід розуміти подорож на водних видах транспорту, що включає берегові екскурсії, огляд визначних пам'яток портових міст, а також різноманітні розваги на борту морських і річкових лайнерів [1].

Важливою особливістю круїзних турів є організація розваг на борту. На круїзних кораблях працюють різні клуби, запрошуються актори для виступів, проводяться шоу, діють гральні клуби і казино. Як правило, круїзний тур організований по системі "все включено", це розповсюджується на харчування,

користування спортивними залами і інвентарем, розважальну програму. Однією з переваг круїзних турів є їх безвизовість. Пасажири можуть знаходитися в портах і здійснювати екскурсії протягом 48-72 годин без візи. Найбільший недолік круїзів - їх досить висока ціна. Але останнім часом з'явилися бюджетні круїзні компанії.

На сьогодні круїзи - один з найбільш швидкозростаючих секторів туристичного ринку. Зростає круїзний флот, удосконалюються конструкції пасажирських судів, підвищується їхня комфортабельність, розробляються нові маршрути.

Круїзний туризм поділяється на морські та річкові круїзи.

Морський круїз - подорож зазвичай по замкнутому колу з радіальними поїздками з портів у внутрішні райони країн.

Морські круїзи бувають різної тривалості, найчастіше зустрічаються круїзи тривалістю від 7 до 15 днів. Морські круїзи не мають обмеженої географії, зокрема подорожі морськими видами транспорту можливі по всьому світу.

В даний час у світі налічується понад 150 морських круїзних компаній, що дислокуються у різних державах. З кожним роком кількість цих компаній збільшується, оскільки це дуже популярний та прибутковий вид туризму. Нині відбувається як кількісне зростання туристів у цій галузі, а й якісний, оскільки морський транспорт постійно вдосконалюється.

Круїзи по внутрішнім водним артеріям (річках, озерах, каналах) прийнято називати річковими круїзами. Подорожі по річках і озерах найбільш розвинені в державах, багатих судноплавними річками. Річкові круїзи можуть проводитися в одному напрямку або мати кільцевий маршрут. Річкові круїзні маршрути в залежності від умов перевезень, їх тривалості і протяжності, якості надаваних послуг поділяються на транспортні, туристичні, екскурсійно-прогулянкові. Транспортні маршрути забезпечують транспортне сполучення між окремими населеними пунктами і працюють, як правило, за заздалегідь опублікованим розкладом. Річкові судна, які експлуатуються на транспортних маршрутах, здійснюють транзитні (протяжністю понад 400 км), місцеві (довжиною менше

400 км), приміські та внутрішньоміські перевезення туристів. До транспортних маршрутах відносяться також переправні і поромні лінії. Туристські перевезення організуються за традиційним і спеціальними маршрутами тривалістю більше 24 годин. Екскурсійно-прогулянкові маршрути являють собою перевезення екскурсантів тривалістю менше 24 годин, як правило, це внутрішньоміські і приміські річкові маршрути [2].

Інша типологія заснована на продажах, маркетингу та умовах роботи круїзів:

- Круїзи масового ринку. Саме вони мтановлять 65 % усіх круїзів . Ці круїзи дуже популярні в Карибському морі, Азіатсько-Тихоокеанському регіоні та Південно-Східній Азії. У таких круїзах проживання та інші послуги можна порівняти з зірковим готелем. Як правило, ці круїзи характеризуються двома складовими: оборотність та короткочасний маршрут.

- Преміум круїзи. Круїзи преміум-класу - це другий за величиною сегмент круїзної індустрії, на який припадає лише 40 відсотків усіх круїзних доходів. Тривалість круїзу варіюється від одного тижня до трьох місяців. Через це вони відомі як висококласні круїзи.

- Розкішні круїзи. Вони займають мізерну частку круїзного ринку. Це високоякісними продукти та послуги, які орієнтований на далекі маршрути за екзотичними напрямками. Ці круїзи розраховані на елітний сегмент споживачів. Тривалість маршруту може становити від 6 до 12 місяців. Незважаючи на високі ціни, ці круїзи користуються значною популярністю у заможних споживачів третього віку та молодят.

- Спеціальні круїзи. Ці круїзи відправляються для задоволення потреб конкретних сегментів пасажирів, наприклад як наречені, представники ЛГБТ, бажаючих спостерігати за китами, займатися океанографія, практикувати підводне плавання з аквалангом [3].

Зростання цінової доступності круїзного туризму – одна з причин стрибка його популярності, сучасні пасажири круїзів в середньому не такі заможні, як їхні попередники з 80-х років минулого століття. 7 днів - саме таку тривалість

круїзу обирає 40% пасажирів, це дані Міжнародної асоціації круїзних ліній (CLIA). Круїзи від 3 до 6 днів користуються меншою популярністю - їх обирає 27% туристів. 11% подорожуючих готові провести на лайнері буквально кілька днів, трохи більше – 15% – згодні затриматись на 8–13 днів. Двотижневі круїзи вибирають 4% пасажирів, а подорожувати таким способом ще довше готові лише 3% туристів. На туристів вікової категорії 50+ припадає більше половини всіх пасажирів, туристів віком від 70 років та старших на круїзних лайнерах – 14%. У світових масштабах цьому тренду є пояснення. За оцінкою американських експертів, людині похилого віку проживання в приватному будинку для літніх людей обійдеться приблизно в ту ж суму, що і проживання на круїзному лайнері. За географією круїзної діяльності виділяються наступні найбільш розвинені туристські круїзні регіони світу:

- Карибський басейн (Мексиканська затока, Карибське море і Панамський канал). Головною перевагою Карибського басейну є те, що круїзи можна проводити цілий рік. Тривалість круїзних маршрутів коливається від 3 днів до 2 тижнів, маршрути класифікуються по наступних напрямках: Західні Каріби, Східні Каріби, Південні Каріби;
- басейн Середземного моря (Найстаріший круїзний район світу - круїзні маршрути охоплюють відразу декілька європейських країн - Іспанія, Франція, Італія, Греція - і країн Північної Африки - Марокко, Туніс, Єгипет.),
- круїзи навколо Скандинавії з заходом у глибокі норвезькі фіорди,
- круїзи навколо Європи з відвідуванням столичних міст;
- круїзи по Балтійському морю;
- тривалі круїзи з Північної Америки навколо мису Доброї Надії в Індійський океан і далі в Південно-Східну Азію і Австралію;
- круїзи в Океанії та Австралії;
- льодові круїзи - круїзні маршрути до берегів Антарктиди і до Північного полюса. Круїзи здійснюються цілий рік: влітку маршрути пролягають до Арктики, взимку основний напрям - Антарктида.

Круїзний туризм як сучасний тренд ринку міжнародного туризму установився через те, що він поєднує в собі практично декілька його різновидів - рекреаційний, спортивний, лікувально-оздоровчий, пізнавальний, конгресний, пригодницький, пошуковий та інші, має різні варіанти сервісу, тривалості, географії проходження та цінових пропозицій.

Список використаних джерел

1. Студопедія: круїзний туризм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: https://studopedia.com.ua/1_123555_kruizniy-turizm.html
2. Все про туризм: туристична бібліотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <https://infotour.in.ua/babkin12.htm>
3. News7day's: круїзний туризм у світі: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <https://anonssmi.ru/kruiznyj-turizm-v-mire/>

Опанасець А.

студентка 2 курсу СВО «магістр»
спеціальності «Туризм»

Макієнко О.

канд. істор. наук, доцент,
доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу
Херсонський державний університет, м. Херсон

ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ СЕРВІСУ ГАСТРОНОМІЧНОГО ТУРИЗМУ

Туризм сьогодні вважається однією з найпотужніших індустрій світу. Ця індустрія є джерелом робочих місць та відповідно джерелом доходів у багатьох країнах світу. В останні роки з'являється все більше нових сучасних видів туризму. Основна характеристика яких формується, виходячи з потреб туристів. Сама туристична діяльність є досить мінливою, з'являються нові

напрямки, і процес не завершується до цих пір. Зазвичай туристи виділяють декілька популярних напрямів, які особливо користуються попитом. [5] Це: рекреаційний, культурно-пізнавальний, лікувально-оздоровчий, гастрономічний, подієвий, спортивний, релігійний та інші. За оцінкою експертів ВТО гастрономічний туризм сьогодні стає все більш популярним. Під час написання даної роботи автором було проведено дослідження серед громадян України. Респондентам пропонувалося попарно порівняти названі вище види туризму за принципом «вибираю те, що подобається більше». За підсумками опитування отримані результати: рекреаційний туризм (25%), лікувально-оздоровчий (20%), гастрономічний туризм (20%), подієвий туризм (10%), інші види туризму (спортивний, релігійний, діловий (30%)) (рис.1).



Рис. 1. Оцінка популярності видів туризму серед опитуваних

Одним із найперспективніших напрямів розвитку ринку туристичних послуг сьогодні є гастрономічний туризм – це спеціалізований вид туризму, що передбачає ознайомлення з національними кулінарними традиціями країн світу, а також дегустацію локальних страв і продуктів. Гастрономічний туризм – це не тільки про знайомство з унікальними та самобутніми технологіями виробництва харчових продуктів, а це також традиції споживання певних продуктів, участь у фестивалях та тематичних заходах тощо. [1] Гастротуризм

є відносно молодим видом спеціалізованого (або нішевого) туризму, що набуває популярності серед туристів, що різняться рівнем доходів, віком, статусом у суспільстві, вподобанням проведення вільного часу і тд. Частування національними стравами та напоями є основою гостинності, а тому сприяє налагоджуванню взаємовідносин між культурами країн та взаємопізнанню та взаєморозумінню. У 2015 році ЮНВТО запропонувала називати «гастрономічним туризмом» будь-які види туристичної активності, що пов'язані з гастрономією. Відвідування гастрономічних фестивалів, різноманітних тематичних заходів, виробників продуктів, фермерських ринків, ярмарків. [4]

Успіх діяльності на ринку туризму завжди підпорядковується привабливості продукту. Це основа маркетингового комплексу, на ґрунті якої формуються й інші елементи: ціна, просування, місце продажу. Зважаючи на особливості сприйняття туристичного продукту, здійснюється реклама не стільки продуктів, скільки їхніх споживчих якостей і властивостей, тоді як послуги складають 80% турпродукту. [2] Відрізняються товарні послуги насамперед характеристиками, що притаманні туристичному продукту. Це – нерозривність виробництва і споживання, нестійкість і нездатність до збереження. З'ясування характерних особливостей та здійснення їх узагальнення дає підставу для висновку про недостатність класифікації туристських послуг та необхідність пошуку нових класифікаційних ознак, наприклад таких, як можливість та місце споживання туристської послуги. Гастрономічний туризм як комплексний туристичний продукт включає в себе набір основних, додаткових і супутніх послуг, а також специфічні послуги, які не прийнято виділяти (рис.2).



Рис. 2. Класифікація туристичних послуг гастрономічного туризму

Усі послуги можна об'єднати в одне поняття – сервіс. Сервісне обслуговування – сукупність послуг, що надаються підприємствами-виробниками споживачам в процесах продажу і післяпродажного обслуговування з метою максимального задоволення їх потреб.

Мета сервісного обслуговування запропонувати споживачам наявну продукцію та допомогти отримати прибуток від придбаної продукції. Діяльність виробника будь-якої продукції, особливо технічно складної техніки, приречена на невдачу, якщо не організований високоякісний сервіс. Це неодмінна умова ринкового успіху продукції. За відсутності сервісу продукція втрачає свою споживчу цінність, стає неконкурентоспроможною і не приваблює інтерес покупця. [3]

Сьогодні основними завданнями туристичної індустрії є швидке реагування на зміни й впровадження відповідних заходів з організації та ведення прибуткового бізнесу. Адже успіх вітчизняного туризму та поліпшення на економічній арені будь-якої держави ґрунтується на побудові чіткої системи туристичного сервісу, що характеризується, перш за все, розширенням асортименту продукції та шляхів її просування.

Останнім часом спектр зарубіжних гастрономічних маршрутів і туристичних пропозицій дозволяє туристу обрати саме те, що б його влаштувало, включаючи ціну та набір послуг. Основні принципи роботи – це високий рівень сервісу в поєднанні з якістю і використанням новітніх технологій. Гастрономічний туризм – це поняття, що характеризується перш за все якістю продукту. Якісний сервіс – ключ до комерційного успіху.

Список використаних джерел

1. Бейдик О. О, Новосад Н. О. Фактори формування туристичних регіонів і центрів в'їзного туризму України. Проблеми міжнародного туризму : зб. наук. праць. Київ : ППНВ, 2010. С. 285–299.
2. Мілінчук О.В., Ткачук А.Ю. Гастрономічний туризм в Україні: сучасний стан розвитку. Вісник ОНУ. Серія: Економіка. 2020. Том 25. Випуск 5 (84). С. 44–48.
3. Расулова А.М. Потенціал ресторанного бізнесу у розвитку гастрономічного туризму України. // Економіка та держава, 2021. – № 5. – С. 78–83.
4. Горова, Д. Гастрономічний туризм в Україні та світі: чим цікавий та як все влаштовано. URL: <https://lowcost.ua/what-is-food-tourism/> (дата звернення 24.10.2022 р.).
5. Закон України «Про туризм» від 15 вересня 1995 р. № 324/95-ВР. URL: <http://www.tropa.dp.ua/extreme/> (дата звернення 24.10.2022 р.).

Павлик І.Я.

магістрантка кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу,
Науковий керівник: завідувач кафедри готельно-ресторанного та туристичного
бізнесу, професор, доктор економічних наук Орленко О.В.

Херсонський державний університет

СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ВИННОГО ТУРИЗМУ

На сьогоднішній день туризм виступає в якості невід'ємної складової

частини економічного розвитку будь-якого регіону та держави в цілому. Сталий розвиток у сфері туризму забезпечується шляхом реалізації відповідної доктрини сталого розвитку, ключовою метою якої є зміна відносин між людиною та навколишнім середовищем для розширення можливостей економічного зростання, формування єдиної координаційно побудованої стратегії існування людства, що спрямована на збереження та відновлення природних ресурсів у межах, що є необхідними для повернення до кордонів господарської місткості біосфери [3, с. 29].

Найбільш популярним регіоном виноробства у світі прийнято вважати Європу, оскільки лідируючі позиції у даній сфері займають Франція, Італія, Португалія, Іспанія та Угорщина. Набуваючи все більшої популярності, винний туризм поширюється не лише на території окремих держав, але й характеризується масштабністю, оскільки до зайняття даним видом туризму залучено держави Північної та Південної Америки, Африки та Австралії. Активізація розвитку винного туризму в світовому масштабі підтверджує факт того, що у межах виноробних регіонів провадиться не лише розвиток зазначеного різновиду туризму, але й спостерігається одночасне просування місцевої туристичної продукції, внаслідок чого забезпечується отримання додаткових економічних та соціальних переваг [2, с. 47].

У відповідності до інформації, представленій на офіційному веб-порталі Всесвітньої туристичної організації (далі – WTO), одним із найбільш популярних різновидів міжнародного туризму виступає тематичний, підвидом якого є саме винний туризм. Фактично винні тури є симбіозом пізнавальних програм, що перебувають у тісному взаємозв'язку із вивченням процесів вирощення та збору винограду, технологічних аспектів його переробки, проведення дегустаційних заходів, а також відвідування туристичних пам'яток відповідного регіону. Винний туризм є новою формою спеціалізованого тематичного туризму, що поєднує в собі ознаки способу організації дозвілля та екотуризму [5]. У цьому зв'язку пропонуємо виокремити різновиди винних турів за ознакою їх функціонального призначення, якими є наступні:

- рекреаційно-оздоровлювальні, у тому числі лікувальні, профілактичні та косметологічні;
- агротури та екотури;
- культурно-пізнавальні та технологічні;
- розважальні, наприклад організація та проведення ярмарок, шопінгу, гастрономічних заходів тощо;
- освітні, наукові та ділові [4, с. 119].

Відповідно до інформації Міжнародної організації виноградарства і виноробства (далі – МОВВ), протягом 2020 року спостерігалось скорочення світового виробництва винної продукції на 3 %, порівняно із 2019 роком. Доцільно зауважити, що одночасно із формуванням тенденції до зменшенні об'єктів вироблення винної продукції одночасно спостерігалось збільшення обсягів її споживання. Лідируючі позиції за показниками споживання винної продукції зайняли Сполучені Штати Америки із показниками 32,6 млн.гл., якими не поступається починаючи з 2014 року. Одночасно має місце зниження показників споживання винної продукції у країнах виробництва вин, зокрема у Франції; збільшення обсягів споживання вина має місце у Німеччині, Італії та Іспанії [5]. Більш детально обсяги порівняння показників споживання вина в інших країнах представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Обсяги споживання вина у світі в розрізі окремих держав у 2020 році

Країна	2020 (млн..гл)
Сполучені Штати Америки	32,6
Франція	21,8
Італія	18,6
Іспанія	17,4
Німеччина	12,8
Угорщина	10,1
Україна	6,8
Австралія	5,8
Загальний обсяг (млн..гл)	262,1

Стосовно світових обсягів виробництва винної продукції можливо зазначити, що у 2020 році спостерігається його зменшення на 23,6 млн.гл.

доцільно зауважити, що такі показники розцінюються МОВВ як історично низькі та обґрунтовуються складними природними умовами у країнах-виробниках [5]. Більш детально зазначену інформацію представлено у таблиці 2.

Таблиця 2

Обсяг виробництва вина у світі в розрізі окремих держав протягом 2020-2021 рр.

Країна	2020 (млн..гл)
Італія	54,8
Франція	48,6
Іспанія	44,4
Сполучені Штати Америки	12,6
Австралія	10,4
Угорщина	9,2
Німеччина	9,0
Україна	1,0
Загальний обсяг (млн..гл)	258,0

Протягом останніх років спостерігається тенденція до стабілізації загального обсягу площ, призначених для вирощування винограду, на території Франції, Німеччини, Румунії та Греції. Проте, в Італії такі площі у 2020 році було зменшено на 8000 га, порівняно з 2019 роком, а в Італії – у 2020 році збільшено на 5000 га, у порівнянні з 2019 роком [5].

Активні темпи розвитку винного туризму вплинули на показники розвитку туристичної галузі в цілому. Наприклад, лише в Італії на протязі останнього десятиліття кількість туристів з інших держав збільшилася майже у два рази. До того ж, значне збільшення кількості туристів спостерігалось у сфері організації гастрономічних турів, внаслідок чого можливо стверджувати про зростання зацікавленості у винному гостротуризмі.

Зростання уваги туристів саме до Італії прийнято пов'язувати із цілою низкою різноманітних факторів, у тому числі й з давньовіковою історією винної продукції цієї країни. Природно-кліматичні умови Апеннінського півострову вважаються ідеальними для зайняття вирощування винограду та виноробства [5]. На сьогоднішній день туристичними операторами пропонується велика кількість винних турів саме до Італії, особливе місце в яких займають такі міста як Тоскана, Венеція та Рим. У цілому такі тури є дещо подібними один до одного,

проте їх різниця полягає у кількості днів перебування у країні та вартістю. Так, за інформацією, представленою ВТО середній винний тур до Італії триває п'ять днів та коштує від 2000 євро, включаючи переліт та проживання. У програму входить дегустація елітних сортів вин та вживання страв італійської кухні [5].

Результати досліджень сучасних фахівців свідчать, що загальний обсяг світової винної промисловості складає 180 млрд. дол. США [5]. Виробництво винної продукції є сектором, який набуває все більшого значення у таких країнах як Італія, Франція, Іспанія, Греція, Молдова, Румунія, Грузія, Болгарія тощо. На сьогоднішній день у світі набуває актуальності такий напрямок туризму як енагастрономія, який полягає у підборі та поєднанні вин з кулінарними стравами та харчовими продуктами. Зазначений напрямок туризму з кожним роком набуває популярності у різних світових країнах, позитивно впливаючи на кількість туристів [1].

У зв'язку із вищевикладеним можливо зробити висновок, що винний туризм є достатньо поширеним у світі, проте його центром прийнято вважати Європу. Це обґрунтовується тим, що саме європейські країни визнані одними із найбільших у світі виробників та експортерів винної продукції, у зв'язку із чим займає лідируючі позиції за кількістю туристів. Україна є однією із європейських держав, яка володіє достатньо розвиненим виноробним комплексом, що дозволяє виробляти різні види винної продукції.

Список використаних джерел

1. Михайлюк О.Л. Перспективи розвитку винних туристичних кластерів на Півдні України. Науковий вісник ОНЕУ. № 1. 2013. С. 29-41.
2. Нездоймінов С. Г. Терруар як основа розвитку винного туризму на півдні України. Агросвіт. 2013. № 22. С. 46-52.
3. Осипов В. Виноградарство та виноробство України. Сучасний стан, проблеми, тенденції розвитку. Економіст. 2015. № 5. С. 28–31.
4. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку: монографія / за заг. ред.. В.Г. Герасименка. Одеса: Астропринт, 2013. 304 с.
5. World Tourism Organization. URL: <http://www2.unwto.org/ru>. (дата звернення: 12.09.2022).

ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ СПІВРОБІТНИЦТВА У СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСАХ

Стратегічні альянси – це угоди, що ґрунтуються на довірі та співпраці відповідно до поставлених цілей, учасники яких доповнюють у бізнес-можливостях один одного. Водночас це прагматичні союзи, кожна зі сторін у яких прагне переслідувати насамперед свої вигоди та переваги для здобуття перемоги в конкурентній боротьбі за рахунок успішного розставлення сил і захисту або розширення ринкової території.

Стратегічні альянси в міжнародному бізнесі посилюють і надають гнучкої форми процесам концентрації та централізації капіталу, ще більше посилюють міць найбільших компаній завдяки узгодженню й об'єднанню їхніх зусиль із збільшення світових ринків та усунення дрібніших і слабших конкурентів [1, с. 204].

Стратегічні альянси мають свої переваги та недоліки. До переваг співробітництва у стратегічних альянсах можна віднести:

1. Можливість швидко виходити на нові ідеї. Але освоєння компетенцій партнера, водночас, передбачає захист власних комерційних і технологічних секретів або, принаймні, суттєве обмеження доступу до них. У низці випадків доступ до ноу-хау оформляється відповідними контрактами.
2. Не просто вихід на збутові мережі партнера або зниження витрат виробництва, а й освоєння знань партнера та захоплення його ключових компетенцій.
3. Можливість перенесення акценту з двосторонніх партнерств на створення мереж стратегічних альянсів за участю кількох компаній. Це, своєю чергою, змінює традиційні механізми суперництва, а як суб'єкти конкуренції починають

виступати не окремі фірми, а консолідовані на основі стратегічних інтересів групи фірм.

4. Можливість колективного використання ресурсів без втрати власної спеціалізації та незалежності. Це особливо ціно для галузей, де швидко змінюються потреби, продукти та ринки, а також для галузей з високим ступенем невизначеності, коли контракти можуть виявлятися неефективними, а повна інтеграція через поглинання та злиття залучає до обігу всі ресурси, зокрема непотрібні або збиткові. Альянси дають змогу цього уникати.

5. Особливо дієвими стратегічні альянси виявляються в тих випадках, коли нові технології зумовлюють зв'язки між галузями, які раніше активно не взаємодіяли між собою. На основі союзів фірми можуть вийти на ресурси і знання набагато швидше, ніж при входженні в нові галузі самостійно. У нових і швидкозростаючих галузях нерідко стандарти перебувають у стадії становлення. І поєднання зусиль дає змогу досягати успіху в боротьбі за лідерство зі встановлення стандартів.

Недоліками стратегічних альянсів є:

- Часто незалежні компанії мають різну мотивацію і навіть цілі, що суперечать одна одній. Досягти в цих випадках ефективної координації в діяльності досить складно, тому що знадобиться багато експертів і зустрічей для того, щоб визначитися, як діятиме партнерська угода.

- В альянсі також завжди присутня небезпека залежності від іншої компанії під час проведення важливих випробувань протягом тривалого періоду. Щоб бути серйозним суперником, компанія повинна постійно розвивати свої внутрішні можливості в усіх сферах для посилення своєї позиції серед конкурентів і досягнення стабільної конкурентної переваги. Якщо це неможливо, то злиття компаній є кращим варіантом, ніж стратегічний альянс [2].

Стратегічні альянси відіграють одну з провідних ролей в економіках розвинутих країн світу. Вони є головною складовою глобальної конкуренції. Дозволяють швидко досягти стратегічних цілей та ефекту синергізму з невеликими операційними витратами, меншими потребами в інвестиціях та

високим потенціалом успіху. Стратегічні альянси між підприємствами різних напрямків діяльності – ключовий елемент стратегічного передбачення. Одними з основних учасників стратегічних альянсів в світі є галузі автомобілебудування, авіація, фармацевтика, галузі телекомунікацій та інформаційних технологій, страхові компанії. Це обумовлено переш за все наявністю у них великих обсягів довгострокових капіталів, потребою ефективного їх використання та об'єктивною необхідністю диверсифікації діяльності і підвищення рентабельності операцій [3].

Таким чином, переваги стратегічного альянсу переважають його недоліки та небезпеки, якщо тактику партнерства застосовують правильно, і для того, щоб позитивний ефект вступу компанії в стратегічний альянс превалював над негативним, необхідно враховувати такі моменти:

- партнер зі стратегічного альянсу має бути сумісним із цією компанією;
- краще, якщо товари і позиції на ринку партнера доповнюють товари і позиції даної компанії, а не конкурують з ними;
- у рамках стратегічного альянсу небезпечно передавати партнеру інформацію, яка може позначитися на боці конкурента;
- не слід чекати від альянсу негайної віддачі, багато в чому результат залежить від довіри, що існує між компаніями;
- при укладенні стратегічного альянсу потрібно швидко і детально ознайомитися з основними ідеями і практикою партнера в галузі технології та управління і впровадити у свою діяльність найбільш раціональне з цього;
- стратегічний альянс необхідно розглядати як тимчасову угоду між партнерами, і якщо він стає не вигідним, його доцільно відразу ж розривати.

Список використаних джерел

1. Каїра З.С., Омелянчук А.І., Іванова О.В. Стратегічні альянси: Навч. посіб. – Донецьк: ТОВ “Юго-Восток, Лтд”, 2006. – 204 с.
2. Глушаниця Р.В. Кластерний принцип формування міжнародних стратегічних альянсів / Р.В. Глушаниця // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. –

№3. – С. 38-43.

3. Станіва К.М. Формування стратегічних альянсів у міжнародному економічному просторі / К.М.Станіва // Держава та регіони. – 2009. – №3. – С.175-179.

4. Шикіна О.В. Приклади стратегічних альянсів в готельному бізнесі. Матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством». Полтава: ПДАУ, 2022. 847 с., С.725-727.

5. Шикіна О.В., Гончаренко Я.Є., Ремігайло І.Ю. Досвід створення стратегічних альянсів в готельному бізнесі. Економіка та суспільство, (36), 2022. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-36-22>

Транченко Л.В.,

д.е.н., професор, завідувач кафедри туризму та

готельно-ресторанної справи,

Уманський національний університет садівництва

РОЗВИТОК КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЧЕРКАЩИНИ

Черкащина має великі можливості для розвитку туризму і проаналізувавши настільки ефективно використовується курортно-рекреаційний потенціал регіону можна визначити пріоритети щодо подальшого розвитку туризму на даній території. Так як туризм це одна з провідних галузей, що може покращити економічний стан регіону за рахунок приїжджих. І займає важливе місце в соціальному розвитку області.

Туристичний потенціал регіону нараховує 39 державних музеїв та 7 національних та державних історико-культурних заповідників (Шевченківський національний заповідник в Каневі; національний заповідник «Батьківщина Тараса Шевченка» на Звенигородщині; Корсунь-Шевченківський національний історико-культурний заповідник; національний заповідник «Чигирин»;

Кам'янський державний історико-культурний заповідник; державний історико-культурний заповідник «Трахтемирів»; державний історико-культурний заповідник «Трипільська культура» на Тальнівщині, а також державний історико-архітектурний заповідник «Стара Умань». На державному обліку перебуває 9266 пам'яток історії та культури, з яких 85 – національного значення. В цілому в області на будівництво та реконструкцію туристичної та курортно-рекреаційної сфер з початку 2008 р. було використано близько 900 млн. грн., з них власних коштів понад 740 млн. грн. та понад 140 млн. грн. з місцевих бюджету. Сьогодні на туристичному ринку Черкащини працюють понад 100 ліцензованих підприємств, які за 2018 рік надали послуг понад 42 тис. туристів на суму 25 млн. 576 тис. грн.

З метою гідної презентації області, створення її іміджу як туристично-привабливого краю, рекламування туристичних можливостей та просування їх на міжнародний туристичний ринок управлінням культури і туризму облдержадміністрації організовано та проведено урочистості з нагоди оголошення 2008 року Роком туризму і курортів в Україні. Організовано експозиції «Золотою підковою Черкащини» і проведено відповідні презентаційні заходи з забезпеченням участі національних та державних історико-культурних та історико-архітектурних заповідників, суб'єктів туристичної діяльності внутрішнього ринку, осередків сільського зеленого туризму Черкащини. До списку історичних населених місць України включено 13 населених пунктів області.

Для більшого розвитку сільського зеленого туризму були розроблені наступні туристичні маршрути: Маршрут «Уманське диво» (м. Умань); Маршрут «Легенди Холодного Яру» (Чигиринський район); Маршрут «Місцями козацької слави» (м. Чигирин); Маршрут «На батьківщину Т.Г. Шевченка» (с. Моринці, с. Шевченкове). Сільський (зелений) туризм, або агротуризм, є одним з видів екологічного туризму, який останнім часом набуває поширення і продовжує активно розвиватися в багатьох європейських країнах

Організації туристичних маршрутів і рекреаційної діяльності сприяє наявність розгалуженої транспортної мережі та можливість забезпечення потенційних туристів та рекреантів екологічно чистими продуктами харчування. Розвиток туристсько-рекреаційної діяльності сприяє одержанню коштів для збереження та відтворення значного природного та історико-культурного потенціалу регіону, стимулює відродження народних ремесел та промислів, обслуговуючі та переробні галузі економіки. Як показує час, для Черкаської області індустрія туризму вже сьогодні стає однією з провідних галузей. Упродовж останніх років було організовано і проведено низку національних та міжнародних заходів з різних видів оздоровчо-спортивного туризму. Велику увагу треба приділити для подальшого розвитку даного виду туризму так як, місцевість має всі необхідні ресурси для залучення більшої кількості туристів.

Таким чином, Черкащина має великий природно-рекреаційний і туристичний потенціал для більш ефективного розвитку різних видів туризму. Але, відсутність державного фінансування призвела до того, що структури управління різних видів туризму, які існували раніше, в основному припинили свою діяльність. Державі потрібно виділяти більше коштів на розвиток зеленого, молодіжного, соціального та оздоровчого туризму в регіоні. Використання курортно-рекреаційного потенціалу Черкаського регіону використовується не достатньо ефективно, що призводить до малих фінансових надходжень. Потрібно розробляти нові програми, екскурсії та маршрути для різної вікової категорії людей. Особливо велику увагу треба приділяти розвитку туризму на свята. Розробляючи тематичні тури, такі як, сімейні новорічні тури, молодіжні романтичні тури, тури з відвідуванням церков та монастирів на пасхальні свята та інші.

Все це буде приваблювати все більше і більше туристів, розвиваючи різні види туризму і накопичувати кошти на більш ефективне використання курортно-рекреаційного потенціалу регіону, а саме на реконструкцію історико-туристичних пам'яток, розробку нових програм і турів і рекламу.

Список використаних джерел

1. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку: монографія / за заг. ред.. В.Г. Герасименка. Одеса: Астропринт, 2013. 304 с.
2. World Tourism Organization. URL: <http://www2.unwto.org/ru>. (дата звернення: 12.09.2022).

Цвілий С.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу, Національний університет «Запорізька політехніка»

Зайцева В.М.

к.п.н., професор, завідувач кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу, Національний університет «Запорізька політехніка»

ОЦІНКА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ

Закордонні дослідники проблем економічної інтеграції туристичних регіонів сформувавши два базові підходи до оцінки рівня економічної інтеграції територій, які активно використовуються в практиці державного управління регіональним розвитком. В основу першого покладено порівняльний аналіз показників, що характеризують інтенсивність і тісноту економічних зв'язків між регіонами за кілька періодів [1]. При аналізі євроінтеграційних процесів в галузі туризму цей підхід доцільно використовувати при дослідженні прикордонних регіонів України з ЄС з метою характеристики ступеня інтеграції туристичного бізнесу. Транскордонне економічне співробітництво має на меті створення транскордонного кластеру: спрощення правових, адміністративних процедур, наближення соціальних і культурних параметрів прикордонних регіонів з метою ефективного функціонування бізнесу. Оцінка ступеня взаємодії здійснюється на основі порівняння: міжрегіонального товарообігу з товарообігом між іншими туристичними регіонами країни; часткою товарообігу інтегрованих регіонів у складі їх сукупного регіонального продукту; співвідношення обсягу прямих

інвестицій між інтегрованими регіонами з показником прямих інвестицій в інші туристичні регіони. Характер динаміки показників свідчить про посилення (або ослаблення) інтеграційних зв'язків між регіонами, що також дозволяє зробити висновки про посилення (ослаблення) загроз економічній безпеці [2, С. 268].

В рамках іншого підходу здійснюється перевірка виконання умов закону єдиної ціни (Law of one price) шляхом побудови економетричних моделей [3]. Основна перевага другого підходу полягає в достатності і доступності статистичної інформації, яка потрібна для побудови економетричних моделей.

В сучасній економіці сталий розвиток слаборозвинених регіонів і галузей, вирішення проблем зайнятості, стимулювання економіки зменшення наслідків спадів економічного розвитку і забезпечення економічної безпеки вимагають активної участі держави в інтеграційних процесах на територіальному рівні [4].

З метою визначення впливу євроінтеграційних процесів в туризмі на рівні регіону логічним є застосування комплексного методичного інструментарію. Сформовані на основі досліджень вітчизняних та закордонних авторів методичні підходи до аналізу впливу євроінтеграційних процесів на галузь туризму в регіоні полягають в аналізі економічних показників та застосуванні експертних методів дослідження явищ. У цьому зв'язку, алгоритм оцінки євроінтеграційних регіональних процесів в галузі туризму передбачає реалізацію певних етапів.

Етап 1. Сценарний, передбачає проведення процедур: 1) формулювання мети і вибір аналізу; 2) аналіз нормативної та законодавчої літератури в галузі регулювання процесів євроінтеграції територій та підгалузей; 3) ознайомлення з результатами роботи відповідальних державних та місцевих органів влади.

Етап 2. Корекційний: 1) вибір критеріїв і показників ефективності; 2) вибір інструментарію аналітики та затвердження процедури розрахунку; 3) визначення переліку вихідних даних і уточнення системи аналітичних показників.

Етап 3. Розрахунковий, який умовно можна розділити на три підетапи. Етап 3.1. Аналіз загальних загальнонаціональних економічних показників, які характеризують рівень євроінтеграції туристичних регіонів: 1) показник значущості взаємних потоків; 2) показник відкритості регіонів в туризмі.

Етап 3.2. Аналіз загальних економічних показників, які характеризують рівень євроінтеграції регіону: 1) обсяг прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу, дол. США; 2) темп зростання прямих іноземних інвестицій, %; 3) темп росту експорту товарів (послуг); 4) темп росту імпорту товарів (послуг); 5) частка країн ЄС в регіональному експорті та імпорті; 6) визначення інтегративної активності міст регіону; 7) коефіцієнт інтеграції у сфері міжрегіонального обігу послуг; 8) коефіцієнт інвестиційної міжрегіональної активності; 9) коефіцієнт інтенсивності інтеграційних економічних процесів; 10) коефіцієнт інвестиційної відкритості регіону для ЄС; 11) коефіцієнт ефективності міжрегіональної економічної інтеграції; 12) коефіцієнт галузевого приросту ВРП.

Етап 3.3. Аналіз економічних показників, що характеризують рівень євроінтеграції регіону в галузі туризму: 1) характеристика експорту та імпорту в регіоні (грошові показники), питома вага експорту та імпорту з ЄС у загальному обсязі імпорту/експорту регіону; 2) моніторинг країн-експортерів та імпортерів – середньорічний темп зростання (за три роки) експорту та імпорту регіону.

Етап 4. Діагностичний: 1) обрання рівня деталізації аналізу і форми представлення отриманих результатів; 2) аналіз ефективності функціонування інтеграційних зв'язків та комунікацій в галузі туризму.

Етап 5. Підсумовуючий: 1) характеристика обсягу та спрямування прямих інвестицій в індустрію туризму; 2) характеристика регіональних інвестиційних проектів в галузі туризму; 3) дослідження співробітництва з транснаціональними корпораціями в масштабі регіону (туризм і суміжні галузі); 4) співробітництво з великими Європейськими фінансово-кредитними інститутами; 5) здійснення SWOT-аналізу, виявлення слабких і сильних сторін розвитку євроінтеграційних процесів в регіоні; 6) застосування форсайт-технології для аналізу перспектив євроінтеграційних процесів в регіоні (туризм): виявлення ключових трендів, перспектив, формування стратегії на коротко-, середньо- та довгостроковий горизонт з різними ймовірностями настання; 7) формування рекомендацій та нормативних документів з метою сприяння розширенню інтеграційних процесів та налагодження інвестиційного клімату та зовнішньоекономічних зв'язків з ЄС.

Якість вивчення тенденцій розвитку туризму знаходяться в прямій залежності від використання науково-практичних методів дослідження туризму як явища. Експертні методи оцінки мають низку позитивних рис, серед яких можливість застосування в умовах обмежених економічних даних, простота та швидкість отримання оцінок, використання досвіду та знань авторитетних осіб в галузі. Популярною методикою збору інформації від експертів та оцінювання стратегічних пріоритетів розвитку соціально-економічних явищ є форсайт-технології. Форсайт (майбутнє) є методом просування інновацій, стратегічної оцінки та проактивного формування майбутнього [5]. В цілому, як свідчить практика, часовий горизонт дозволяє виділити: короткостроковий форсайт (3 – 6 років); середньостроковий (6 – 10 років); довгостроковий (до 30 років)..

Використання форсайту для дослідження регіонального розвитку туризму є актуальним у післявоєнному періоді, оскільки туризм як галузь послуг чинить істотний вплив на зростання валового регіонального продукту, забезпечуючи підвищення зайнятості та конкурентоспроможності території.

Методологія форсайт-технології передбачає продуктивний діалог між різними зацікавленими сторонами в структурі форсайт-сесії. Через це особливу увагу слід приділити вибору учасників форсайт-групи [6, С. 172]: 1) власники туристичних підприємств регіону та фахівці зі створення стратегій; 2) фахівці з маркетингу; 3) бізнес-консультанти; 3) органи місцевої влади; 4) фахівці регіонального центру туризму; 5) спеціалісти сфери освіти та фахівці з НДДКР; 6) представники міжнародних туристичних компаній. Використання форсайт-технології близько до SWOT-аналізу, проте включає окрім дослідження загроз та можливостей вивчення і інших показників: тренди, технології, формати, нормативні акти в площинах часового горизонту та ймовірності [7].

Взагалі, в поствоєнній економіці розвиток вітчизняних регіонів і галузей, вирішення проблем зайнятості, стимулювання економіки, зменшення періодів спадів економічного розвитку і забезпечення економічної безпеки вимагають активної участі бізнес-еліти, експертів, представників малого та середнього бізнесу, державних органів в інтеграційних процесах на територіальному рівні.

Трансформація глобального бізнесу та суспільних інститутів до нових економічних умов диктує траєкторію розвитку вітчизняної туристичної галузі, яка в довоєнні роки стрімко наростила рівні диверсифікації і відкритості для світової спільноти і міжнародного співробітництва. В силу набуття особливого статусу сервісної економіки в поствоєнній перспективі туристична підсистема глобального господарства посилює позиції в якості одного з вирішальних елементів «високої» світової політики. Так, під впливом сталих міжнародних системних факторів нестабільності, еволюції ціннісних систем країн, політико-економічних змін, еколого-просторових зрушень, а також на тлі глобальних викликів людству, сучасний туризм набуває загальносвітового характеру.

Список використаних джерел

1. Dougherty J., Pfaltzgraff R. Contending Theories of International Relations. A Comprehensive Survey. J. Dougherty, R. Pfaltzgraff. N. : Harper Collins, 1990. P. 433.
2. Tsviliy S., Gurova D., Zhuravlova S., Mykhailyk D. *Economic security of the sphere of tourism business in the postwar period*. Current issues of security management during martial law: scientific monograph. Košice: Vysoká škola bezpečnostného manažérstva v Košiciach, 2022. 311 p. Pp. 265-277.
3. Матюшенко І.Ю. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції: навчальний посібник / І.Ю. Матюшенко, С.В. Беренда, В.В. Резніков. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. 496 с.
4. Безхлібна А.П., Цвілий С.М. Наукові засади аналізу Євроінтеграції. *Туристична галузь України в період Євроінтеграції: теоретичний аспект* : монографія / колектив авторів ; за заг. ред. В.М. Зайцевої. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2021. 183 с. С. 53-78.
5. Tsviliy S., Gurova D., Korniienko O. Postcoronavirus development of the regional tourist destination on the principle of public-private partnership. *ЗВО «Міжнар. ун.-т бізнесу і права. Наук.-вироб. ж-л «Бізнес-навігатор»*. Херсон : ВД «Гельветика», 2020. № 4(60). С. 134 – 138.
6. Zaitseva V., Tsviliy S., Gurova D., Korniienko O., Mamotenko D. Postcoronavirus formation of tourist micro-business of the region on the basis of economic security. *Management, finance, economics: modern problems and ways of their solutions* : collective monograph. USA. Boston: Primedia eLaunch, 2021. 616 p. P. 169-202.
7. Індустрія гостинності в Україні: стан і тенденції розвитку. *Колект. моногр.* Кол. авт / за ред. В. Зайцевої. Запоріжжя: Просвіта, 2017. 240 с.

СЕКЦІЯ 6. РЕФОРМУВАННЯ ПРАВОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Kaparulin Y.

Ph.D in History, Research Fellow at Weiser Center for Europe & Eurasia (WCEE),
University of Michigan (USA); Director of Raphael Lemkin Center for Genocide
Studies, Associate Professor at the Department of National, International Law and
Law Enforcement of the Faculty of Business and Law of Kherson State University
(Ukraine)

DECLARATION OF THE VERKHOVNA RADA OF UKRAINE "ON THE GENOCIDE COMMITMENT BY THE RUSSIAN FEDERATION IN UKRAINE": HISTORICAL AND LEGAL ASPECTS OF CONTENT

As a result of the full-scale invasion of the Russian Federation into the territory of Ukraine after 24 February 2022, massive crimes against civilians were committed, accompanied by the destruction of the infrastructure of both large cities and smaller settlements. In the first weeks of the war, it became apparent that this violence could not be explained by the accompanying risks that accompany any hostilities. The torture and murder of people who actively or passively resisted the Russian military, together with the destruction of schools, universities, museums, theaters, and other cultural sites that had no military significance, gave reason to talk about the special intent of such actions.

Relying on the sources of International Humanitarian Law, in particular, the provisions of the Convention on the Prevention and Punishment of the Crime of Genocide and Article 6 of the Rome Statute of the International Criminal Court, the Verkhovna Rada of Ukraine decided to approve the Declaration of the Verkhovna Rada of Ukraine "On the Genocide Commitment by the Russian Federation in Ukraine".

In the Explanatory Note to the Resolution, the Parliament identified five key aspects: justification of the need to adopt the Resolution; goals and objectives of the

Resolution; general characteristics and main provisions of the Resolution; financial and economic justification; justification of the expected socio-economic, legal and other consequences of the application of the Resolution after its adoption. In particular, considerable attention was paid to the characteristics of the policy of the Russian Federation towards Ukraine in recent years, which contributed to the rooting of hate speech against Ukrainians and led to an aggressive war. The continuity of this policy to the tragic events of the Soviet period of Ukraine's history, in particular the times of Stalin and his genocidal policy, was noted.

An important aspect was to note the prospects for which the investigation of the crimes of the Russian Federation in Ukraine is not limited only to the investigation of the crime of genocide. Also, the Prosecutor General's Office, the Ministry of Foreign Affairs of Ukraine, and the Ministry of Justice of Ukraine were instructed to take measures to properly document the facts of crimes against humanity, war crimes, and other serious crimes on the territory of Ukraine. This will allow for a more flexible policy in the course of investigations initiated both in Ukraine and abroad.

List of references

1. Pro Zaiavu Verkhovnoi Rady Ukrainy "Pro vchynennia Rosiiskoiu Federatsiieiu henotsydu v Ukraini" Postanova Verkhovnoi Rady Ukrainy // Verkhovna Rada Ukrainy. Ofitsiinyi vebportal parlamentu Ukrainy; Zaiava, Zapyska vid 14.04.2022 № 2188-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2188-20#Text>
2. Konventsiiia pro zapobihannia zlochynu henotsydu ta pokarannia za noho // Verkhovna Rada Ukrainy. Ofitsiinyi vebportal parlamentu Ukrainy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_155#Text
3. The Rome Statute of the International Criminal Court // International Criminal Court. URL: www.icc-cpi.int/sites/default/files/RS-Eng.pdf

Jamali J.A.

Magister, PhD Research Fellow at the Department of International and European Law, Palacky University Olomouc, Olomouc, Czech Republic

Kozlová K.A.

Master of Laws, PhD Research Fellow at the Department of International and European Law, Palacky University Olomouc, Olomouc, Czech Republic

GAME OVER FOR RUSSIAN ATHLETES?: HUMAN RIGHTS ASPECTS OF MEASURES ADOPTED BY INTERNATIONAL SPORTS ORGANISATIONS AS A RESPONSE TO THE RUSSIAN INVASION OF UKRAINE

The Russian invasion of Ukraine has tested the mettle of the international community, prompting not only States, but also non-state actors, to take deterrent action in response. Indeed, international sports organisations, namely FIFA and UEFA, have been rather successful in shifting the power dynamics by introducing a complete ban on the Russian national and club teams. This article aims to inquire into the human rights implications of such actions taken by international sports organisations. First, the article departs from an assessment of the legal status of FIFA and UEFA under international law, and reflects on how a legal link could be established vis-à-vis their human rights obligations. Second, it examines the specific human rights concerns arising for Russian athletes as a result of the impugned measures by FIFA and UEFA, further scrutinising them against international human rights law principles. Last, it draws basic pathways for how possible human rights violations committed in the context of measures adopted by such organisations could be remedied, outlining the challenges of arbitration and litigation in Switzerland.

Kerikmäe T.

PhD, Professor of European Legal Policy and Law & Technology
Department of Law Tallinn University of Technology, Estonia

Antonov A.

MSc, Doctoral Candidate Department of Law
Tallinn University of Technology, Estonia

**CONCEPTUALIZING ETHICAL CHALLENGES IN DEVELOPMENT AND
USAGE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE SYSTEMS:
TOWARDS ‘ETHICS BY DESIGN’**

‘We should work on the competence, capabilities, mechanisms and the supporting institutions that allow us to investigate systematically in moral terms what is designed, developed and produced and identify which values are supported or realised by designs that shape the lives of people. This is what we may call the ideal of ‘design for values’, ‘value-sensitive design’ or ‘ethics by design’ [1].

Discussions on how to leverage the potential of Artificial Intelligence Systems (AI) (*see, definition in: [2]*) for societal good in business and public administration contexts have taken centre stage both in scholarly and policy discourses ([3];[4];[5];[6]), not least amid the COVID-19 pandemic. Digitalization and the ensuing transformative processes, in particular related to development of digital ecosystems [7], challenges variable stakeholders, ranging from CEOs to local policymakers, to rethink traditional business models and delivery of public services [8]. While stakeholders in the private sector are primarily incentivized to design, train and deploy AI systems for the purpose of empowering consumers, adoption of AI systems at public sector levels takes place in the context of citizen empowerment for public good. This paper argues that reflections on AI policy need be grounded in ethics, fundamental rights *and* value-sensitive design rationales (for an in-depth understanding of value-sensitive design approaches, see: [9]) at *both* private and public sector levels and be open to all democratically minded stakeholders therein, considering the implications wide-scale adoption of AI systems, in particular those classified as high-risk [2], bear for society at large.

To justify this claim, the paper reviews existing AI governance literature through the prism of ethics, fundamental rights *and* value-sensitive design with particular focus on AI development and usage for public services and additionally suggest that key societal benefits of AI systems can only be harnessed if core underlying ethical challenges in development and usage of AI are *incrementally* and *iteratively* put under public scrutiny [10] taking into account that the features of *incremental* and *iterative* policy design, which are characteristic to value-sensitive design approaches, have yet been only weakly adopted at public and business administration levels [9].

Additionally, the theoretically informed argument is premised on the assumption that AI as a general purpose and dual-use technology, metaphorically conceived as a double-edge sword, or in the Estonian context as the mythical figure of *Kratt*, one that is ‘devoted to serving its master’, but, if not ethically governed, ‘can become bad’ ([11];[12]), requires a certain method of steering or governance that takes account of context-specificity, thus being *facilitative by design*.

As such, resting on two pillars – *incremental* and *iterative* identification of ethical pitfalls, and *facilitative by design* AI governance – a thorough literature review is conducted to map ethical challenges in development and usage of AI systems. These challenges are thereafter synthesized into five themes in the paper, the output of which culminates into and is illustrated by a conceptual framework, outlining avenues for future research on adoption of value-sensitive design methods into design of AI policies at public and business administration levels.

Essentially, the aim of this research is to contribute to the challenge of ‘*opening the black box of AI*’ to society ([13];[14]), being thus geared towards informing policy discussions on AI at *both* business and public administration levels with ethics, fundamental rights *and* value sensitive design rationales.

List of references

1. European Group on Ethics in Science and New Technologies (2021). Values for the Future: The Role of Ethics in European and Global Governance, Publications Office of the European Union, Luxembourg;

2. EU Commission. Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council Laying Down Harmonised Rules on Artificial Intelligence (Artificial Intelligence Act) and Amending Certain Union Legislative Act. EC, COM (2021) 206 (21 April 2021) [Accessed on: 27.10.2022] <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52021PC0206>;
3. Dafoe, A. (2018). AI Governance: A Research Agenda. Governance of AI Program, Future of Humanity Institute (27 August 2018) [Accessed on: 27.10.2022] <https://www.fhi.ox.ac.uk/wp-content/uploads/GovAI-Agenda.pdf>;
4. Floridi, L. et al. (2018). "AI4People—An Ethical Framework for a Good AI Society: Opportunities, Risks, Principles, and Recommendations." *Minds and Machines*, vol. 28, n. 4: pp. 689–707, DOI: <https://doi.org/10.1007/s11023-018-9482-5>;
5. Kerikmäe, T., and Pärn-Lee, E. (2021). "Legal Dilemmas of Estonian Artificial Intelligence Strategy: In Between of E-Society and Global Race." *AI & Society*, vol. 36, no. 2: pp. 561-572, DOI: <https://doi.org/10.1007/s00146-020-01009-8>;
6. Metcalf, K. N., and Kerikmäe, T. (2021). "Machines Are Taking over-Are We Ready?." *The Singapore Academy of Law Journal*, vol. 33: pp. 24-49;
7. Kerikmäe, T. and Ramiro Troitiño, D. (2022). "Introducción. Digitalización de la Unión Europea: repercusiones y expectativas." *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, n. 131: pp. 7-15. DOI: doi.org/10.24241/rcai.2022.131.2.7;
8. Kerikmäe, T.; Hoffmann, T. and Chochia, A. (2018). "Legal Technology for Law Firms: Determining Roadmaps for Innovation." *Croatian International Relations Review*, vol. 24, no. 81: pp. 91-112. DOI: <https://doi.org/10.2478/cirr-2018-0005>;
9. Friedman, B., and Hendry, D. G. (2019). *Value Sensitive Design: Shaping Technology With Moral Imagination*. MIT Press, Cambridge;
10. Antonov, A. (2022). "Gestionar la Complejidad: La Contribución de la UE a la Gobernanza de la Inteligencia Artificial." *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, n. 131: pp. 41-68. DOI: <https://doi.org/10.24241/rcai.2022.131.41>;
11. Kerikmäe, T., Metcalf, K., Hoffmann, T., Minn, M., Liiv, I., Taveter, K., Shumilo, O., Solarte Vasquez, M. C., Antonov, A. (2019). 1st Report on Legal Framework and Analysis Related to Autonomous Intelligent Technologies. (1–11). Riigikantselei;
12. Antonov, A. and Kerikmäe, T. (2020). Trustworthy AI as a Future Driver for Competitiveness and Social Change in the EU. In: *The EU in the 21st Century*: pp. 135-154. Springer, Cham;
13. Buiten, M. C. (2019). "Towards Intelligent Regulation of Artificial Intelligence." *European Journal of Risk Regulation*, vol. 10, no. 1: pp. 41-59. DOI: <https://doi.org/10.1017/err.2019.8>;

14. Theodorou, A., and Dignum, V. (2020). "Towards ethical and socio-legal governance in AI." *Nature Machine Intelligence*, vol. 2, no. 1: pp. 10-12. <https://doi.org/10.1038/s42256-019-0136-y>.

Алябов Ю.В.

керівник юридичної клініки ХДУ,
Херсонський державний університет, Херсон, Україна

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СИСТЕМИ ЮРИДИЧНИХ КЛІНІК В УКРАЇНІ

В п'ятидесятих роках минулого століття в США формалізується ідея розроблення на юридичних факультетах закладів вищої освіти практичного курсу, який би надав можливість здобувачам спеціальності «Право» використовувати на практиці свої знання з теоретичних навчальних дисциплін, і одночасно надавати кваліфіковану юридичну допомогу соціально незахищеним верствам населення, які не мають змоги сплатити за юридичні послуги. Поступово цей курс став популярним не тільки серед студентів університетів, алей серед населення. Люди все частіше стали звертатись до юридичних клінік за допомогою у правових питаннях.

Пізніше ідея створення юридичних клінік при університетах поширюється по Європі. Європейські університети змагаються у запрошенні більшої кількості клієнтів і покращенні якості юридичних послуг, які їм надаються. В англійських країнах цей курс називається «Юридичні клініки». Але це не єдиний варіант назви курсу. В Україні використовують назви: «Юридична допомога», «Юридична практика», «Про боно» («Для суспільного блага»).

Поступово, під поняттям «юридична клініка» наукова спільнота починає розуміти «отримання практичних навичок студентами старших курсів через надання юридичних консультацій населенню, яке потребує юридичної

допомоги, але не може звернутись до юридичної фірми з причини відсутності коштів» [1, с.233].

Юридичні клініки, як певний вид специфічної правової допомоги, мають характерні відмінні риси:

- 1) юридична клініка – це навчально-практичний курс, який передбачає наявність таких взаємопов'язаних складових як викладачі і студенти;
- 2) цей курс організовується самими університетом, який наймає викладачів-фахівців з практичного права, і є офіційно введеним в розклад занять як обов'язкова дисципліна, або дисципліна вільного вибору;
- 3) юридична клініка передбачає надання безкоштовної правової допомоги соціально незахищеним верствам населення.

Юридична клінічна освіта розширює можливості практичної діяльності здобувачів спеціальності «Право», а також сприяє наданню безоплатної правової допомоги. Ефективність діяльності юридичної клініки досягається за допомогою постійного контролю за діяльністю студентів-практикантів з боку викладацького складу, постійної допомоги викладачів-керівників юридичної клініки і надання методичних рекомендацій щодо підготовки проектів письмових юридичних консультацій [2, с.113].

Для продуктивної і професійної роботи юридичної клініки необхідно системно і періодично проводити семінари-практикуми, зустрічі з представниками громадських і правозахисних організацій, практикуючими юристами, адвокатами, нотаріусами, працівниками судових та правоохоронних органів, органів юстиції. Важливо також проведення силами студентів-практикантів і викладацького складу юридичної клініки проводити правопросвітницькі заходи для учнівських колективів шкіл, коледжів, ліцеїв, для студентської спільноти, для трудових колективів і громадських організацій. Такі заходи відповідають положенням Національної програми правової освіти населення[4] і слугують презентацією можливостей юридичних клінік, допомагають знайомити громадян з правовою проблематикою, з актуальними правовим явищами.

Серед актуальної тематики для проведення семінарів-практикумів для зацікавлених осіб і представників громадських організацій, трудових колективів, учнівських і студентських колективів можуть бути, наприклад: «Протидія булінгу у дитячому середовищі», «Мобінг: поняття, різновиди, причини, наслідки», «Кібербулінг в освітньому середовищі», «Забезпечення доступу до правосуддя в умовах воєнного стану», «Підвищення правової обізнаності внутрішньо переміщених осіб». Проведення таких заходів відповідає необхідності реалізації положень Національної стратегії у сфері прав людини[3].

Автори проекту «Університет – простір прав людини»[5] вбачають побудову своєї концепції на двох принципах: «права людини через освіту» та «права людини в процесі освіти». Перший принцип полягає в тому, що всі компоненти та процеси навчання, в тому числі навчальні програми, матеріали, методики та підготовка кадрів мають сприяти засвоєнню принципів прав людини. А зміст другого принципу полягає в тому, що права усіх учасників освітнього процесу мають дотримуватись, і університет, як інституція, є відповідальним за таке дотримання.

Цей проект передбачає робити зусилля у п'ятьох напрямках:

- 1) політичні заходи та методи реалізації таких заходів;
- 2) процеси та механізми викладання та навчання;
- 3) наукові дослідження;
- 4) навчальне середовище;
- 5) освіта та професійний розвиток викладацьких кадрів системи вищої освіти.

Юридична клініка, як структурний підрозділ університету, повинна працювати у взаємодії і за підтримкою інших структурних підрозділів закладу вищої освіти. Повинна діяти команда партнерів, яка складається з представників адміністрації, викладацького складу, студентської спільноти. Етапи такої діяльності: навчання команди; самооцінка та план розвитку; просвітницькі, інформаційні та освітні заходи з прав людини на базі закладу вищої освіти; публічні заходи для поширення досвіду та підтримка тематичної мережі; постійний професійний розвиток викладачів та адміністрації.

Список використаних джерел

1. Хуснутдінов О. Процес формування громадянського суспільства в Україні як передумова становлення правової держави. *Вісник Української Академії державного управління при Президентові України*. – 2001. - №2, ч.ІІ. – С.233-241.
2. Єлов В.А. Юридична клініка: навч.посіб / В.А. Єлов, С.І. Молібог, Д.Г.Павленко. – К.: Школяр, 2004. – 315 с.
3. Про затвердження Національної стратегії у сфері прав людини. Указ Президента України від 25 серпня 2015 року № 501/2015. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/501/2015>
4. Про Національну програму правової освіти населення. Указ Президента України від 18 жовтня 2001 року № 992/2001. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/992/2001>
5. Університет – простір прав людини: навчально-методичний посібник для закладів вищої освіти / С.Буров та ін.; упор. О.Козорог. – Одеса-Київ: Фенікс, 2019. – 78 с.

Bereznikov O.V.

postgraduate student of the department of national,
international law and law enforcement, Kherson State University

CRIMINAL RESPONSIBILITY FOR DESECRATION OVER THE GRAVE, OTHER PLACE OF BURIAL OR OVER THE BODY OF THE DEAD: PROBLEMS OF IMPROVEMENT AND CORRELATION

Article 297 of the Criminal Code of Ukraine provides for liability for the desecration of the grave, other burial place or the body of the deceased [1], in the current Criminal Code of Ukraine this criminal offence is contained in Section XII of the Special Part of the Criminal Code of Ukraine “Criminal offences against public order and morality. In addition, public relations arising in this area are regulated by the Law of Ukraine "On Burial and Funeral Business" dated July 10, 2003 [2] and other regulatory legal acts.

In general, criminal offences against public order and morality are defined by law as acts that grossly violate the normal conditions of everyday life and activities of people in society (public peace, moral standards, etc.). Accordingly, the generic object of these criminal offences is public relations in the sphere of public order and morality.

In our opinion, morality is the order of behaviour that has developed in society on the basis of traditional cultural and spiritual values, motivated by moral ideals, beliefs and principles. The direct object of the criminal offence provided for by the first part of Article 297 of the Criminal Code of Ukraine is public relations that ensure generally accepted moral principles and religious traditions of the burial of the dead and respect for the memory and ashes of the deceased. The commission of such a crime causes moral damage to the relatives and friends of the deceased to the greatest extent and also harms the proper education of people in relation to universal values [3, p. 587].

The direct object of the criminal offence provided for by part two of Article 297 of the Criminal Code of Ukraine is the historical memory of the Ukrainian people, reflecting the respectful attitude of the Ukrainian society towards those who gave their lives for its ideals, freedom and human rights [4, p. 938].

The subjects of the act provided for by the first part of Article 297 of the Criminal Code of Ukraine is a grave (a place in a cemetery, in a crematorium, columbarium or in another building or structure intended for organizing the burial of the dead, where a coffin with the body of the deceased or an urn with ashes is buried) [2]; another place of burial (cemetery, columbarium or other building or instrument intended for the burial of the dead, including a crypt, a mausoleum, a memorial wall with the ashes of the dead, parts of a mine, a ship or plane with the bodies of the dead, etc.) [2]; the body (remains, ashes) of the deceased (a lifeless human body (corpse), both whole and dismembered, or its separate parts, regardless of its condition and causes of death) [4, p.939]; an urn with the ashes of the deceased (a container designed to store the ashes of the deceased)[2]; items located on (in) the grave, another place of burial, on the body (remains, ashes) of the deceased (any things located in the grave or on it, in another place of burial above the place of burial, as well as clothing, individual items and jewelry, orders and medals, a coffin, wreaths, lamps, vases, etc.) [4, p. 939]. Article

297 of the Criminal Code of Ukraine was supplemented by parts two and three with the Law of Ukraine "On Amendments to Article 297 of the Criminal Code of Ukraine on liability for desecration or destruction of monuments erected in memory of those who fought against Nazism during the Second World War - Soviet soldiers-liberators, members of the partisan movement, underground workers, victims of Nazi persecution, as well as soldiers-internationalists and peacekeepers" 2014 [5]. Subsequently, changes were repeatedly made to part two [6].

According to Professor V. A. Navrotsky, the second part of Article 297 of the Criminal Code of Ukraine (and the corresponding qualified types of crimes) does not cover the relevant actions in relation to the monuments of the enemies of the Ukrainian people - foreign occupiers, employees of repressive bodies and acting as their supporters [4, p. 940].

As for the correlation of the objects of crime in part two of Article 297 of the Criminal Code of Ukraine and part two of Article 298 of the Criminal Code of Ukraine, the second part of Article 297 of the Criminal Code of Ukraine does not cover acts committed in relation to monuments related to distant historical events. In particular, megalithic tombs, pyramids, burial mounds, catacombs, as well as monuments dating back to the period of the 10th-19th centuries and the beginning of the 20th century are not subject. Encroachment on such items in the presence of other mandatory elements of crimes should be qualified under Article 298 of the Criminal Code of Ukraine [4, p. 940]. Article 297 of the Criminal Code of Ukraine provides for an act in the form of desecration over the grave, another burial place, over the body (remains, ashes) of the deceased or over the urn with the ashes of the deceased (insulting attitude, rude mockery, demonstrating disregard for the burial place by destroying tombstones or excavating or the ashes of the deceased committing obscene intentional acts on the body (remains, ashes) of the deceased, unauthorized removal of clothing from the body (remains, ashes) of the deceased, moving to another place or dismemberment or destruction of the body (remains, ashes) of the deceased, committing an act of necrophilia, using parts of the buried body with ritual or other purposes not provided for by the current legislation, or the commission of other actions that were intended to

trample on the family or public memory of the deceased, demonstrate a negative attitude towards the deceased, insult the relatives and friends of the deceased, show disregard for social, religious principles and traditions in yes sphere) [2]. This correlates with such actions as destruction or damage in the second part of Article 298 of the Criminal Code of Ukraine, but with the obligatory presence of an insulting attitude, gross mockery and a demonstration of disregard for the grave or remains of the deceased. Accordingly, this does not apply to such actions as, for example, illegal archaeological research on ancient graves that are objects of archaeological heritage, because they have other motives and goals, so such actions will be qualified under Article 298 of the Criminal Code of Ukraine. This also applies to such an action as “defilement”, provided for by the second part of Article 297 of the Criminal Code of Ukraine, because this term refers to acts that basically coincide with those covered by the concepts of “outrage” and “mockery”. We are talking about violating the inviolability of places of memory, mocking the feelings of individuals, the public assessment of the sanctity of the relevant objects and the value of the ideals for which the fighters for their approval fell [4, p. 940]. With the actions provided for by the second part of Article 298 of the Criminal Code of Ukraine, “defilement” is correlated in the same way as “abuse”.

The next criminal act, provided for in Article 297 of the Criminal Code of Ukraine, is the illegal possession of the body (remains, ashes) of the deceased, the urn with the ashes of the deceased, objects located on (in) the grave, in another place of burial, on the body (remains, ashes) of the deceased. Such actions are committed, as a rule, with a mercenary motive, when such taking is carried out for their subsequent sale or extortion of funds for their return. Also, a selfish motive will take place in the case of retaliatory actions for a reward [4, p. 941].

This is fully consistent with the actions provided for by part four of Article 298 of the Criminal Code of Ukraine. But again, when it comes to the actions provided for in Article 297 of the Criminal Code of Ukraine in relation to moving objects - the bodies (remains, ashes) of the deceased, the urn with the ashes of the deceased, objects located on (in) the grave, in another place of burial, on the body (remains, ashes) of

the deceased originating from ancient burials that are objects of archaeological heritage, such actions are qualified under Article 298 of the Criminal Code of Ukraine and do not require additional qualification under Article 297 of the Criminal Code of Ukraine.

List of references

1. Кримінальний кодекс України : Закон України від 5 квітня 2001 р. № 2341-III. URL: : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> (дата звернення: 14.10.2022).
2. Про поховання та похоронну справу : Закон України від 10 лип. 2003 р. № 1102-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1102-15> (дата звернення: 14.10.2022).
3. Кримінальний кодекс України. Науково-практичний коментар : у 2 т. / Баулін Ю. В. та ін. ; за заг. ред. В. Я. Тація, В. П. Пшонки, В. І. Борисова, В. І. Тютюгіна. Вид. 5-те, допов. X. : Право, 2013. Т. 2 : Особлива частина. 2013. 1040 с.
4. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України / Бойко А. М. та ін. ; за ред. М. І. Мельника, М. І. Хавронюка. Вид. 10-те, переробл. та допов. Київ : ВД «Дакор», 2018. 1360 с.
5. Про внесення зміни до статті 297 Кримінального кодексу України щодо відповідальності за осквернення або руйнування пам'ятників, споруджених в пам'ять тих, хто боровся проти нацизму в роки Другої світової війни – радянських воїнів-визволителів, учасників партизанського руху, підпільників, жертв нацистських переслідувань, а також воїнів-інтернаціоналістів та миротворців : Закон України від 16 січн. 2014 р. № 728-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/728-18> (дата звернення: 14.10.2022).
6. Про внесення змін до Кодексу України про адміністративні правопорушення та Кримінального кодексу України щодо відповідальності за незаконні дії стосовно державних нагород, незаконне носіння військової форми одягу, наругу над місцем поховання захисника суверенітету та територіальної цілісності України та деяких інших осіб : Закон України від 06 черв. 2019 р. № 2747-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2747-19> (дата звернення: 14.10.2022).

CRIMINAL RESPONSIBILITY FOR ILLEGAL HUMAN RESEARCH: A COMPARATIVE STUDY

According to the provisions of Art. 7 of the International Covenant on Civil and Political Rights of 1966 [1], which are reflected in the Constitution of Ukraine, where, in accordance with Part 3 of Art. 28 no person without his free consent can not be subjected to medical, scientific or other experiments [2]. According to the Helsinki Declaration of the World Medical Organization of 1964, medical research is based on ethical standards that proclaim respect for all people and protect their health and rights [3]. In accordance with the Convention for the Protection of the Rights and Dignity of Man in connection with the use of biology and of Medicine of 1997, the participating States are obliged to ensure the protection of the dignity and individual integrity of a person and guarantee everyone, without exception, respect for the inviolability of the person and other rights and fundamental freedoms in connection with the application of the achievements of biology and medicine [4].

It should be noted that in many European countries the process of criminalization of actions related to experiments on humans already took place a long time ago. Special rules on liability for conducting illegal experiments on humans exist in Ukraine and in the criminal codes of a number of foreign countries, including those located in the post-Soviet space (Azerbaijan, Armenia, Georgia, Estonia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Latvia, Lithuania, Moldova). Such content standards are usually blanket, that is, they refer to the standards regulated by national health laws. The disadvantage of the blanket rule is that it does not contain an exact indication of a specific rule where certain information can be found; therefore, when a blanket presentation of the content of a rule of law, remains uncertain. Although it is difficult to avoid this, especially in the medical field,

otherwise the norm would become extremely cumbersome, not typical of the norms of criminal law.

Under the rules providing for criminal liability for conducting experiments on people, in most cases, an experiment is understood to mean any research conducted on a person, including any actions on his body (chemical, radiation, operational, and others), the creation of special living conditions during the experiment human, in order to expand the scope of the experimenter's knowledge about anatomy, physiology, any properties, reactions of the human body, the degree of its endurance or replenishment of medical knowledge [5]. At the same time, there is a difference between a “criminally punishable experiment” and a legally carried out one - the lack of consent to the experiment on the part of the person in respect of whom the experiment is carried out. According to these norms, responsibility arises for the very fact of coercion, which is one of the guarantees of compliance with the voluntariness of experimentation. The concept of voluntary consent was developed relatively long ago and has been widely used in medical practice. This term is used not only by international legal documents but also by national legal acts regulating the implementation of biomedical research on humans.

The concept of "voluntary consent of a person undergoing a biomedical experiment" should be interpreted as personal consent to the experiment, given in writing, voluntarily and legally. That is, the person at the time of giving consent must be capable, namely, to understand the meaning of his actions, without any deception, threats or other overt or covert forms of coercion. Voluntary consent requires the experimenter to have a sufficient level of knowledge necessary to understand the essence of the subject of the experiment and make an informed decision. Therefore, it is necessary to provide the object of the experiment with a full amount of information about the course of the experiment, including the possibility of pain, malaise, existing risks, side effects and the likelihood of their occurrence, the consequences for his health, maintaining general and professional performance, and the purpose of the experiment. , methods and processes of its implementation.

As a rule, the qualifying signs in the norms under consideration are an experiment on vulnerable categories of people. Especially qualifying signs are, as a rule, the conduct of an experiment that will knowingly cause serious injury or serious harm to human health, regardless of his consent.

Consequently, in foreign countries, the problem of bringing criminal responsibility for conducting biomedical experiments on humans is solved in several ways. Either by establishing legislative norms on a reasonable risk, as well as causing specific physical or mental harm to a person, or methods are applied to solve this problem through the institution of circumstances precluding the criminality of the act. Thus, the criminal law regulation of conducting biomedical experiments on humans is carried out using the institution of reasonable risk and the rules on causing specific physical or mental harm to a person corresponding to the nature of the specified socially dangerous act.

List of references

1. International Covenant on Civil and Political Rights: United Nations Covenant of 16 December 1966. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_043 (date of access: 10/22/2022).
2. Constitution of Ukraine: Law of Ukraine of June 28, 1996. No. 254k/96-BP. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-vr> (date of access: 10/22/2022).
3. Declaration of Helsinki of the World Medical Association "Ethical principles of medical research involving a person as an object of research": Declaration of the World Medical Organization of June 01, 1964. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/990_005 (date of access: 10/22/2022).
4. Convention for the Protection of Human Rights and Dignity on the Application of Biology and Medicine: Convention on Human Rights and Biomedicine: Convention of the Council of Europe of 04 April 1997. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_334 (date of access: 10/22/2022).
5. Єгорова В. О. Криміналізація незаконного проведення дослідів над людиною та його кримінально-правові ознаки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : 12.00.08. Київ, 2010. 19 с.

ЗАХИСТ ТА ДОТРИМАННЯ ПРАВ ДІТЕЙ В УКРАЇНІ ПІД ЧАС ВІЙСЬКОВОГО КОНФЛІКТУ ПЕРІОД 2014 р. ПОЧАТОК 2022 р.

Під час збройного конфлікту цивільне населення потерпає від обстрілів з важкого озброєння, стрілецької зброї та легкого озброєння, через міни або боеприпаси, що не розірвалися, в результаті вчинення воєнних злочинів та ін. Від початку збройного конфлікту на сході України і до сьогодні однією із основних проблем можна віднести питання встановлення фактів народження на території проведення антитерористичної операції, оскільки заявники, у яких народилися діти на тимчасово окупованій території, звертаючись до органів державної реєстрації актів цивільного стану, стикаються з проблемою витребування дублікату медичного свідоцтва про народження дитини або рішення суду про встановлення факту народження дитини, але в більшості випадків медичне свідоцтво є недійсним, адже воно видане без використання Реєстру відділу державної реєстрації актів цивільного стану та особами які не мають повноважень на видачу свідоцтва. При зверненні до міської лікарні, де народилася дитина, задля отримати дублікату медичної довідки про народження, заявникам повідомляють, що потрібен офіційний письмовий запит із ДРАЦС у, а в ДРАЦС і стверджують, що вони не можуть надіслати такий запит, оскільки територія, на якій розташована лікарня, є тимчасово окупованою територією та не контролюється українською владою, а тому відносини з державними органами та установами на цій території є неможливими. Таким чином, особи в яких народилася дитина, зобов'язані подати до суду клопотання про підтвердження факту народження дитини, оскільки іншого варіанту отримати свідоцтво про народження дитини в них не має [1, с.34].

Наступною проблемою з забезпечення та дотримання прав дітей, які перебувають в зоні операції об'єднаних сил є припинення процедур усиновлення, не забезпечуються права дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, на виховання у сім'ї через неврегульовані процедури влаштування їх у сім'ї громадян України [2, с.137].

Відповідно до даних моніторингового візиту Уповноваженого Верховною Радою України у 2018 році можна зауважити на недоліках Порядку надання статусу дитини, яка постраждала внаслідок воєнних дій та збройних конфліктів, від 05 квітня 2017 р. №268. Можна зауважити, що при виїзді сімей з дітьми з територій, які наразі належать до територій в яких відбувається операція об'єднаних сил, вивезені діти, котрі позбавлені батьківського піклування та діти-сироти, з дитячих будинків і загальноосвітніх шкіл інтернатів на підконтрольну Україною території відповідний статус отримали лише 9 дітей, на початок 2018 року налічується 227,7 тисяч дітей, які є вимушено переміщеними особами. Наприкінці 2018 року статус дитини, яка постраждала внаслідок воєнних дій та збройних конфліктів отримало -10 609 дітей [3, с.48-49].

У щорічній доповіді Уповноваженого Верховною радою з прав людини за 2019 р. зазначається, що станом на 31 грудня 2019 року зареєстровано 197 414 дітей, які отримали статус дитини, яка постраждала внаслідок воєнних дій та збройних конфліктів, станом на кінець 2019 року отримали 39 063 дітей, що становить лише 20 % від кількості внутрішньо переміщених осіб. В деяких випадках низький рівень поінформованості батьків, самих дітей і стає передумовою до таких статистичних даних. Інколи звернення щодо становлення статусу не розглядалися районними державними адміністраціями або в інших випадках керівниками закладів де виховуються діти-сироти не ініціювали вирішення питання щодо надання статусу їхнім вихованцям [4, с.83].

Відповідно до парламентського контролю Уповноваженого щодо стану забезпечення права дітей з числа внутрішньо-переміщених осіб на отримання статусу дитини, яка постраждала внаслідок воєнних дій та збройних конфліктів, а також дотримання права на безкоштовне харчування, оздоровлення,

соціальний захист протягом 2020 року було проведено моніторингові візити: до 25 служб для дітей та центрів соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді в 14 районах України (Вінниця, Житомир, Луганськ, Миколаїв, Тернопіль, Харків, Черкаси, Чернігівська, Чернівецька області, Донецька, Херсонська область, Київська, Дніпропетровська область) [3, с.142]. За даними 2020 р. діти, які претендують на статус 186 739 дітей, проте лише 30,3 % отримали статус, що становить 56 653 дитини. З числа дітей, котрі отримали статус дитини, яка потерпіла внаслідок воєнних дій та збройних конфліктів: 93 дитини мали поранення, контузію, каліцтво; 1 дитина - зазнала фізичного, сексуального насильства; 56 559 - зазнали психологічного насильства [5, с.143].

Водночас залишається відкритим питання порушення права на освіту - приміщення школи, розташовані вздовж лінії розмежування з окупованими територіями, залишаються під загрозою обстрілу, неналежним чином обладнані або без укриття на випадок обстрілу чи іншої військової атаки.

Найнебезпечнішою загрозою в житті дітей є випадки підривання на мінах. За статистикою Данської Ради у справах біженців-Данською Групою з розмінування (ДРБ-ДГР) в Україні за підтримки Дитячого фонду Організації Об'єднаних Націй (ЮНІСЕФ), серед дітей з 2014 р. через підриви на мінах постраждало 39 дітей [6, с.17].

Як повідомляється ЮНІСЕФ, у конфлікті на Донбасі постраждало 580 тисяч дітей, які проживають у зоні бойових дій. Як відзначають в Дитячому фонді ООН, більше третини з цих дітей потребують психологічної та громадської підтримки.

Станом на 30 січня 2021 року у 25 регіонах України обласні держадміністрації та Київська міська державна адміністрація надали 57 771 дитині статус постраждалої внаслідок воєнних дій та збройних конфліктів. В Україні досі немає закону про соціальний захист дітей, яким надано статус дітей, які постраждали внаслідок бойових дій та збройних конфліктів, а також розроблено комплексну державну програму реабілітації.

Крім того, в державі немає єдиної системи обліку цивільних осіб, поранених і загиблих під час війни. Місцева влада має різні методи ведення такого обліку або не веде його взагалі. Інформація з різних джерел про кількість загиблих або поранених значно різниться.

Список використаних джерел

1. Пархоменко П.І., Статкевич М.Г., Тарабанова С.В.. Українська Гельсінська спілка з прав людини. К. КИТ 2016. 82 с.
2. Ревуцька І. Е. Сучасні проблеми захисту прав дітей. Закарпатські правові читання. Матеріали XI Міжнародної науково-практичної конференції (11-31 квітня 2019 р., м. Ужгород) / Ужгородський національний університет/ За заг. ред. О.Я. Рогача, Я.В. Пазура, М.В. Савчина. Ужгород. РІК-У. 2019.402 с.
3. Щорічна доповідь уповноваженого з прав людини про стан додержання та захисту прав і свобод людини і громадянина в Україні 2018 р. 136 с.
4. Звіт «Оцінка потреб дітей, які постраждали від мін або вибухонебезпечних залишків війни». 53 с. URL: https://www.unicef.org/ukraine/en/media/2266/file/mine_victim_assistance_ukr_web.pdf(дата звернення: 16.09.2022).
5. Звіт за 2020 рік уповноваженого з прав людини .Київ. 2021. 355 с.
6. Про стан соціального захисту дітей та невідкладні заходи, спрямовані на захист прав дитини в Україні : Постанова Верхов. Ради України від 17.01.2020 р. № 483-ІХ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/483-20#Text> (дата звернення: 06.09.2022).

Гавловська А.О.

к.ю.н., доцентка, в.о. завідувачки кафедри
національного, міжнародного права та правоохоронної діяльності,
Херсонський державний університет

«ВБИВСТВО ЧЕСТІ» ЯК ФОРМА ГЕНДЕРНОМОТИВОВАНОГО КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВОПОРУШЕННЯ

Доповіді Комітету ООН, звіти правозахисних організацій, журналістські розслідування, інформація в ЗМІ та показання окремих членів суспільства

свідчать про існування такої форми жорстокого домашнього насильства та дискримінації за статевою ознакою, як вбивство честі. Зокрема, світова статистика свідчить про те, що близько 5 тис. жінок у світі стають жертвами вбивства честі за рік [3].

Серед країн в яких практикується вбивства честі виділяють: Інгушетію, Чечню, Дагестан, Пакистан, Іран, Палестину. Представники вищого керівництва даних країн часто заперечують докази вчинення вбивства честі, звіти відповідних правозахисних організацій визнають фейковими, що руйнують традиції суспільства, активно протидіють діяльності правозахисних організацій в сфері дослідження фактів вчинення вбивства честі. Така ситуація сигналізує членам суспільства вказаних держав, що вбивство честі є прийнятним, допустимим, невідворотним, стає нормою поведінки по відношенню до жертв.

Представники правоохоронних органів та члени громади у патріархальному суспільстві відносять вбивство честі до сімейних справ та культурних практик суспільства, часто не вживають дієвих заходів щодо його реєстрації, розслідування чи заявлення про вчинення. Тема вбивства честі замовчується, є певним «табу» у суспільстві, оскільки члени суспільства чітко розуміють, що вбивство честі це кримінальне правопорушення, і повідомлення інформації про нього може спричинити притягнення винної особи до кримінальної відповідальності.

Передумовами збереження практики вбивства честі в сучасному світі є:

1. Історичні та місцеві традиції-адати (адат – це «норми звичаєвого права, правила, заборони та приписи керівництва щодо поведінки індивідуума як члена мусульманської спільноти та санкції за їх порушення» [6]), релігійні догми шаріату та моральні засади суспільств. Поведінка жінки чітко регламентована традиціями, релігійними догматами та системою заборон, контролюється членами суспільства, основна її роль – це мати та дружина, яка у всьому підкорюється чоловікові.

2. Намагання суспільства зберегти власну ідентичність та запобігти знеособленню.

3. Патріархальна культура суспільства («патріархальна культура — це система координат, у якій чоловік є головним носієм політичної влади та морального авторитету» [5]). Патріархальне суспільство покладає на жінку обов'язок зберігати «честь нації, громади, роду, сім'ї», яка є важливішою за матеріальні надбання, а відтак вбивство честі на думку релігійних лідерів такого суспільства має на меті «забезпечити справедливість і порядок».

4. Колективна ідентичність особи – людина (а особливо жінка) в такому суспільстві не є автономною, а включеною в систему колективної відповідальності суспільних структурних елементів – сім'ї, роду, нації.

Вбивство честі – це гендерномотивований злочин, який часто стає кульмінацією домашнього насильства та має на меті:

- 1) встановлення та підтримка ієрархічних соціальних відносин на основі гендерної приналежності [1, с. 6];
- 2) жорсткий контроль за сексуальною поведінкою жінки;
- 3) покарання жінку за порушення норм та традицій;
- 4) «відновлення» честі сім'ї;
- 5) профілактичне залякування інших жінок.

Можливі причини «вбивства честі»:

- поведінка жертви, яка виходила за рамки місцевих традицій (адатів) чи релігійних догм (догм шаріату);
- припущення, щодо неприпустимої поведінки, плітки, домисли, поклеп щодо поведінки жертви, осуд та тиск з боку суспільства;
- приховування зґвалтування чи інцесту;
- різноманітні матеріальні мотиви (наприклад, отримання спадщини).

Суб'єктами кримінального правопорушення, а саме умисного вбивства («вбивства честі») в основному виступають родичі потерпілої особи чоловічої статі.

Рішення щодо вбивства честі приймається:

- колективно чоловіками-родичами жертви та планується заздалегідь, підставою можуть бути плітки, припущення чи поклеп щодо «негідної поведінки» жертви;
- релігійним судом, таке рішення ґрунтується на показаннях щонайменше чотирьох свідків [2].

Формами вчинення вбивства можуть бути: умисне вбивство, побиття камінням, примушення до самогубства, обливання кислотою.

Відсоток притягнення до кримінальної відповідальності за вбивство честі складає в середньому до 50%, адже самі родичі жертви часто приховують факт вчинення такого кримінального правопорушення, а жертву оголошують у розшук як зниклу без вісти або стверджують, що жертва з тих чи інших причин виїхала з місця постійного проживання. Також, приховування вбивства честі здійснюється шляхом його маскування під нещасний випадок або доведення жертви до самогубства. Уникнути кримінальної відповідальності за вбивство честі або зменшити термін відбуття кримінального покарання вбивцям вдається посилаючись на те, що злочин було вчинено в стані афекту, з метою покарати жінку за порушення норм поведінки чи попередити таке порушення у майбутньому.

Отже, практика застосування вбивства честі порушує не тільки право на життя жінки, але й право на свободу, особисту недоторканість, самовираження, сексуальну поведінку.

Список використаних джерел

1. Антонова Ю.А., Сиражудинова С.В. «Убитые сплетнями» Убийства женщин по мотивам «чести» на Северном Кавказе Отчет по результатам качественного социологического исследования в республиках Дагестан, Ингушетия и Чечня (Российская Федерация). URL: https://www.srji.org/upload/iblock/681/Pravovaya_initsiativa_Otchet_UBITYE_SPLETNYAMI_2018.pdf (дата звернення 01.10.22)
2. Вбиті своїми сім'ями. Правозахисники заявили про "вбивства честі" на Північному Кавказі, влада їх заперечує. URL:

<https://nv.ua/ukr/world/countries/vbiti-svojimi-simjami-pravozakhisniki-zajavili-pro-vbivstva-chesti-na-pivnichnomu-kavkazi-vladi-jikh-zaperechujut-2512045.html>

(дата звернення 15.10.22)

3. Отчет ЮНФПА на тему Understanding and addressing violence against women. – 2012 URL: http://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/77421/WHO_RHR_12.38_eng.pdf

(дата звернення 21.09.22)

4. Комитета против пыток. Сорок третья сессия (2–20 ноября 2009 года). Сорок четвертая сессия (26 апреля – 14 мая 2010 года). – 2010 URL: <http://www.refworld.org/cgi-bin/txis/vtx/rwmain/opendocpdf.pdf?reldoc=y&docid=4eef71b42> (дата звернення 03.10.22)

5. Чому фемінізм потрібен не тільки жінкам? *TED^x Keiv*. URL: <https://tedxkyiv.com/magazine/why-feminism-is-not-just-for-women> (дата звернення 15.10.22)

6. Адат - це що таке? Визначення, значення слова. URL: <https://yrok.pp.ua/serednya-osvta/2236-adat-ce-scho-take-viznachennya-znachennya-slova.html> (дата звернення 11.10.22)

Головань Т.Г.

кандидат юридичних наук, доцент, в.о. завідувача кафедри державно-правових дисциплін, кримінального права і процесу, Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди

РЕФОРМУВАННЯ СФЕРИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ

Сучасний світ інтенсивно трансформується, що сприяє пошуку новітніх основ співжиття, нових напрямів економічного та соціального розвитку, моделей і механізмів дієвої міжнародної системи безпеки. На сьогоднішній день значну роль в цьому процесі відіграє Україна, адже вона опинилася у фокусі кардинальних змін і є однією з найгарячіших точок, де перетворюється сучасність і зароджується нове майбутнє. Євроінтеграція є головним і незмінним

зовнішньополітичним пріоритетом України, а подальша розбудова та поглиблення взаємовідносин між Україною та ЄС здійснюється на принципах політичної асоціації та економічної інтеграції. Свідомий вибір євроінтеграційного курсу породжує необхідність пристосування існуючих інститутів, що регулюють соціально-економічні процеси, до умов, які висуваються Європейським Союзом.

Євроінтеграційна ідея є свідомим і природним стратегічним вибором, який набув широкої підтримки українського суспільства. 1 вересня 2017 року після тривалого процесу ратифікації усіма державами-членами Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом набула чинності у повному обсязі. Масштабність та комплексність змісту Угоди про асоціацію між Україною та ЄС підтверджують доволі поширену тезу, що з набранням чинності Угода може стати основою та орієнтиром для потужних комплексних і системних політичних, соціально-економічних, правових та інституційних реформ в Україні.

Угода про асоціацію між Україною, та Європейським Союзом визначила якісно новий формат відносин з ЄС на принципах «політичної асоціації та економічної інтеграції» та є стратегічним орієнтиром системних реформ в Україні. Враховуючи те, що оподаткування є найважливішим інструментом національної економічної і соціальної політики, реалізація стратегічних євроінтеграційних прагнень України неможлива без здійснення реформування в даній сфері.

На шляху євроінтеграції перед Україною постало чимало проблем, серед яких, зокрема, подолання фіскальних дисбалансів, формування податкової системи, забезпечення ефективності функціонування інститутів оподаткування. Причому сфера оподаткування є однією з тих, які потребують формування якісно нової концепції реформування, а особливо за умов необхідності післявоєнного відновлення. В контексті значного реформування першим постає питання ефективного правового регулювання податкової сфери в Україні. В умовах, що склалися в Україні, реформування податкового законодавства є необхідною

умовою ефективної роботи всієї економічної системи. З огляду на прийняте рішення в орієнтації України на Європу, корегування існуючого інституційного механізму оподаткування має бути здійснено з урахуванням вимог європростору. «Крім того, закріплення як обов'язку, згідно з Угодою про партнерство та співробітництво між Україною та Європейського Союзу, передбачає не тільки спрямування, прагнення Української держави до створення політичної асоціації та економічної інтеграції з Європейського Союзу, але й сприяє здійсненню системних реформ, зокрема розвитку і зміцненню демократичних інститутів» [1, с.5].

Протягом тривалого часу в Україні відбувається процес реформування усіх суспільних сфер. Проте саме податкова реформа була й залишається найочікуванішою для сфері бізнесу та дискусійною темою в наукових та експертних колах. Єдине, з чим погоджуються і науковці, і експерти, те, що запорукою успіху податкової реформи є комплексний підхід до формування її концепції та визначення механізмів впровадження.

Податкова реформа в Україні втілювалась в межах Концепції податкової реформи, яка не визначала мету, але чітко окреслила ключові цілі: створення унікальних фіскальних умов для розвитку бізнесу та відновлення економіки країни; розв'язання найбільш болючих проблем у сфері оподаткування; оздоровлення інвестиційного клімату; виведення економіки з тіні; стабільність та передбачуваність податкового законодавства.

Метою податкової реформи, що визначається в Стратегії сталого розвитку «Україна–2020» є побудова податкової системи, яка є простою, економічно справедливою, з мінімальними затратами часу на розрахунок і сплату податків, створює необхідні умови для сталого розвитку національної економіки, забезпечує достатнє наповнення Державного бюджету України і місцевих бюджетів [6]. Головними напрямками реформи є перехід від наглядово-каральної функції фіскальних органів до обслуговуючої, що допомагає у нарахуванні та проведенні сплати податків, а не має на меті наповнення бюджету за рахунок фінансових санкцій та переплат; зменшення кількості податків, їх розміру та

спрощення порядку розрахунку і сплати; впровадження електронних сервісів для платників податків; зменшення податкового навантаження на заробітну плату з метою її детінізації; удосконалення законодавства України, спрямованого на посилення боротьби зі схемами ухиляння від сплати податків як юридичними, так і фізичними особами, зокрема удосконалення адміністрування податку на додану вартість, формування системи податкового контролю залежно від ступеня ризику в діяльності платників податків, забезпечення відкритості доступу до інформації про сплату податків, удосконалення законодавства з питань трансфертного ціноутворення, впровадження контролю за видатками фізичних осіб. Отже можна стверджувати, що податкова реформа була спрямована на полегшення ведення бізнесу, зменшення податкового навантаження та покращення адміністрування податків і зборів.

В умовах повномасштабного вторгнення росії траєкторія податкового реформування змінилась. Адже ця війна ведеться не тільки на військово-технічне, але й економічне виснаження. Тому так важливо реалізовувати економічну політику, яка би дозволила розраховувати не тільки на підтримку зовнішніх союзників, але й могла б забезпечувати фінансування основних функцій держави за рахунок внутрішніх можливостей країни. За таких умов одним з ключових інструментів, який є у держави для цього — податкова політика.

З дня запровадження воєнного стану на території України Верховна Рада України активно розпочала внесення зміни до податкового законодавства. На законодавчому рівні були врегульовані питання та визначені особливості справляння податку на додану вартість, акцизного податку, податку на прибуток підприємств, єдиного податку у період воєнного стану.

За тривалий період активних бойових дій економіка України встигла адаптуватися до життя в новій парадигмі. Офіс президента спільно з Міністерством економіки заявили, що прагнуть зменшити податкове навантаження на бізнес та почали працювати над радикальною податковою реформою. Нова податкова модель передбачає зниження ставок податку на

прибуток підприємств, доходи фізичних осіб і податку на додану вартість. Водночас особлива увага приділяється посиленню контролю за дотриманням податкового законодавства. Однак проти фіскальних змін в умовах війни виступили в Міністерстві фінансів та у парламентському податковому комітеті.

На сьогоднішній день обговорення радикальної податкової реформи призупинено. Війна не час для проведення експериментів. Однак, у будь-якому разі, саме податкове реформування має відбуватись. Адже під час війни як ніколи необхідно знайти розумний баланс, щоб підтримувати бізнес та, водночас, мати змогу підтримувати обороноздатність, забезпечувати всім необхідним і армію, і громадян. Такий баланс можна віднайти лише за умови залучення як практиків, так і науковців. Система оподаткування України та країн Європейського Союзу має спільні риси, проте існує багато суттєвих розбіжностей. Проведення системного аналізу та дослідження таких спільних рис та розбіжностей можуть принести позитивний ефект в процесі реформування. Кожне наукове дослідження, безумовно, має своє практичне значення, яке полягає у визначенні позитивного для України досвіду в податковій сфері, оскільки інститути оподаткування та податковий механізм потребують значного спектра заходів по їх вдосконаленню. Шлях євроінтеграції вимагає в процесі реформування орієнтуватися саме на європейський досвід. Проте необхідно пам'ятати, що європейські концептуальні підходи у всіх сферах мають бути максимально адаптованими до українських умов.

Виклики сьогодення, з якими стикається Україна, дають можливість вибудувати нову систему взаємовідносин науки і суспільства, підвищити її значимість як у науково-технічному прогресі та інноваціях, так і в посиленні обороноздатності країни, прийнятті суспільно-значущих рішень, формулюванні національних стратегій розвитку, воєнних доктрин тощо.

Список використаних джерел

1. Гармонізація податкового законодавства: українські реалії : [монографія] / [Білецька Г. М., Кармаліта М. В. Куц М. О. та ін.]. – К.: Алерта, 2012. – 222 с.

2. Чернадчук Т. Принципи податкового законодавства : окремі питання // Актуальні питання вітчизняної юридичної науки : матер. Третьої Всеукр. наук.-практ. конф., (м. Суми, 14-15 квітня 2016 р.). – Суми : СНАУ, 2016. – С. 68-71;
3. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України - 2011 р., № 13, / № 13-14, № 15-16, № 17 /, стор. 556, стаття 112;
4. Шаган О.В. Система принципів нормотворчості / О.В. Шаган [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://visnyk.iful.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/10-9-14.pdf>.
5. Угода «Про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» від 27.06.2014 [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу до матеріалу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011
6. Указ Президента України Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» // Офіційний вісник України - 2015 р., № 4, стор. 8, стаття 67, код акта 75358/2015.

Гладенко О.М.

к.ю.н., доцент, доцент кафедри національного,
міжнародного права та правоохоронної діяльності,
Херсонський державний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ВІДНОВЛЕННЯ ЯДЕРНОГО СТАТУСУ УКРАЇНИ

Після повномасштабної агресії Російської Федерації (далі - РФ) проти України все частіше стало підніматися питання про можливість відновлення ядерного потенціалу України.

Нагадаємо, що після розпаду Радянського Союзу в розпорядженні України опинився третій за потужністю у світі ядерний арсенал, який охоплював 1,7 тисячі ядерних боєголовок, 44 стратегічних бомбардувальники та 176 міжконтинентальних ракет.

У жовтні 1991 р. Верховна Рада України ухвалила постанову “Про без’ядерний статус України” [1], а через три роки, в грудні 1994 р., між Україною, США, РФ та Великою Британією був підписаний Будапештський

меморандум[1], учасники якого гарантували нашій державі повагу незалежності, суверенітету та наявних кордонів. Але ці гарантії виявилися недостатньо надійними, що показала агресія РФ щодо України та відсутність реальної безпекової відповіді “гарантів” на цю агресію.

Фактичними підставами для підняття питання відновлення “ядерного статусу” може бути постійний ядерний шантаж з боку РФ та неможливість відвернути цю загрозу іншими так званими “конвенційними” видами озброєння і недійсність наданих Україні гарантій за Будапештським меморандумом.

Дане питання піднімалося на найвищому рівні, так у своєму зверненні на Мюнхенській конференції Президент України В. Зеленський натякнув про таку можливість чим незвичайно перелякав агресора, виходячи з заяв його офіційних осіб, які стали лунати після цього. Пізніше питання навіть піднімалося на всенародному опитуванні в Україні[1].

Підтримав дану ініціативу й посол України в Німеччині Андрій Мельник, так він закликав Захід надати Україні сучасне озброєння і негайно прийняти до НАТО, в іншому разі на порядок денний вийде питання відновлення ядерного статусу: “в Україні немає іншого вибору: або ми є частиною союзу такого як НАТО і робимо свій вклад, щоб ця Європа стала сильнішою, або тоді у нас залишається єдина опція – озброюватися самим, і можливо, знову подумати про ядерний статус. Як інакше ми можемо гарантувати нашу оборону?”, – резюмував дипломат[1].

Можна знайти і правові підстави для підняття такого питання, для чого можна звернутися до статті X Договору про нерозповсюдження ядерної зброї від 1968 р. [1]:“Кожен Учасник цього Договору у порядку здійснення державного суверенітету має право вийти з Договору, якщо він вирішить, що пов'язані із змістом цього Договору виняткові обставини поставили під загрозу вищі інтереси його країни. Про такий вихід він повідомляє за три місяці всіх Учасників Договору та Раду Безпеки Організація Об'єднаних Націй. У такому повідомленні має бути заява про виняткові обставини, які він розглядає як вищі інтереси, що поставили під загрозу”. та застереженням України до цього

договору, яка відображена пунктом 4 Закону України "Про приєднання України до Договору про нерозповсюдження ядерної зброї від 1 липня 1968 року":

Загроза силою чи її використання проти територіальної цілісності та недоторканності кордонів чи політичної незалежності України з боку РФ, як ядерної держави, в сукупності з застосуванням економічного тиску, спрямованого на те, щоб підкорити своїм власним інтересам здійснення Україною прав, притаманних її суверенітету, однозначно розглядається Україною як виняткові обставини, що поставили під загрозу її найвищі інтереси. Але маємо відмітити існування ще й більш вагомих практичних питань, вирішення яких є достатньо складним.

Так, найбанальніша перешкода - вартість програми відновлення та забезпечення ядерної зброї. Якщо порівняти витрати країн "ядерного клубу" то найменші витрати на забезпечення ядерної зброї несуть Пакистан (біля 1 млрд. долларів США) та Індія (біля 2.3 млрд. долларів США).

В цей час весь запланований бюджет на оборону України у 2022 р. складає 319 млрд. гривень, що є по курсу 37 грн за доллар складає приблизно 8.6 млрд. долларів США. При цьому треба розуміти, що вартість утримання ядерної зброї є наслідком розробки та втілення ядерної програми, яка коштуватиме набагато більше ніж її утримання. Чи є можливість це робити в існуючих умовах, коли економіка України критично залежить від допомоги партнерів? Так само залишається відкритим питання про думку самих партнерів щодо самої можливості повернення ядерного статусу. Відповідь на це питання буде, скоріш за все, негативною.

Ще одною практичною перешкодою є необхідність отримання ядерного палива. Більш ніж половину палива для АЕС Україна закуповувала у РФ, решту — в англо-американській компанії Westinghouse. Розглядався проект будівництва російсько-українського заводу приблизною вартістю 450 млрд. долларів США в смт Смоліне Кіровоградської області, який з зрозумілих причин був заморожений у 2015 р. На даний момент з зрозумілих причин навіть думка про розробку аналогічного проекту є неможливою.

Трохи позитиву можна знайти у тому, що Україна знаходиться на десятому місці у світі за покладами природного урану, однак для його використання по призначенню його треба спочатку збагатити, а такого обладнання в Україні наразі немає і, як ми зазначили вище, навряд чи з'явиться у найближчому майбутньому.

Резюмуючи можна зазначити, що незважаючи на існування певних фактичних та правових підстав для відновлення ядерного статусу України, практичне вирішення цього питання сильно ускладнене відсутністю на даному етапі можливості реалізувати даний проект через фінансові та ресурсні перешкоди, подолання яких в найближчому майбутньому навряд чи відбудеться.

Список використаних джерел

1. Заява про без'ядерний статус України / *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*, 1991, N 51, ст. 742 / URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1697-12#Text> (access date: 15.10.2022).
2. Меморандум про гарантії безпеки у зв'язку з приєднанням України до Договору про нерозповсюдження ядерної зброї від 05.12.1994 р. / URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998_158#Text (access date: 15.10.2022).
3. В ОПУ роз'яснили питання щодо Будапештського меморандуму. 16 жовтня 2020 р. / URL: <https://www.slovoidilo.ua/2020/10/16/novyna/polityka/opu-rozjasnyly-pytannya-shhodo-budapeshtskoho-memorandumu> (access date: 15.10.2022).
4. Повернення ядерного статусу: український дипломат розтлумачив три аспекти / URL: <https://bykvu.com/ru/bukvy/povernennja-jadernogo-statusu-ukrainskij-diplomat-pojasniv-tri-aspekti/> (access date: 15.10.2022).
5. Договір про нерозповсюдження ядерної зброї від 1 липня 1968 р. / URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_098#Text (access date: 15.10.2022).

Кірін Р.С.

д.ю.н., доцент, провідний науковий співробітник,
Державна установа «Інститут економіко-правових
досліджень імені В.К. Макутова НАН України»

ЮРИДИЧНА ТЕРМІНОЛОГІЯ У СФЕРІ ВІДКРИТОСТІ МІСТА ПІД ВПЛИВОМ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Прийняття Комітетом міністрів Ради Європи у 2009 р. Рекомендацій CM/Rec(2009)1 щодо електронної демократії (e-democracy, далі - е-демократії) [1] поклало відлік оновленню національного законодавства в цій сфері, адже в них містилися, серед іншого, основні завдання та терміни щодо запровадження е-демократії.

Як слушно зазначає Н.В. Артикуца відсутність терміну на позначення правової реалії або поняття може свідчити і про наявність порожнини у термінологічній системі. Водночас: а) одне й те саме поняття може передаватися різними термінами, що спричинює синонімію термінів; б) один термін може позначати різні поняття, що свідчить про його багатозначність; в) один звуковий комплекс передає різні поняття, що призводить до омонімії. Тобто, відсутність взаємо однозначної відповідності між планом вираження і планом змісту (один термін – одне поняття), висока частотність цього явища у терміносистемі свідчить про стан її становлення і характерну для цієї стадії її розвитку невпорядкованість [2, с. 4].

Тож, формування термінологічної та понятійної бази відносно нового угруповання законодавства про е-демократію та його окремих складових, зокрема щодо відкритості міст, вбачається достатньо актуальним науково-практичним завданням.

Розвиток інформаційного суспільства в Україні, засади якого висвітлені у відповідному законі [3] ще до прийняття зазначених європейських рекомендацій, був пов'язаний із його основними стратегічними цілями, в якості однієї з яких

був визначений захист інформаційних прав громадян, насамперед щодо доступності інформації, захисту інформації про особу, підтримки демократичних інститутів та мінімізації ризику «інформаційної нерівності».

І хоча останнє поняття і не було розкрито у цьому законі, аналіз його змісту дає підстави вважати, що для інформаційної нерівності є характерними такі ознаки:

1) рівень загальнодоступності електронних інформаційних ресурсів насамперед для осіб, які потребують соціальної допомоги та реабілітації, малозабезпечених верств населення, селян;

2) соціально-економічна нерівність між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, внаслідок суттєвої різниці в темпах зростання обсягів та номенклатури товарів і послуг, які виробляються та надаються за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій (далі - ІКТ);

3) нерівномірність забезпечення можливості доступу населення до комп'ютерних і телекомунікаційних засобів між окремими регіонами, галузями економіки та різними верствами населення;

4) універсальність підходу до спільних дій для зменшення цифрової та інформаційної нерівності України на основі міжнародної співпраці та участі у розвитку глобального інформаційного суспільства.

Досягнення зазначеної мети має сприяти становленню відкритого демократичного суспільства, яке гарантуватиме дотримання конституційних прав громадян щодо участі у суспільному житті, прийнятті відповідних рішень місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування.

М.С. Міхровська, розглядаючи становлення е-демократії в Україні, пропонує, для подальшого належного розвитку цього явища, закріпити цей термін і його складові та споріднені категорії («е-петиції», «е-звернення» тощо) в майбутньому законі «Про електронне урядування» [4, с. 30].

Погоджуючись в цілому з пропозицію зазначеної дослідниці, уявляється більш ґрунтовним, особливо в аспекті євроінтеграційних процесів, прийняття закону не лише з певного виду е-демократичних відносин, а повноцінно

систематизованого Кодексу України про цифрову демократію.

Важливість подальшого розвитку та регулювання цього виду відносин окреслена й у Резолюції Європейського парламенту [5], в якій, серед пропозицій щодо вдосконалення демократичної системи засобами ІКТ зазначається, що участь у демократичних процесах ґрунтується, перш за все, на ефективному та недискримінаційному доступі до інформації та знань. Крім того, Європейський Союз (далі – ЄС) закликає до утримання від прийняття непотрібних заходів, спрямованих на довільне обмеження доступу до Інтернету та здійснення основних прав людини, таких як непропорційні заходи цензури або криміналізація законного вираження критики чи/та незгоди. Слід враховувати, що е-демократія може сприяти розвитку додаткових форм взаємодії, здатних: - пом'якшити зростання суспільного невдоволення традиційною політикою; - допомогти спілкуванню, діалогу, обізнаності та інтересу до ЄС, його політики та політиків; - підтримати європейські проєкти звичайним населенням; - зменшити так званий європейський «дефіцит демократії».

Останній термін можна інтерпретувати тотожним поняттю «демократичний дефіцит», що використовується для позначення ситуації, коли установи та їхні процедури прийняття рішень можуть страждати від відсутності демократії та підзвітності. У випадку ЄС це стосується уявної відсутності доступності або відсутності представництва пересічного громадянина в інституціях ЄС – відчуття розриву між повноваженнями цих інституцій та уявною нездатністю громадян впливати на рішення цих інституцій [6].

В цьому аспекті цікавим уявляється висновок К. Карпо, яка на підставі аналізу змісту наукових дискусій щодо співвідношення категорій *е-демократія* та *цифрова демократія* в контексті проблеми політичної участі доводить, що термін цифрова демократія краще відображає сутність процесів діджиталізації в політичному просторі, однак подекуди вони вживаються як синонімічні ототожнюючись із терміном е-демократія. Однак, політична участь засобами цифрової демократії передбачає поєднання віртуальних та традиційних інструментів впливу на політичну систему, тоді як в класичних підходах е-

демократії *e-участь* визначається як результат еволюції форм участі громадян в політиці [7, с. 161].

Ще одним з проблемних понять у сфері відкритості міста виглядає не тільки зміст, а й співвідношення понять «*електронна участь*» та «*участь*», які розкриваються у Концепції розвитку е-демократії в Україні [8] та, як вбачається, не у повній мірі, а місцями й не коректно, відображають як європейську так і міжнародну позиції щодо даних дефініцій.

Зокрема, у Резолюції Європейського парламенту [5] наголошується, що *e-участь* є підтримкою та посиленням демократичної участі та охоплює ті сектори е-демократії, де громадянське суспільство та бізнес залучені до складання формальних і неформальних планів, формування та прийняття рішень.

У визначенні, що використовує ООН, *e-участь* розуміється як процес залучення громадян через ІКТ до політики, прийняття рішень, розробки та надання послуг для того, щоб реалізувати державне (міське) управління на засадах доступності, інклюзивності, співробітництва та обговорення [9]. Її формами виступають електронні петиції та електронні консультації [10].

Список використаних джерел

1. Recommendation CM/Rec (2009)1 of the Committee of Ministers to member states on electronic democracy (e-democracy) (Adopted by the Committee of Ministers on 18 February 2009 at the 1049th meeting of the Ministers' Deputies). https://www.coe.int/t/dgap/goodgovernance/Activities/Key-Texts/Recommendations/Recommendation_CM_Rec2009_1_en_PDF.pdf (дата звернення: 26.10.2022).
2. Артикуца Н.В. Основні вчення про юридичний термін і юридичну термінологію. 2007. - 7 с. URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/2457/artkytsa_osnovy_vchennya.pdf?sequence=1 (дата звернення: 26.10.2022).
3. Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки : Закон України від 9 січня 2007 р. № 537-V. *Офіційний вісник України* від 12.02.2007 р., № 8, ст. 273.
4. Міхровська М.С. Становлення електронної демократії в Україні. *Адміністративне право і процес*. 2016. № 4 (18). С.26-31.

5. European Parliament resolution of 16 March 2017 on e-democracy in the European Union: potential and challenges 2018/C 263/21. *Official Journal of the European Union*. L 156. Vol. 61. 25.7.2018.
6. Glossary of summaries. Democratic deficit. URL: <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/glossary/democratic-deficit.html> (дата звернення: 26.10.2022).
7. Катерина Карпо (2022). Оновлення методологічних принципів дослідження політичної участі громадян в умовах діджиталізації демократичного політичного процесу. Історико-політичні проблеми сучасного світу: Збірник наукових статей. Чернівецький національний університет. – Т. 45. – С. 153-162. DOI: <https://doi.org/10.31861/mhpi2022.45.153-162>
8. Про схвалення Концепції розвитку електронної демократії в Україні та плану заходів щодо її реалізації : розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 листопада 2017 р. № 797-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/797-2017-%D1%80#Text> (дата звернення: 26.10.2022).
9. UN, 2014, E-Government for the Future We Want, E-Government Survey 2014, Department of Economic and Social Affairs, New York. - 284 p. URL: <https://publicadministration.un.org/publications/content/PDFs/UN%20E-government%20Survey%202014.pdf> (дата звернення: 26.10.2022).
10. Handbook on e-democracy. European Committee on Democracy and Governance (CDDG). Approved by the CDDG at its 11th meeting (10-11 September 2020). 61 p. URL: <https://rm.coe.int/handbook-e-democracy/16809fda61> (дата звернення: 26.10.2022).

Масько І.В., Жовтяк Я.І.,

курсанти 4-го курсу

Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ

Кривопис О.Г.,

викладач кафедри криміналістики та домедичної підготовки

Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ

**КРИМІНАЛІСТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗЛОЧИНІВ ПРОТИ
ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ ПІД ВПЛИВОМ
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Запровадження воєнного стану, повномасштабне вторгнення російського

агресора на територію нашої держави відобразилось на абсолютно всі сфери життєдіяльності українського суспільства. Правоохоронна система нашої держави вийшла на абсолютно новий рівень професійної діяльності у всіх аспектах своїх повноважень, починаючи з проведення фільтраційних заходів на пунктах перепустки розміщених на території всієї держави (особливо у прифронтових регіонах), закінчуючи виявленням та документуванням воєнних злочинів та злочинів вчинених в умовах воєнного стану.

Відповідна кримінально-правова реакція держави на прояви злочинності існуючої на території держави, яка перебуває в стані повномасштабної війни віднайшла свій прояв у відповідних законодавчих актах, таких як Закон України «Про внесення змін до Кримінального кодексу України щодо посилення відповідальності за злочини проти основ національної безпеки України в умовах дії режиму воєнного стану» №2113-IX та Закон України «Про внесення змін до Кримінального кодексу України щодо посилення відповідальності за мародерство» №2117-IX від 3 березня 2022 року, якими було посилено відповідальність за вчинення майнових кримінальних правопорушень передбачених статтями 185, 186, 187, 189, 191 Кримінального кодексу України. Відповідне посилення торкнулось тих суспільно небезпечних діянь, які становлять переважну частину «кримінальної статистики», адже лише протягом 2020 року за статтею «крадіжка» (ст.185 ККУ) зареєстровано 138562 факти, кількість кримінальних справ за статтею «грабіж» (ст.186 ККУ) дорівнює 7492 облікованих проваджень, а за найтяжчим кримінальним правопорушенням категорії майнових «розбій» (ст.187 ККУ) кількість справ дорівнює 1360 зареєстрованих фактів [1]. Відповідно до чого, край важливо приділити увагу криміналістичній характеристиці цих кримінальних правопорушень вчинених саме в умовах воєнного стану.

Криміналістична характеристика злочину – це абстрактне наукове поняття, яке має для слідчого лише орієнтаційне значення і повинно включати в себе характеристику вихідної інформації, системи даних про спосіб вчинення та приховання злочину, типові наслідки його застосування, особу ймовірного

злочинця та ймовірні мотив і мету злочину, особу ймовірної жертви злочину та деякі обставини вчинення злочину (місце, час, обстановка) [2, с.37]. Досліджуючи криміналістичну характеристику майнових злочинів вчинених в умовах воєнного стану варто звернути увагу саме на мету та мотив вчинення злочину. Соціально-економічна ситуації в Україні значно погіршилась у зв'язку з повномасштабним воєнним вторгненням на її територію, що спричинило скорочення робочих місць, підвищення рівню безробіття, фактичне реструктуризацію державного фінансування, пріоритетом якого є оборонна сфера загальним наслідком чого є значний «удар» у всіх сферах економічного життя держави. Наслідком таких перетворень стає низка факторів, що лише підштовхують людей до скоєння майнових злочинів, вчинених з корисливих мотивів виключно для того, щоб забезпечити елементарні потреби свого існування, а тому особа злочинця тепер не обмежується маргінальними категоріями та особами, що ведуть аморальний спосіб життя. Аналізуючи характеристику особи потерпілої від таких протиправних діянь можемо зробити висновок, що переважно це особи, які знайомі з винним та через нехтування пильністю або переконанням щодо неможливості таких посягань з боку знайомої особи стають потерпілими в кримінальних.

Вивчаючи типові сліди та джерела їх походження, які можуть бути виявлені після вчинення таємного заволодіння чужим майно, виникає проблемне питання щодо фіксації таких слідів у випадку скоєння злочину в побутових умовах, без інструментально та в процесі спільного перебування в певному місці (до прикладу, сумісне розпивання алкогольних напоїв, святкування, застілля, здійснення господарсько-побутових робіт, знаходження на спільному місці роботи тощо). Тобто, коли наявні сліди, що можуть знаходитись на місці події не будуть достовірними та залишені виключно особою злочинця. Щодо підготовки до вчинення таких протиправних дій, то все залежить від умов їх скоєння, у випадку свідомого спланованого вчинення таких дій (викрадення чужого майна в громадських місцях чи транспорті скоєне з прямим умислом та заздалегідь сплановане) злочинець планує місце, орієнтований час (час-пік),

оцінює ймовірних жертв та спосіб вчинення злочину. У випадку «побутових» крадіжок (застілля, допомога у господарстві, відвідування помешкання потерпілої особи зловживаючи довірою) мова буде йти про вчинення дій, які були скоєні переважно з раптово виниклим умислом.

Отже, враховуючи вищевикладене можемо прийти до висновку, що криміналістична характеристика крадіжок скоєних в умовах воєнного стану не є статичною та може видозмінюватись залежно як від об'єктивних так й суб'єктивних ознак вчинюваного діяння. Варто враховувати, що на час дії воєнного стану держава з особливою увагою відноситься до протиправних діянь, що посягають на власність та право такої власності, а тому настання відповідної кримінально-правової реакції з боку держави – невідворотний наслідок на такі прояви. А така увага не лише формальна, а й знайшла своє відображення в таких законодавчих актах як Закон України «Про внесення змін до Кримінального кодексу України щодо посилення відповідальності за злочини проти основ національної безпеки України в умовах дії режиму воєнного стану» №2113-IX та Закон України «Про внесення змін до Кримінального кодексу України щодо посилення відповідальності за мародерство» №2117-IX.

Список використаних джерел

1. Злочинність в Україні: як змінювалася ситуація в 2013-2020 роках. Слово і Діло. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/01/28/infografika/suspilstvo/zlochynnistukrayini-yak-zminyuvalasya-sytuacziya-2013-2020-rokax> (дата звернення: 17.09.2022)
2. Берназ П. Поняття “криміналістична характеристика злочину”. Південноукраїнський правничий часопис. 2017. № 2. С. 37. URL: http://dspace.oduvs.edu.ua/bitstream/123456789/1067/1/%D0%91%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B0%D0%B7%20%D0%9F.2_2017.pdf

Пільков К. М.,

к. ю. н., старший дослідник, старший науковий співробітник відділу міжнародного приватного права та правових проблем євроінтеграції НДППіП ім. академіка Ф. Г. Бурчака НАПрН України, Київ

ПРОЦЕСУАЛЬНА МОДЕЛЬ ПЕРЕГЛЯДУ СУДОВИХ РІШЕНЬ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ МОДЕЛЕЙ

Як визнано авторитетними процесуалістами, питання перегляду є одним з найважливіших і найменш гармонізованих у цивільному процесуальному праві в Європі [1, с. 53]. У континентальній правовій традиції здавна існувало різноманіття засобів домогтися перегляду або скасування судового рішення: апеляція, касація, ревізія, рекурс. Окремо, а в деяких країнах замість згаданих засобів, існувало звернення для анулювання рішення (англ. *plea of nullity*) [2, с. 37]. У Європейському Союзі за застосуванням інструментів перегляду можна виділити три групи країн: (1) країни, у яких провадження, наступні після розгляду у першій інстанції, подібно до того, як це має місце у судовій системі Англії, об'єднані єдиною категорією апеляції (Данія, Фінляндія, Ірландія, Швеція); (2) країни, у яких розмежовується апеляція (друга інстанція) та ревізія (третья інстанція): Австрія, Німеччина, Португалія; (3) країни, в яких має місце апеляція у другій інстанції і касація у третій [2, с. 37–38].

Істотними відмінностями апеляції, ревізії і касації є те, що в апеляційному перегляді апеляційний суд розглядає питання факту і права і його рішення замінює собою рішення суду першої інстанції. Ревізія є апеляцією до суду третьої інстанції, який обмежує перегляд питаннями права, Касація у класичному розумінні (лат. *cassare* – скасовувати) полягає у перевірці рішення на предмет помилок у питанні права і, у випадку їх виявлення, скасування рішення і направлення справи на новий розгляд. Типово, доступ до касації не був пов'язаний з вичерпанням доступу до апеляції [2, с. 38].

Істотною відмінністю між класичною касацією та ревізією (нім. *Revision*)

був у відносно безумовному доступі до касації. Водночас поступово окремі країни з моделлю касаційного перегляду встановлювали контроль доступу до касації. Так, за наслідками реформи 1979 року у Франції було запроваджено колегію з трьох суддів касаційної інстанції, які вирішували питання допуску до касації. Згодом цій колегії було також надано повноваження вирішувати справи, у яких рішення видавалось очевидним. В окремих країнах касація досі зберігається у класичному вигляді, як вона задумувалась у післяреволюційній Франції (наприклад, у Бельгії та Люксембурзі), в той час як у самій Франції відбулось запозичення елементів ревізії. Частина касаційних судів зараз мають повноваження ухвалювати рішення на заміну тим, що скасовуються через неправильне застосування матеріального права, якщо власне рішення може ґрунтуватись на встановлених попередніми інстанціями фактах. У Нідерландах та Іспанії цей підхід був закладений ще у XIX столітті. Також підхід до того, що становить питання права для цілей касаційного перегляду всюди був істотно розширений. Суд касаційної інстанції набув можливості втрутитись також у тих випадках, коли мотивування судом нижчої інстанції у питаннях факту визнається ним неадекватним (*manqué de base légale*) [2, с. 38–39].

Деякі країни відмовились від моделі касації та замінили її на окрему форму апеляції. Межа між касацією, апеляцією та ревізією стає все менш чіткою. Так, у Португалії Верховний суд був касаційним судом, однак у 1926 році був перетворений у суд, що здійснював ревізію. Також австрійський Верховний та касаційний суд, як він спочатку називався, був перетворений у Верховний суд Австрії зі скасуванням суто касаційного провадження майже повністю, крім окремих проявів у кримінальному процесі [2, с. 39].

Традиційно, окремою формою перегляду вважався також перегляд проміжних процесуальних рішень (лат. *recursus*), який не застосовувався до остаточних рішень у справі, мав суворіші часові межі і спрощену процедуру, яка могла передбачати розгляд без участі сторін, а також без необхідності повідомлення іншої сторони про ініційований перегляд і без одержання від іншої сторони відповіді на заяву про перегляд. Певною мірою ця форма перегляду

збереглась в Австрії (нім. *Rekurs*), де вона є відмінною від апеляції (нім. *Berufung*)[2, с. 39].

В Англії звернення до Верховного суду є та завжди був винятковим засобом, в той час як у Франції він завжди розглядався як питання права особи [2, с. 42–43]. В англійському праві право на апеляцію це "не стільки право на доступ до суду, скільки право мати можливість переконати вищий суд у тому, що суд першої інстанції помилився" [3, с. 74]. Історично, судова система Англії мала відокремлені підсистеми правосуддя на засадах загального права та на засадах справедливості (англ. *equity*). У судах загального права апеляційний перегляд має коріння у традиції 700-літньої давності, за якої перегляд кваліфікувався як квазікримінальний процес проти судді першої інстанції за його протиправне рішення, що в умовах неподання сторонами йому на розгляд певного питання чи доказу не могло бути поставлене судді у провину, а отже і слугувати підставою для скасування рішення. Натомість, у підсистемі судів справедливості метою було не встановити помилку судді, а прийняти рішення, яке б найбільшою мірою відповідало справедливості у справі [4, с. 208]. Апеляція у цій підсистемі є близькою до апеляції у системах цивільного права, де вона була спрямована на перегляд питань факту, тобто перегляд всієї справи і, як результат, прийняття рішення, яке було б справедливим в усій повноті [4, с. 189]. Згодом ці підсистеми злились в одну.

На думку О. Угриновської та О. Івашко, сутнісні ознаки апеляційного перегляду закономірно залежать від обраної законодавцем моделі апеляції — повної або неповної. Модель апеляції, як правило, визначається на основі двох параметрів: можливості суду апеляційної інстанції досліджувати нові докази та можливості направляти справу до суду першої інстанції для її повторного розгляду. Повна модель апеляції у її класичному варіанті передбачає повторний розгляд та «перевирішення» справи. За таких умов суд апеляційної інстанції функціонально виступає аналогом суду першої інстанції. Неповна модель, у свою чергу, обмежується перевіркою судового рішення першої інстанції на предмет його законності [5, с. 142] та обґрунтованості, за якої суд обмежений у

дослідженні нових доказів, що дисциплінує учасників процесу. Неповну модель апеляції прийнято вважати більш раціональною. Так, повна модель апеляції піддається критиці з огляду на те, що «перевирішення» справи призводить до затягування розгляду справи, створює можливості для процесуальних зловживань та є проявом неповаги до рішення суду першої інстанції. Інститут апеляції, впроваджений у національне законодавство у 2001 році, мав специфічний набір ознак, який унеможлиблював однозначну ідентифікацію вітчизняної моделі апеляції. Так, майже необмежена допустимість дослідження судом апеляційної інстанції нових доказів є характерною ознакою повної апеляції; натомість широкі можливості в частині направлення справи до суду першої інстанції притаманні неповній моделі апеляції. У період 2004–2010 років можливості суду апеляційної інстанції досліджувати нові докази мали тенденцію до звуження, а повноваження щодо направлення справи на повторний розгляд до суду першої інстанції — до розширення, що знову ж таки не дозволяло однозначно віднести національну модель апеляції до повної чи неповної, однак давало підстави для висновку про її тяжіння до повної моделі. Станом на сьогодні, на думку дослідниць, національна апеляція, яка востаннє найбільш ґрунтовно видозмінювалася у 2017 році, маючи ознаки як повної, так і неповної моделі, зазвичай характеризується як змішана. Згідно із чинним законодавством суд апеляційної інстанції розглядає нові докази тільки за виняткових обставин, а передача справи на розгляд до суду першої інстанції теж є радше винятком із правил і допускається тільки у єдиному випадку, що дає підстави для висновку про наближеність національної моделі апеляції до неповної [5, с. 143]. Стосовно ж моделі перегляду, який у вітчизняному цивільному та господарському процесі іменується касаційним, варто звернути увагу, окрім вже наведених вище моделей перегляду у Європі, також на узагальнення, зроблені О. Угриновською та М. Піняшко, про те, що найчастіше той чи інший суб'єкт права оскарження звертається до суду ревізійної інстанції з вимогою переглянути акт правозастосування суду нижчої інстанції, оскільки вважає, що під час ухвалення судового рішення допущено суддівську помилку, яка полягає у неправильному

застосуванні норм матеріального та (або) процесуального права [6, с. 193]. Тобто українська модель касації може бути охарактеризована скоріше як ревізійний перегляд, аніж класична модель касаційного перегляду.

Список використаних джерел

1. Ізарова І. Реформа цивільного процесу впродовж періоду незалежності України: нові цілі та засади. *Доступ до правосуддя в умовах сталого розвитку: до 30-річчя незалежності України* : Колективна монографія / за заг. ред. Ю. Притики та І. Ізарової. Київ, ВД «Дакор», 2021. С. 32–59.

2. Kodek G. E. Appellate proceedings in civil cases – traditional remedies in light of contemporary problems. *Nobody's perfect. Comparative Essays on Appeals and other Means of Recourse against Judicial Decisions in Civil Matters*. A. Uzelac, C. H. van Rhee (eds.). Cambridge, 2014. p. 35–52.

3. Andrews N. Restrictions on appeals in English law. *Nobody's perfect. Comparative Essays on Appeals and other Means of Recourse against Judicial Decisions in Civil Matters*. A. Uzelac, C. H. van Rhee (eds.). Cambridge, 2014. p. 73–94.

4. Bruhl A.-A. P. The remand power and the supreme Court's role. *Notre Dame Law Review*. 2020. Vol. 96, Issue 1. P. 171–247.

5. Угриновська О., Івашко О. Трансформація національного інституту апеляційного перегляду в умовах незалежності України (1991–2021 роки). *Доступ до правосуддя в умовах сталого розвитку: до 30-річчя незалежності України* : Колективна монографія / за заг. ред. Ю. Притики та І. Ізарової. Київ, ВД «Дакор», 2021. С. 135–167.

6. Угриновська О., Піняшко М. Оптимальна модель касаційного провадження у цивільному судочинстві: пошук філософського каменю на теренах незалежної України. *Доступ до правосуддя в умовах сталого розвитку: до 30-річчя незалежності України* : Колективна монографія / за заг. ред. Ю. Притики та І. Ізарової. Київ, ВД «Дакор», 2021. С. 168–202.

d.u.s., prof., rprofessor of the department of national,
international law and law enforcement, Kherson State University

**CONDITIONAL EARLY RELEASE FROM SERVING A SENTENCE IN THE
FORM OF DEPRIVATION OF LIBERTY IN THE LEGISLATION OF
POLAND: FEATURES OF REGULATION**

The Polish criminal law doctrine states that parole from serving a sentence by means of deprivation of liberty is an exceptional measure, and serving the sentence in full is the rule.

The Court of Appeal of Krakow in its decision noted that “parole from serving a sentence of imprisonment is an exception to the principle of serving a sentence in full, as it was stated in the guilty verdict. Only the guilty verdict of the court, based on an analysis of the conditions provided for by Art. 77 § 1 of the Criminal Code that the convicted person in the future will obey the law, despite the non-fulfilment of the punishment in full, justifies the departure from this principle” [1, p. 193].

In addition, from the point of view of Polish lawyers, parole is not a probationary term in the formal sense of the word, since it is not a response to an offence with a court sentence of imprisonment. However, it is included, “along with the conditional termination of the criminal case and the conditional suspension of the execution of punishment, in probation measures, which is determined by the conditional nature of the dismissal, putting the guilty person on trial, as well as the establishment of supervision and the establishment of a probationary period” [2, p. 278]. That is, granting a convicted person parole means only a conditional refusal to execute part of the sentence in the form of deprivation of liberty and involving the perpetrator in the process of rehabilitation under conditions of controlled freedom. In modern Polish law, parole is partly regulated by the Criminal Code of Poland and partly by the Executive Criminal Code of Poland. The Polish Criminal Code defines the content and formal conditions of this event, as well as the consequences of a positive end of the

probationary period. The Criminal Executive Code, respectively, includes procedural rules regarding the issuance of a judgment and the procedure for its execution [3, p. 187]. The content of Article 77 of the Criminal Code of Poland allows us to assert that parole from the execution of a sentence of imprisonment also depends on the fulfilment of one important condition, namely a positive criminological prognosis. Such a forecast should consist of the following factors: “the attitude of the convict; properties of the convict; personal conditions of the convict; the way of life of the offender before committing the crime; circumstances of the offence; behavior after the commission of the offence; behavior while serving a sentence” [4, p. 193].

In this case, it should be noted that parole is an expression of only individual prevention. This is possible only when the criminological forecast confirms that the punishment has achieved the intended individual and preventive goals, which means that the convicted person will obey the rule of law and that he will not commit a new crime” [5, p. 151].

However, Polish criminologists call for caution when assessing the positive nature of the criminological forecast: “a socio-criminological forecast, like any other forecast, which is only a prediction of future events, is uncertain” [6]. When evaluating the behavior of the convicted person, the court must take into account the attitude of the convicted person towards the committed and the victim, as well as the actions of the convicted person to eliminate the consequences of the crime committed while in prison. Such actions of the convict also include "work in conditions of deprivation of liberty, the performance of domestic duties, attempts by the convict to compensate for harm or compensate in another form, as well as forgiveness and an attempt to reconcile with the victim" [7, p. eight]. However, the latter may not always be a criterion for the positive behavior of a convict serving a sentence of deprivation of liberty. Thus, the Cracow Court of Appeal, in its decision of 18 December 2002, states that “in accordance with Article 77 § 1 of the Criminal Code, one should not require a convicted person to condemn the crime for which he was convicted, and condition early release from punishment by such a statement. The convict has the right to appeal the verdict, even if it has entered into force. If the convicted person condemns his crime, this is a

signal that deserves early dismissal, but if he does not do this, this does not mean that he does not deserve early dismissal” [8, p. 270]. Thus, Polish legislation has certain differences from Ukrainian regarding the conditions for granting parole by the court to serve the remainder of the sentence of imprisonment set out in Article 77 § 1 of the Criminal Code of Poland. According to this provision, a person sentenced to deprivation of liberty may be conditionally released from serving the remainder of the sentence only if there is a positive criminological prognosis of the convict, assessed by the court on the basis of all such factors related to the convict as his attitude to the crime committed, his personal characteristics and the conditions, circumstances under which the crime was committed, the behavior of the convicted person after it was committed, the behavior during the serving of the sentence, the belief that the convicted person after dismissal will observe the rule of law, in particular, will not commit the crime again. That is why the possibility of using the institution of parole depends on the positive criminological prognosis of the convict, which the court evaluates on the basis of all the above factors. Based on an analysis of all these factors (without the possibility of omitting any of them), the court must conclude that the convicted person after release will behave as expected of him by law. However, it should be borne in mind that when assessing the criminological forecast of the convict, such circumstances as the type of crime committed, the degree of its social danger, the reasoning of a fair nature or the need to form the legal consciousness of the convict, the criminal legal status of the perpetrator, too short a period that has elapsed since the start of a serving sentence, the minimum sentence qualifying for parole, or too long or too short a term remaining until the end of the sentence.

List of references

1. Postanowienie Sądu Apelacyjnego w Krakowie z 21.06.2000 r., sygnatura akt: II Akz 217/00 / Warunkowe przedterminowe zwolnienie w orzecznictwie Sądu Najwyższego i sądów apelacyjnych w latach 2000. (II półrocze – 2002 r.). Przegląd Więziennictwa Polskiego, 2003. nr 40–41.
2. Marek A. Kodeks karny. Komentarz. Warszawa: Wolters Kluwer, 2005. 734s.

3. Stańdo-Kawecka B. Prawne podstawy resocjalizacji. Kraków : Kantor Wydaw. «Zakamycze», 2000. 298 s.
4. Kodeks karny. Ustawa z dn.ia 6 czerwca 1997 r. / Dz.U. nr 88, poz. 553.
5. Rodakiewicz W. Warunkowe zwolnienie mlodocianych z reszty kary pozbawienia wolności. Wrocław : Kolonia Limited, 2005. 342 s.
6. Postanowienie AP w Wrocławiu z 12.01.2005 r.. AKzw 1123/04, OSA 2006/6/41/53.
7. Spiewak J. Warunkowe zwolnienie w Kodeksie karnym i Kodeksie karnym wykonawczym. Przegląd Więziennictwa Polskiego. 1998. nr 20–21. ss. 6–14.
8. Postanowienie SA w Krakowie z 18.12.2002 r., II Akz 560-02 / Warunkowe przedterminowe zwolnienie w orzecznictwie Sądu Najwyższego i sądów apelacyjnych w latach 2003–2004. Przegląd Więziennictwa Polskiego. 2005. nr 49.

Стратонов В.М.

д. ю.н., професор, професор кафедри національного,
міжнародного права та правоохоронної діяльності,
Херсонський державний університет

Бриков В.М.

аспірант 1 курс спеціальності «Право»,
Херсонський державний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПЕРЕКЛАДАЧА В КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОВАДЖЕННІ

Динамічні процеси розвитку зовнішньої міграції в нашій державі та активні зміни в її зовнішньополітичному становищі сприяють збільшенню кількості злочинів, вчинених іноземними громадянами. Відтак, кримінальне провадження за участі підозрюваного/обвинуваченого, який не володіє або володіє не в повній мірі державною мовою в Україні не є рідкістю.

За даними аналітичного порталу «Слово і діло» У 2015 році було внесено відомості в Єдиний реєстр досудових розслідувань по 1 тис. 913 кримінальних

провадженнях, в яких фігурували громадяни інших країн. Всього, з урахуванням справ попередніх років, налічувалося 2 тис. 369 проваджень. У 2016 році розслідували 2 тис. 414 кримінальних проваджень за участю іноземців, 1 тис. 691 провадження було відкрито за рік. Найбільша кількість кримінальних проваджень за участю іноземців накопичилася в 2017 році – 3 тис. 202. При цьому безпосередньо за рік відкрили 2 тис. 543 справи. За 2018 рік порушили 2 тис. 302 справи, фігурантами яких є іноземці, за 2019-й – 2 тис. 452, за 2020-й – 1 тис. 655[1].

Вищенаведені статистичні дані дозволяють нам стверджувати що роль перекладача в кримінальному процесі не можна недооцінювати, адже це призведе до порушення прав та законних інтересів інших учасників кримінально-процесуальних правовідносин. Відповідно до статті 68 Кримінального процесуального кодексу України (далі – КПК), у разі необхідності у кримінальному провадженні перекладу пояснень, показань або документів сторони кримінального провадження або слідчий суддя чи суд залучають відповідного перекладача (сурдоперекладача).

Проблемні питання пов'язані із залученням перекладача до кримінального провадження досліджували такі вітчизняні науковці, як О.В. Бишевець, В.Г. Гончаренко, П.Ю. Кравчук, В.Ю. Шепітько, В.О. Коновалова, Д.Б. Сергєєва, В.М. Стратонов та інші.

Протягом розвитку вітчизняної кримінально-процесуальної доктрини точилися дискусії з приводу юридичного статусу перекладача, його місця серед інших суб'єктів кримінального процесу. Так як місця перекладача є надто важливою для забезпечення дотримання і захисту прав та законних інтересів особи, яка не володіє мовою здійснення судочинства, закон прямо забороняє проведення будь яких слідчих (розшукових) чи судових дій щодо особи, яка не володіє державною мовою без залучення перекладача.

Важливість перекладача підтверджується й тим, що його незалучення в тих випадках коли це було обов'язковим призводить до скасування судового рішення

через порушення істотних вимог кримінального процесуального закону [2, с.170].

Наразі, чинним КПК перекладача віднесено до «інших учасників кримінального провадження». Іншими учасниками провадження можна вважати осіб, що беруть у ньому участь, володіють передбаченими законом правами та обов'язками, але не відносяться до сторін, суду та не є потерпілим чи його представниками.

Фактичною підставою залучення перекладача на будь-якій стадії кримінального провадження, відповідно до статті 68 КПК є неволодіння чи володіння не в повній мірі та необхідність перекладу пояснень, показань або документів тощо учасником процесу (найчастіше – підозрюваним, обвинуваченим, потерпілим).

Юридична підстава залучення перекладача залежить від стадії, на якій перебуває конкретне провадження. Так, на стадії досудового розслідування перекладач залучається постановою прокурора або слідчого, або ухвалою слідчого судді, а на стадії судового розгляду – ухвалою суду.

Важливим також є критерії визначення рівня «володіння мовою судочинства». Наразі жодного легального джерела з формулюванням таких критеріїв не існує, відтак, суб'єкт, який приймає рішення про залучення перекладача повинен орієнтуватися на власний розсуд з урахуванням об'єктивної оцінки грамотності, словникового запасу, можливості розуміти усну й письмову мову тієї особи щодо якої приймається рішення.

Г.П. Саркісянц стверджує, що володіти державною мовою означає вільно розуміти вказану мову і без будь-яких труднощів давати пояснення цією мовою під час процесу [3, с. 92]. Однак, слід розуміти, що кримінальний процес супроводжується великою кількістю документів зі складною юридичною термінологією, яка є складнішою для розуміння особою, яка володіє державною мовою недосконало. Таким чином, питання встановлення рівня розуміння мови є своєрідною дискрецією відповідного суб'єкта залучення перекладача.

КПК наводить перелік прав перекладача, якими він користується під час процесу задля ефективного виконання своїх функціональних обов'язків. Перелічення таких прав є новелою КПК 2012 року і покликане гарантувати реалізацію в повній мірі як процесуальних так і особистих інтересів перекладача в процесі. Так, право на уточнення інформації, на ознайомлення з протоколами процесуальних дій, та подання зауважень є суто процесуальними правами перекладача, тоді як право на одержання винагороди, забезпечення безпеки та відшкодування витрат становлять комплекс особистих прав даного учасника провадження.

Важливим є й перелік процесуальних обов'язків перекладача, адже він регламентує рамки та процедуру професійної діяльності перекладача в кримінальному провадженні. Перекладач зобов'язаний прибувати за викликом до слідчого/прокурора/слідчого судді/суду, здійснювати переклад повністю й правильно, посвідчувати правильність перекладу власним підписом, не розголошувати відомості, що стосуються перебігу процесу. Подібно до судді, прокурора та деяких інших учасників провадження, перекладач може і зобов'язаний заявити самовідвід за наявності конфлікту інтересів.

Отже, детальний аналіз КПК України дозволяє зробити висновок, що перекладачем може бути особа, яка вільно володіє мовою, якою здійснюється кримінальне провадження, і мовою, якою володіє учасник кримінального провадження, який потребує послуг перекладача. До вимог, які висуває КПК України до особи перекладача, належать компетентність та незаінтересованість у кримінальному провадженні.

О.В. Мархевка зазначає, що перекладач повинен вільно володіти мовою, знання якої необхідне для перекладу; мати допуск від слідчого, прокурора, слідчого судді або суду; бути незацікавленим у результатах провадження; бути обізнаним зі спеціальною юридичною термінологією [4, с. 395–396].

Якщо з вимогою щодо незаінтересованості перекладача у контексті вимог кримінального процесуального закону все очевидно й зрозуміло, то поняття компетентності є оціночним, адже закон чи будь-яке інше легальне джерело не

містить уточнених формулювань щодо необхідних професійних якостей, якими має володіти перекладач для того щоб бути залученим до кримінального провадження. За таких умов, видається цілком логічним запровадити кваліфікаційний іспит з кримінально-процесуального перекладу, за аналогією до іспиту для набуття права займатися адвокатською діяльністю, із подальшим внесенням до відповідного реєстру осіб, які виявили бажання здійснювати професійний переклад в рамках кримінального провадження та успішно склали іспит. Це надасть змогу об'єктивно підійти до питання достатності компетенцій в особи яка претендує на здійснення професійного перекладу.

У підсумку зазначимо, що перекладач дійсно займає вагоме місце серед суб'єктів кримінального процесу. У випадку коли одним з учасників кримінального провадження є особа, яка не володіє або володіє не в повній мірі офіційною мовою судочинства без участі перекладача обійтися не можна, тому вимоги до його залучення повинні пропорційно відповідати важливості професійної діяльності перекладача в рамках кримінального процесу.

Список використаних джерел

1. Інформаційний портал «Слово і діло» URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/06/17/infografika/suspilstvo/skilky-kryminalnyx-pravoporushen-skoily-ukrayini-inozemczy> (дата звернення 14.09.2022)
2. Стратонов В. М. Проблемні питання щодо участі перекладача у кримінальній процесуальній діяльності. Актуальні проблеми публічного права: збірник тез Всеукраїнської наукової Інтернет-конференції, присвяченої 120-річчю університету (24–26 квітня 2018 р. м. Київ, Україна)
3. Саркисянц Г. П. Переводчик в советском уголовном процессе. Ташкент : Фан, 1974. 90 с.
4. Мархевка О. В. Критерії допустимості участі перекладача у кримінальному судочинстві. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2013. № 4. С. 392–401.

Сайнчин О.С.

доктор юридичних наук, професор,
завідувач кафедри правоохоронної та антикорупційної діяльності
Інституту права ім. Князя Володимира Великого МАУП,

ПРАВОВІ НОВЕЛИ У КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ ЩОДО ВИПРОВОДУВАННЯ ЗБРОЙНОЇ АГРЕСІЇ РФ ПРОТИ УКРАЇНИ

Законом, зокрема, Розділ XX Особливої частини Кримінального кодексу України (далі – КК) доповнено ст.436-2 «Виправдовування, визнання правомірною, заперечення збройної агресії Російської Федерації проти України, глорифікація її учасників», в якій визначено такі десять форм злочину [1-3].
Нами зроблена спроба кваліфікація цих правопорушень та її відмежування від суміжних кримінальних правопорушень.

1. Виправдовування і визнання правомірною збройної агресії РФ проти України (ч. 1 ст. 436-2) слід відмежовувати від злочину, передбаченого ст. 436 КК («Пропаганда війни») у формі публічних закликів до агресивної війни або до розв'язування воєнного конфлікту. У ст. 436 КК: 1) йдеться про діяння у формі закликів; 2) ці заклики стосуються війни чи конфлікту, які ще не розпочалися, метою закликів є схилення до війни чи конфлікту, а у ч. 1 ст. 436-2 КК – про конкретну війну, яка триває з 2014 року; 3) ознакою закликів у ст. 436 КК є їхня публічність, у той час як діяння, передбачені ст. 436-2 КК, можуть вчинюватися і не публічно.

2. Виготовлення, поширення матеріалів, у яких міститься виправдовування, визнання правомірною збройної агресії РФ проти України (ч. 2 ст. 436-2 КК), слід відмежовувати від виготовлення матеріалів із закликами до агресивної війни або до розв'язування воєнного конфлікту з метою їх розповсюдження або розповсюдження таких матеріалів (ст. 436 КК). Тут ознаками для розмежування є те, що у ст. 436 КК: 1) йдеться про матеріали, що

містять заклики до війни чи конфлікту; 2) ці війна чи конфлікт ще не розпочалися, – а у ч. 2 ст. 436-2 КК – про матеріали щодо виправдовування чи визнання правомірною війни, яка вже триває.

3. Суб'єктивна сторона злочинів, передбачених ст. 436-2 КК, характеризується прямим умислом: винний бажає нав'язати певному колу осіб певну думку. При цьому не обов'язково, щоби винний сам вважав, наприклад, агресію РФ чи окупацію правомірними, він може діяти, наприклад, з корисливих мотивів або на виконання завдання.

4. Широкомасштабну організаційну діяльність громадянина України із виправдовування і визнання правомірною збройної агресії РФ проти України, керівництва мережею осіб, які здійснюють дії, передбачені ст. 436-2 КК, слід кваліфікувати за ст. 111 КК як державну зраду у формі надання допомоги іншій державі у здійсненні підривної діяльності.

5. Слід відмежовувати заперечення збройної агресії РФ проти України, розпочатої у 2014 році, у тому числі шляхом представлення збройної агресії РФ проти України як внутрішнього громадянського конфлікту, заперечення тимчасової окупації частини території України (ч. 1 ст. 436-2 КК) та виготовлення, поширення матеріалів, у яких міститься зазначене заперечення (ч. 2 ст. 436-2 КК) від публічного заперечення громадянином України здійснення збройної агресії проти України, встановлення та утвердження тимчасової окупації частини території України (ч. 1 ст. 111 КК) – за такими ознаками:

- у ст. 436-2 КК немає ознаки публічності, властивої для ч. 1 ст. 111-1 КК;
- суб'єктом злочину, передбаченого ч. 1 ст. 111-1 КК, може бути будь-яка особа, а для злочину, передбаченого ст. 436-2 КК, характерним є спеціальний суб'єкт – громадянин України;
- відповідно до ч. 1 ст. 111-1 КК зазначене заперечення здійснюється у формі співпраці з державою-агресором та з метою спричинити шкоду державі

Україна, її патріотам чи союзникам; для злочину, передбаченого ст. 436-2 КК, ці ознаки не обов'язкові.

Водночас, якщо громадянин України в умовах окупації, діючи у формі співпраці з державою-агресором та з метою спричинити шкоду державі Україна, публічно заперечує здійснення збройної агресії проти України, то відповідно до правил вирішення конкуренції кримінально-правових норм таке діяння мало би бути кваліфіковане за ч. 1 ст. 111-1 КК.

Проте, тут має місце не конкуренція, а колізія – суперечність норм, що регулюють одні й ті ж правовідносини: вчинене діяння охоплюється і ч. 1 ст. 111-1, і ст. 436-2 КК. Це помилка законодавця, яку треба виправити. Поки ж вона не виправлена, колізію слід вирішувати за правилами вирішення темпоральних колізій. Хоча наразі такі правила законом ще не затверджені, у ч. 4 ст. 58 («Подолання колізій під час застосування нормативно-правового акта») проекту Закону «Про правотворчу діяльність» (реєстр. №5707 від 25.06.2021 р.), прийнятого 16.11.2021 р. за основу, передбачено, що у разі виявлення колізії між положеннями різних нормативно-правових актів, які мають однакову юридичну силу, застосовуються положення нормативно-правового акту, що набрав чинності пізніше [4]. Це положення ґрунтується на юридичній традиції, в силу якої багато нових законів містять положення, що «до приведення у відповідність із цим Законом законодавчі акти застосовуються в частині, що не суперечить цьому Закону [5].

Закон, яким КК доповнено статтею 111-1 КК, набрав чинності 15 березня, а закон, яким КК доповнено статтею 436-2 КК, – 16 березня 2022 р.

Таким чином, оскільки обидва цих закони регулюють одне питання, то застосуванню підлягає більш новий закон, тобто ст. 436-2 КК.

Звільнення від кримінальної відповідальності. Особи, які вчинили нетяжкий злочин, передбачений частинами 1 і 2 ст. 436-2 КК, можуть бути звільнені від кримінальної відповідальності на підставі ст. 47 (з передачею особи на поруки) або ст. 48 КК (у зв'язку із зміною обстановки).

Покарання. У санкції ч. 2 ст. 436-2 КК передбачене додаткове покарання у виді конфіскації майна. Але відповідно до ч. 2 ст. 59 КК конфіскація майна встановлюється за тяжкі та особливо тяжкі корисливі злочини (а також за злочини проти основ національної безпеки України та громадської безпеки незалежно від ступеня їх тяжкості). Злочин же, передбачений ч. 2 ст. 436-2 КК, є нетяжким (ч. 4 ст. 12 КК) і не є злочином проти основ національної безпеки України та громадської безпеки. Тобто це покарання за нього застосоване бути не може.

Для порівняння: коли правда іменується фейком. 4 березня 2022 року Держдума РФ ухвалила так званий «закон про фейки», який передбачає покарання за «хибну» інформацію про російських військових в Україні. Цим законом КК РФ доповнено трьома новими статтями 207-3, 280-3 і 284-2, якими встановлено відповідальність за такі діяння, відповідно:

- публічне поширення під виглядом достовірної завідомо неправдивої інформації, що містить дані про використання Збройних Сил РФ з метою захисту інтересів РФ та її громадян, підтримки міжнародного миру та безпеки (покарання – від штрафу і, залежно від наявності різних обтяжуючих обставин, до позбавлення волі на строк від 10 до 15 років із позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до 5 років);
- публічні дії, спрямовані на дискредитацію використання Збройних Сил РФ з метою захисту інтересів РФ та її громадян, підтримки міжнародного миру та безпеки, якщо вони вчинені особою після її притягнення до адміністративної відповідальності за аналогічне діяння протягом одного року, або призвели до смерті з необережності чи заподіяння шкоди здоров'ю громадян, майну, масовому порушенню громадського порядку або громадської безпеки, або створили перешкоди для функціонування чи припинення функціонування об'єктів життєзабезпечення, транспортної або соціальної інфраструктури, кредитних організацій, об'єктів енергетики, промисловості чи зв'язку (покарання – від штрафу і до позбавлення волі на строк до 5 років з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на той самий строк);

- заклики до здійснення іноземною державою, державним об'єднанням чи союзом або державною (міждержавною) установою іноземної держави (державного об'єднання чи союзу) заходів обмежувального характеру, що виражаються у введенні або продовженні політичних чи економічних санкцій щодо РФ, громадян РФ або російських юридичних осіб, вчинені громадянином РФ після його притягнення до адміністративної відповідальності за аналогічне діяння протягом року (покарання – від штрафу до позбавлення волі на строк до 3 років зі штрафом).

Список використаних джерел

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення кримінальної відповідальності за виготовлення та поширення забороненої інформаційної продукції» за № 2110-IX від 03.03.2022. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2110-20#Text> (дата звернення: 14.10.2022)
2. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341–III. Дата оновлення: 01.01.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> (дата звернення: 14.10.2022)
3. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України / за ред. М. І. Мельника, М. І. Хавронюка. 11-те вид., переробл. та допов. Київ: ВД «Дакор», 2019. 1384 с. URL: <https://jurkniga.ua/wa-data/public/shop/products/75/19/11975/attachments/Науково-практичний%20коментар%20Кримінального%20кодексу%20України.pdf> (дата звернення 06.10.2022).
4. Кримінальний процесуальний кодекс України : Закон України від 12 квіт. 2012 р. № 4651-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/4651-17.3> (дата звернення: 14.10.2022)
5. https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=72355 (дата звернення: 14.10.2022)
6. Одерій О.В. Теорія і практика розслідування правопорушень, які вчинялися на окупованих територіях: монографія. Харків: Діса плюс, 2015. 528с.

Сиводед І.С.

кандидат юридичних наук, докторант,
доцент кафедри правоохоронної та антикорупційної діяльності
Інституту права ім. Князя Володимира Великого МАУП,
начальник відділу Спеціалізованої прокуратури у військовій та оборонній сфері
Офісу Генерального прокурора України

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ГЛОРИФІКАЦІЇ ЯК ВИПРАВДОВУВАННЯ ЗБРОЙНОЇ АГРЕСІЇ ПРОТИ УКРАЇНИ В ПОРЯДКУ СТ.436-2 КК УКРАЇНИ

Закон від 3 березня 2022 р. №2110-IX набрав чинності 16 березня 2022 р. доповнивши ст.436-2 КК України певними новелами щодо вчинення правопорушень під час воєнного стану [1,2].

Законом, зокрема, Розділ XX Особливої частини Кримінального кодексу України (далі – КК) доповнено статтею 436-2 «Виправдовування, визнання правомірною, заперечення збройної агресії Російської Федерації проти України, глорифікація її учасників», в якій визначено такі десять форм злочину: 1) представлення збройної агресії РФ проти України як внутрішнього громадянського конфлікту; 2) вчинене в будь-який інший спосіб виправдовування збройної агресії РФ проти України, розпочатої у 2014 році; 3) визнання правомірною цієї агресії; 4) заперечення зазначеної агресії; 5) виправдовування тимчасової окупації частини території України; 6) визнання правомірною цієї окупації; 7) заперечення зазначеної окупації; 8) глорифікація: а) осіб, які здійснювали збройну агресію РФ проти України, розпочату у 2014 році; б) представників збройних формувань РФ; в) представників іррегулярних незаконних збройних формувань; г) представників озброєних банд та груп найманців, створених, підпорядкованих, керованих та фінансованих РФ; д) представників окупаційної адміністрації РФ, яку складають її державні органи і структури, функціонально відповідальні за управління тимчасово окупованими

територіями України; ж) представників підконтрольних РФ самопроголошених органів, які узурпували виконання владних функцій на тимчасово окупованих територіях України; 9) виготовлення та наступне поширення матеріалів, у яких міститься виправдовування, визнання правомірною, заперечення збройної агресії РФ проти України чи тимчасової окупації частини території України, або глорифікація перелічених вище осіб; 10) дії, передбачені частиною 1 або 2 цієї статті, вчинені службовою особою, або повторно, або організованою групою, або з використанням засобів масової інформації [1].

Оскільки закон про кримінальну відповідальність, що встановлює кримінальну протиправність діяння, не має зворотної дії в часі (ч. 2 ст. 5 КК), то не несуть відповідальність за перелічені діяння особи, які вчинили їх до 16 березня 2022 р. Виходячи з положень ст. 8 КК, якщо зазначені діяння вчинені за межами України іноземцем чи особою без громадянства, що не проживає постійно в Україні, відповідальність за них настає лише якщо такі діяння були вчинені службовою особою, або повторно, або організованою групою, або з використанням засобів масової інформації (ч. 3 ст. 436-2 КК).

Крім цього законодавцем визначені певні значення деяких термінів, застосованих у ст. 436-2 КК: 1) *виправдовування* – доведення нібито своєї правоти; 2) *визнання правомірною* – доведення, ніби агресія чи окупація спирається на право; 3) *заперечення* – заявлення про свою незгоду з тим, ніби агресія (окупація) має місце; 4) *глорифікація* – схвалення, звеличення; 5) *виготовлення, поширення матеріалів* – створення та подальше розповсюдження примірників відповідної інформаційної продукції. Причому йдеться про поєднання двох дій (кома замінює «та», але не «або»); 6) *збройні формування РФ* – збройні сили, прикордонні війська, війська цивільної оборони, внутрішні війська («ростгвардія»), федеральна служба безпеки, служба зовнішньої розвідки, органи державної охорони, військова прокуратура, військові слідчі органи слідчого комітету РФ, федеральний орган забезпечення мобілізаційної підготовки органів державної влади РФ, військові підрозділи федеральної протипожежної служби, спеціальні формування, створювані у

воєнний час (див. ст. 2 закону РФ «Про військовий обов'язок і військову службу» в редакції від 13 грудня 2021 р.); 7) *ірегулярні незаконні збройні формування* – формування осіб-комбатантів, що входять до складу озброєних сил сторони в збройному конфлікті (міжнародному чи внутрішньому), але не належать до її регулярних сил, діють всередині або за межами власної території (Boczek, Boleslaw Adam, “International law: a dictionary”, Scarecrow Press, 2005) [2, 3].

Після прийняття вказаних змін до кримінального кодексу в поліції вже мається більше 20 кримінальних проваджень за ознаками ст. ст.436-2 КК України.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення кримінальної відповідальності за виготовлення та поширення забороненої інформаційної продукції» за № 2110-IX від 03.03.2022. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2110-20#Text> (дата звернення: 14.10.2022)
2. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341–III. Дата оновлення: 01.01.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> (дата звернення: 14.10.2022)
3. https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=72355 (дата звернення: 14.10.2022)

Ковтун О. О.

аспірант Київського університету права Національної академії наук України

ПРИЧИНИ ТА УМОВИ, ЯКІ СПРИЯЮТЬ СКОЄННЮ ВБИВСТВ МАТЕР'Ю СВОЄЇ НОВОНАРОДЖЕНОЇ ДИТИНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ УСУНЕННЯ

З урахуванням вимог кримінального процесуального кодексу України особи які проводять розслідування, прокурор, а також суд і суддя зобов'язані наряду з обставинами які підлягають доказуванню встановлювати обставини та

умови які сприяли вчиненню правопорушення, особливо тих які направлені на охорону життя і здоров'я людини.

За звичай, такі обставини в'ясняються і встановлюються в процесі доказування, а тому здійснюються двома шляхами:

1. Шляхом проведення слідчих розшукових дій та негласних слідчих (розшукових) дій;
2. Шляхом проведення дій не процесуального характеру.

Враховуючи практичний досвід та аналіз кримінальних проваджень можемо констатувати, причини які спонукали особу до вчинення вбивства матір'ю своєї дитини виявляються в процесі проведення:

- допиту свідків про обставини, що передували злочину, умови в яких виховувалась та проживала підозрювана, образ її життя та коло знайомих тощо;
- допиту підозрюваної (обвинуваченої), підсудної про ставлення до скоєного, що стало причиною таких жорстоких дій, направлених на дитину;
- огляду місця події в процесі якого отримується інформація про реальну обстановку та умови, в яких відбувались пологи та вбивство новонародженої дитини;

Не мало інформації надає судово-медична експертиза, яка встановлює час і місце скоєння вбивства, причини настання смерті новонародженого, фізичний стан породіллі, тощо. Тому, також важливі результати судово-психіатричних експертиз які дозволять визначити психологічний стан матері яка народила дитину тощо. Обшук дозволить знайти підтвердження того, що особа була вагітна, можливо встановити знаряддя злочину тощо. В залежності від слідчої ситуації може проводитись і впізнання, експеримент [1].

Не процесуальні шляхи отримання інформації про причини вчинення вбивства матір'ю своєї новонародженої дитини включають:

- аналіз отриманої інформації під час опитування близьких, рідних, сусідів, тощо;
- вивчення матеріалів як характеризують особу, аналіз сторінок в соціальних мережах та інформації яка там відображена;
- ознайомлення з умовами праці, побуту жінки яка вчинила вбивство своєї новонародженої дитини тощо.

Зважаючи на думку багатьох авторів, причиною є всі обставини та фактори, які впливають на формування особистості, формують її погляди та впливають на наміри. Причину потрібно встановлювати через мотив. Мотивом є усвідомлена потреба людини. А бажанням і потребою жінки, яка опинилась у небажаному для неї становищі, є відвернення від себе ганьби за позашлюбні зв'язки та дитину, позбавитись від тягаря, яким стає дитина, звільнити себе від зайвих матеріальних та соціальних проблем.

Якщо законними заходами припинити небажану вагітність не вдається, жінка, приховуючи свою вагітність від інших, народжує дитину таємно і позбавляється її протиправним шляхом [2].

Аналізуючи випадки в судовій практиці, приходимо до висновку, що у більшості випадках причинами є об'єктивні обставини, що негативно впливають на психіку жінки, але в більшій своїй частині, причини суто суб'єктивні.

Об'єктивними причинами, які найчастіше стають передумовою скоєння дітовбивства є:

- нестабільне матеріальне становище, відсутність як з боку держави так і громади належної підтримки матері-одиначки або жінки, яка народила позашлюбну дитину, а навпаки, тенденція ганьби та приниження, що збуджує в неї агресію проти власної дитини;
- соціальна незахищеність матерів та дітей, які народились поза шлюбом;
- не фінансування державою будинків-інтернатів та дитсадків, де можна було залишити небажану дитину, замість того, щоб вбивати її;

- непоодинокі випадки, коли причиною стають психічні хвороби та психічні розлади, які виникають в результаті дії психо-травмуючих ситуацій під час вагітності;
- відсутність контролю батьків за поведінкою підлітків [3].

До суб'єктивних спонукань можна віднести більш цинічні, такі як: самовдоволеність, небажання завдавати особі зайві клопоти; небажання мати дитину, коли дитина стане перешкодою на шляху до кар'єри чи розкішного життя; коли зловживання алкоголю та наркотиків призводить до позбавлення жінки материнського почуття, викликає агресію проти майбутньої дитини; спонукають жінку і такі почуття як захист дитини від осуду, збереження своєї честі та гідності від ганьби з боку громади; низький рівень культури та сексуального виховання, пропаганда культу насильства та жорстокості, наркоманії, проституції, алкоголізму; статева розбещеність.

Заходи щодо усунення таких причин і умов, безумовно повинні здійснюватись як безпосередньо слідчими так і державою в цілому, а також батьками та близькими родичами. На жаль, в сьогodнішньому Кримінальному процесуальному кодексі відсутня норма яка б зобов'язувала слідчого (орган розслідування) вчиняти такі дії, а саме як це було у ст.23¹ КПК України 1961 року [4]. Таке подання було процесуальним документом, в якому повинен містити в собі детальне викладення заходів, які могли бути прийняті для усунення цих причин та умов. Сьогodні ця прогалина доки так і не усунута, але це не говорить про те, що причини і умови не виявляються та не усуваються.

З метою усунення причин та умов, які сприяють скоєнню дітовбивства, необхідно проводити такі не процесуальні заходи:

- проводити профілактичні бесіди з колективами працівників, в навчальних закладах (школах, ліцеях, університетах тощо), з батьками та близькими родичами щодо виховання підлітків під час статевого становлення, з мешканцями одного будинку, одного району, працівниками відділів кадрів підприємств, установ, організацій, медичним персоналом жіночих

консультацій, пологових будинків та особами, які займаються приватним лікуванням;

- проводити індивідуальні бесіди з особами, схильними до анти суспільних вчинків, до зловживання алкоголю, наркотичних засобів, які ведуть анти-суспільний спосіб життя;
- проводити науково практичні лекції на правові теми, повідомляти громадянам які дії є протиправними, які можуть бути застосовані санкції, які заходи необхідно застосовувати для запобігання злочинним посяганням;
- виступати з доповідями та повідомленнями про такі випадки, їх причини та умови, про способи вчинення та про застосоване до винних покарання в засобах масової інформації та інше;
- залучати молодь до суспільно-корисної справи, до занять спортом, зацікавити в навчанні у мистецьких гуртках;
- притягувати громадськість до розкриття та розслідування, попередження та профілактики таких злочинів, як дітовбивство;
- створювати клуби та гуртки моральної допомоги самотнім вагітним жінкам, покинутим, а також матеріальної підтримки матерів, у яких фінансові труднощі.

Проведення таких заходів за підтримкою державної влади було б набагато ефективнішим, коли б інститут материнства та дитинства працював у реальному житті, надаючи матеріальну допомогу матерям, які потребують її.

До заходів попередження злочинів відносять також виховний вплив правильно організованого процесу розслідування. В обвинувальному висновку повинні висвітлюватися усі причини та умови скоєння дітовбивства, тому що його зачитують у залі судового засідання у присутності великої кількості людей, на яких він може вплинути як запобіжний захід.

Тому щоб менше було злочинних посягань на життя майбутнього громадянина України, повинні створюватися такі умови для матері, щоб вона

мала усе необхідне для середнього прожиткового мінімуму як для себе та дитини.

Постає необхідність внести зміни до кримінального процесуального закону які б зобов'язували орган розслідування, прокурора та суд виявляти причини та умови які сприяли вчиненню злочину та вживали заходів щодо їх попередження.

Список використаних джерел

1. Кримінальний процесуальний кодекс України. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Кримінального процесуального кодексу України». – Х.: Одиссей, 2012. 360 с.

2. Ковтун О. О. До проблем характеристики об'єкту вбивства матір'ю своєї новонародженої дитини. *Актуальні проблеми сучасної юридичної науки та практики: матеріали круглого столу (м. Київ, 1 жовтня 2020 року), Київ Видавництво Ліра-К, 2020. 172 с.*

3. Стратонов В.М., Ковтун О.О. Генеза кримінальної відповідальності за вбивство матір'ю своєї новонародженої дитини. *Проблеми підвищення ефективності кримінальної юстиції України: колективна монографія / Інститут держави і права імені В.М. Корецького НАН України, Київський університет права НАН України; за заг. ред. Ю.С. Шемшученка, Ю.Л.Бошицького. Київ : Видавництво Ліра-К, 2021. 692 с. С.624-634.*

4. Кримінально-процесуальний кодекс від 28.12.60 // Відомості Верховної Ради, 1961, N 2 ст. 15.

Колібабчук М.О.

медіатор, докторант, Пряшівський університет в Пряшеві

Словацька Республіка

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕМОВИН ТА РОЛЬ МЕДІАЦІЇ ПІД ЧАС ВОЄННИХ КОНФЛІКТІВ

В умовах безпекових викликів, які постали в Європі під час війн на Балканах в 90-і роки, бойових дій у Нагірному Карабасі в 2020 р. та триваючої

російсько-української війни, вкрай актуальним є вивчення досвіду врегулювання збройних конфліктів шляхом переговорів (дипломатичним шляхом, мирним шляхом). Робота дає відповідь на питання, наскільки ефективними є дипломатичні методи, зокрема – метод переговорів в умовах, коли між сторонами йдуть тривалі бойові дії й коли жодна зі сторін не має наміру поступатися своїми інтересами заради врегулювання збройного конфлікту.

Результати дослідження, що висвітленні в тезах, сфокусовані на вивченні досвіду вирішення воєнних конфліктів у Європі в 1990-2000-і роки за допомогою переговорів. У фокусі уваги роботи перебуватимуть сербсько-хорватський збройний конфлікт 1991-1995 рр. та російсько-український збройний конфлікт (2014 р. – до сьогодні).

Джерелами дослідження стали наукові статті, монографії, автореферати дисертацій, дисертації на здобуття наукового ступеню, публіцистичні статті, доповіді та резолюції представників міжнародних організацій, послів окремих країн та інше. Зокрема, таких науковців, як: М.Алексієвець, А.В. Антипенко, О.В. Балдинюк, О.В. Банчук-Петросова, В.І. Батрименко, О.С.Бодрук, Т.В. Водоп'ян, А.М. Дочинець, К.В. Ковтун, Г.П. Корж, С.В.Кульчицький, А. Мамедов, В. Мачуський, А.А. Мелик-Шахназаров, М. Нагірний, Павленко О.С., Перепелиця Г.М., Слонь Н.П., Г.С. Соловей, Р.І. Сторожук, А.В. Шилова та інші.

Врегулювання міждержавних та міжнаціональних конфліктів тривалий час здійснювалося шляхом ведення міждержавних війн та внутрішніх збройних конфліктів, частково – шляхом застосування дипломатичних інструментів та посередництва третіх країн, які виступали в ролі арбітрів-медіаторів.

На сучасному етапі функціонує дві форми врегулювання міжнародних та міжнаціональних конфліктів: правові (судові) засоби вирішення міждержавних та міжнаціональних конфліктів; дипломатичні (політичні) засоби вирішення міждержавних та міжнаціональних конфліктів.

Переговори з врегулювання міжнародних та міжнаціональних конфліктів можуть мати певні недоліки – «сильніша» сторона конфлікту може тиснути на

контрагента, переговори можуть не принести необхідного результату, одна із сторін може відмовитися від виконання рішень прийнятих на переговорах та інше.

Посередництво (медіація) – це специфічний засіб врегулювання міжнародних та внутрішньодержавних конфліктів в якому приймає участь третя сторона, як самостійний та рівноправний учасник переговорного процесу, що вносить власні пропозиції щодо вирішення протиріч між сторонами конфлікту. Слід зауважити, що посередництво хоч і має схожі риси з добрими послугами, проте все ж таки відрізняється від них у наступному: участь посередника погоджують всі сторони конфлікту, а надання добрих послуг – може погодити одна із сторін; посередник організовує переговори та бере участь в них, при наданні добрих послуг країна надає технічні засоби для переговорів сторін, власну територію; посередництво передбачає внесення пропозицій, щодо узгодження спірних питань конфліктуючими сторонами, при добрих послугах – спонукає сторони до переговорного процесу.

Участь посередника при вирішенні міжнародних конфліктів може ґрунтуватися на угоді сторін переговорів, або на резолюції відповідних міжнародних органів. Посередником може бути інша держава (не учасник конфлікту), міжнародні органи та/або їх представники, авторитетні приватні особи (агенти міжнародного права).

Універсальними посередниками виступають міжнародні організації до повноважень яких входить посередництво в сфері регулювання конфліктів між державами-учасницями, а в окремих випадках і держав не членів даних організацій (наприклад, посередником виступає ООН та її органи, а НАТО займає позицію «спостерігача» або «миротворця» за згодою Ради Безпеки ООН). Роль посередника у вирішенні міжнародних спорів та конфліктів визначена Гаазькими конвенціями про мирне вирішення спорів (1899 р., 1907 р.) і полягає в узгодженні конфліктних претензій та умиротворенні позицій сторін на основі принципів конфіденційності та небов'язковості пропозицій посередника.

Дипломатичні засоби вирішення міждержавних та міжнаціональних конфліктів разом з посередництвом (міжнародною медіацією) є складовими виробленого міжнародною практикою механізму врегулювання суперечок (ст.33 Статуту ООН). Слід зауважити, що в «чистому» вигляді засоби врегулювання міждержавних та міжнаціональних конфліктів зустрічаються рідко, оскільки саме їх ефективне поєднання сприяє досягненню основної мети – подолання конфліктів з максимальною вигодою для конфліктуючих сторін та забезпечення безпеки і миру у світі в цілому чи певному регіоні.

Гострої стадії розвитку міждержавні та міжетнічні конфлікти на території Балканського півострова набули після розпаду Союзної Федеративної Республіки Югославії у 90-х рр. ХХ с. та ґрунтувалися на міжнаціональних, релігійних та ідеологічних протиріччя, територіальних претензіях, прагнення до національного самовизначення, дискримінація за етнічною ознакою, соціально-економічні кризи та інших факторах.

Участь суб'єктів міжнародних відносин у врегулювання збройних конфліктів на Балканах в 90-і рр. ХХ ст. обумовлено зокрема, тим що такі конфлікти становили загрозу для регіональної безпеки та системи колективної безпеки у світі та стали викликом для ефективного функціонуванні основних міжнародних організацій (НАТО, ЄС, ОБСЄ, ООН та інших). Оремо слід зауважити, що механізм двох взаємовиключних міжнародних принципів «право народів на самовизначення» та «право на суверенітет та територіальну цілісність держав» ускладнило процес врегулювання конфлікту на Балканах.

До процедури медіації з врегулювання конфлікту на Балканах долучалися такі представники ООН та колективної Європи, як: Рада Безпеки ООН, Голова Ради Безпеки ООН, Генеральний секретар ООН, Місія Ради Безпеки та співпраці в Європі, представники Європейського Союзу та ін.

Рада Безпеки ООН у 1992 р. закликала європейську спільноту розширити співробітництво в сфері регулювання конфліктів на території колишньої Югославії та пошуку нових шляхів їх подолання. На основі даного заклику було проведено Міжнародну конференцію по колишній Югославії (серпень 1992 р.,

Лондон), за результатами діяльності якої було сформовано принципи проведення мирних переговорів, щодо врегулювання даних конфліктів та створено Постійний комітет за участі представників Генерального секретаря ООН та ЄС, який спрямував свою діяльність на мирне, дипломатичне врегулювання конфліктної ситуації.

Одним із засобів врегулювання конфліктів на Балканах з боку міжнародної спільноти стала «дипломатія визнання», яка проте не мала 100% успіху, оскільки визнання Хорватії та Словенії, Боснії і Герцеговини призвело до виникнення нових та загострення воєнних дій, які точилися на території колишньої СФРЮ та призвели до громадянської війни. Ще одною формою міжнародної медіації з вирішення конфліктів у Югославії стало проведення міжнародних форумів, оскільки засоби дипломатичного врегулювання не завжди мали відповідний ефект та фактично частково заморожували конфлікти, а не успішно їх вирішували.

Спроби врегулювання сербохорватського збройного конфлікту з боку міжнародних організацій та акторів міжнародних відносин. План Венса Венса включав в себе три етапи врегулювання сербохорватського збройного конфлікту: I етап – демілітаризація території Хорватії з невизначеним статусом; II етап – повернення біженців та вигнанців у місця їх постійного проживання та недопущення проявів дискримінації за національними ознаками; III етап – визнання статусу спірних територій в результаті проведення референдуму. План Z-4 (Загреб-4), підготовлено послами ООН, США, Франції та РФ, заступниками голів Координаційного комітету Міжнародної конференції по колишній Югославії. План став моделлю віртуальної конфедералізації Хорватії та передбачав наступні етапи: I етап – припинення збройного протистояння усіма учасниками сербохорватського збройного конфлікту; II етап – укладання багатосторонніх угод про економічну співпрацю; III етап – проведення переговорів, щодо політичного та дипломатичного врегулювання сербохорватського збройного конфлікту. Ертрутська угода – план реінтеграції (12.11.1995 р.), яка встановила перехідний період реінтеграції (1996-1998 рр.) за

участі перехідної міжнародної адміністрації UNTAES на території хорватського Подунав'ї, яку очолив американський генерал Ж.-П. Клайн. Угода про нормалізацію відносин між Хорватією та Сербією – визначала кордони між державами та тимчасовий кордон по р. Дунай.

Медіативна участь міжнародних суб'єктів у переговорному процесі під час врегулювання збройного конфлікту в Хорватії у період 1991-1995 рр. мала ряд недоліків (наприклад, суб'єкти міжнародних відносин не змогли виробити ефективних механізмів врегулювання сербохорватського конфлікту та ін.) та позитивних моментів (наприклад, не зважаючи на порушення домовленості про перемир'я з боку конфліктуючих сторін, переговорний процес продовжувався на різних рівнях).

Під час спроб врегулювання боснійського конфлікту міжнародною спільнотою було запропоновано декілька планів його мирного врегулювання: План Керрінгтона-Кутілейро пропонував адміністративно-територіальний поділ Боснії за національно-етнічним, економічним і географічним принципом. Мирний план Венса-Оуена визначив конституційні принципи врегулювання конфлікту в Боснії та Герцеговині. План Оуена-Столтенберга передбачав поділ Боснії на три етнічні держави за національною ознакою. Вашингтонська угода включала в себе проект угоди про створення федерації на території проживання мусульманської та хорватської більшості в Боснії і Герцеговини та проект попередньої угоди про створення конфедерації між Республікою Хорватія та Босняк-Хорватською Федерацією. План контактної групи передбачає створення Боснії і Герцеговини з Республіки Сербії (51% території) та безпосередньо Боснії і Герцеговини (49% території), всі інші територіальні претензії запропоновано врегулювати конфліктними сторонами у двосторонньому порядку. Дейтонські угоди – це мирна угода, яка була укладена не в результаті добровільного волевиявлення сторін конфлікту та пошуку консенсусу, а були сформовані під ультимативним тиском посередників та швидше «заморозили» конфлікт, ніж остаточного його вирішили.

Серед спроб врегулювання російсько-української конфлікту у 2014-2021 рр. за допомогою держав-посередників слід відзначити наступні:

Женевський формат перемовин передбачав обговорення подій на Сході України, учасниками перемовин стали Україна, РФ за посередництва США та ЄС. Результатами домовленість сторін стали зобов'язання щодо утриматися від насильницьких та провокаційних дій, роззброєння незаконних воєнних формування, повернення незаконно захоплених територій та матеріальних цінностей, всім учасникам протистояння, хто складе зброю була обіцяна амністія. Місію по сприянню реалізації домовленостей було покладено на Спеціальну моніторингову місію ОБСЄ. В межах Женевського формату переговорів «Женева +» також розглядалося питання деокупації Криму (в подальшому це питання розглядалося на Кримській Платформі) та залучення в ролі гарантів країн-підписантів Будапештського меморандуму. Також, було створено трьохсторонню Контактну групу з мирного врегулювання ситуації на сході України для вирішення ряду гуманітарних проблем та питання припинення вогню.

Учасниками Нормандського формату перемовин у стали Україна, ФРН, Франція та РФ. Медіаторами на переговорах стали канцлер ФРН А. Меркель та президент Франції Ф.Олланд, оскільки рівень довіри до них з боку РФ був вищий ніж до представників США та ЄС. Результатом переговорів стало підписання «Мінських угод» , які повинні були закласти основу для тривалого перемир'я між сторонами конфлікту. Та містили ряд кроків для вирішення конфлікту в цілому, але стосувалася вона лише Донбасу, тоді як Крим в меморандумі був відсутній. Сторони не дійшли згодо щодо механізму та процедури виконання Мінських угод.

Формула Штайнмаєра (Париж, 02.10.2015 р.) визначала особливий статус окремих районів Донецької та Луганської областей, проведення місцевих виборів у цих районах відповідно до українського законодавства та під наглядом ОБСЄ. Імплементувати положення формули українська сторона відмовилася в результаті протестів в країні.

План Мореля передбачає вибори на непідконтрольних територіях без врахування безпекової компоненти, та не враховує позицію України в переговорному процесі.

Щодо альтернативних переговорних майданчиків, то експертними середовищами України у ряду західних країн обговорюються наступні формати: Женева+ : США та Україна або США, ЄС та Україна, де США та ЄС виступають в ролі посередника; НАТО+. Північноатлантичний Альянс та Україна, НАТО – в ролі посередника; Участь Туреччини (і особисто президента республіки Реджепа Таїпа Ердогана) як посередника, враховуючи успішний кейс Нагірного Карабаху, кейс звільнення заступників голови Меджлісу кримськотатарського народу Ахтема Чийгоза та Ільмі Умерова та куди збалансованішу, порівно з ФРН і Францію, позицію Туреччини щодо Росії.

Список використаних джерел

1. 15 років тому – Дейтонські мирні угоди: віха на шляху НАТО і Балкан. Організація Північноатлантичного договору. https://www.nato.int/cps/uk/natohq/news_69290.htm?selectedLocale=uk
2. Антипенко А. В. Мирні засоби розв'язання збройної конфліктності: проблеми дієвості. *Держава і право. Юридичні і політичні науки*: зб. наук. пр. / Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України. Київ, 2013. Вип. 59. –С. 442–449
3. Банчук-Петросова О.В. Дипломатія у механізмі врегулювання міжнародних територіальних спорів. *Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти*. Випуск 5 (2020) С.9-21 SSN (print) 2616-745X; ISSN (online) 2616-7794 DOI: <https://doi.org/10.31866/2616-745x.5.2020.203655>
4. Батрименко В. І. Силкові засоби врегулювання міжнародних збройних конфліктів. *Політологічний вісник*: зб. наук. пр. Політолог. центр при Київ. нац. ун-ті ім. Т. Шевченка. К., 2009. Вип. 40. С. 478–494.
5. Водоп'ян Т.В. Медіація як метод вирішення соціально-політичних конфліктів: досвід окремих країн та перспективи для України. Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». Київ. 100 с.
6. Дочинець А.М. Мирні засоби вирішення міжнародних спорів. Актуальні проблеми реформування сучасного законодавства. *Матеріали II*

Міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 27–28 жовтня 2017 року). Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2017. С.42-45. ISBN 978-966-916-394-3

Христюк В.В.

аспірантка кафедри національного, міжнародного права та правоохоронної діяльності, Херсонський державний університет

ЗАГАЛЬНА ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КРИМІНАЛЬНИХ ПРАВОПОРУШЕНЬ, ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ СЕКСУАЛЬНОЮ ЕКСПЛУАТАЦІЄЮ ЛЮДИНИ ЗА КРИМІНАЛЬНИМИ КОДЕКСАМИ УКРАЇНИ ТА ЛИТОВСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ

Невід'ємним кроком вступу України до Європейського союзу є реформування вітчизняного законодавства під впливом євроінтеграційних процесів, у тому числі кримінального законодавства. Важливим та у деякій мірі обов'язковим є дослідження кримінальних кодексів різних держав Європейського союзу та порівняння кримінального кодексу України з ними. Досліджуючи кримінальні законодавства інших держав, на нашу думку окрему увагу заслуговує порівняльна характеристика кримінальних правопорушень, пов'язаних із сексуальною експлуатацією людини за кримінальними кодексами України та Литовської Республіки.

Порівняльний аналіз кримінально-правових норм частково досліджували такі вчені, як П.П. Андрушка, Ю.В. Бауліна, В.І. Борисова, В.К. Грищук, Н.О. Гуторова, О.О. Дудорова, О.М. Костенко, А.А. Музика, В.О. Навроцький, А.В. Савченко, Є.Л. Стрельцов, О.С. Сотула та інші.

Проте, ознайомлюючись із науковими працями вчених, у рамках написання наукового дослідження з теми «Незаконна експлуатація людини: питання кваліфікації та компаративістики» ми дійшли висновків, що питання порівняльної характеристики кримінальних кодексів європейських держав з

кримінальним кодексом України на сьогодні недостатньо досліджено. Не знайшло й свого відображення порівняння норм кримінального кодексу Литовської Республіки з кримінальним кодексом України у сфері кримінальних правопорушень, пов'язаних із сексуальною експлуатацією людини.

Так, досліджуючи кримінальний кодекс Литовської Республіки, зазначимо, що кримінальні правопорушення у сфері сексуальної експлуатації людини виокремлено главу 21 «Злочини та кримінальні проступки проти свободи сексуального самовизначення та сексуальної недоторканності людини», яка містить 5 основних статей: 149 «Згвалтування», 150 «Сексуальне насильство», 151 «Примушення до статевих зносин», 152 «Сексуальне переслідування» 153 «Розпусні дії по відношенню до малолітньої особи». Деякі положення щодо сексуальної експлуатації людини викладені у главі 15 «Злочини проти людяності та воєнні злочини». Так у статті 100 кримінального кодексу Литовської Республіки «Поводження з людьми, заборонене міжнародним правом» зазначено: «Той то, умисно, виконуючи або підтримуючи політику держави чи організації, у великому масштабі, або систематично здійснював напад на цивільних осіб, вбивав їх, чи завдавав тяжку шкоду їх здоров'ю; створив такі умови життя, які призвели до загибелі людей; торгував людьми; депортував громадян; катував, гвалтував, втягнув у сексуальне рабство, примушував займатися проституцією, примусово запліднив чи стерилізував...», у статті 104 вказано: «Порушення норм міжнародного гуманітарного права по відношенню до цивільних осіб і збереження їх майна» у якій зазначено, що «Той, хто під час війни, військового міжнародного конфлікту чи в умовах окупації або анексії, порушуючи норми міжнародного гуманітарного права, насильно вигнав з місця проживання або переселив цивільних осіб, або примусив їх перейти в іншу віру; гвалтував жінок, втягнув їх у сексуальне рабство чи змушував їх займатися проституцією; примусово стерилізував або запліднював...». Також кримінальний кодекс Литовської Республіки виокремлює і статті щодо використання неповнолітніх для порнографії та виготовлення, поширення, публічний показ продукції порнографічного змісту (ст.162, ст.309) [1].

Порівнюючи кримінальний кодекс Литовської Республіки з кримінальним кодексом України, маємо підкреслити, що у вітчизняному законодавстві також виділено окремий розділ 4 «Кримінальні правопорушення проти статевої свободи та недоторканості особи», яка містить 6 основних статей: 152 «Зґвалтування», 153 «Сексуальне насильство», 154 «Примушування до вступу в статевий зв'язок», 155 «Вчинення дій сексуального характеру з особою, яка не досягла шістнадцятирічного віку», 156 «Розбещення неповнолітніх», 156-1 «Домагання дитини для сексуальних цілей». Та окремо виділено статті: 149 «Торгівля людьми», де зазначено що під експлуатацією людини також слід розуміти всі форми сексуальної експлуатації: використання в порнобізнесі, примусову працю або примусове надання послуг; 301-1 «Одержання доступу до дитячої порнографії, її придбання, зберігання, ввезення, перевезення чи інше переміщення, виготовлення, збут і розповсюдження»; 301-2 «Проведення видовищного заходу сексуального характеру за участю неповнолітньої особи» тощо [2].

Здійснюючи порівняльний аналіз, можемо дійти висновку, що кримінальний кодекс Литовської Республіки не містить такої статті як домагання дитини для сексуальних цілей; у статті «торгівля людьми» не визначено, що торгівля людьми може бути у сфері сексуальної експлуатації. Проте, маємо зазначити, що основна глава відведена для злочинів та кримінальних проступків проти свободи сексуального самовизначення та сексуальної недоторканості людини містять такі самі норми як і кримінальний кодекс України у розділі «Кримінальні правопорушення проти статевої свободи та недоторканості особи».

Також, основною відмінністю є санкції таких статей. Так у кримінальному кодексі Литовської Республіки санкція статті «Зґвалтування» передбачає позбавлення волі на строк до 7 років, тоді як кримінальний кодекс України передбачає від 3 до 5 років. Тобто, в українському кримінальному законодавстві передбачено строк «від» і «до», тоді як литовське кримінальне законодавства передбачає лише «до» певного строку. Тобто, виникає питання, який є

мінімальний строк покарання за зґвалтування за литовським кримінальним законодавством? Інші санкції статей кримінального кодексу Литовської Республіки визначають такі ж строки - «до». Підводячи підсумки, щодо санкції статей у сфері сексуальної експлуатації за кримінальним кодексом Литовської Республіки, зазначаємо, що останні мають тяжчий характер ніж санкції кримінального кодексу України за ті ж самі кримінальні правопорушення.

Маємо наголосити, що кримінальний кодекс України не містить таких статей як «Поводження з людьми, заборонене міжнародним правом» та статті «Порушення норм міжнародного гуманітарного права по відношенню до цивільних осіб і збереження їх майна», тобто які вчинені під час воєнного стану. На нашу думку, остання стаття є актуальною для сьогодення України. Під час воєнного стану в Україні було внесено велика кількість правок та доповнень до розділу 1 «Злочини проти основ національної безпеки України» чинного кримінального кодексу України, проте не передбачено, як у кримінальному кодексі Литовської Республіки, щодо кримінальних правопорушень здійснених під час війни, військового міжнародного конфлікту чи в умовах окупації або анексії: гвалтування жінок, втягнення їх у сексуальне рабство чи змушення їх займатися проституцією; примусова стерилізація або запліднення.

Здійснюючи загальний порівняльний аналіз кримінальних правопорушень, пов'язаних із сексуальною експлуатацією людини за кримінальними кодексами України та Литовської Республіки, ми дійшли висновків, що основною відмінністю є те, що кримінальний кодекс України має більш гуманні санкції, більш ширше тлумачить статті кримінального законодавства, має багато «приміток», що є необхідним для праворозуміння учасниками кримінального провадження, пересічними громадянами кримінального законодавства, що відповідає принципам та засадам основних прав та свобод людини і громадянина.

Список використаних джерел

1. Павілоніс В., Мацнева Н. І., Абрамавичюс А., Дракшене А. *Кримінальний кодекс Литовської Республіки* / пер. з лит. к. ф. н, Казанскене В. П.: Юридичний центр прес, 2003. — 470с.
2. Кримінальний кодекс України: Закон України від 01.09.2001 №2341-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#n976>

Серга Д.О.

студентка 3-го курсу,

ННІ права та інноваційних технологій

Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ

Наливайко Л.Р.

д.ю.н., професор, Заслужений юрист України

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ РІШЕНЬ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СУДУ З ПРАВ ЛЮДИНИ В АДМІНІСТРАТИВНОМУ СУДОЧИНСТВІ УКРАЇНИ

Шлях України до започаткування європейських стандартів захисту прав людини розпочався з ратифікації 1997 року Конвенції про захист прав людини та основоположних свобод. Україна взяла на себе обов'язок дотримуватись положень Конвенції та безпосередньо виконувати рішення ЄСПЛ, який є одним із найефективніших органів щодо контролю за дотриманням основних прав і свобод людини, закріплених у Конвенції.

Для того, щоб на практиці реалізувати положення Конвенції, яке закріплює що держави-учасниці зобов'язуються виконувати остаточне рішення ЄСПЛ у будь-якій справі, де вони є сторонами (ст. 46) 23 лютого 2006 року було прийнято Закон України «Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини». Законом було визначено систему інструментів та механізмів, спрямованих на виконання рішень ЄСПЛ.

Відповідно до ст. 2, вищезазначеного закону, рішення ЄСПЛ є обов'язковими для виконання Україною. В свою чергу ст. 17 містить норму, згідно з якою суди мають застосовувати під час розгляду справ Конвенцію та практику ЄСПЛ як джерело права [1].

Вітчизняні автори, які аналізують місце рішень ЄСПЛ в національній правовій системі, по-різному обґрунтовують важливість використання практики даного органу. На думку В.А. Завгороднього, «рішення Європейського суду з прав людини за своїм правовим змістом є елементом судової практики, яка є унікальним джерелом права прецедентного типу, ядром якого є правова позиція та під час прийняття якого вирішується конкретна справа й здійснюється офіційне тлумачення норм Конвенції про захист прав людини й основоположних свобод» [2, с. 22].

Проблематика застосування рішень ЄСПЛ в національному судочинстві полягає в тому, що суди не забезпеченні перекладом повних текстів рішень. А відповідно до ст. 18 Закону України «Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини» суди мають використовувати офіційний переклад рішень ЄСПЛ, який надрукований в офіційному виданні, або за відсутності перекладу – оригінальний текст [1].

Не менш важливим є питання щодо офіційного перекладання рішень ЄСПЛ у справах, в яких Україна не була стороною, оскільки здебільшого такі рішення не мають офіційного перекладу. У справах щодо України, офіційні переклади рішень друкуються в Офіційному віснику України та публікуються на офіційному веб-сайті Міністерства юстиції України. В національному законодавстві не існує жодного застереження щодо того, що українські суди мають застосовувати рішення ЄСПЛ лише в справах проти України. Проте переклад рішень ЄСПЛ у справах проти інших держав Міністерство юстиції України не забезпечує. Через цю проблему суди змушені звертатися до оригінальних текстів рішень ЄСПЛ. У такому випадку коректність перекладу засвідчується нотаріусом або спеціалізованою фірмою. Але судді не завжди

мають змогу перевірити відповідність такого перекладу оригінальному тексту [3].

Виходячи з цього постає ще одна проблема – неосвіченість деяких суддів у знанні іноземної мови. Отже, практика офіційного перекладання рішень ЄСПЛ виключно для рішень у справах проти України досить звужує використання рішень ЄСПЛ в адміністративному судочинстві. Задля вирішення цієї проблеми варто створити спеціальний реєстр, де будуть зібрані офіційні переклади рішень ЄСПЛ, як щодо України так і щодо інших держав-учасниць Конвенції. Також потрібно забезпечити їх розміщення на офіційному веб-сайті Міністерства юстиції України.

Отже, на сьогоднішній день проблемними аспектами застосування рішень ЄСПЛ в адміністративному судочинстві безпосередньо є: недоступність рішень ЄСПЛ для українських судів; відсутність чіткого розуміння правового змісту рішень ЄСПЛ, яке призводить до некоректного використання практики ЄСПЛ в адміністративному судовому процесі; відсутність необхідних навичок застосування практики ЄСПЛ серед фахівців. Виходячи з цього, українському законодавству потрібно як найшвидше вирішити цю проблему, оскільки вона порушує правильний механізм використання рішень та практики ЄСПЛ в адміністративному судочинстві. Для того, щоб цю проблему виправити, потрібно створити спеціальний реєстр офіційних перекладів рішень ЄСПЛ та забезпечити безпосередню публікацію їх на офіційному веб-сайті Міністерства юстиції України.

Список використаних джерел

1. Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини: Закон України від 23 лютого 2006 р. № 3477-IV: зі змінами та доп. станом на 2 грудня 2012 р. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2006. № 30. Ст. 260;

2. . Завгородній В. А. Правова природа рішень Європейського суду з прав людини. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. № 15. Т. 1. С. 19–22.

3. Задихайло О. А. Деякі проблеми застосування рішень Європейського суду з прав людини в адміністративному судочинстві України / О. А. Задихайло // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Сер.: Право. – 2021. – Вип. 33. – С.15–22.

Іванова М.А.

Студентка другого (магістерського) рівня вищої освіти

ННІ права та інноваційної освіти

Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ

АДАПТАЦІЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО ЗАКОНОДАВСТВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ

Актуальність теми дослідження базується на тому, що на сьогоднішній день Україна є однією з пріоритетних партнерів Європейського Союзу, адже після повномасштабного вторгнення Російської Федерації на територію незалежної України 24 лютого 2022 року Європейський Союз підтримує Україну не тільки у сфері гуманітарної допомоги, а ще й допомагає у забезпеченні стабільного та демократичного майбутнього для кожного українця і для держави в цілому. Окрім цього, Європейський Союз впродовж усієї збройної агресії Російської Федерації доволі жорстко і непохитно демонструє свою позицію стосовно незалежності, суверенності, а також територіальної цілісності нашої країни.

Загалом, євроінтеграція – це одна з основних цілей, яку прагне досягнути Україна в найближчий час; це складний процес, комплексна процедура, яка, безперечно, полягає і в адаптації національного законодавства до законодавства європейської спільноти.

28 лютого 2022 року Україна, в особі Президента України, Прем'єр-міністра України, а також Співкерів Верховної Ради України, підписала заявку на членство у Європейському Союзі. Із початку березня розпочалась процедура

вступу, а вже 23 червня 2022 року було ухвалено рішення про надання Україні статусу кандидата на членство в Європейському Союзі у зв'язку з чим постало питання адаптації національного законодавства до європейських стандартів. Задля реалізації даної мети необхідно, перш за все, впровадити відповідні механізми координації та контролю за виконанням вимог європейського законодавства, які передбачені Угодою про асоціацію з Європейським Союзом.

Сама по собі адаптація законодавства України до стандартів Європейського Союзу має на меті процес приведення нормативно-правової бази у відповідність до європейських стандартів, що полягає не тільки у вдосконаленні і внесенні змін до вже існуючих нормативно-правових актів, а ще й розробка нових проектів законодавства з урахуванням положень європейського законодавства. Втілення змін до національного законодавства і приведення його у відповідність європейському має неабияке значення у процесі розвитку не тільки політичної та економічної активності, а ще й у сферах повсякденного життя громадян, таких як культурна, соціальна, підприємницька тощо. Утім зміни, які необхідно внести задля ефективного функціонування української нормативно-правової бази до законодавства ЄС, необхідно впроваджувати через відповідні реформування.

Система реформ, безумовно, повинна охоплювати всі сфери нормативно-правових актів, а, зокрема, ті, що вказані в Угоді про партнерство й співробітництво. Що стосується пріоритетності цих реформ, то найвагомішими є зміни, що стосуються зміцнення економічних зв'язків України та країн Європейського Союзу.

Розглядаючи сутність реформ, які необхідно здійснити задля адаптації законодавства, то можна виокремити такі напрямки роботи:

- реформа у сфері державної служби;
- реформа у сфері антикорупційного законодавства;
- дерегуляційна реформа;
- реформа у сфері оподаткування [1]

Щодо реформи у сфері державної служби, то необхідно, перш за все, зауважити, що вона є першочерговою та досить необхідною задля забезпечення правильного регулювання реформ на адміністративно-розпорядчому рівні. У свою чергу антикорупційна реформа передбачає застосування превентивних заходів задля унеможливлення вчинення корупційних діянь, а також зменшення «спокуси» на вчинення подібних діянь та забезпечення невідворотності покарання за їх вчинення. Дерегуляційна реформа являє собою відхід від радянської системи регулювання, а створення нової регуляторної системи, що відображається у сутності і потребах ринкової економіки держави за допомогою чого покращиться інвестиційний ринок. Наступною реформою, яка має відбутись задля адаптації законодавства під європейські стандарти має бути податкова реформа, що полягатиме у спрощенні адміністрування податків, а також у зменшенні фіскального тиску на заробітну плату.

Виходячи з цього, утворюючи національну правову систему у відповідності до норм та стандартів Європейського Союзу, необхідно не тільки адаптувати вже існуючі нормативно-правові акти, а й приймати нові, які відповідатимуть вимогам європейського співтовариства. Згідно з цим, даний процес потребує плідної та злагодженої роботи усіх, без виключення, гілок влади, а також розробки останніми дієвого механізму імплементації правових норм у чинне законодавство.

Експерт Українсько-Європейського консультативного центру з питань законодавства В. Пятницький у роботі “Fundamental Reform for Future Integration” для журналу The Day зазначав, що «головна проблема України не в підготовці, а у виконанні нового законодавства. У нас існує велика кількість добрих законів, які не працюють на практиці». [2]

Складність узгодження національного законодавства із європейським полягає у багатогранності європейського законодавства, його комплексному характеру.

Найбільш ефективним процесом наближення правової системи України до європейських стандартів має стати впровадження таких заходів:

- розробка нової Концепції зближення національного законодавства до законодавства ЄС;
- створення однієї цілісної системи українського законодавства;
- розробка органами державної влади, а також органами місцевого самоврядування роботи з гармонізації національного законодавства у окремих галузях права;
- створення українсько-європейського словника юридичної термінології. [3]

Підводячи підсумок з цього дослідження необхідно зазначити, що поступове дослідження національного законодавства до європейського, модернізація правового поля, а також поглиблення культури демократії та поваги до прав і свобод людини і громадянина, зміцнення безпеки громадян, не забуваючи і про національну безпеку на даний час є одним із найважливіших чинників адаптації законодавства до стандартів Європейського Союзу.

Список використаних джерел

1. Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: торговельна та бюджетно-податкова сфери: матеріали міжнародної конференції «Угода про асоціацію: економічні тригери» від 12 березня 2015 року. Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД). 43 с.
2. Fundamental Reform for Future Integration // The Day. 2000. June 6. № 18. Р. 5.
3. Прилипчук О.В. Проблеми адаптації законодавства України до законодавства ЄС. Державне будівництво. 2015. № 1. С. 1–10.
4. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу : Закон України від 18 березня 2004 року № 1629-IV / Верховна Рада України.

Поліщук М.Р.,

Студентка навчально-наукового інститут права та інноваційної освіти,
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ

м. Дніпро, Україна

Науковий керівник: Степаненко К.В.,

кандидат юридичних наук, доцент,

доцент кафедри загальноправових дисциплін

Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ

м. Дніпро, Україна

ОСНОВНІ ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ПРАВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Колись ідея єдиної Європи була мрією філософів і ясновидців. Наприклад, Віктор Гюго уявляв собі мирні «Сполучені Штати Європи», пройняті гуманістичними ідеалами. У першій половині ХХ століття дві жахливі війни, які спустошили континент, розбили цю мрію. Але на уламках Другої світової війни з'явилася нова надія. Народи, які чинили опір тоталітаризму під час війни, вирішили покласти край міжнаціональній ненависті та ворожнечі в Європі та побудувати міцний мир між колишніми ворогами.

Між 1945 і 1950 роками група сміливих політиків, у тому числі Конрад Аденауер, Вінстон Черчилль, Альсі де Гаспері та Роберт Шуман, вирішила переконати свою країну вступити в нову еру. У Західній Європі буде новий порядок, заснований на інтересах народів і Організації Об'єднаних Націй, а також на договорах, які гарантують верховенство права і рівність між усіма націями [1]. Європейський союз- економічний та політичний союз, що об'єднує 28 незалежних держав членів, що розташовані переважно в Європі. Більшість українців вважають, що вступ в ЄС - це єдиний та беззаперечний напрямком України у зовнішній політиці. Українці таке право виборювали ще у 2014 році, коли розпочали Євромайдан, що пізніше переріс у революцію Гідності.

Актуальність всієї теми зумовлена об'єктивними соціально-економічними та політичними причинами. Неможливо реформувати державу Україна без урахування досвіду розбудови та реформування інших сучасних держав. Дана тема є складна та багатогранна, її досліджували фахівці різних ступенів, а саме: Бочарова Н.В, В.І. Муравйова, Опришко В.Ф., Омельченко А.В., Фастовець А.Ф.

9 травня 1950 року Робер Шуман (міністр закордонних справ Франції) представив ідею створення Європейської асоціації вугілля та сталі, яку спочатку ініціював Жан Моне. У воюючих країнах виробництво вугілля і сталі буде об'єднане в єдиний енергетичний фонд - "Верховну владу". Практично, але дуже символічно, сировина війни стає інструментом для відновлення зближення та миру. Відповідно до Паризької угоди від 18 серпня 1951 року Німеччина, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Франція та Італія створили Європейське об'єднання вугілля та сталі. Згідно з угодою, держави зобов'язалися поставити виробництво вугілля та сталі під контроль вищого наднаціонального органу, що складається з представників держави, які є членами групи, діючи незалежно від уряду. Також повинна існувати Рада міністрів, що складається з членів урядів країн-членів. Існує суд, який має вирішувати суперечки між вищим органом управління та членами EOVS[2].

У 1955 році відбулася конференція в Мессіні, на якій обговорювалися ідеї євроінтеграції таких сфер: економічна, політична та фінансова інтеграція. Тож потрібно вважати, що конференція в Мессіні стала початком створення Євратому. 25 березня 1957 року Німеччина, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Франція та Італія уклали Паризьку угоду, згідно з якою було створено

Так, наприклад, Європейський парламент (створений у 1957 р.) мав представляти інтереси народів ЄС, коли мав консультативну функцію. Угода відноситься до Європейської соціально-економічної ради (з 1958 року), дорадчого органу для захисту потреб і вимог різних цивільних пільг. Завдяки багатоетапному кредитуванню Європейський інвестиційний банк (з 1958 року) говорить про фінансування розвитку відсталих частин Європи. Важливою функцією є будівництво та реконструкція об'єктів інтересу в країнах ЄЕС.

Описується майбутня Європейська комісія, яка має координувати роботу Адміністрації Співдружності та давати рекомендації щодо діяльності Європейського парламенту та національних урядів для вироблення єдиної економічної, зовнішньої, військової та культурної політики. Крім того, відповідно до Римської угоди було створено Європейський союз з атомної енергії, членами якого є Франція, Італія, Нідерланди, Люксембург, Німеччина, щоб сприяти розвитку мирного використання ядерної енергії [3].

3 травня 1960 року було створено ЄАВТ(Європейська асоціація вільної торгівлі). Загальновідомо, що Англія та ряд інших держав, що не змогли вступити через незгоду з системою наднаціональних органів ЄЕС, боячись втратити свій суверенітет захотіли створити інший варіант ЄС. Отже, створення ЕАВТ була створена через ворожнечу Англії та Франції.

1 липня 1967 року було створено Брюссельську угода, яка проголошувала ЄОУС, ЄЕС, Євратому що вони єднаються в одну організацію , а саме: “ ЄЕС”, тож можна говорити що це початок саме формування ЄС.

1 липня 1968 рік. Створення єдиного митного союзу Європейського співтовариства. Був зроблений єдиний таможений союз з такими країнами, а саме: Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, ФРН.

Понад півстоліття інтеграції зробили величезний внесок в європейську історію та вплинули на інтелектуальний розвиток європейців. Уряди-учасниці, незалежно від того, наскільки вони політично переконливі, знають, що ера абсолютної національної єдності закінчилася і що лише шляхом об'єднання та реалізації «спільної долі» (з посиланням на Угоду про Європейське співтовариство вугілля та сталі) їхні старі країни можуть продовжувати створювати економічну і суспільний прогрес, і зберегти свій вплив у світі.

Інтеграція змогла подолати чвари між європейськими країнами. Ставлення на високому рівні та застосування сили для вирішення міжнародних розбіжностей були замінені «підходом співдружності» та співпрацею. Такий підхід до збалансування національних і соціальних інтересів, поваги до етнічних

відмінностей і створення єдиної спільної основи зараз цінний як ніколи. Холодна війна спонукала європейські демократії та волелюбні країни залишатися дружніми та єдиними.

Список використаних джерел

1. Дюррозель Ж.Б. Історія дипломатії від 1919 до наших днів. Київ .1994. 523 с.
2. Пирожков С. Українські пріоритети в геополітиці. *Віче*. 2000. №5. - С. 24-27.
3. Україна у геополітичному інтер'єрі ХХ століття. *Політична думка*. 1994. №3. С. 13-15.

Припутень Д.С.,

д.ю.н., професор, професор кафедри загальноправових дисциплін
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ
м. Дніпро, Україна

Давидова Є.О.

студентка Навчально-наукового інституту права та інноваційної освіти
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ
м. Дніпро, Україна

ЕВОЛЮЦІЯ ТА МІСЦЕ ПРАВ ЛЮДИНИ У ПРАВІ ЄС

За останні п'ять століть на Землі відбулося близько 15 000 воєн, які забрали життя майже 4 мільярдів людей — це дві третини нинішнього населення планети. Смерть і руйнування були і залишаються партнерами у війні. Трагічна історія Карфагена зникла з лиця землі і багато разів повторювалася протягом століть. Сучасне міжнародне право в основному сформувалося в середині 20 століття, знайшло своє втілення в Європейському Союзі, відкрило нову еру правового регулювання міжнародних відносин і закріпило найважливіші принципи міжнародного права.

На перших етапах своєї діяльності ЄС не приділяв значної уваги питанням захисту прав людини в об'єднанні. Вважалося, що ці питання перебувають поза межами економічної інтеграції, що знайшло своє відображення як у відсутності переліку прав людини в установчих договорах про Європейські Співтовариства, так і в рішеннях Суду ЄС (справи 1/58 Stark [1958]; 36–38, 40 Geitling [1960]).

Дана тема є складною та багатогранною, її досліджували такі вчені, а саме: Гердеген М, М. Марченко, Кашкин С.Ю, О. В. Філонов, В. П. Філонов, В. М. Бесчастний

Як зазначалося, у минулому законодавство ЄС фактично не містило письмового переліку основних прав. Винятком є преамбула Договору про Співтовариство 1957 року, в якому згадується, що засновники Співтовариства мали на меті створення найтіснішого союзу в історії європейських народів, а також збереження та зміцнення миру та свободи в Європі, а також мистецтва. Стаття 141 Договору про Співтовариство, яка забороняє виплату різної винагороди чоловікам і жінкам за рівну або рівну працю [1, с.11-19].

Договір про Співтовариство від 1957 року також містив розділ про вільне пересування працівників з самого початку, де говорилося про право на вільне пересування в межах ЄС для осіб, які працюють у державах-членах ЄС. Але ці положення договору мають і суто економічну основу (вільне пересування працівників стоїть на одній лінії з вільним переміщенням товарів). Якщо спочатку сфера захисту прав людини вважалася абсолютно не характерною для правового порядку, який завжди базувався на економічних засадах, ця позиція дещо змінилася за останні 40 років, чого можна досягти через політичну та економічну взаємодію країни Європи. Постійний акцент робиться на прагненні дотримуватися та поважати основні права та свободи та їх важливість у житті громади.

Наприклад у спільній заяві Європейського Парламенту, Ради Міністрів і Європейської Комісії від 5 квітня 1977 р., а також у посиланні на раніше досягнутий правовий захист, закріплений в преамбулі Єдиного Європейського Акта 1986 р.⁵ та Декларації основних прав і свобод Європейського Парламенту

від 12 квітня 1989 р. Крім того, у 1986 році ці агентства прийняли спільну заяву проти расизму та ксенофобії [2].

Однак жоден із цих документів не має обов'язкової юридичної сили, і Європейський суд не зобов'язаний їх розглядати, а може лише використовувати як «переконливе джерело». 3-4 червня 1999 року в Кельні (Німеччина) Європейська рада прийняла рішення про створення Хартії основних прав ЄС. У своїх висновках Рада Європи пояснила необхідність Хартії основних прав в ЄС, необхідність зробити пріоритет і важливість цих прав більш видимими та видимими для громадян ЄС.

Рада Європи в Кельні вирішила, що ця Хартія містить основні права і свободи, а також основні процесуальні права, гарантовані Конвенцією про захист прав людини та основних свобод, і містить основні права, які застосовуються лише до громадян ЄС, і що це має враховувати враховувати європейські економічні та соціальні права, що містяться в Соціальній хартії та Хартії Співтовариства про основні соціальні права працівників, оскільки вони не просто встановлюють цілі дій профспілок. Європейська Рада також вирішила, що зазначена Хартія основних прав ЄС повинна бути розроблена органом, що складався б з представників глав держав та урядів, Голови Комісії, а також членів Європейського Парламенту і національних парламентів.

Цей орган відомий під назвою *Європейський Конвент*. Він був створений на Європейській Раді в Тампері (Фінляндія) 15 - 16 жовтня 1999 р. Його завдання були визначені мандатами (розпорядженнями), отриманими в Колоні і Тампері, зокрема, такі з них є особливо важливими: 1) Європейський Конвент не є міжурядовою конференцією в тому значенні, яке визначено в Договорі ЄС; 2) він не має повноважень для того, щоб змінити або по-слабити Європейський Союз [3,с.161-167].

У зв'язку з цим Економічно-соціальний комітет підкреслює, що обов'язковий характер Хартії основних прав забезпечить додатковий вимір ЄС як «регіону свободи, безпеки та справедливості», в якому ЄС офіційно

зобов'язується «ЄС Офіційне прийняття таких зобов'язань є важливою ситуацією напередодні майбутнього розширення ЄС і в контексті глобалізації».

Що стосується змісту Хартії основних прав ЄС, Рада Європи в Кельні перераховує лише мінімальні стандарти, хоча положення Хартії, безумовно, виходять за рамки Європейської конвенції. У своєму вступному слові до Європейської конвенції Роман Герцог зазначив, що настав час визначити зобов'язання ЄС перед своїми громадянами, які не повинні опускатися нижче статусу зобов'язань, зафіксованих у конституціях держав-членів ЄС.

Список використаних джерел

1. Добрянський С. Конституційно-правове забезпечення основоположних прав людини: можливості удосконалення. *Вісник Львівського університету*. Серія юридична. 2012. Випуск 55. С. 11–19.
2. Сало В. І. Внутрішні функції держави в умовах членства в Європейському Союзі : дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01. Х., 2001. 198 с. 4. Халаджи В. В. Європейська політика сусідства – причини її появи, еволюція та подальші перспективи розвитку. *Держава і право. Юридичні і політичні науки*. Київ, 2011. Вип. 51. С. 619–623
3. Венецька О. Хартія фундаментальних прав Європейського Союзу та Європейська конвенція про захист прав людини і основоположних свобод: проблема взаємодії. *Держава і право. Юридичні і політичні науки*. 2007. Вип. 38. С. 161–167.

Шакало Л.С.,

Студентка навчально-наукового інститут права та інноваційної освіти,
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ
м. Дніпро, Україна

Науковий керівник: **Ільков В.В.,**

доктор юридичних наук, професор, професор кафедри,
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ
м. Дніпро, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО ЄВРОСОЮЗУ

На сьогоднішній день все більше актуальності та поширеності набуває

вступ України до Європейського Союзу, особливим питанням якого є його перспектива в умовах війни. Оскільки Україна невпинно крокує в напрямку до ЄС, котрий є взірцем справедливості та права в усьому світі, а також намагання кожної країни відповідати їхнім стандартам і вимогам. Та головне це те, що перебування у такій організації неможливе без наявності такого важливого та ключового поняття як правова держава. Загалом неможливо розглядати майбутнє України поза європейським та світовим розвитком, саме тому євроінтеграція та членство в Європейському Союзі є найголовнішою стратегічною метою нашої держави.

Шлях України до ЄС був та залишається тернистим, з багатьма випробуваннями та умовами. Першим кроком стосовно вступу стала Угода про асоціацію з ЄС, яка набрала чинності у 2017 році. Відповідно до ст. 1 Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, даним документом створюється асоціація між Україною, з однієї сторони, та Союзом і його державами-членами, з іншої сторони [1]. Збройний конфлікт Російської Федерації проти України у 2022 році став чи не найбільшим поштовхом до активного обговорення питання євроінтеграції. Агресія РФ на території України є вирішальною для подальшої долі не лише вступу до ЄС, але й для майбутнього нашої держави.

Питання вступу України до Євросоюзу у своїх публікаціях йому приділяли увагу такі науковці, як: О. Кириченко, О. Чувардинський, Ю. Пахомова, А. Гальчинський, М. Якуб'як, В. Андрійко, М. Горинь, П. Рудяков, О. Ковальова, О. Храбрый, М. Дудченко, А. Гальчинський, М. Якуб'як, В. Гесць, В. Мовчан, П. Рудяков, П. Гайдуцький, В. Винник, О. Федірко, О. Ковальова та ін. Саме ці дослідники з'ясовували проблеми інтеграції та співпраці України з ЄС, а також розглядали проблему регіональної інтеграції та питання саме вступу України в ЄС.

Доречно зазначити, що 28 лютого 2022 року Президент України Володимир Зеленський підписав заявку на членство України до Європейського Союзу. Нині українські урядовці та дипломати працюють з високопосадовцями Євросоюзу, аби максимально спростити та пришвидшити бюрократичні

процеси. Україна вже направила до ЄС заповнений запитальник. Утім це лише початок в процедурі вступу України до ЄС, оскільки Україна ще має пройти цілу низку кроків, а саме одними з таких є: отримати статус кандидата, провести переговори, узгодити договір про вступ, який потім має ще бути схвалений Європейським Парламентом та затверджений Європейською Радою, та після офіційного підписання Договір про вступ ще має бути ратифікований всіма державами-членами ЄС та Україною відповідно до їхніх конституційних норм.

Перспектива членства в ЄС завжди була та залишається одним із найбільш дієвих інструментів зовнішньої політики ЄС. Пріоритетним є вступ України в ЄС, оскільки перевага полягає у можливості виходу нашої країни на один рівень з провідними країнами Європи та прийняття її до співдружності вільних, розвинутих в економічному та політичному плані держав.

Вступ будь-якої країни до ЄС це взагалі довгий процес, а вступ до ЄС країни в якій йде війна – взагалі непередбачуваний. Деякі європейські країни роками чекають та адаптують себе під ЄС, а от з Україною все досить інакше. Навіть стати країною-кандидатом для України є великим кроком. Оскільки цей статус надасть державі доступ до структурних фондів ЄС, котрі розраховані на багато речей. Зокрема, для України це шанс отримати допомогу та кошти для подальшої розбудови та відновлення зруйнованої війною інфраструктури.

Варто зазначити, що співробітництво України з ЄС сприятиме наближенню соціальних умов України до високих європейських стандартів, підвищенню рівня життя і добробуту населення. У культурно-цивілізаційному аспекті євроінтеграція – це шлях до активізації взаємо обміну між українською і західноєвропейськими культурами, одночасне становлення України й як інтегрованої частини глобального суспільства, й як національної держави. Членство в ЄС гарантує цілісність національної безпеки України, захист її від агресії та територіальних претензій [2, с. 754].

Тому до позитивних наслідків вступу України в ЄС можна віднести такі головні перспективи, а саме до економічних перспектив відносять:

- забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу;

- упровадження стандартів ЄС у виробництві;
- уніфікація цін на енергоносії;
- транспортні перевезення в рамках країн-учасниць;
- вихід на ринок ЄС;
- підвищення кваліфікації робочої сили;
- надання пріоритетів інтелектуальним інвестиціям у високі технології;
- використання фондів регіонального розвитку ЄС для прискореного виходу на вищий рівень економічного розвитку стосовно країн Євросоюзу.

Стосовно політичних перспектив так це: участь в Європейській колективній безпеці та гарантування, за її допомогою, територіальної недоторканості України. А якщо брати соціальні перспективи, то це формування середнього класу, права на вільне працевлаштування адекватна оплата та безпека праці [2]. А також варто додати й ефективний захист прав людини в інституціях ЄС, відкриття кордонів для вільного пересування населення та розширення можливостей для освіти, роботи й відпочинку.

Необхідно, знову ж таки наголосити на тому, що процедура вступу до ЄС є чітко регламентованою. У практиці розширення ЄС ще не існує прецедентів вступу країн за пришвидшеної процедури. Навіть саме поняття «пришвидженої процедури вступу до Європейського Союзу» почало застосовуватися тільки після подання України заявки на членство. Загалом, інформаційна робота стосовно реалізації євроінтеграційної стратегії України повинна бути комплексною та мати відповідне ресурсне і фінансове забезпечення.

Отже, підсумовуючи вищезазначене, можна констатувати, що Євросоюз прагне підтримувати Україну в її планах і стати повноправним членом європейської родини. В загальному, необхідно сказати, що Україна, через збройний конфлікт, має шанс прискореного вступу до Євросоюзу в рамках існуючих процедур. Однак, не варто забувати, що ЄС може прийняти рішення з приводу розробки спеціального порядку для прискорення процедури вступу.

Список використаних джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: ратифікована Законом України «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» від 16.09.2017 року № 1678-VII. URL: [https:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text) (дата звернення: 13 квітня 2022 року).
2. Тодошук А.В. Україна в інтеграційних процесах: ризики та переваги. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/5/168.pdf>.

Підписано до друку 20.12.2022 Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсетний. Друк цифровий. Умовн. друк. арк. 17,05
Наклад 14 прим. Зам. № _

Видавець і виготовлювач Херсонський державний університет.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ХС № 69 від 10 грудня 2010 р.
73003, Україна, м. Херсон, вул. Університетська, 27. Тел. (0552) 32-67-95.